**1) Nome do Projeto \* obs: Se o projeto for pessoa jurídica (empresa) informar data da fundação (ex: 03/02/2012)**

Plataforma Legalis

**2) Nome dos integrantes com as respectivas áreas de Graduação \***

Daniel Gatis Carrazzoni, bacharel, formado em Ciências da Computação pela Universidade Católica de Pernambuco, em 2005. Profissional entusiasmado com a Análise de Negócios Ágil para a criação e evolução de produtos digitais de sucesso. Trabalha na área de tecnologias Web desde 2004.

https://www.linkedin.com/in/danielgatis

João Paulo Ataide, bacharel, formado em Ciências da Computação pela Universidade Católica de Pernambuco, em 2004. Apaixonado por metodologias Ágeis, atua na área de desenvolvimento e gestão de equipes. Trabalha com métodos de otimização, desenvolvimento para dispositivos móveis e tecnologias Web desde 2003.

http://www.linkedin.com/profile/view?id=52659386

Silvio José Vieira Gatis Filho, formado em Tecnologia em Design Gráfico pelo CEFET-PE, em 2007, bacharel em Design pela UFPE em 2009 e atualmente finalizando o curso de pós-graduação em Design de Interação e Interface para dispositivos móveis pelo CESAR.EDU (primeiro trimestre de 2013). Atua profissionalmente como designer, desde 2007. Sempre teve interesse pelo estudo de diversas áreas do desgin, trabalhou inclusive como designer gráfico, designer editorial, webdesigner, freelancer e até em campanhas políticas. Atualmente redireciona o seu foco para design de interação, participando da IXDA (Interaction Design Association) capítulo Recife, e, atualmente trabalha em conjunto com Daniel e João Paulo no desenvolvimento de novas plataformas aliadas a tecnologia da informação.

https://www.linkedin.com/pub/s%C3%ADlvio-gatis-filho/46/b06/28b

Dário Henrique Junior, formado em direito na Faculdade Maurício de Nassau. Hoje é proprietário do DÁRIO HENRIQUE ADVOGADOS, empresa de advocacia tradicional, com mais de 30 anos, com um grande número de êxitos nos processos e clientes satisfeitos por todo o país.

http://dha.adv.br/

**3) Fones e e-mail para contato:**

**Telefone1: \***

(081) 3265-3973

**Telefone2: \***

(081) 8138-7855

**E-mail: \***

danielgatis@gmail.com

**CPF de quem enviou o projeto: \***

041062864-67

**Endereço de quem enviou o projeto: \***

Rua Rosa Borges, 133, Tamarineira, Recife-PE, CEP 52110-090

**4) O NEGÓCIO – (breve histórico, oportunidade no mercado, pontos fortes e fracos, perspectivas de crescimento, repercussão para a região, etc.)**

Uma das áreas mais importantes para o andamento do país, o Direito, não tem recebido a atenção devida em áreas como: tecnologia da informação, administração e marketing. Fica evidente a falta de ferramentas e tecnologias para automatizar tarefas no dia a dia do advogado, assim como a falta de uma estratégia de marketing para criar relacionamentos duradouros com os clientes e uma gestão que contemple uma metodologia de trabalho destinado para a advocacia empresarial.

Hoje o Brasil é o 3º pais em número de advogados no mundo, contando com 800 mil advogados, sendo 20 mil só em Pernambuco, onde mais da metade estão inclusos na faixa etária entre 25 e 40 anos, segundo a OAB[1]. A oferta de ferramentas ágeis e atualizadas que atendam às expectativas deste público é escassa, ao ponto de existirem iniciativas, por parte da própria Ordem dos Advogados, para a modernização dos escritórios de advocacia (como o PROMAD[2], por exemplo).

A plataforma Legalis surge como uma opção para suprir essa demanda, trazendo como ponto forte a integração de três pilares: Marketing, Tecnologia da Informação e Administração. A plataforma contempla um ambiente inovador, que, mesmo com o desafio da adoção pelos advogados mais conservadores, ou da migração de soluções concorrentes, atende às necessidades de um escritório de advocacia empresarial, proporcionando colaboração nas tarefas diárias dos advogados e inovação no relacionamento com os seus clientes.

