



**PROJETOS**  
INTEGRADORES



**PetAgenda**



*Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial*  
**PELO FUTURO DO TRABALHO**



Unidade de Ensino	SENAI Vitória	
Diretor(a) da Unidade de Ensino		
Instrutor(a) Orientador(a)	Pietra Lopes	
Orientador(a) Pedagógico(a)	Eliane Batista	
Supervisor/Analista Técnico	Nayara	
Nome da Equipe		
Castro Kaiser	HTC-DDS-2-19	Presencial
Daniel Rodrigues	HTC-DDS-2-19	Presencial
Matheus Miossi	HTC-DDS-2-19	Presencial
Thiago Bahiense	HTC-DDS-2-19	Presencial
Avaliadores		
Nome	E-mail	

## **1. APRESENTAÇÃO**

O projeto nomeado de 'PetAgenda' tem como objetivo desenvolver uma plataforma digital para agendamentos, planejamento e gestão de serviços para empreendedores no setor de Petcare.

A proposta visa facilitar o dia a dia dos profissionais da área por meio de uma solução intuitiva, de fácil acesso e segura. A plataforma tem funcionalidades essenciais como cadastro de clientes, agendamentos de serviços, controle de funcionários e relatórios administrativos.

Os problemas enfrentados por estes profissionais estão relacionados à falta de ferramentas tecnológicas específicas voltadas para as necessidades desse setor, ocasionando em dificuldades de organização e tomada de decisão. A demanda atende tanto profissionais autônomos quanto empresas pet care.

A solução vem de uma demanda real

(<https://plataforma.gpinovacao.senai.br/plataforma/demandas-da-industria/interna/11004>).

## **2. JUSTIFICATIVA DO PROJETO E POTENCIAL DE MERCADO**

O projeto surgiu a partir de pesquisas do mercado pet, em crescimento, carece de ferramentas específicas para gestão de serviços como Dog Walking e Pet Sitting.

Muitos profissionais ainda utilizam de meios manuais ou soluções genéricas que não abrangem todas as necessidades específicas do setor e o PetAgenda se destaca ao propor um sistema adaptado à rotina dos prestadores desse serviço, permitindo um controle mais eficaz dos seus agendamentos, dos atendimentos e da fidelização dos clientes. Essa lacuna tecnológica é uma oportunidade de inovação, considerando o constante crescimento do mercado pet no Brasil.

### 3. OBJETIVO GERAL

Desenvolver uma plataforma web para gerenciamento de serviços Petcare, que seja intuitiva, segura e funcional.

Objetivos específicos:

- Facilitar o agendamento de serviços por esses profissionais;
- Gerenciar cadastros de clientes, pets e funcionários;
- Gerenciar agendas, horários e disponibilidades;
- Gerar relatórios administrativos para a tomada de decisão;
- Oferecer uma experiência pratica e segura aos usuários finais.

### 4. METODOLOGIA

A metodologia utilizada para o desenvolvimento do PetAgenda baseou-se nas etapas do desenvolvimento de softwares, seguindo metodologias ágeis, com ênfase na modelagem por casos de uso, análise de requisitos, prototipação e validação contínua. O projeto foi iniciado com um levantamento de necessidades, seguido pela modelagem de processos com ferramentas como Draw.io.

A equipe também elaborou o Canvas de modelo de negócios para estruturar a proposta de valor, canais de comunicação, fluxos de receita e parcerias chave.

Segmento de clientes:

Pet shops, Pet Stores, casas de ração, pet hotéis, clínicas veterinárias, dog walkers e pet sitters

Propostas de valor:

Facilitar a organização, gestão e planejamento das rotinas desses empreendedores;  
Centralizar as informações de clientes, pets e funcionários permitindo fácil visualização;  
Acesso a informações financeiras;  
Acompanhar a saúde dos animais.

Canais:

Site oficial da plataforma;  
Campanhas de Marketing;  
Parcerias com Pet Stores e empresas do ramo pet;  
Participações em feiras de eventos tecnológicas;

Relacionamento com clientes:  
Suporte via e-mail;  
Fluxo guiado na primeira utilização;  
Feedback constante via formulários.

Fluxos de receita:  
Assinatura mensal (modelo SaaS);  
Teste gratuito + planos pagos com recursos completos;

Recursos-Chave:  
Equipe de desenvolvimento e suporte;  
Plataforma web hospedada em servidores estáveis e confiáveis  
Banco de dados com segurança e backup  
Patente PetAgenda e identidade visual

Atividades-Chave:  
Desenvolvimento e manutenção da plataforma;  
Atendimento e suporte aos usuários;  
Marketing digital e parcerias comerciais;  
Atualizações baseadas em feedbacks.

Parcerias-Chave:  
Pet Stores e clínicas veterinárias;  
Empreendedores do setor Pet

## 5. VIABILIDADE TÉCNICA

O sistema foi construído utilizando tecnologias web, com um frontend intuitivo e backend robusto e bem estruturado. Os testes indicaram estabilidade nas funções principais, como agendamentos e cadastros. Comparado a outras soluções genéricas, o PetAgenda oferece uma abordagem personalizada e acessível desde o pequeno empreendedor pet, ao grande já consolidado no mercado. Os equipamentos necessários para operação são básicos: computador com navegador atualizado e acesso à internet, um mouse e um teclado.

