**Seminário IASP 2013**

**Consultoria para as Empresas Incubadas**

**Tópicos**

**1) Idéia, Produto ou Serviço**

A Plataforma Legalis surge da necesssidade do advogado brasileiro de um serviço que atenda de forma competente as suas demandas diárias. Pensando no usuário, criamos o projeto que inclue diversos benefícios, partindo do software jurídico (oferecendo os módulos de automação de andamentos e publicações), mas agregando também, CRM (gestão de relacionamento com o cliente), finanças, controle de tarefas e GED (gerenciamento eletrônico de documentos); e acesso para clientes do escritório.

Como vantagens competitivas, a Legalis se destaca por oferecer uma plataforma completa, atacando deficiências mais comuns dos escritórios de advocacia na área de TI. 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.

**1.1) Grau de Inovação**

A principal inovação da Plataforma Legalis será não apenas oferecer um pacote de serviço completo para advogados. O sistema se propõe a inovar mudando paradigmas do dia a dia do advogado.

Não basta estar na nuvem para ser um sistema ágil, o Legalis é um sistema totalmente responsivo e pensado no usuário. A plataforma entrega para o advogado a liberdade para o mesmo sair do escritório para uma audiência com o sistema no bolso, acompanhando o andamento do escritório sem a necessidade de instalar aplicativos.

Com a plataforma Legalis entregamos o software como serviço e não um serviço agregado a um sistema.

**1.2) Sustentabilidade do Modelo de Negócios**

O cliente, seja um escritório de advocacia com mais de 100 advogados, ou um advogado autônomo irá contratar o serviço através de um plano de assinatura de acordo com a sua demanda.

**1.3) Já existe em outros mercados? (Benchmarks)**

Softwares de gestão de processos para advogados existem em outros mercados, não só online, como offline também.

**1.4) Desenvolvimento do Projeto / Operação (Nível de Complexidade)**

O projeto tomou como base o usuário final, o advogado. Por isso se tornou um projeto de grande complexidade por buscar sempre atender as demandas do cliente.

**2) Equipe**

Daniel Carrazzoni, 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.

Dário Henrique Júnior, advogado ligado a tecnologia, antes de cursar direito trabalhava no desenvolvimento de sistemas. Atualmente trabalha no escritório Dário Henrique e Associados.

João Paulo Ataide, 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.

Philipe Carrazzoni, administrador de empresa com grande interesse em start ups, focado em iniciar planejamentos e modelos de negócio, além de cultivador de parcerias. Tem experiência na área desde 2006

Sílvio Gatis Filho, designer especialista em interação, defensor assumido do design thinking e estudioso de metodologias como a XDM Design voltadas para produtos digitais. Trabalha com design desde 2007.

**2.1) Análise de Perfis (Existe complementaridade?, Gap?)**

O time da plataforma Legalis alia desenvolvimento e design sempre buscando validar resultados, por isso a figura do advogado como consultor no projeto.

**3) Mercado**

O Brasil é o terceiro país em número de advogados. 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 atingir o nível nacional e , em um futuro próximo, o nivel internacional.

**3.1) Tamanho**

Advocacia no Brasil é um mercado com mais de 800 mil consumidores em potencial.

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.

**3.2) Concorrência**

Partindo para o mercado nacional, podemos listar três concorrentes:

Integra - Oferece módulos de agendamentos, prazos, processos e clientes.

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.

A Plataforma Legalis tem como objetivo bater de frente com os concorrentes.

**3.3) Barreira de Entrada (existe exigências para entrar no mercado,quais?)**

O sistema não conta com nenhuma restrição para entrar no mercado. Talvez a exigência seja indireta, a exigência de todo produto que pretende se firmar no mercado hoje, a de investimentos em marketing e procura de parcerias.

**3.4) Produtos Substitutos(aqueles de concorrência indireta)**

Softwares que advogados utilizem para se organizar, como o Google Agenda ou marcadores de tarefas, blocos de notas e compromissos e também sistemas de CRM podem ser uma concorrência indireta.Em pesquisa interna de nossa equipe, um dos entrevistados alegou o uso do Everntote como software utilizado para gestão do seu escritório.

**4) Análise SWOT(quais os pontos fortes e fracos do seu empreendimento? Quais as oportunidades e ameaças no mercado?) e Canvas (segue anexo roteiro de como fazer o Canvas)**

A Plataforma Legalis chega como um empreendimento para mudar o mercado de sistemas de gestão de processos na nuvem com um serviço focado no usuário e totalmente responsivo, que podemos dizer que são seus pontos mais fortes.

Já os pontos fracos podem ser a dificuldade de inserção no mercado, assim como alguma dificuldade de aceitação por parte dos clientes. Tambem podemos citar o baixo capital da equipe para fazer um investimento maior no lançamento da plataforma.