

FIAP

Faculdade de Informática e Administração Paulista

Viabilidade Financeira - Startup One

Koalando

Diego Xavier Lourenço — RM556415

Edilberto Cunha de Moraes — RM554365

Leandro Jun Sakai Takara — RM558441

Luciana Aparecida de Almeida — RM554667

Misael Souza Marcelino — RM554568

São Paulo—SP

2025

Equipe do Projeto — Short Bio

Luciana Aparecida de Almeida

Scrum Master, responsável por coordenar os fluxos de trabalho e aplicar metodologias ágeis. Facilita cerimônias Scrum, remove impedimentos e garante entregas contínuas. Atuando em paralelo, na revisão e testes automatizados das features a serem desenvolvidas.

Edilberto Cunha de Moraes

Full stack developer, experiência em front-end, back-end e prototipação. No Koalando, atua na gestão da equipe de desenvolvimento e criação das interfaces web e mobile.

Diego Xavier

Designer UX/UI, com experiência em identidade visual, Figma e criação de logotipos. Responsável pelo design das telas e identidade visual do projeto.

Leandro Jun Sakai Takara

Back-end developer, experiência em CRUD e integração de APIs. No Koalando, responsável pela arquitetura e fluxo do sistema.

Misael Souza Marcelino

Full Stack Sênior e criador do projeto. Responsável pela arquitetura geral, integração front/back, definição de boas práticas e suporte técnico à equipe.

SOBRE O PROJETO

Nome do projeto: **Koalando**

PROBLEMA

Milhões de crianças em situação de vulnerabilidade social enfrentam barreiras significativas no acesso à educação de qualidade. A falta de conectividade com a internet, ambientes familiares desfavoráveis e recursos pedagógicos limitados dificultam o aprendizado durante os primeiros anos de vida — uma fase crítica para o desenvolvimento cognitivo, emocional e social.

Além disso, muitas comunidades carecem de ferramentas educacionais adaptadas à realidade infantil, que sejam interativas, inclusivas e culturalmente relevantes. A ausência de estímulos adequados pode comprometer o desempenho escolar futuro, perpetuando ciclos de pobreza, desigualdade e exclusão digital.

Outro grande desafio é a escassez de soluções tecnológicas eficazes que funcionem **offline**, com **inteligência artificial embarcada**, e que estejam alinhadas com metodologias pedagógicas seguras, acessíveis e lúdicas. A maioria dos aplicativos educacionais existentes exige conexão constante com a internet, o que inviabiliza seu uso em regiões remotas ou em lares com infraestrutura limitada.

O **Koalando** surge para solucionar esses problemas, oferecendo uma alternativa inovadora e inclusiva de aprendizagem digital, especialmente desenhada para crianças de 4 a 9 anos que mais precisam de atenção e apoio educacional nessa fase tão importante do desenvolvimento infantil.

MERCADO

O **Koalando** insere-se no setor de **Educação Digital Infantil com foco em inclusão social**, um segmento que cresce em resposta à demanda por soluções acessíveis, eficazes e adaptadas à realidade de crianças em situação de vulnerabilidade. Nosso público-alvo principal são crianças com acesso limitado à internet, e vivem em contextos socioeconômicos desfavoráveis, muitas vezes excluídas das iniciativas educacionais tradicionais baseadas em conectividade constante.

A necessidade por plataformas educacionais que funcionem **offline**, utilizem **inteligência artificial embarcada** e sejam **adaptadas para o público infantil** é urgente e ainda pouco atendida. Regiões remotas, comunidades periféricas e instituições que atendem a populações de baixa renda enfrentam grande escassez de materiais pedagógicos tecnológicos que sejam seguros, lúdicos e inclusivos.

Pesquisas e validações iniciais apontam forte interesse de pais, educadores e instituições por ferramentas que possam apoiar o desenvolvimento das crianças mesmo sem infraestrutura digital completa. O **Koalando** preenche essa lacuna ao unir inovação tecnológica com responsabilidade social e inclusão, oferecendo um produto acessível, intuitivo e de impacto real.

CLIENTE

Os clientes do Koalando são pais, tutores, educadores, ONGs e escolas que atuam em comunidades com acesso digital limitado. Valorizam soluções acessíveis, lúdicas, capazes de apoiar o aprendizado de crianças em fase inicial da educação.

