

DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO

O Agenda Kids é uma ferramenta multiplataforma (web e mobile) de comunicação escolar que funciona como um elo: unindo pais, filhos e escolas, de forma eficiente, prática e segura. Muito mais que uma agenda digital, a ferramenta multiplataforma facilita a comunicação entre as escolas e os pais, auxiliando estes na organização da educação de seus filhos, além de permitir que as instituições educacionais otimizem seus processos de comunicação e gerenciem melhor sua equipe de colaboradores, o que gera um impacto positivo no desempenho dos alunos em virtude de um maior engajamento dos pais na educação dessas crianças.

A utilização da plataforma é feita mediante assinatura de planos mensais de acordo com o número de alunos da escola, variando de R\$ 5 reais por aluno no plano de entrada (para até 50 alunos) e chegando até R\$ 1,45 por aluno no plano sob demanda (acima de 1000 alunos).

Em 2014, com apenas 3 meses de atividade comercial a startup faturou 18 mil reais. Para 2015, crescimento foi de 300% chegando a alcançar 55 escolas, e garantindo um faturamento até o momento de 150 mil reais.

A plataforma Agenda Kids já recebeu várias premiações, em reconhecimento a inovação e o resultado apresentado junto ao mercado educacional, dentre elas: Desafio Inovação na Educação (Menção Honrosa), StartEd Lab Fundação Lemann (startup selecionada) e Campus Party Recife (Inovação 2015).

PRODUTOS E SERVIÇOS

Oferecemos um serviço de software em nuvem (Saas) para gestão de comunicação escolar. A plataforma é completamente escalável e tem liberação imediata para escolas, além de possuir funcionalidades específicas para necessidades específicas de acordo com a faixa etária dos alunos (Agenda Kids e Agenda Teen).

Dentre as funcionalidades da plataforma estão: comunicados, eventos, mensagens, resumo do dia, cardápio, plano de aula, atividades do dia e outras.

MERCADO E CONCORRÊNCIA

Com um modelo de negócio B2B, os clientes diretos do Agenda Kids são as escolas, ou seja, atuamos junto ao mercado educacional.

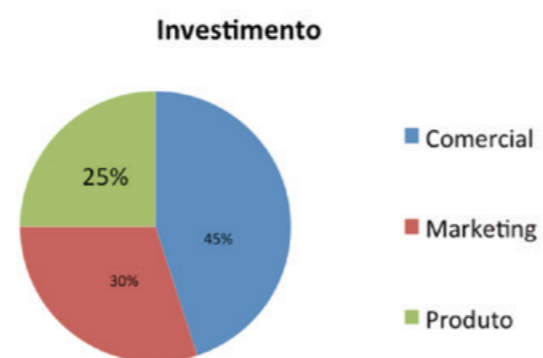
Nesse primeiro momento trabalhamos com a fatia de mercado correspondente às escolas particulares, hoje, cerca de 38 mil no território nacional de acordo com o último censo escolar divulgado.

Para o final de 2015, esperamos estar com um produto viável para abordagem da educação pública, que hoje corresponde a um mercado de 155 mil escolas.

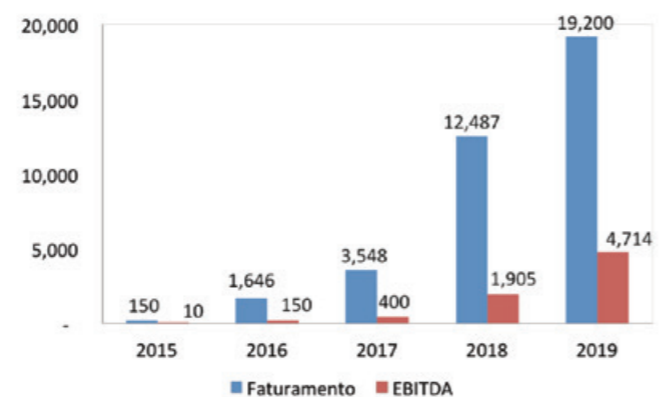
ESTRATÉGIA COMERCIAL E DE MARKETING

Nossa estratégia comercial é focada na otimização dos canais de distribuição que, atualmente, é feita por meio de 3 canais: representantes comerciais, parcerias estratégicas com softwares de gestão escolar e venda orgânica. A venda orgânica feita presencialmente e remotamente (online), aos leads captados por meio de ações de marketing e indicação de clientes (diretos: escolas; indiretos: pais que já utilizam a plataforma).

INVESTIMENTOS (R\$ 500 MIL REAIS)



PROJEÇÕES FINANCEIRAS EM MIL R\$



EQUIPE

Anderson Morais (CEO), bacharel em direito. Comanda a área executiva e comercial do projeto. **Carlos Alan** (CTO), desenvolvedor. Idealizador da plataforma e responsável pelo desenvolvimento da técnica. **Fernanda Catunda** (CFO), administradora. Comanda a área administrativa e o relacionamento com o cliente. **Pietro Occiuzzi** (CMO), designer. Responsável pela comunicação e design.
