



# WeCare - Uma plataforma para padronização da terapia à distância

TI e Telecom

## Resumo do Negócio

O WeCare é uma ideia que, usando a tecnologia, visa reduzir o impacto que o estigma com relação à terapia causa na sociedade. O nosso propósito é o de construir uma ferramenta que sirva como meio acessível e padronizado para o fornecimento de atendimento terapêutico à distância, de forma individual ou em grupo, provendo assim maior conforto e qualidade de vida tanto ao paciente como ao profissional que a utilize.

## Descrição do produto

O WeCare constitui-se de uma plataforma na qual os psicólogos catalogam seus serviços e experiências profissionais e os potenciais pacientes utilizam-se do app como canal para a realização de atendimento psicoterapêutico online. Para os pacientes, o WeCare é a solução para realizar terapia com uma maior liberdade geográfica e temporal, além de possuir mecanismos que auxiliam no processo terapêutico, como vídeos de meditação, exemplificação de práticas de respiração guiada e artigos sobre as mazelas psíquicas e seus tratamentos adequados. Para os profissionais, ainda mais no contexto pós-pandemia, o WeCare é a plataforma ideal para a expansão do leque de pacientes nessa modalidade de atendimentos, possibilitando, conforme padrões acadêmicos, o necessário para a realização de um atendimento de qualidade e à distância. Possuímos como diferencial inovativo, a realização de sessões de terapia em grupo, que ocorrerão em lives a partir do próprio aplicativo, sobre temáticas relevantes ao tratamento no cotidiano, com o intuito de criar um ambiente amigável e servir como forma de conscientização acerca do estigma sobre a psicoterapia. Consoante a isso, o aplicativo beneficiará os prestadores de serviços psicoterapêuticos com a captação de clientes e com a filtragem de perfis que mais se adequam às demandas do paciente e potencial utilizador de seus serviços, incrementando a rede de pacientes desse profissional e favorecendo o tratamento de mazelas psíquicas de quem o contrate.

## Estágio de desenvolvimento

### • Protótipo conceitual

A solução foi elaborada após experimentos feitos com pacientes e egressos de terapia presencial na rede pública de saúde. Nesses, foi constatado que 60% dos entrevistados desistiram de buscar atendimento psicológico presencialmente, por vergonha ou pelo preconceito direcionado ao paciente terapêutico. Ainda, 33% dos pacientes que interromperam o tratamento terapêutico em algum momento, justificam-se ao afirmar que não possuem o apoio necessário nessa jornada. Assim, tais resultados validaram a ideia de uma plataforma que realize o atendimento à distância e de forma individual ou em grupo.

## Estratégia para desenvolvimento do produto

O processo de estruturação do aplicativo consiste no preparo de uma equipe de desenvolvimento composta por profissionais da área de TI, programadores, desenvolvedores de aplicativos, psicólogos e prestadores de serviço do setor de Marketing e de Publicidade, para a realização da montagem de protótipos, a definição de métricas técnicas e a adaptação e a facilitação do acesso ao público-alvo, com o objetivo de alcançar a primeira versão com viabilidade técnica e econômica.

## Sobre a equipe

Região: Itabaiana

Temos uma equipe com formação complementar que engloba as mais variadas competências, desde a parte técnica à parte de gestão. Como integrantes da parte técnica, temos 2 membros da área de TI com domínio das tecnologias necessárias para o desenvolvimento da ideia e um membro da área da psicologia responsável pela adequação da plataforma às exigências da área. Já na parte de gestão, temos um membro experiente e qualificado da área de administração que será responsável pela gestão da solução.