CONCORRENTES

Ao realizar uma análise detalhada do cenário educacional digital, identificamos que o **Koalando** se destaca como uma proposta única. Apesar da existência de aplicativos educativos voltados para o público infantil, poucos ou praticamente nenhum conseguem atender simultaneamente às seguintes características: **funcionamento offline, uso de inteligência artificial embarcada, foco em crianças de 4 a 9 anos em situação de vulnerabilidade social e abordagem pedagógica inclusiva.**

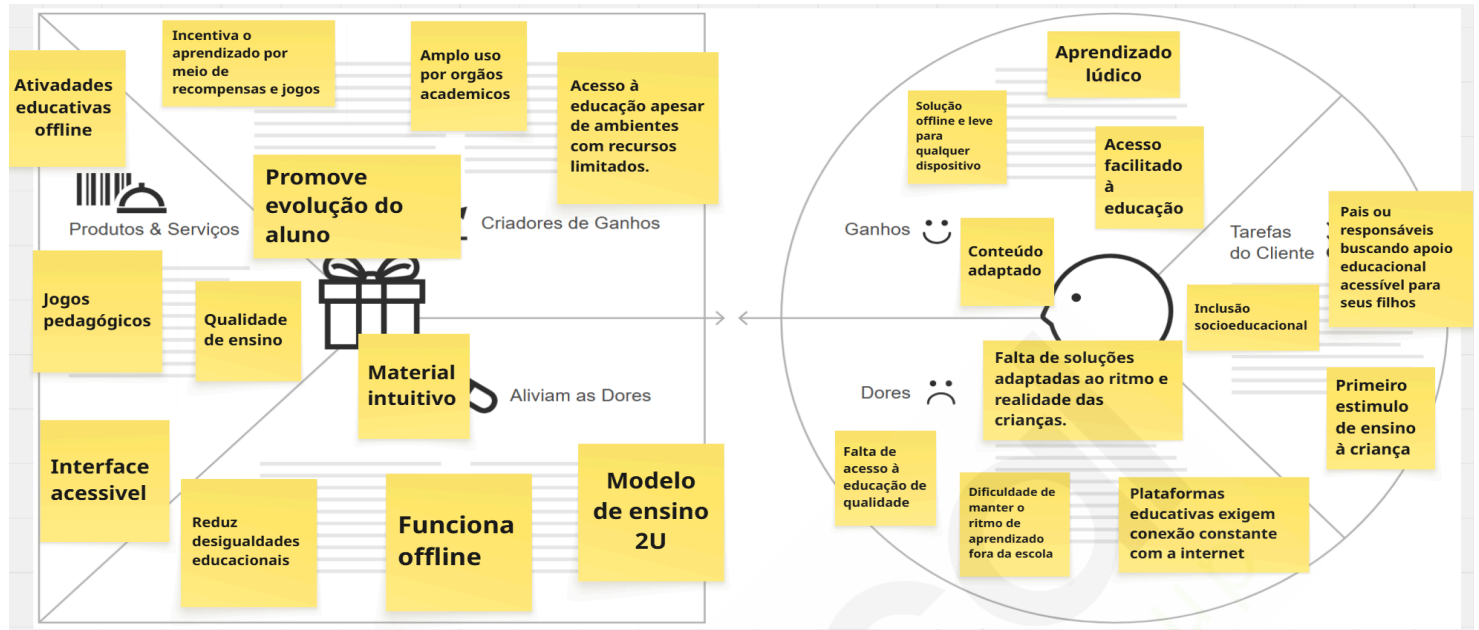
A maioria das soluções disponíveis no mercado depende fortemente de conexão com a internet, o que automaticamente exclui milhões de crianças em comunidades com acesso digital limitado. Além disso, muitos aplicativos são desenvolvidos sem considerar as realidades sociais e cognitivas específicas das crianças em maior risco de exclusão educacional.

O principal **diferencial competitivo** do **Koalando** está na sua **acessibilidade tecnológica e adaptação pedagógica** para contextos de baixa infraestrutura. A capacidade de operar offline, aliada ao uso de inteligência artificial para personalizar a jornada de aprendizagem sem depender de servidores externos, posiciona o Koalando em um espaço de mercado ainda pouco explorado — o da **edtech inclusiva offline com IA embarcada.**

Como **pontos fortes**, destacamos:

- Material didático físicos e digitais
- Abordagem pedagógica adaptada à faixa etária de 4 a 9 anos.
- Design lúdico e interativo voltado à realidade infantil.