A mão de obra técnica utilizada no projeto incluiu desenvolvedores full stack e designers UX/UI.

## 6. VIABILIDADE ECONÔMICA

Os custos estimados envolvem hospedagem da aplicação, manutenção do sistema e campanhas de divulgação. A comercialização poderá ocorrer via modelo SaaS (software como serviço), com planos mensais. O lucro será proveniente da assinatura dos serviços. A proposta visa oferecer uma alternativa mais acessível do que grandes sistemas ERP, com foco em micro e pequenas empresas do setor pet. A solução apresenta potencial de retorno elevado, com riscos moderados e escalabilidade progressiva. O impacto esperado é positivo no aspecto econômico (profissionalização do setor), social (melhora no atendimento aos pets) e tecnológico (uso de soluções digitais acessíveis).

SOLUÇÃO / PRODUTO / PROCESSO	
VANTAGENS	DESVANTAGENS
Solução específica para serviços petcare (Dog Walking, Pet Sitting).	Pode exigir suporte técnico inicial.
Agendamento online e controle de agenda em tempo real.	Competição com apps genéricos já existentes no mercado.
Sistema especializado em um nicho de mercado com alto crescimento.	Custo de hospedagem e manutenção contínua.
Possibilidade de expansão para integração com sistemas de pagamento.	
PONTOS FRACOS	PONTOS FORTES
Necessidade de acesso à internet para funcionamento.	Plataforma intuitiva e fácil de usar.
Baixa visibilidade inicial (depende de divulgação e campanhas de Marketing).	Automatização de processos que hoje são manuais em muitos negócios pet.
Falta de app mobile.	

--	--

## **7. RESULTADOS E CONCLUSÃO**

O desenvolvimento do PetAgenda permitiu alcançar o objetivo principal de oferecer uma solução prática e eficaz para o mercado de serviços Petcare. Os benefícios mais relevantes foram a organização dos agendamentos, facilidade de uso, centralização de informações e a gestão dos serviços.

A principal dificuldade foi alinhar todas as necessidades dos usuários em um único sistema sem comprometer a usabilidade. O projeto representa um avanço tecnológico acessível para o setor de petcare e poderá ser expandido futuramente com novas funcionalidades, como integração com apps mobile ou sistemas de pagamento digital.

## **REFERENCIAS**

ABINPET. Mercado Pet no Brasil: dados e tendências: [www.abinpet.org.br](http://www.abinpet.org.br)

SEBRAE. Panorama do Empreendedorismo Pet no Brasil.

SEBRAE. Guia de Metodologias Ágeis: como aplicar em pequenos negócios.

Empreendedores do setor Pet.

