

## Compliance & Quality Assurance

### 1. Declaração de Visão e Escopo do Projeto

Descreva a visão geral do projeto e seu escopo. Explique a proposta de valor do projeto, seus objetivos principais e os limites do que será entregue.

### 2. Descrição do Problema

Descreva o problema que a solução pretende resolver. Pode ser um desafio enfrentado pelo público-alvo, uma lacuna no mercado ou uma necessidade específica não atendida.

### 3. Descrição dos Objetivos da Solução

Detalhe os objetivos que a solução idealizada pretende alcançar. Inclua metas específicas, como melhoria de processos, aumento de eficiência, redução de custos, etc.

### 4. Definição do Público-Alvo

Identifique quem comprará (cliente/pagante) e/ou usará a solução (consumidor). Inclua informações demográficas, comportamentais e necessidades desse público-alvo.

### 5. Estudo de Produtos Semelhantes

Analise produtos semelhantes já existentes no mercado que solucionam o mesmo problema, mesmo que de forma diferente, parcial ou totalmente. Destaque seus pontos fortes e fracos.

### 6. Avaliação do Potencial de Mercado

Avalie o potencial de mercado da solução. Inclua estimativas da fatia de mercado a ser conquistada, oportunidades de crescimento e análise de concorrência.

### 7. Vídeo Pitch

- Crie um vídeo pitch com duração máxima de 7 minutos apresentando a ideia do projeto (MVP).
- Explique o que é esperado do MVP e mostre as telas da aplicação, seja em FrontEnd ou Mobile. Caso não tenha telas construídas, utilize o Figma.
- **Observação:** Inclua o link do vídeo compartilhado no YouTube.

---

Após preparar o conteúdo, é necessário criar um vídeo pitch e incluí-lo no documento final como um link. Você pode então salvar o arquivo final como PDF e nomeá-lo conforme solicitado, como por exemplo: [nomeGrupo\\_Challenge\\_1Sem\\_2TDS.PDF](#).