

## INTRODUÇÃO

Para empresas que desejam fornecer produtos ou serviços ao setor público, as licitações representam uma oportunidade estratégica de expansão de mercado, geração de receitas recorrentes e fortalecimento institucional. Por meio desses processos, a Administração Pública seleciona propostas mais vantajosas para a contratação de bens e serviços, observando princípios como legalidade, impessoalidade, publicidade, eficiência e isonomia entre os participantes, conforme estabelecido pela Lei nº 14.133/2021 e demais legislações aplicáveis.

Nesse contexto, participar de licitações exige das empresas não apenas conhecimento das normas e procedimentos, mas também elevado nível de organização interna para acompanhar prazos, analisar editais, preparar propostas técnicas e comerciais, gerenciar documentos e responder a eventuais fases recursais. O processo licitatório é composto por diversas etapas formais que demandam controle rigoroso e gestão eficiente das informações.

Entretanto, os sistemas de gestão de relacionamento com clientes (CRM) disponíveis no mercado foram concebidos, em sua maioria, para operações comerciais tradicionais do setor privado, baseadas em funis de vendas convencionais. Esses modelos não contemplam adequadamente as particularidades do processo licitatório, como fases de análise de edital, impugnação, disputa de lances, habilitação e recursos administrativos. Como consequência, muitas empresas acabam adaptando ou improvisando ferramentas genéricas para gerenciar suas oportunidades em licitações, o que reduz a eficiência operacional, dificulta o controle das etapas e aumenta o risco de perda de prazos ou inconsistências no processo.

Diante desse cenário, surge a necessidade de uma solução tecnológica especializada que permita às empresas organizar, acompanhar e gerenciar de forma estruturada todas as etapas do ciclo licitatório, proporcionando maior controle, produtividade e inteligência estratégica na participação em contratações públicas.

## ANÁLISE DE MERCADO

O mercado de contratações públicas no Brasil movimentava anualmente centenas de bilhões de reais em aquisições de bens e serviços por parte da Administração Pública nas esferas federal, estadual e municipal. A condução desses processos é regida pela Lei nº 14.133/2021, que estabelece procedimentos formais, prazos rigorosos e diversas etapas obrigatórias para seleção de fornecedores.

Para as empresas participantes, o processo licitatório envolve atividades complexas, como:

- monitoramento constante de editais publicados em diferentes plataformas;
- análise técnica e jurídica e documental de requisitos;
- preparação de propostas comerciais e técnicas;
- controle de prazos legais;
- gestão de documentos e certidões;
- acompanhamento de fases recursais;
- gestão de contratos decorrentes das licitações vencidas. (Segunda fase do projeto)

Apesar dessa complexidade, a maioria das empresas utiliza ferramentas genéricas, como planilhas ou sistemas de CRM tradicionais, que não foram projetados para lidar com o fluxo específico das licitações públicas. Essa inadequação tecnológica gera problemas recorrentes, tais como:

- perda de prazos críticos;
- desorganização documental;
- baixa visibilidade sobre o pipeline de oportunidades;
- dificuldade em analisar desempenho e taxa de sucesso em licitações;
- falta de inteligência competitiva sobre concorrentes e órgãos contratantes.

Esse cenário evidencia uma lacuna significativa no mercado por soluções especializadas que apoiem as empresas na gestão estruturada de oportunidades no setor público.

### **Solução Proposta**

A solução proposta consiste no desenvolvimento de uma plataforma digital de **Customer Relationship Management (CRM) especializada em processos licitatórios**, voltada exclusivamente para empresas que atuam como fornecedoras do setor público.

A plataforma será projetada para acompanhar todo o ciclo de participação em licitações, desde a procura por oportunidades, identificação da oportunidade, análise técnica utilizando IA, até a gestão do contrato firmado com a Administração Pública.