A perspectiva de negócio é atingir primeiramente o mercado local, trabalhando a adesão da plataforma pelos escritórios de Recife e da Região Metropolitana. Uma vez que a ferramenta esteja consolidada em Pernambuco, o caminho será a liderança regional, e, posteriormente, a nacional.

[1] <http://www.oab.org.br/institucionalconselhofederal/quadroadvogados>

[2] <http://www.promad.adv.br/>

**5) PRODUTO/SERVIÇO – (descrição dos mesmos, início de comercialização, tecnologia empregada, benefícios para os clientesw, vantagem competitiva, etc.)**

A plataforma Legalis oferece para o escritório de advocacia ferramentas que vão de um software jurídico a um hotsite para divulgação, a criação de uma identidade visual, uma estratégia de marketing e, por fim, uma metodologia de trabalho voltada para a advocacia empresarial.

A Legalis é, por definição, uma plataforma moderna e atualizada e, por essa premissa, é preciso que chegue ao mercado o quanto antes para se moldar às opiniões e criticas. A data limite de divulgação e comercialização é o segundo semestre do ano de 2013, sendo esta uma data importante, pois antecede a Copa do mundo e as Olimpíadas, eventos estes que têm previsão de aquecer o setor de advocacia extrajudicial[1][2].

Toda tecnologia e conhecimento empregados na Legalis é fruto da vivência e observação do dia a dia do escritório DÁRIO HENRIQUE ADVOGADOS[3], servindo como base para construção de ferramentas e metodologia que procuram tratar os problemas de uma forma direta e pratica.

Os benefícios incluem: um software jurídico, que oferece os módulos de automação de andamentos e publicações, CRM (gestão de relacionamento com o cliente), finanças, controle de tarefas e GED (gerenciamento eletrônico de documentos); um hotsite para divulgação e portal de acesso para os clientes do escritório; um plano de marketing, com criação de marca e identidade visual; treinamentos da metodologia de trabalho.

Como vantagens competitivas, a Legalis se destaca por oferecer uma plataforma completa, atacando as três deficiências mais comuns dos escritórios de advocacia, que são: tecnologia da informação, administração e marketing. Como a solução é um pacote de serviços integrados, conseguimos ofertá-los por um preço mais barato e com mais agilidade do que se cada serviço fosse contratado independentemente.

[1] <http://www.conjur.com.br/2011-out-09/fifa-criar-brasil-tribunal-especial-julgar-casos-durante-copa>

[2] <http://www.conjur.com.br/2012-ago-25/copa-olimpiadas-demanda-advocacia-desportiva-aumentar>

[3] <http://dha.adv.br>

**6) CONCORRÊNCIA – (Existe concorrência Local, Nacional ou Internacional? Vantagem competitiva dos concorrentes - Existe - Quais?)**

No mercado regional não foram encontrados concorrentes diretos, talvez sinal de pouca preocupação com divulgação, mas existem concorrentes indiretos, empresas de tecnologia e marketing que oferecem os mesmos produtos e serviços separadamente.

Partindo para o mercado nacional, podemos listar três concorrentes:

Integra - Oferece módulos de agendamentos, prazos, processos e clientes. Apresenta como ponto forte uma parceria com a OAB nacional através do programa PROMAD[1].

DataJuri - É possível controlar processos, atividades, financeiro, documentos, contratos e procurações. Apresenta como ponto forte o tempo de mercado.

Sisea - Diferente dos outros dois apresentados, é um ambiente off-line que necessita de uma visita presencial para implantação. Oferece módulos para controle de processos, financeiro, documentos e contratos. Apresenta como ponto forte uma equipe de suporte dedicada.

A Legalis consegue se destacar dos concorrentes por ser uma plataforma que integra vários serviços. Isso significa que o que é oferecido não é apenas um pedaço de software, mas sim uma metodologia, uma ferramenta e um planejamento de marketing. Também é uma meta fazer parcerias com sindicatos, organizações de advogados e a própria OAB, esta última demonstrando interesse, através do PROMAD[1], na modernização dos advogados.

