



Projecto Em Engenharia Informática

# Betting Spree

Equipa: CloudCode



# Problema





**Produto**





# Oportunidade de Negócio

Vantagens face à concorrência:

- Plataforma única e centralizada (tudo o que é necessário para apostar);
- Partilha de apostas entre utilizadores;
- Apostar sem experiência e seguir apostas de apostadores mais experientes;
- Possibilidade de simular apostas;
- Comunicação entre utilizadores;
- Ranking de apostadores permite ver quais os apostadores mais experientes.



# Proposta de valor

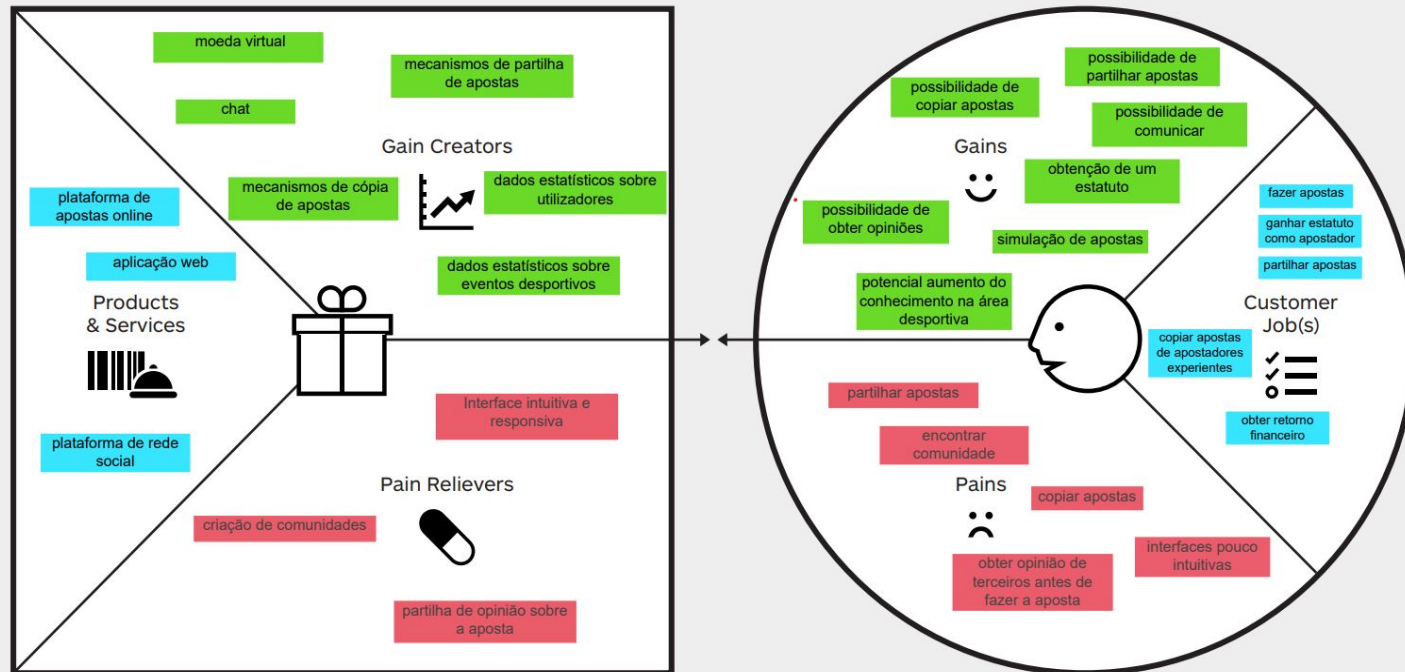
Ao contrário dos **websites de apostas desportivas tradicionais**,

o **Betting Spree**

permite que os **apostadores comuniquem, partilhem, simulem e copiem apostas**,

evitando **que estes recorram a plataformas externas para o fazer**.

