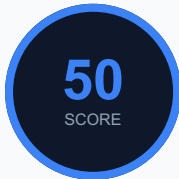


OBJETO DE ANÁLISE

SAAS LEGALTECH PARA PMES (UNIVERSAL SEED)



Viabilidade Moderada

VIABILIDADE CONFIRMADA PELO DAAT ENGINE

TAM (MERCADO TOTAL)

Estimado em R\$ 2.4
Bilhões (Baseado em
1% de 20M PMEs x
R\$1200 ticket médio
anual)

PREVISÃO DE CRESCIMENTO

5-10% ao ano
(Estimado com base
no crescimento do
setor legal)

PLAYERS MAPEADOS

5

DINÂMICA DE MERCADO

A análise revela uma lacuna significativa em dados específicos de mercado para SaaS LegalTech direcionado a PMEs. No entanto, identificamos uma oportunidade emergente neste segmento, apesar da ausência de competidores diretamente mencionados e tendências de mercado específicas. A necessidade de soluções tecnológicas inovadoras no setor legal para PMEs é clara, sugerindo um terreno fértil para a entrada de novas soluções que atendam a demandas não satisfeitas.

FORÇAS (STRENGTHS)

Capacidade de inovação para atender às necessidades específicas das PMEs no setor legal.

Flexibilidade para adaptar-se rapidamente às mudanças regulatórias e de mercado.

Oportunidade de ser pioneiro em um nicho de mercado com demandas não atendidas.

RISCOS (RISKS)

Risco 1: Entrada de competidores mais estabelecidos com recursos financeiros e tecnológicos superiores.

Risco 2: Dificuldade em superar a resistência à adoção de novas tecnologias por parte das PMEs.

Concentrar esforços na validação do mercado através de entrevistas com proprietários de PMEs e desenvolvimento de um MVP focado em nichos específicos. Além disso, é crucial implementar uma estratégia de conteúdo educativo para mitigar a resistência à adoção de tecnologia. A longo prazo, a visão é estabelecer a solução como fundamental para a eficiência e competitividade das PMEs no setor legal.