A plataforma enfrenta algumas dificuldades no mercado exterior, uma vez que o Direito se apresenta de formas diferentes em cada pais. Acredita-se no potencial do mercado exterior, mas sua implantação em tal cenário é carente de um estudo mais aprofundado e direcionado à realidade de cada pais.

[1] <http://www.promad.adv.br/>

**7) MERCADO – (potenciais clientes e sua localização geográfica, pesquisa de mercado, segmento de mercado que pretende atender, estimativa de vendas no mercado atual e futuro, política de conquista da clientela, etc.)**

Como mencionado no presente documento, o Brasil é o terceiro país em número de advogados. Só em Pernambuco são 20.901, mais da metade destes estão tem entre 25 e 40 anos. Sendo assim o grande parte do mercado são os advogados jovens e adultos, uma geração de profissionais já acostumado com a tecnologia no seu lazer e vida pessoal que ao chegar no mercado de trabalho se deparam com um ambiente ainda carente por inovação.

O objetivo da plataforma Legalis é, primeiramente, atingir o mercado local. Para isso, o plano de marketing inicial será voltado para os grandes escritórios pernambucanos, com um plano de expansão para entrar, de forma competitiva, no mercado nordestino, e, em um futuro próximo, atingir o nível nacional, almejando liderança em um mercado com mais de 800 mil consumidores em potencial.

Para tanto, um primeiro passo será a busca de parceria com a OAB-PE e com escritórios locais, a exemplo do escritório DÁRIO HENRIQUE ADVOGADOS, parceiro da plataforma Legalis.

As vendas serão auxiliadas por um planejamento estratégico de marketing para prospecção de clientes, através de consultorias de empresas de publicidade, na forma de parcerias ou contratação.

**8) INVESTIMENTOS – (origem dos recursos, discriminar a existência dos recursos destinados ao projeto, parcerias, etc.) Se possível relacione receitas e despesas do primeiro ano de atividade do projeto.**

A plataforma Legalis tem como principal investimento a força de trabalho dos sócios. Para maior dedicação e investimento na plataforma, Daniel Gatis e João Paulo Ataide, deixaram seus antigos empregos para se dedicar integralmente na realização deste objetivo.

Os membros também colocam a disposição o equipamento necessário para o desenvolvimento da plataforma, computadores, notebooks e tablets, como ferramentas de desenvolvimento da empresa.

O plano inicial de marketing, online e offline, contará com investimentos de acordo com a estratégia traçada por uma equipe especializada a ser contratada. O valor do investimento ainda não pode ser mensurado, pois a melhor estratégia para a plataforma Legalis ainda não foi definida.

Existe uma parceria inicial com o escritório de advocacia DÁRIO HENRIQUE ADVOGADOS para fase de testes e laboratório de experimentos. Na etapa seguinte, quando a Legalis chegar ao mercado, essa parceria passa a servir como divulgação.

Atualmente, parte da equipe já está trabalhando no desenvolvimento de hotsites e aplicativos para dispositivos móveis de forma independente. Uma alternativa encontrada para cobrir custos, sem perder o foco no plano maior: o lançamento da plataforma Legalis.

**9) RECURSOS HUMANOS – ( qualificação existente da equipe e suas funções no projeto)**

A equipe do projeto é multidisciplinar e composta por 4 integrantes, capazes plenamente de executar as funções descritas e necessárias.

Daniel Gatis: Desenvolvivento e implementação do código. Responsável pela parte de tecnologia. Horário de trabalho: Segunda a Sexta das 09:00 as 18:00.

João Paulo Ataide: Desenvolvivento e implementação do código. Responsável pela gestão da equipe e do negócio. Horário de trabalho: Segunda a Sexta das 09:00 as 18:00.

Sílvio Gatis Filho: Desenvolvimento das interfaces gráficas e consultor em design de interação. Responsável pela área de design. Horário de trabalho: Segunda a Sexta das 09:00 as 18:00.

Dário Júnior: Consultor jurídico e relações externas. Responsável pela análise do mercado e vendas. Horário de trabalho: A definir.