

Framework de aprendizagem de piloto



NOME DO DESAFIO: Vacinação nas escolas

Data de elaboração

01/01/2025



Participantes do time do desafio



- Maria;
- João;
- Pedro.

Participantes da startup



- Lara;
- Mateus;
- José.

POR QUE

1. Problema/Oportunidade



Ainda existem 5 milhões de pessoas que não se vacinaram contra HPV.

2. Justificativa



Maximizar a capilaridade e o potencial da campanha empresarial já em prática.

O QUE

1. Solução



A startup trabalha com uma plataforma de campanhas a nível Brasil, com modelo testado de campanhas de gripe.

2. Tipo de Projeto



Caracteriza o tipo de ganhos potencialmente ganhos com o projeto.

- | | | |
|--|---|--|
| ☒ Branding/
Social | ☐ Produtividade | ☐ Mitigação de Risco |
| ☐ Economia | ☒ Receita
Incremental | ☐ Novas Receitas |

3. Grau de Customização



Estabelece o tipo de solução da startup.

- | | | |
|--|--|---|
| ☐ Baixo:
Produto pronto | ☒ Moderado:
Produto adaptado | ☐ Alto: Produto
sob medida |
|--|--|---|

4. Incertezas, KPIs e Hipóteses

Descreve o que será testado, como será medido e o que seria considerado sucesso.

INCERTEZA	KPI	HIPÓTESE	TESTE
A empresa/escola entende seu papel na intermediação da campanha?	Quantas empresas/escolas/universidades aderiram à campanha.	Empresas: 10; Universidades: 10; Escolas: 10	Startup fará o controle e registrarão as adesões.

5. Experimento

Descreve o que é o experimento, onde vai ser realizado, como vai ser executado, os principais usuários e o tempo de preparação e testes

O que:

Criação de campanha por canal, segmentada por público.

Quem:

Startup; Marketing (Luísa); Time de operações, TI e logística.

Quando:

Início: Maio/2023;
Fim: Dezembro/2023;
Duração: 8 meses.

Onde:

Empresas com foco em São Paulo, e todas as capitais brasileiras.

Como:

Materiais pré adesão;
Campanha; Ação vacinal.

COMO

1. Formato de Relacionamento

Define o tipo de relacionamento durante o piloto.

- ☒ Contratação: relação de fornecimento de produto e serviço.
- ☐ Parceria: cooperação técnica ou comercial entre as partes.
- ☐ Codesenvolvimento: desenvolvimento conjunto de solução entre as partes
- ☐ Cocriação: criação conjunta de nova oportunidade de negócio.

2. Modelo de Contrato

Determina o tipo de contrato entre as partes

- ☐ SaaS
- ☐ Codev
- ☐ Aquisição de hardware/software
- ☐ Desenvolvimento sob medida
- ☐ Acordo de cooperação comercial
- ☒ Prestação de serviço

3. Direitos *Estabelece os direitos das partes com ou sem continuidade do piloto.*

Em caso de encerramento

- Restrições: delimita eventuais restrições para as partes
- Dados: determina os procedimentos de dados pós piloto
- Continuidade em separado: estipula direitos de continuidade para cada parte

Em caso de rollout

- Exclusividade: em condições determinadas
- Preferência: investimento, contratação, parceria
- Carência: período para ofertar a terceiros
- Desconto: condições comerciais especiais

4. Propriedade Intelectual Resultante

Estipula os direitos sobre propriedade intelectual.

- ☒ Total startup: mais frequente em modelo de contratação e parceria
- ☐ Total Corporate: mais frequente em desenvolvimento sob medida
- ☐ Dividida: mais frequente em codesenvolvimento e cocriacao

5. Tecnologia

Identifica as necessidades durante o piloto.

- Infraestrutura: Não será necessário no piloto;
- Plataformas relacionadas: Usuário na plataforma: dashboards de acompanhamento;
- Integrações: Não será necessário no piloto.

6. Dados

Determina os tipos de dados a serem utilizados.

- Gerais: Sexo, idade do público alvo;
- Pessoais: Informações pessoais de médicos;
- Procedimentos de acesso, armazenamento e descarte: informações concentradas na startup.

QUANDO

1. Cronograma

Organiza as principais fases, atividades e datas do piloto.

O QUE	QUEM	QUANDO
Kick off do projeto	Time corporação e startup	D0
Criação de campanha	Startup	D0 + 14

2. Roadmap

Sinaliza os potenciais caminhos da expansão pós piloto, funcionalidades ou áreas de aplicação.

- o Onda 1: Expansão geográfica;
- o Onda 2: Expansão de portfólio;
- o Onda 3: Expansão para vacinação em condomínios.

3. Premissas de rollout

Alinha parâmetros básicos sobre modelo de negócios do rollout.

- o Modelo de negócios: Por demanda, a ser especificada no momento do rollout;
- o Unidade de cobrança: Cobrança por campanha criada, custo variável por tamanho de público.

QUEM

1. Stakeholders



Mapeia as principais partes interessadas no projeto piloto.

- Decisor: gerente geral corporação;
- Influenciador: Diretor de estratégia e diretor de vacinas;
- Impactado: Gerente de inovação e gerente de marketing;
- Usuário final: Colaboradores, alunos e empresa.

2. Recursos



Identifica os principais recursos necessários para execução do projeto piloto.

- Humanos: Time de operações, logística, comercial e TI;
- Tecnológicos: Plataforma startup;
- Informacionais: -

QUANTO

1. Despesas



Define o que são as despesas e respectivos valores.

TIPO DA DESPESA	VALOR
Palestra Dr X	R\$ 5.000
Material promocional	R\$ 15.000
Agência	R\$ 3.200
TOTAL	R\$ 23.200

2. Condição comercial



Estabelece a condição de pagamento do projeto piloto

- ☒ Contra entrega: pagamentos periódicos a medida que determinadas entregas intermediárias são realizadas.
- ☐ Mensal: pagamentos mensais e sucessivos ao longo do piloto.
- ☐ Adiantamento: pagamento mensal ou contra entrega com adiantamento de capital em função da necessidade de caixa da startup.