### Pedro Antônio Santos Lima

Técnico

Ensino Superior (cursando): Universidade Federal de Sergipe (UFS)

Sou graduando no Bacharel em Sistemas de Informação pela Universidade Federal de Sergipe (UFS) e ao longo do curso, participei de projetos de forma voluntária envolvendo a preparação e treinamento de alunos, desde o básico ao avançado, em programação para a OBI - Olimpíada Brasileira de Informática, e também como bolsista de pesquisa no desenvolvimento de sites para grupos de pesquisa da UFS e para o Congresso Internacional de Educação (CONEduc). Além disso, trabalhei como analista de processos e desenvolvedor durante os últimos dois anos. Atualmente, sou bolsista de iniciação tecnológica com o objetivo de implantar um sistema Web de sala de aula virtual no campus Itabaiana da UFS e recém participante do Programa de Indução à Criação de Startups do SergipTec com o WeCare.

### Raphael Pereira de Oliveira

Técnico

Pós-Graduação (concluído): Outro

Realizou seu Pós-Doutorado na Universidad Politècnica de València (UPV), em Valencia-Espanha (2016-2017). Possui Doutorado em Ciência da Computação concluído na Universidade Federal da Bahia (UFBA) em Setembro de 2015. Fez doutorado sanduíche por um período de 6 meses na Universidad Politècnica de València (UPV), em Valencia-Espanha (2012-2013). É Mestre em Ciência da Computação pela Universidade Federal de São Carlos (UFSCar), concluído em Julho de 2009. Possui graduação em Ciência da Computação pela Universidade José do Rosário Vellano (UNIFENAS) concluído em 2003. Atualmente é Professor Adjunto do Departamento de Sistemas de Informação (DSI) da Universidade Federal de Sergipe (UFS) - Campus Itabaiana. Tem experiência na área de Ciência da Computação, com ênfase em Engenharia de Software, atuando

Com isso, será crucial o investimento no recurso humano para a composição desse grupo de profissionais, responsáveis por desenvolver e aperfeiçoar a ideia, prestadores de serviços esses, que atuarão por contratação terceirizada. Além disso, serão necessários recursos de infraestrutura virtual capazes de viabilizar a operação da plataforma, como a obtenção de maquinário especializado (computadores e notebooks), a compra de armazenamento na nuvem e a contratação de servidores. Passado o processo de desenvolvimento, haverá o necessário investimento na divulgação da plataforma, feito por meio de anúncios baseados no algoritmo e no perfil de utilização dos usuários, como o utilizado pelo Google Ads (principal serviço de publicidade da Google), que terá o objetivo de captar profissionais, pacientes e empresas interessados na utilização da mesma.

---

## Descrição da tecnologia

Utilizaremos, para o desenvolvimento do nosso produto, as tecnologias que mais se adequem à proposta e que possam fornecer recursos para a entrega ágil de features para nossos clientes. Para isso, além da utilização de HTML, CSS e Javascript, serão utilizadas bibliotecas como React, que possibilitam a criação de interfaces de usuário interativas de uma maneira mais eficiente, além de frameworks como o Next.js, que agregam funcionalidades como a renderização por parte do servidor e a melhoria no carregamento da plataforma. Em adição a essas tecnologias, será utilizado o SQL como linguagem principal para a modelagem e aplicação do banco de dados relacional responsável pelas informações geradas com o nosso serviço. Além disso, com a prática de ciclos de desenvolvimento ágil, boa modelagem de processos e documentação, planejamos tornar o processo de evolução do software constante e funcional. Por fim, com a aplicação de tecnologias e práticas atuais de segurança da informação, pretendemos garantir a confidencialidade dos dados sensíveis de pacientes e profissionais que utilizem da nossa plataforma. Quanto à patentes, não há registro ou pedido junto ao INPI ou outros órgãos com relação ao software gerado para fornecer o serviço pretendido.

---

## Domínio da tecnologia

Possui domínio total da tecnologia

---

## Parcerias

Em estágios iniciais de nossa proposta, foi realizado uma parceria com a Secretaria de Saúde do Município de Itabaiana, Sergipe, com o objetivo de futuramente adequar nossa plataforma também ao escopo de atendimento da rede pública de atendimento terapêutico. Para isso, fizemos o levantamento de requisitos para nosso produto com atuais pacientes e egressos da psicoterapia pública de forma a validar nossa proposta. Além disso, pretendemos realizar parceria com a Universidade Federal de Sergipe, de forma a encorpar nossas equipes em seus respectivos departamentos, em troca da inserção de egressos do meio acadêmico no mercado. A partir dessa parceria, pretendemos fortalecer nossos setores de administração e gestão, psicologia, marketing e desenvolvimento de Software, possuindo, com isso, uma equipe ampla para atender as demandas e entregas necessárias a disponibilizar um produto viável ao mercado.