# Value Proposition Canvas





# Análise de Mercado - Visão Global

- Em 31 de março de 2020, estavam emitidas **10 licenças para exploração de apostas desportivas à cota**, em Portugal. Mais **3 que em março de 2019**
- Durante o 1º semestre de 2020, as apostas desportivas à cota **geraram cerca de 34,5 milhões de euros de receita bruta**. Comparativamente ao mesmo período homólogo de 2019, a receita obtida foi **superior em 9,7 milhões de euros**.

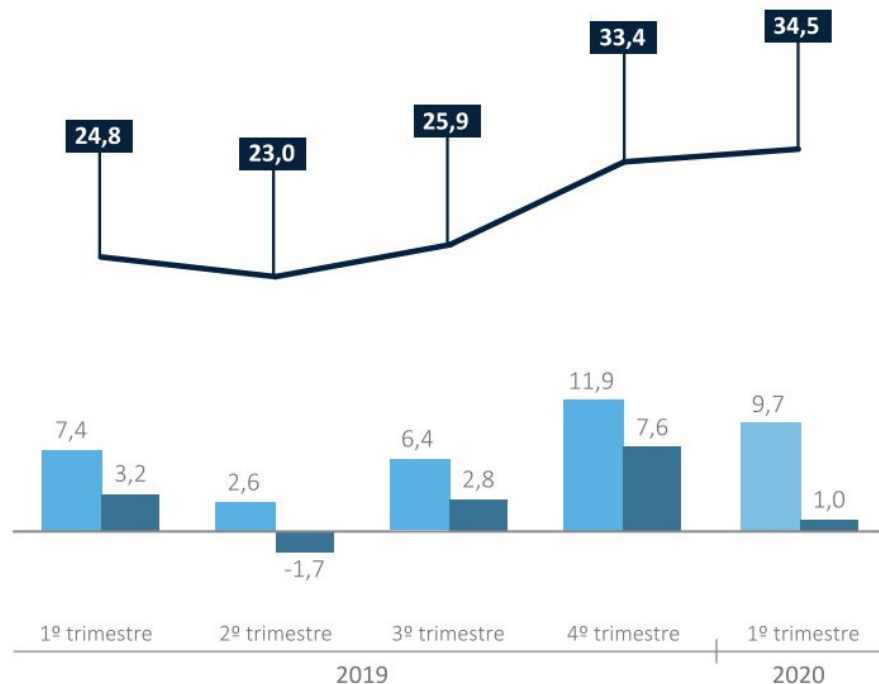