Entre as funcionalidades centrais da solução destacam-se:

- cadastro e acompanhamento de editais;
- análise técnica com IA.
- pipeline de oportunidades baseado nas etapas do processo licitatório; (já tenho o esboço)
- gestão documental com alertas de vencimento de certidões;
- controle automatizado de prazos legais;
- gestão de propostas comerciais e técnicas;
- registro de concorrentes e histórico de disputas;
- geração de relatórios estratégicos e indicadores de desempenho;
- gestão de contratos administrativos decorrentes das licitações vencidas.

Ao oferecer uma solução especializada, a plataforma permitirá que as empresas aumentem sua eficiência operacional, reduzam riscos de falhas processuais e aprimorem sua estratégia de atuação no mercado público.

## Público-Alvo

O público-alvo da plataforma é composto por empresas que participam regularmente de processos licitatórios para fornecimento de bens ou prestação de serviços à Administração Pública.

Entre os principais segmentos destacam-se:

- empresas de tecnologia da informação;
- empresas de telecom.
- fornecedores de equipamentos e suprimentos; (segundo etapa)
- empresas de engenharia e construção;
- prestadores de serviços terceirizados;
- empresas de segurança, limpeza e facilities;
- empresas de consultoria e serviços especializados.

Essas organizações possuem necessidade constante de controle de processos licitatórios, gestão documental e acompanhamento de prazos, o que torna a solução especialmente relevante para suas operações.

---

## Benefício agregado

A proposta de valor da plataforma consiste em oferecer **uma solução tecnológica especializada que transforme a gestão de licitações em um processo estruturado, organizado e orientado por dados.**

Os principais benefícios para os usuários incluem:

- centralização de todas as informações relacionadas às licitações;
- redução do risco de perda de prazos e falhas processuais;
- aumento da produtividade das equipes responsáveis pela área de licitações;

- maior controle sobre o pipeline de oportunidades;
- geração de inteligência estratégica baseada em dados históricos;
- melhoria da taxa de sucesso em processos licitatórios.

Dessa forma, a plataforma se posiciona como uma ferramenta essencial para empresas que buscam profissionalizar e escalar sua atuação no mercado de contratações públicas.

---

## Modelo de Negócio

A plataforma será disponibilizada no modelo **Software as a Service (SaaS)**, no qual os clientes acessam o sistema mediante assinatura mensal ou anual.

O modelo de receita poderá ser estruturado em diferentes planos, de acordo com o porte e as necessidades das empresas usuárias.

Exemplo de estrutura de planos:

### Plano Starter (R\$ 399,00 Mês)

- até 3 usuários simultâneos
- controle básico de editais
- pipeline de oportunidades
- gestão documental básica
- busca de oportunidades limitada

### Plano Profissional (R\$ 799,00 Mês)

- 30 usuários simultâneos
- análise com IA de até 90 editais mês
- busca de oportunidades com filtros avançados

- automação de prazos
- dashboards estratégicos
- gestão de concorrentes
- relatórios avançados

### Plano Enterprise (**Segunda fase**)

- funcionalidades completas
- integrações com plataformas de compras públicas
- automação de captura de editais
- suporte prioritário
- personalizações
- consultoria especializada 4h mês

Esse modelo permite escalabilidade da receita, previsibilidade financeira e crescimento gradual da base de clientes.

---

### Diferencial Competitivo

O principal diferencial da solução está na **automação dos processos licitatórios**, usando LLM (IA) específicas, algo que não é contemplado pelos CRMs convencionais, fazendo com que a tomada de decisão e análise sejam rápidas e eficazes. Entre os principais diferenciais competitivos destacam-se:

- estrutura de pipeline baseada nas etapas reais das licitações;
- uso da IA para análise documental
- automação de prazos previstos na legislação;
- gestão específica de documentos exigidos em habilitação;

- acompanhamento de fases recursais;
- análise histórica de desempenho em licitações;
- inteligência competitiva sobre concorrentes.









Essa especialização permite que a plataforma atenda de forma mais precisa às necessidades das empresas que atuam no mercado de compras públicas.