# The Business Model Canvas

<p><b>Principais Parceiros</b></p> <p><b>Quem são nossos principais parceiros?</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Profissionais que prestam serviços de Dog Walking ou Pet Sitting;</li><li>- Profissionais autônomos;</li><li>- Pequenas e Médias empresas de PetCare;</li><li>- Clínicas Veterinárias e Petshops;</li></ul> <p><b>Quais recursos principais estamos obtendo de parceiros?</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Divulgação da plataforma para novos empreendedores do setor pet;</li></ul> <p>- Acesso facilitado a potenciais clientes através de indicações.</p> <p><b>Motivações para Parcerias</b></p> <p>Otimização e economia</p> <p>Redução de riscos e incertezas</p> <p>Aquisição de recursos e atividades particulares</p>	<p><b>Principais Atividades</b></p> <p><b>Quais atividades principais nossas Propostas de valor exigem?</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Gerenciamento de serviços exercidos pela empresa</li><li>- Gestão financeira dos serviços</li><li>- Organizar e centralizar dados dos clientes e funcionários</li><li>- Relatórios financeiros</li></ul> <p><b>Nossos canais de distribuição?</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Site principal</li><li>- Pet Shops</li><li>- Clínicas Veterinárias</li><li>- Redes Sociais (divulgações)</li></ul> <p><b>Relacionamento com clientes?</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Suporte ao Cliente diretamente</li><li>- Lembretes automáticos</li></ul> <p><b>Fontes de receita?</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Planos Mensais (Básico, Profissional e Corporativo)</li></ul> <p><b>Categorias</b></p> <p>Produção</p> <p>Resolução de problema</p> <p>Plataforma e Rede</p>	<p><b>Propostas de Valor</b></p> <p><b>Qual valor entregamos ao cliente?</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Organização na Gestão de serviços</li><li>- Economia de tempo</li><li>- Acesso rápido a informações financeiras</li><li>- Recurso estratégico para tomadas de decisão</li></ul> <p><b>Qual dos problemas do nosso cliente estamos ajudando a resolver?</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Desorganização e descentralização de informações de serviços</li><li>- Falta de visibilidade para decisões estratégicas</li></ul> <p><b>Quais pacotes de produtos e serviços estamos oferecendo a cada segmento de clientes?</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Gerenciamento dos serviços prestados de cada cliente (empresários/empresas PetCare)</li></ul> <p><b>Quais necessidades do cliente estamos satisfazendo?</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Visibilidade do fluxo de caixa dos serviços prestados</li><li>- Centralização de informações</li><li>- Organização de clientes e serviços</li><li>- Administração de trabalho do funcionário</li></ul> <p><b>Características</b></p> <p>Novidades</p> <p>Performance</p> <p>Customização</p> <p>"Fazer o Trabalho"</p> <p>Design</p> <p>Marca/Status</p> <p>Preço</p> <p>Redução de custos</p> <p>Redução de riscos</p> <p>Acessibilidade</p> <p>Conveniência/Usabilidade</p>	<p><b>Relacionamento com o Cliente</b></p> <p>Que tipo de relacionamento cada um dos nosso Segmentos de clientes espera que estabeleçamos e mantenhemos com eles?</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Atendimento rápido e acessível</li><li>- Suporte Técnico eficiente</li><li>- Facilidade no uso da ferramenta</li></ul> <p>Quais estabelecemos?</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Suporte Técnico via canais de atendimento</li></ul> <p>Como eles são integrados ao restante do nosso modelo de negócios?</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Suporte Técnico e onboarding aumentam a retenção de clientes</li></ul>	<p><b>Segmentos de Clientes</b></p> <p><b>Para quem estamos criando valor?</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Profissionais autônomos do setor Pet</li><li>- Pequenas e médias empresas de Pet Care</li><li>- Mercado de PetCare</li><li>- Empreendedores que estão começando o seu negócio no setor de Pet Care</li></ul> <p><b>Quem são nossos clientes mais importantes?</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Profissionais autônomos</li><li>- Pequenas e médias empresas de Pet Care</li><li>- Empresas já consolidadas no mercado buscando por inovação</li></ul> <p>Mercado de nicho Segmentado</p>
<p><b>Principais Recursos</b></p> <p><b>Quais são os principais recursos que nossas propostas de valor exigem?</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Servidores e Infraestrutura Cloud</li><li>- Desenvolvedores</li><li>- Banco de dados</li><li>- Gasto de hospedagem</li><li>- Direitos Autorais</li></ul> <p><b>Nossos canais de distribuição?</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Redes Sociais</li><li>- Parcerias</li></ul> <p><b>Relacionamento com clientes?</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Suporte ao Cliente diretamente</li><li>- Lembretes automáticos</li></ul> <p><b>Fluxos de receita?</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Planos mensais</li><li>- Taxa de relatórios extras</li></ul> <p><b>Tipos de recursos</b></p> <p>Físicos</p> <p>Intelectuais (patentes de marca, direitos autorais, dados)</p> <p>Humanos</p> <p>Financeiros</p>		<p><b>Canais</b></p> <p>Por quais Canais nossos segmentos de clientes querem ser alcançados?</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Canais digitais</li><li>- Indicações entre profissionais do setor (B2B)</li><li>- Feiras e Eventos do setor Pet</li><li>- Como estamos alcançando-os agora?</li><li>- Divulgação do site da plataforma</li><li>- divulgação boca a boca</li></ul> <p>Como nossos Canais são integrados?</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Todos os canais levam o cliente para o cadastro no site da plataforma</li></ul> <p>Quais funcionam melhor?</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Indicações entre profissionais e parcerias</li><li>- Campanhas de Marketing</li></ul> <p>Quais são mais econômicos?</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Indicação entre profissionais do setor</li></ul>		
<p><b>Estrutura de Custos</b></p> <p><b>Quais são os custos mais importantes inerentes ao nosso modelo de negócio?</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Desenvolvedores</li><li>- Hospedagem</li><li>- Direitos Autorais</li><li>- Manutenção do sistema e servidor</li><li>- Nome de Domínio</li><li>- Suporte aos clientes</li></ul> <p><b>Quais Recursos-Chave são mais caros?</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Desenvolvedores</li></ul> <p><b>Quais Atividades-Chave são mais caras?</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Manutenção do sistema e servidores</li><li>- Suporte aos clientes</li></ul>		<p><b>Fluxo de Receita</b></p> <p>Por qual valor nossos clientes estão realmente dispostos a pagar?</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Solução específica e personalizada para as suas demandas</li><li>- Funcionalidades premium que otimizam o dia a dia do negócio</li></ul> <p>Pelo que eles pagam atualmente?</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Ferramentas genéricas (planilhas e agendas)</li><li>- Sistemas caros ou complexos que não atendem o seu nicho</li></ul> <p>Como eles estão pagando atualmente?</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Assinaturas mensais ou anuais</li></ul> <p>Quando cada fluxo de Receita contribui para as receitas gerais?</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Assinaturas mensais sendo o principal fluxo, gerando receita recorrente</li><li>- Planos diferenciados e funcionalidades premium</li></ul>		