**bet.pt**

**Betclic**

 **BETANO**

 **NOSSAPOSTA.PT**

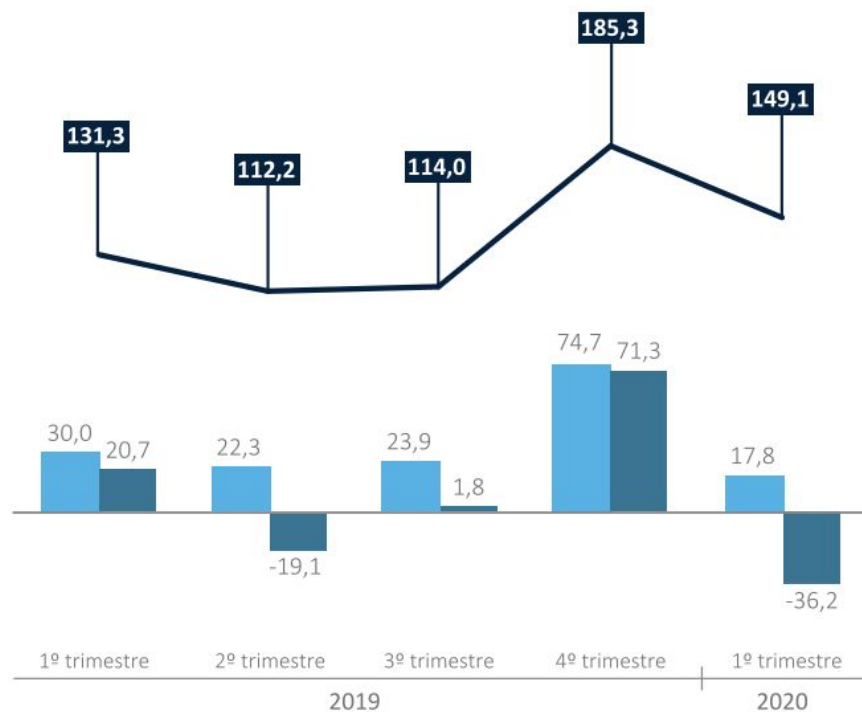
**PLACARD**  
APOSTA NA DESPORTIVA



Receita Bruta: Apostas Desportivas à Cota, Evolução 1ºT 2019 - 1ºT 2020 (M€)

- Variação Homóloga (M €)
- Variação Trimestral (M €)
- Receita bruta (M€)



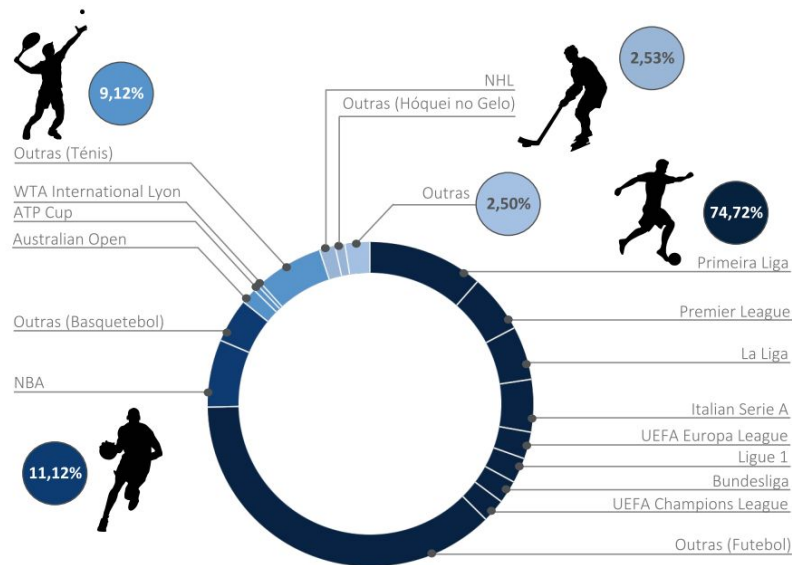


Volume de Apostas: Apostas Desportivas à Cota, Evolução 1ºT 2019 - 1ºT 2020 (M €)

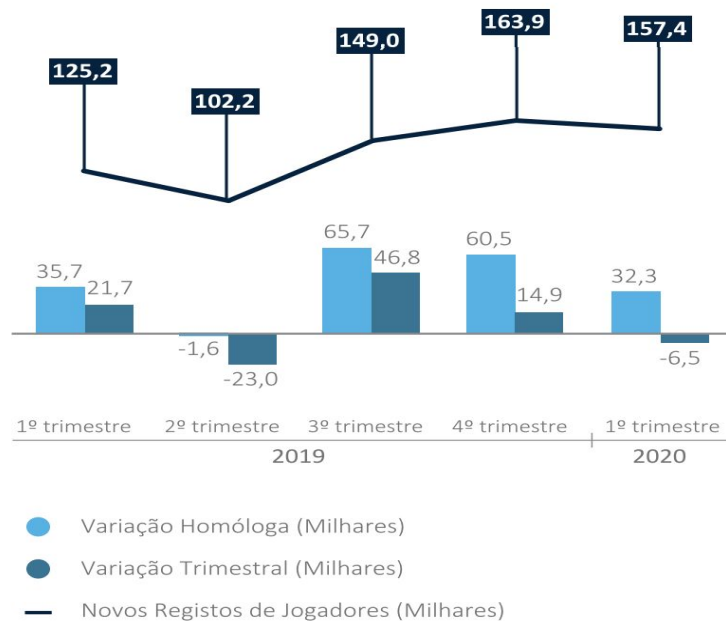
- Variação Homóloga (M €)
- Variação Trimestral (M €)
- Volume de apostas (M€)