## 1. Módulo de Oportunidades (Editais)

Campos importantes:

- Nº do edital / processo
- Órgão público
- Modalidade (Pregão, Concorrência, Dispensa, Inexigibilidade)
- Objeto da licitação
- Data de publicação
- Data de abertura
- Plataforma (ex: Compras.gov.br, Licitações-e, portaldecompraspublicas)
- Valor estimado
- Situação do edital

Status sugeridos:

-  Em análise
  -  Em elaboração de proposta
  -  Impugnação
  -  Recurso
  -  Participando
  -  Vencida
  -  Perdida
  -  Deserta / Fracassada
-

## 2. Pipeline Comercial para Licitações

Diferente de vendas tradicionais.

Fluxo sugerido:

- 1 Edital / TR identificado
- 2 Análise de viabilidade
- 3 Estudo técnico preliminar
- 4 Termo de Referência
- 5 Elaboração / cadastro de proposta
- 6 Disputa (lances)
- 7 Habilitação
- 8 Recurso / Contrarrazões
- 9 Adjudicação
- 10 Contrato

Isso permite **métricas reais de conversão**.

## 3. Gestão de Documentos

Extremamente crítico em licitação.

Organização:

### Documentos da empresa

- CNPJ
- Contrato social
- Balanço
- Certidões
- Atestados de capacidade técnica
- Procurações

Sugestão:

- alerta automático quando as certidões **estiverem vencendo**.

## 4. Gestão de Prazos (Compliance)

Licitação é **100% prazo**.

Alertas automáticos: (aqui eu pensei em pop-up)

- prazo de impugnação
- prazo de pedido de esclarecimento
- abertura da sessão
- prazo de recurso
- prazo de envio de documentos

Isso pode evitar perder processos.

---

## 5. Base de Órgãos Públicos

Cadastro com histórico:

- órgão
- esfera (federal / estadual / municipal)
- estado
- contatos
- histórico de participação
- histórico de vitória

Permite saber:

- onde sua empresa ganha mais:

## 6. Inteligência de Mercado

Dashboard com:

- taxa de vitória
- valor ganho por órgão / Vendedor / etc...
- valor perdido, com filtros por tipo de negócio, modalidade, etc..(tenho uma ideia de classificação)

```
GOV - DECLINADO OUTROS
GOV - DECLINADO POR REQUISITO TÉCNICO
GOV - PERDIDO POR DOCUMENTAÇÃO
GOV - PERDIDO POR PREÇO
GOV - PERDIDO NO ALEATÓRIO
Outro...
```

- concorrentes mais frequentes
- modalidades mais vencedoras

Exemplo:

- Taxa de vitória: 18%
- Ticket médio: R\$ 1,2M
- Órgão que mais compra: X

---

## 7. Gestão de Concorrentes

Cadastro de empresas que participam:

- CNPJ
- nome
- histórico de disputas

- quem ganhou
- valores

Isso cria **inteligência competitiva**.

---

## 8. Gestão de Contratos

Depois da vitória:

- número do contrato
  - vigência
  - valor
  - fiscal do contrato
  - reajuste
  - prorrogação máxima
  - SLA
- 

## 9. Automação que faria **MUITA** diferença

Algumas ideias fortes:

### **Robô de captura de editais**

Buscar automaticamente em:

- Compras.gov.br
- Licitações-e
- BEC/SP

Usando palavras-chave.

---

## **Score de oportunidade**

Exemplo:

- aderência ao portfólio
- valor estimado
- exigência técnica
- concorrência histórica

O sistema dá um **score automático**.

---

## **Gerador automático de documentos**

- proposta
- declarações
- recursos
- impugnações

Com modelos prontos.

---

## **10. Permissões de usuários**

Perfis diferentes:

- Comercial
- Jurídico
- Técnico
- Diretoria

- Administrador
- 

- 

### **Ideia forte de produto**

Você pode vender como:

#### **SaaS para fornecedores do governo**

Plano exemplo:

- Starter — até 90 análises de editais
  - Pro — editais ilimitados
  - Enterprise — com robô de captura
- 

## **INTEGRAÇÕES**

<https://portaldatransparencia.gov.br/api-de-dados>