CANVAS PROPOSTA DE VALOR



BUSINESS CANVAS

Proposta de Valor <ul style="list-style-type: none"> Alfabetização infantil de forma lúdica, divertida e estruturada. Integração entre cadernos físicos (MVP) e app digital gamificado. Apoio para pais e professores acompanharem o progresso da criança. Conteúdo pedagógico validado por especialistas. 	Segmentos de Clientes <ul style="list-style-type: none"> Pais e responsáveis de crianças em alfabetização (4–8 anos). Escolas particulares que desejam materiais complementares. Redes públicas de ensino / secretarias de educação (futuro). 	Canais <ul style="list-style-type: none"> Vendas diretas online (site próprio / e-commerce). Marketplaces (Amazon, Shopee, Mercado Livre). Parcerias com escolas. Futuramente: lojas de aplicativos (Google Play, App Store). 	Relacionamento com Clientes <ul style="list-style-type: none"> Atendimento digital (FAQ, chatbot, suporte rápido). Comunidade online de pais e professores. Recursos personalizados no app (relatórios de progresso). Gamificação para aumentar engajamento. 	Fontes de Receita <ul style="list-style-type: none"> Fase 1 (MVP): Venda de cadernos avulsos e assinaturas mensais. Fase 2 (App): Modelo freemium + assinatura familiar. Fase 3: Licenciamento B2B para escolas e redes de ensino. Produtos complementares: kits, adesivos, figurinhas, livros digitais.
Recursos-Chave <ul style="list-style-type: none"> Equipe pedagógica (criação do conteúdo). Desenvolvedores (app e plataforma). Designer UX/UI infantil. Parceiros gráficos/editoriais. Marca e identidade educacional. 	Atividades-Chave <ul style="list-style-type: none"> Produção de conteúdo educacional físico e digital. Desenvolvimento e manutenção do app. Marketing e aquisição de clientes. Suporte e acompanhamento de usuários. Parcerias institucionais. 	Parceiros-Chave <ul style="list-style-type: none"> Gráficas/editoras (produção dos cadernos). Especialistas em pedagogia e psicopedagogia. Escolas privadas e públicas. Plataformas de e-commerce e meios de pagamento. Investidores e aceleradoras de edtech. 	Estrutura de Custos <ul style="list-style-type: none"> Produção e logística dos cadernos físicos. Desenvolvimento do aplicativo. Marketing e aquisição de clientes. Equipe pedagógica e de TI. Suporte ao cliente. 	

QUEM É O PAGADOR E QUEM É O USUÁRIO

Pagador: Pais, responsáveis, escolas e possivelmente secretarias de educação que compram o produto/serviço.

Usuário: Crianças em fase de alfabetização (4 a 9 anos), que de fato utilizam os cadernos de exercícios e futuramente o aplicativo.

PARA QUEM E COMO VAMOS GERAR VALOR

Pais: oferecem aos filhos uma ferramenta acessível, divertida e pedagógica para apoiar a alfabetização em casa.

Escolas: recebem um material complementar que pode ser integrado à sala de aula.

Crianças: aprendem de forma lúdica, interativa e personalizada.

Como geramos valor:

Ajudamos pais e professores a acompanhar o progresso das crianças.

Tornamos o aprendizado mais atrativo, aumentando engajamento e resultados.

MONETIZAÇÃO

Fase 1 – Produto físico (MVP): venda dos cadernos de exercícios por unidade ou assinatura mensal (caderno novo a cada mês).

Fase 2 – App educativo: modelo freemium (acesso gratuito limitado e planos pagos com mais conteúdos, jogos e relatórios).

Fase 3 – Licenciamento: venda de pacotes para escolas, parcerias com prefeituras, ou licenciamento de conteúdo pedagógico.

CORE DO NEGÓCIO

O core é o conteúdo educacional lúdico e estruturado para alfabetização infantil, entregue de forma física (cadernos) e digital (app).

Diferencial: combinar didática + gamificação + acompanhamento para pais/professores.

ATIVIDADES QUE ROUBAM ESCALA FINANCEIRA

Produção e logística dos cadernos físicos (custo unitário alto e dificuldade de distribuição).

Suporte manual individualizado (precisa ser automatizado com FAQ, chatbots, etc.).

Desenvolvimento de funcionalidades complexas no app sem foco inicial (precisa validar antes de expandir).

PARCEIROS

Editoras e gráficas para reduzir custo de impressão dos cadernos.

Pedagogos e psicopedagogos para validação do conteúdo.

Escolas privadas e públicas para adoção em larga escala.

Plataformas de pagamento e marketplaces (Amazon, Shopee, Submarino) para ampliar vendas.

Investidores e aceleradoras de edtechs para escalar a solução digital.

EVOLUÇÃO PARA AUMENTAR RECEITAS

Expandir o portfólio: cadernos temáticos (português, matemática, ciências básicas).

Criar a versão digital com assinatura familiar e relatórios de desempenho.

Adicionar marketplace de conteúdos (histórias, jogos, atividades extras).

Firmar parcerias B2B com escolas e redes de ensino.

Explorar gamificação com recompensas físicas (ex: medalhas, figurinhas) que conectam o físico ao digital.