# Análise de Mercado - Visão por Modalidade Desportiva

- O futebol é a modalidade desportiva onde se regista maior volume de apostas (74,72%)
- A primeira liga portuguesa é a competição desportiva com maior volume de apostas realizadas (15,2% do volume de apostas efectuadas em futebol)

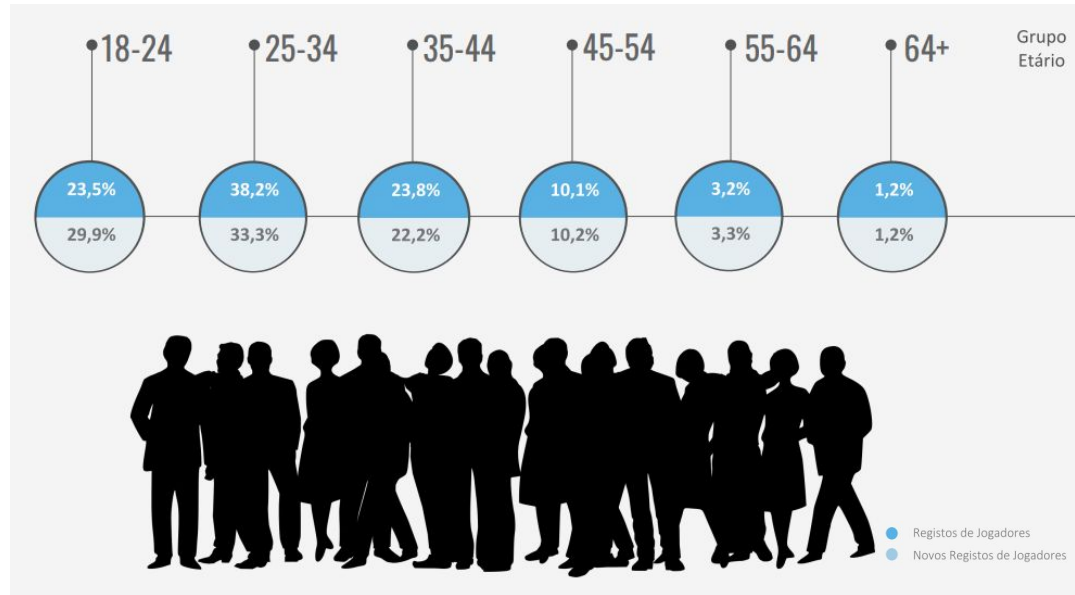


# Análise de Mercado - Jogadores Registrados



Evolução do número de novos registos, evolução 1ºT 2019 - 1ºT 2020 (Milhares)

