**Análise SWOT sobre Casas Inteligentes para Melhor Idade**

**FORÇAS**

1. Público-alvo pouco ou quase nada explorado;
2. Monitoramento à distância por parte da família: gera tranquilidade para a família do idoso (deficiente ou não);
3. Maior autonomia para os idosos dentro da sua própria residência: poderão realizar suas atividades sem ter a necessidade de haver alguém na casa, e com a conveniência da tecnologia como apoio constante;
4. Inclusão do idoso à tecnologia por intermédio de rotinas do seu dia-a-dia facilitadas por funções de automação, sensores e monitoramento, garantindo maior qualidade de vida, saúde física e segurança;
5. Produtos viáveis podem diminuir ou crescer conforme a necessidade e o valor a ser investido: é possível fazer uma gama de produtos, com mais funcionalidades operantes ou menos, dependendo da situação financeira do requisitante e das necessidades do usuário;
6. Simulação/teste de prova de conceito rápida: pode ser feita em maquetes para aquisição de adotantes iniciais e investidores;
7. Startup: testar hipóteses como um mínimo de custo, podendo-se utilizar infraestrutura de servidores em nuvem, espaço de coworking para a equipe e/ou home-office;
8. Protótipos, sensores e software opensource com custos viáveis e disponíveis;
9. Baixa manutenção: de acordo com o cumprimento das garantias e vida útil dos sensores.

**FRAQUEZAS**

1. Custo alto para manter pesquisas de mercado: constância de pesquisas dentro deste público-alvo podem se tornar caras pela restrição de conhecimento tecnológico, deixando de ser feita de forma digital para presencial ou pessoal;
2. Não ter os investimentos necessários para manter e avançar as fases dos produtos;
3. Não conseguir os investimentos necessários para escalonar o produto;
4. Não ter disponibilidade de recursos humanos com as capacidades e habilidades específicas e necessárias para o sucesso da startup:
   * Especialistas da área médica (geriatras, psicólogos);
   * Especialistas da área de ergonomia e segurança;
   * Especialistas em IOT e eletrônica (sensores, software);
   * Especialistas de IA;
   * Especialistas em arquitetura (infraestrutura);
   * Especialistas da área jurídica (para avaliação das leis e dos riscos);
   * Especialistas de criptografia (para avaliação da proposta tecnológica);
5. Tempo de atendimento de suporte;
6. Manutenção periódica para garantir que o sistema esteja up;
7. Risco de alta do valor de mercado para a compra dos dispositivos;
8. Custo com energia;
9. Conforme custo de adoção e manutenção, a solução pode restringir-se a um público mais reduzido do que o esperado.