---

## Descrição do mercado

O mercado potencial de nosso produto possui abrangência nacional pois, principalmente após o cenário pandêmico no país, o setor de telemedicina e sua busca só vêm aumentando com o passar do tempo, ao exemplo de saltos de mais de 400% (Folha Uol) na procura por atendimentos online. Com isso, aliado ao fato de que, em levantamento com clientes em potencial, 70% dos pacientes estariam dispostos a fazer uso da terapia online, e a possibilidade de aderir psicólogos, terapeutas e pacientes de todos os locais, é possível perceber que o mercado de nossa solução é válido, abrangente e com tendências a crescer com o passar do tempo. Consoante a isso, apesar de um

nas seguintes áreas: Linhas de Produto de Software, Reuso, Evolução de Software, Engenharia de Requisitos, Engenharia de Software Experimental, Jogos Educacionais e desenvolvimento móvel.

---

## Alessandra Cabral Nogueira Lima

Gestão/Administrativo  
Pós-Graduação (concluído): Universidade Federal de Sergipe (UFS)  
Doutora em Administração (UFBA NPGA, 2020), Mestre em Administração (PROPAD/UFPE, 2007) e graduada em Administração HAB em Análise de Sistemas (UNIT, 2000). Professor Adjunto II do Departamento de Administração, Campus Itabaiana da Universidade Federal de Sergipe e integrante do grupo de pesquisa NIGO. Atua nos seguintes campos: gestão de sistemas de informação, gestão do conhecimento, colaboração e cooperação nas organizações, tecnologias colaborativas, coletivos inteligentes.

---

## Anthony Marcelo Lima Carvalho

Técnico  
Ensino Superior (cursando): Universidade Tiradentes (UNIT)  
Graduando em Psicologia com experiência e estudos na área de tecnologias para atendimento à distância, que o tornam o membro adequado a adaptar nossa plataforma às exigências acadêmicas e profissionais necessárias a uma sessão de psicoterapia de qualidade.

---

## Pedro Henrique da Silva Lopes

Técnico  
Ensino Superior (cursando): Universidade Federal de Sergipe (UFS)  
Além de graduando na área de saúde, possui experiência e atuação no mercado de design, além de vários cursos na área, e é o membro necessário para buscar uma identidade visual capaz de vencer as barreiras do estigma acerca de terapia presente na sociedade.

mercado válido, existem alguns concorrentes já firmados em atuação, como por exemplo o Zenklub e o Vida V. No entanto, além de solucionar a questão do atendimento psicoterapêutico à distância, nossa plataforma busca sanar também o sentimento de "solidão" constatado entre egressos da terapia por, além de dispor de sessões individuais, disponibilizar sessões em grupo para o estímulo de interação entre pacientes. Além disso, nossa plataforma disponibilizará um canal para contato direto com profissionais em momentos críticos e sessões com técnicas de respiração, materiais e artigos sobre problemas mentais que podem servir de ajuda e apoio diante da jornada do cliente enquanto usuário de nossos serviços.