# Análise de Mercado - Jogadores Registrados

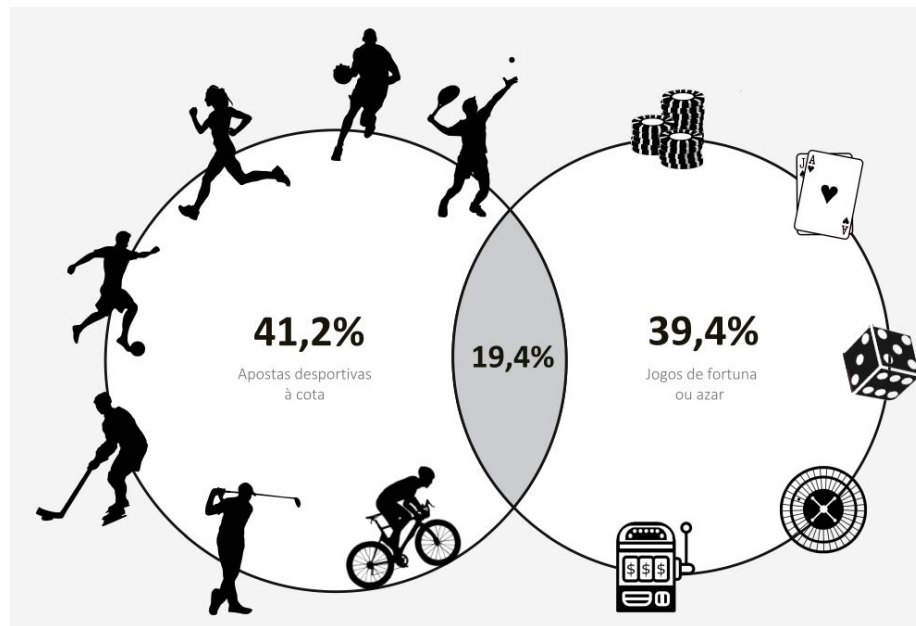


Distribuição do grupo etário (1ºT 2020)

# Análise de Mercado - Jogadores Registados

Durante o 1º trimestre de 2020:

- 41,2% dos apostadores efectuaram as suas apostas exclusivamente em apostas desportivas à cota
- 425,8 mil jogadores realizaram pelo menos uma aposta



Distribuição das apostas por categoria de jogo (1ºT 2020)



# Modelo de Negócio

# The Business Model Canvas

Designed by: Betting Spree

Designed by: Betting Spree

On: 24 11 2020

Iteration: 4

## Key Partners



Who are our key partners?  
Who are our key suppliers?  
Which key resources are we sourcing from partners?  
Which key activities do partners perform?

Exemplos de parceiros chave:  
Parceiros de desenvolvimento  
Parceiros de distribuição  
Parceiros de marketing

### Serviços de pagamento:

- Multibanco;
- Cartões de crédito;
- Paypal;
- MBWay;

### API externa de dados desportivos

### Bookmakers (corretores)

### Redes sociais (publicidade)

### Sponsors

## Key Activities



What key activities are essential to our business?  
Can it collect on User data  
Can it collect on User data  
Resource Streams?

Exemplos de atividades chave:  
Desenvolvimento  
Marketing  
Operações

### Manutenção Desenvolvimento Proteção dos dados

## Key Resources



What key resources do we have? (technology required)  
Can it collect on User data  
Can it collect on User data  
Resource Streams?

Exemplos de recursos chave:  
Capital humano  
Capital financeiro  
Capital intelectual

### Bases de dados Servidores Web Sistemas de pagamento Recursos Humanos

## Value Propositions



What value do we deliver to the customer?  
What kind of our customers, and what is the target to serve?  
What kind of our customers, and what is the target to serve?  
What kind of our customers, and what is the target to serve?

Exemplos de propostas de valor:  
Novidade  
Qualidade  
Preço

Exemplos de propostas de valor:  
Novidade  
Qualidade  
Preço

Exemplos de propostas de valor:  
Novidade  
Qualidade  
Preço

## Customer Relationships



What type of relationship does our Customer expect?  
How do we build a relationship with our Customer?  
How do we build a relationship with our Customer?  
How do we build a relationship with our Customer?

Exemplos de relacionamentos com o cliente:  
Assinatura  
Assinatura  
Assinatura

### Comunidades Suporte ao cliente Fornecimento de estatísticas

## Channels



Through which Channels do our Customer Segments want to be reached?  
How are we reaching them now?  
How are we reaching them now?  
How are we reaching them now?

