Chegou a hora da etapa 3, que é elaborar um texto de apresentação sobre o negócio proposto defendendo a sua ideia. A Neste texto (de uma página), você deve explicar:

* O problema que está sendo resolvido com a criação da sua empresa;
* O mercado em que irá atuar;
* Sua solução. Descreva como a sua empresa vai solucionar o problema identificado.
* Os diferenciais da proposta.

**Apresentação da MoveLean**

A MoveLeansurge para resolver um desafio crítico na indústria moderna: a ineficiência e os riscos associados ao transporte manual de materiais entre setores (almoxarifado, produção, expedição etc.). Em muitos parques fabris, a movimentação interna ainda depende de empilhadeiras, carrinhos manuais e colaboradores expostos a acidentes, erros de roteamento e atrasos que impactam prazos de entrega e aumentam custos. Além disso, é comum que operadores interrompam o fluxo de trabalho para conversas informais, gerando paradas não planejadas e reduzindo ainda mais a produtividade. Ao automatizar o transporte com robôs AGV/AMR, a MoveLeannão só elimina esses riscos e gargalos, mas também otimiza o tempo dos funcionários, liberando-os para atividades de maior valor agregado e evitando que percam horas preciosas deslocando peças entre setores.

O **mercado-alvo** da MoveLeansão empresas de médio e grande porte nos setores automobilístico, farmacêutico, alimentício, químico e de logística. Esses segmentos demandam fluxos de materiais precisos, rastreáveis e contínuos, sob rígidos padrões de segurança e integração digital com sistemas de gestão (ERPs e WMS). Atualmente, o mercado de AGVs/AMRs no Brasil apresenta crescimento acelerado, impulsionado pela Indústria 4.0 e pela busca por redução de custos operacionais, criando uma oportunidade multimilionária para soluções de automação intralogística.

Nossa **solução** consiste em fornecer robôs autônomos (AGVs/AMRs) modulares, equipados com tecnologia SLAM, sensores LiDAR de última geração e interface web intuitiva. Cada robô é projetado para mapear o ambiente em tempo real, planejar rotas seguras, evitar obstáculos dinâmicos e integrar-se diretamente ao ERP do cliente. Oferecemos dois modelos de aquisição: **venda direta**, para empresas com budget de investimento de capital (CAPEX), e **aluguel mensal (RaaS)**, possibilitando escalabilidade financeira (OPEX) e adaptação conforme demanda.

Os **diferenciais** da MoveLeansão:

1. **Implementação Plug & Play:** nossos AMRs não requerem modificações na infraestrutura (fitas ou guias físicas), reduzindo o lead time de implantação de semanas para dias.
2. **Integração Nativa com ERPs:** APIs abertas e personalizáveis permitem que nossos robôs sincronizem ordens de transporte, relatórios de eficiência e alertas em dashboards corporativos, promovendo visibilidade e controle em tempo real.
3. **Modelo Híbrido de Comercialização:** combinamos venda, aluguel e manutenção preditiva baseada em analytics para oferecer flexibilidade orçamentária e garantia de uptime estratégico.
4. **Segurança e Conformidade:** seguindo normas NR-12 e ISO 3691‑4, equipamos cada veículo com sistemas de parada de emergência, zonas de segurança configuráveis e certificação de software.
5. **Aprendizagem Contínua:** utilizamos dados de operação em nuvem para otimizar rotas, atualizar algoritmos de navegação e reduzir o consumo energético em até 15 % ao longo de seis meses de uso.
6. **Configuração flexível:** Nossos AMRs são configurados de acordo com o ambiente fabril, não sendo necessário adaptar o ambiente ao AMR.
7. **Algoritmo criado pelo cliente:** O cliente cria uma rotina de trabalho para o robô e nossos programadores fazem acontecer.

Em resumo, a MoveLean transforma o transporte interno de materiais em um fluxo automatizado, seguro e totalmente integrado à gestão da planta, entregando **redução de custos**, **ganho de produtividade** e **melhoria das condições de trabalho**. Nossa proposta alia inovação tecnológica, flexibilidade comercial e foco na experiência do cliente, posicionando a MoveLean como parceira estratégica para indústrias que buscam competitividade na era da Indústria 4.0.