---

## Segmento de clientes

Nossa empresa cria valor e busca solucionar a dor das pessoas que, com a correria do mundo hodierno, seja no trabalho ou em outras rotinas, acabam não tendo tempo e condições de realizar a terapia presencial, além de pessoas que morem em centros que exijam alta locomoção para a realização desse atendimento ou que não se sintam confortáveis em ir até um consultório para suas sessões, seja por opiniões de outros ou o estigma da sociedade com relação à terapia e cuidados com saúde mental. Essas são pessoas que desejam buscar ajuda e cuidar de si mesmo, e poder fazê-lo da forma mais confortável e no horário mais indicado, longe de ambientes que lhes possam ser constrangedor, é o objetivo motor de nosso produto. Ainda, teríamos como clientes em potencial pessoas que gostariam de transicionar do atendimento presencial para o online, profissionais que desejem expandir o leque de pacientes e de modalidade de atendimento ou que não possam trabalhar mais de forma presencial por algum motivo, além de empresas interessadas na causa e no cuidado da saúde mental de seus funcionários que contratariam os serviços de nossa plataforma para disponibilizá-la a seus membros, recebendo assim, com esse incentivo no cuidado de seus empregados, maior produtividade no trabalho futuramente.

---

## Descrição de aspectos da gestão

Pretendemos utilizar o Pipefy como ferramenta de gestão de projetos, com o objetivo de automatizar os workflows e otimizar a gerência dos processos de trabalho existentes. A partir dela, padronizaremos processos e criaremos um ciclo de constante aperfeiçoamento, usando nisso os relatórios e painéis que a ferramenta nos provê. Com isso, buscamos realizar um desenvolvimento ágil e com um fluxo de gestão otimizados. Como nosso produto é, antes de tudo, um projeto de TI, utilizaremos, como algumas das métricas, o número de features, linhas de código, bugs resolvidos e processos otimizados por sprint de desenvolvimento. Além disso, para melhor elevação do negócio, pretendemos, futuramente, encorpar o departamento de gestão, além de investir na criação de um departamento de marketing e design para centralizar as tarefas de divulgação e anúncios em um capital humano próprio da empresa.

---

## Modelo e estratégia de negócio

O nosso negócio é sustentado principalmente no modelo de marketplace, no qual teremos os profissionais inseridos na plataforma e os pacientes que irão utilizá-la para adquirir o serviço fornecido por esses especialistas da profissão. Os clientes irão pagar pelo produto por sessão, em um preço fixo unitário para dispor dos atendimentos fornecidos na plataforma. Além disso, buscamos trabalhar também com a disponibilização de uma assinatura mensal na qual, além dos atendimentos periódicos fornecidos na plataforma, serão incluídos outros benefícios, como participação nas sessões em grupo, materiais em forma de artigos e vídeos sobre meditação e outros temas relevantes, além de um canal direto para entrar em contato com profissionais em casos de emergência. A partir desses valores investidos pelo cliente nas consultas, uma porcentagem do valor do atendimento será revertida para a plataforma e seus custos. Em adicional, buscamos trabalhar também com a existência de planos empresariais a serem contratados por organizações interessadas em dispor a seus funcionários meios para a melhoria de saúde mental. Da

mesma forma, porcentagens desse valor serão revertidas aos profissionais e a outra porcentagem para o custeio e gerência da plataforma.

### Plano de investimento

O investimento inicial para transformação do produto de protótipo conceitual em produto pronto para inserção no mercado e manutenção da empresa em seus primeiros 12 meses de operação será de R\$79.000,00, oriundo do capital semente via Programa Centelha. Contudo, após os primeiros 6 meses nos quais o produto será validado e aprimorado, o plano de captação de novos recursos será colocado em prática e buscará investimento, principalmente smart money, para manutenção da empresa nos 12 meses seguintes. Então, a receita gerada será utilizada como capital adubo para ampliação do número de usuários e do mercado. Nesse ponto, a receita será dividida em capital de manutenção das atividades da empresa e dividendos a serem pagos a cada 3 meses proporcionalmente ao índice de crescimento das vendas.