Exemplos de canais:  
Site  
Site  
Site

Exemplos de canais:  
Site  
Site  
Site

Exemplos de canais:  
Site  
Site  
Site

Exemplos de canais:  
Site  
Site  
Site

Exemplos de canais:  
Site  
Site  
Site

Exemplos de canais:  
Site  
Site  
Site

Exemplos de canais:  
Site  
Site  
Site

Exemplos de canais:  
Site  
Site  
Site

Exemplos de canais:  
Site  
Site  
Site

Exemplos de canais:  
Site  
Site  
Site

Exemplos de canais:  
Site  
Site  
Site

Exemplos de canais:  
Site  
Site  
Site

Exemplos de canais:  
Site  
Site  
Site

Exemplos de canais:  
Site  
Site  
Site

Exemplos de canais:  
Site  
Site  
Site

Exemplos de canais:  
Site  
Site  
Site

Exemplos de canais:  
Site  
Site  
Site

## Customer Segments



For whom are we creating value?  
Who are our most important customers?

Exemplos de segmentos de clientes:  
Jovens  
Jovens  
Jovens

Exemplos de segmentos de clientes:  
Jovens  
Jovens  
Jovens

Exemplos de segmentos de clientes:  
Jovens  
Jovens  
Jovens

Exemplos de segmentos de clientes:  
Jovens  
Jovens  
Jovens

Exemplos de segmentos de clientes:  
Jovens  
Jovens  
Jovens

Exemplos de segmentos de clientes:  
Jovens  
Jovens  
Jovens

Exemplos de segmentos de clientes:  
Jovens  
Jovens  
Jovens

Exemplos de segmentos de clientes:  
Jovens  
Jovens  
Jovens

Exemplos de segmentos de clientes:  
Jovens  
Jovens  
Jovens

Exemplos de segmentos de clientes:  
Jovens  
Jovens  
Jovens

Exemplos de segmentos de clientes:  
Jovens  
Jovens  
Jovens

Exemplos de segmentos de clientes:  
Jovens  
Jovens  
Jovens

Exemplos de segmentos de clientes:  
Jovens  
Jovens  
Jovens

Exemplos de segmentos de clientes:  
Jovens  
Jovens  
Jovens

Exemplos de segmentos de clientes:  
Jovens  
Jovens  
Jovens

Exemplos de segmentos de clientes:  
Jovens  
Jovens  
Jovens

Exemplos de segmentos de clientes:  
Jovens  
Jovens  
Jovens

Exemplos de segmentos de clientes:  
Jovens  
Jovens  
Jovens

Exemplos de segmentos de clientes:  
Jovens  
Jovens  
Jovens

Exemplos de segmentos de clientes:  
Jovens  
Jovens  
Jovens

Exemplos de segmentos de clientes:  
Jovens  
Jovens  
Jovens

Exemplos de segmentos de clientes:  
Jovens  
Jovens  
Jovens

Exemplos de segmentos de clientes:  
Jovens  
Jovens  
Jovens

Exemplos de segmentos de clientes:  
Jovens  
Jovens  
Jovens

Exemplos de segmentos de clientes:  
Jovens  
Jovens  
Jovens

Exemplos de segmentos de clientes:  
Jovens  
Jovens  
Jovens

Exemplos de segmentos de clientes:  
Jovens  
Jovens  
Jovens

Exemplos de segmentos de clientes:  
Jovens  
Jovens  
Jovens

Exemplos de segmentos de clientes:  
Jovens  
Jovens  
Jovens

Exemplos de segmentos de clientes:  
Jovens  
Jovens  
Jovens

## Cost Structure

What are the most important costs in our business model?  
What are the most important costs in our business model?  
What are the most important costs in our business model?

Exemplos de custos:  
Custos de desenvolvimento  
Custos de marketing  
Custos de distribuição

Exemplos de custos:  
Custos de desenvolvimento  
Custos de marketing  
Custos de distribuição

Exemplos de custos:  
Custos de desenvolvimento  
Custos de marketing  
Custos de distribuição

Exemplos de custos:  
Custos de desenvolvimento  
Custos de marketing  
Custos de distribuição

Exemplos de custos:  
Custos de desenvolvimento  
Custos de marketing  
Custos de distribuição

Exemplos de custos:  
Custos de desenvolvimento  
Custos de marketing  
Custos de distribuição

Exemplos de custos:  
Custos de desenvolvimento  
Custos de marketing  
Custos de distribuição

Homologação do sistema técnico  
Obtenção da licença de jogo  
Custos associados a recursos tecnológicos  
(servidores e bases de dados)  
Custos associados a recursos humanos  
Marketing (Publicidade)  
APIs de obtenção de dados desportivos



## Revenue Streams

For what value do our customers really willingly pay?  
For what value do our customers really willingly pay?  
For what value do our customers really willingly pay?