**OPORTUNIDADES (crescimento e desenvolvimento)**

1. Público Alvo - No Brasil, de acordo com o ministério da saúde, existem aproximadamente 25 milhões de pessoas portadores de alguma deficiência, sendo que 40%, correspondem à uma parcela de deficientes visuais (Censo 2000).
2. Subsídio tecnológico - O governo federal concede benefícios à empresas de tecnologia, que produzem equipamentos para usuários que se enquadrem em programas de inclusão digital ou portadores de deficiência, com redução ou até isenção total de IPI, ICMS ou IOF.
3. Público-alvo (terceira idade e deficientes físicos) pouco explorados no que tange a soluções tecnológicas;
4. Custo alto para se manter um cuidador em tempo integral;
5. Pouca concorrência;
6. Aumento da população idosa: daqui há 14 anos, idosos no Brasil chegarão a 41,5 milhões, o equivalente a 18% da população;
7. Nos últimos 8 anos, 4 milhões de idosos passaram a usar a internet no Brasil. O número saltou de 364 mil, em 2008, para 5,2 milhões, em 2016;
8. Aumento do potencial de consumo da terceira idade: O rendimento dos brasileiros com 60 anos ou mais atingiu R$ 446 bilhões em 2013, o que corresponde a 21% da massa de renda total da população, segundo pesquisa do Data Popular em parceria com o Instituto Opinião;
9. Facilidade de parcerias com serviços de alimentação, saúde, de farmácias, de entregas agregadas ao produto;
10. Serviços disponíveis para o desenvolvimento e engajamento do público-alvo, como as redes sociais, instagram, whatsapp, blogs, twitter, facebook, youtube, etc;
11. Serviços de infraestrutura de TI acessíveis e disponíveis conforme o crescimento do negócio;
12. Probabilidade para transformar o negócio em franchising;
13. **Arranjo familiar -** De acordo com o IBGE, 30,7% dos idosos moravam com filhos maiores de 25 anos e, 23,8%, moravam apenas com o cônjuge. Os que vivem sozinhos representavam 13,8% do total.
14. A expectativa de vida atual do brasileiro é de 74,9 anos. Mas, segundo projeção da ONU, a esperança de vida ao nascer no Brasil subirá para 81,2 anos até 2050. Com isso, o país alcançará países como China, Japão e Hong Kong, cuja média atual fica entre 81 e 82 anos;
15. De acordo com o estudo da Serasa Experian, o grupo dos idosos que possui elevada escolaridade, vive em áreas nobres e desfruta de carros de luxo, entre outros pontos, representa 1 milhão de pessoas;
16. Segundo levantamento do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil), seis de cada dez idosos entrevistados afirmam que aproveitar a vida é prioridade - e quase metade não se preocupa em poupar dinheiro. Para 46% dos entrevistados, as atividades de lazer se tornaram mais frequentes com a chegada da terceira idade.  Um dos principais gastos, por exemplo, é com viagens - cerca de um quinto investe mais em turismo hoje do que quando era jovem;
17. Para 77% dos brasileiros, [o maior temor sobre a velhice](https://exame.abril.com.br/estilo-de-vida/noticias/os-14-maiores-medos-dos-brasileiros-sobre-a-velhice) são os problemas de saúde. Além disso, a preocupação financeira figura como a pior parte do processo de envelhecimento (serviço voltado para sanar a preocupação dos parentes com seus familiares da terceira idade);
18. Em termos de qualidade de vida, o Brasil fica para trás. No relatório de qualidade de vida para idosos do Global Age Watch 2014, o Brasil ocupa a 58º em um ranking de 96 países. Para chegar nesse resultado, a pesquisa levou em consideração fatores como expectativa de vida, bem-estar psicológico, renda, transporte e segurança (serviço pode melhorar a qualidade de vida para idosos);

**AMEAÇAS (sobrevivência e manutenção)**

1. Renda per capta - A renda média das pessoas portadoras de deficiência, é 21% menor que o rendimento de um trabalhador assalariado, sem deficiência.
2. Empregabilidade e poder de compra-As empresas contratam por volta 2,3% dos 5% exigidos por lei, quando o assunto é portador de deficiência. Isso reduz a participação do portador de deficiência no mercado de trabalho e consequentemente, seu poder de compra;
3. Alta do custo de vida consome renda dos idosos: Enquanto a população em geral sofre com o aumento dos preços, para essa parcela o aperto tem sido mais intenso e é o maior dos últimos 12 anos. Para eles, que precisam de um bom plano de saúde, de alimentação adequada e, em muitos casos, de uma quantidade significativa de remédios;
4. A inflação para os que têm mais de 60 anos é maior do que para o resto da população, segundo os estudos do Índice de Preços ao Consumidor da Terceira Idade (IPC-3i);
5. Com muitas pessoas sendo demitidas, de acordo com os economistas, aumentará o número de idosos que passarão a ser provedores das famílias, contando com a renda das aposentadorias para garantir a sobrevivência. A população ativa que deveria cuidar da velhice será cuidada por ela, por estar desempregada;
6. Mais de 40% dos idosos vivem com até um salário mínimo. Metade dos idosos também tem menos de 4 anos de estudo;
7. Mais de 12% do total de brasileiros com 61 anos ou mais vivem em grandes centros urbanos e trabalham com funções ligadas a atividades manuais. A baixa remuneração deste grupo, que também possui níveis baixos de escolaridade, se torna a principal dificuldade pelo alto custo de vida na cidade grande;