### Aplicação do Capital Semente

Itens de Custeio	Subvenção	Contrapartida
	Total: R\$: 43000,00	R\$: 5940,00
<div>• Diárias (Hospedagem, alimentação e locomoção)</div> <div>Diárias para pagamento de hospedagem e alimentação de membros da equipe em atividades de promoção da plataforma no mercado almejado durante as fases de teste conforme estratégia go to market estabelecida e em eventos de reconhecimento internacional para ampliar a tração do aplicativo.</div>	R\$: 2000,00	R\$: 0,00
<div>• Passagens aéreas ou terrestres nacionais</div> <div>Passagens nacionais para participação de membros da empresa em eventos internacionalmente reconhecidos como canais de apresentação de soluções inovadoras voltadas à promoção da saúde mental e inovação na área dos cuidados psicológicos.</div>	R\$: 0,00	R\$: 3000,00
<div>• Material de consumo</div> <div>Aquisição de placas de memória RAM e equipamentos para aprimoramentos e manutenções na workstation adquirida para desenvolvimento do produto.</div>	R\$: 6000,00	R\$: 0,00
<div>• Serviços de Terceiros/Pessoa Física</div> <div>Não previstos.</div>	R\$: 0,00	R\$: 0,00
<div>• Serviços de Terceiros/Pessoa Jurídica</div> <div>Assessoria jurídica especializada será utilizada para construção e manutenção de estratégia de curadoria dos dados dos usuários da plataforma de acordo com a Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais-LGPD, e no registro de propriedade intelectual. Também será contratada assessoria contábil para orientação no recolhimento de tributos e avaliação de contratos firmados. O serviço de servidor em nuvem será utilizada para armazenamento e processamento dos dados no desenvolvimento e uso da plataforma.</div>	R\$: 35000,00	R\$: 1500,00
<div>• Outros</div> <div>Aluguel de sala em incubadora de empresas de base tecnológica para funcionamento da sede física da empresa.</div>	R\$: 0,00	R\$: 1440,00

Itens de Capital	Subvenção	Contrapartida
	Total: R\$: 10000,00	R\$: 0,00

- Equipamentos e material permanente R\$: 10000,00 R\$: 0,00  
Aquisição de Workstation para desenvolvimento e manutenção front-end e back-end do sistema Web e sua plataforma.
  - Outros R\$: 0,00 R\$: 0,00  
Não previstos.
- 

## Plano de captação de novos recursos

Um caminho já foi mapeado na estratégia de captação de recursos durante a fase de early-stage da empresa. O qual consiste na rede de contatos já estabelecida com venture builders e grupos de investidores-anjo com tese de investimento compatível com o nosso negócio. O potencial lucrativo, o tamanho de mercado, e o impacto positivo a ser gerado pelos resultados de nosso produto, que estarão alinhados aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável 3, 4 e 10 da ONU, tornam o produto atrativo a esse tipo de investimento.

A hipótese de captação de recursos via fundações e agências de fomento dos governos federais, estaduais e municipais é considerada. Contudo, ela não será a prioridade #1. Uma vez que tenhamos captado o primeiro recurso através desse canal, nos retiraremos da disputa de editais de maneira a permitir a seleção de outras ideias e negócios, assim fortalecendo nosso ecossistema.

---

## Viabilidade do negócio

Durante o período de testes do aplicativo, o serviço será realizado sem custos ao usuário, com financiamento através dos recursos de subvenção do Centelha. Os prestadores de serviço nessa fase serão profissionais em estágio curricular, a custo zerado para a empresa. Após teste, o custo de assinatura mensal estimado começará em R\$ 60,00 para o uso do serviço de terapia, conforme preço de mercado já mapeado. Contudo, sessões gratuitas serão disponibilizadas na semana freemium e alguns serviços serão permanentemente free, como o diário emocional.

Vencido o período de testes, o responsável comercial irá atuar em duas frentes na promoção de vendas da plataforma. A primeira será na divulgação na rede escolar privada e pública e na rede empresarial local, com acompanhamento das métricas estabelecidas como meta. A segunda frente será na divulgação orgânica e potencializada por mecanismos virtuais, de modo a oferecer o WeCare como solução para a dificuldade no acesso facilitado e adaptado da terapia psicológica. Para isso, estratégias de marketing serão desenvolvidas para certificar os potenciais clientes da necessidade de utilizar a solução.

30 versões postadas

Última versão 1.29 postada em 15/08/2022 às 17:53