Exemplos de fluxos de receita:  
Assinatura  
Assinatura  
Assinatura

Exemplos de fluxos de receita:  
Assinatura  
Assinatura  
Assinatura

Exemplos de fluxos de receita:  
Assinatura  
Assinatura  
Assinatura

Exemplos de fluxos de receita:  
Assinatura  
Assinatura  
Assinatura

Exemplos de fluxos de receita:  
Assinatura  
Assinatura  
Assinatura

Exemplos de fluxos de receita:  
Assinatura  
Assinatura  
Assinatura

Exemplos de fluxos de receita:  
Assinatura  
Assinatura  
Assinatura

Publicidade  
Apostas  
Porcentagem de lucros associados a partilhas de apostas





# **Análise Estratégica**



# ANÁLISE ESTRATÉGICA

Na conceção de um novo negócio

Designação do projeto: Betting Spree

Desenvolvido por: Betting Spree

Data: 24/11/2

Iteração n.º 4

## Cadeia de Valor

Desenhar a cadeia de valor do(s) produto(s)  
Parceiros/subcontratados/fornecedores  
Cadeia de valor interna

Logística à entrada (de dados)  
I&D tecnológico  
Marketing  
Aprovisionamento (de dados)  
Serviço

## Vantagens Competitivas

Eficiência na utilização dos recursos (custos)  
Qualidade superior (para o cliente)  
Capacidade inovadora  
Elevada capacidade de resposta às necessidades de determinados clientes

Fatores críticos de sucesso

Centralização de serviços  
Simular apostas  
Apostar s. experiência

## Estratégia

Estratégia concorrencial  
(liderança de custo,  
Diferenciação, segmentação)  
Objetivos estratégicos  
Plano de crescimento

Captação de novos apostadores  
Inovação  
Produto de valor superior ao da concorrência

## Missão

Designação e explicação do projeto/negócio  
"Assinatura"  
Missão  
Visão  
Valores

Criar laços entre utilizadores;  
Envolver o cliente com acontecimentos desportivos;  
Permitir uma decisão informada no ato da aposta aos seus utilizadores;

## PEST<sup>+</sup>

Ambiente macroeconómico  
Aspectos socioculturais  
Económicos  
Político-legais  
Tecnológicos  
Demográficos  
Etc.

Aspectos legais ligados a apostas desportivas  
Taxa de desemprego  
Pandemias  
Diferenças culturais

## Indústria

Qual é a indústria relevante?  
Modelo das 5 Forças  
Papel dos fornecedores e dos clientes  
Determinantes

## Concorrentes

3 a 6 dos principais concorrentes  
Concorrente "referência"  
Checklist para a análise da concorrência  
Matriz Comparativa

Betclíc  
Betano  
Placard  
Casino Solverde  
Bet.pt

## Forças e Fraquezas

Da ideia de negócio  
3 a 6 tópicos ordenados por relevância  
Estratégias para aproveitar os pontos fortes e mitigar os pontos fracos

Agregação de serviços; Capacidade de investimento reduzida;  
Custos elevados; Bom serviço ao cliente;

## Oportunidades e Ameaças

3 a 6 tópicos ordenados por relevância  
Estratégias para aproveitar as oportunidades e mitigar as ameaças

Cancelamento de eventos desportivos; Possibilidade de servir novos clientes; Jogos combinados; Mudança tecnológica;  
Alteração na legislação



Projecto Em Engenharia Informática

# Betting Spree

Equipa: CloudCode

