

Instituto Superior de Engenharia de Coimbra



Departamento de Engenharia Informática e de Sistemas

Engenharia Informática

Turma PL3

Personal Technologies

Ana Teresa Cortesão Sangalhos - 2018013510

Diogo Dias Lopes - 2018019746

Hugo André de Freitas Ribeiro - 2018012348

Maria José Gonçalves Marcos - 2018018386

Rui Jorge da Silva Neves – 2018012803

Empreendedorismo e Inovação

22-05-2020

Índice

Índice	2
Sumário Executivo	3
Business Opportunity.....	4
Background.....	5
Estratégia de entrada no mercado.....	6
Etapas e plano de ação	7
Investimentos	8
Riscos e estratégia de mitigação	10

Sumário Executivo

Durante um estudo de mercado que fizemos deparámo-nos com uma grande procura por soluções que ajudem no controlo de pessoas idosas e/ou crianças. Sendo este um mercado já cheio de produtos e serviços decidimos concentrarmo-nos no controlo de grandes grupos de pessoas, nomeadamente crianças. Dentro deste ramo encontrámos uma falha no que toca a soluções para manter sob controlo as crianças durante uma excursão ou num campo de férias.

Tendo em conta isto, há um tipo de concorrente nas aplicações de controlo de crianças, que, no entanto, não têm o mesmo objetivo e, portanto, têm características diferentes, falhando quando se trata de trabalhar com informação de um grupo relativamente grande, por outro lado essas aplicações exigem que a criança tenha equipamentos caros como smartphones ou smartwatches, uma necessidade eliminada com a nossa solução que contém um dispositivo localizador adaptado a crianças e que é bastante mais barato ao cliente (ou neste caso à família da criança). Tendo em conta que existem também as soluções mais tradicionais como a utilização de roupas com cores iguais e cartões de pôr ao peito com identificação e contactos. Também têm as suas vantagens no sentido é que têm um custo muitíssimo baixo e por vezes ajudam a criar conteúdo para desenvolver com as crianças nas aulas, mas que nem sempre são práticas ou eficazes, tendo uma grande possibilidade de falhar.

O que ouvimos da parte dos educadores de infância e auxiliares é que é um serviço que seria bastante útil especialmente com as crianças na idade do primeiro ciclo e que às vezes até mesmo dentro da instituição com crianças mais novas. Já membros das direções das instituições referiram o interesse numa solução que lhes permite evitar situações complicadas por vezes até num ponto de vista judicial, e que permite aos seus funcionários fazer um melhor trabalho sem ser necessário mais esforço, sem perder produtividade, e também algo que lhe permita destacar-se da concorrência através da segurança.

Tudo isto abre portas para um mercado constituído por creches, escolas até ao segundo ciclo, ATL's e campos de férias/férias desportivas. A nossa solução oferece a estas instituições uma aplicação (que apesar de grátis só funciona com um serviço contratado) e com dispositivos localizadores que são associados a uma sessão. Esta sessão têm uma determinada área definida num mapa e quando um do localizador sai dessa área a aplicação é notificada. Haverá também uma versão web.

Tendo em conta a especificidade e do nível de formalidade teremos de entrar em contacto direto com os nossos clientes, pelo menos numa fase inicial, podendo depois crescer até sermos procurados por novos potenciais clientes.

Tencionamos estar em testes com situações reais de clientes no último trimestre de 2019 e entrar no mercado no fim do 1 trimestre de 2020 já com todos os testes feitos e estando apenas a lançar versões novas da aplicação com o intuito de melhorar a experiência do utilizador e a criação de dispositivos de localização diferentes.

Somos uma equipa jovem com aspirações e vontade de trabalhar e que já conta com alguma experiência em desenvolvimento web e para dispositivos móveis e na manutenção de software e hardware, servidores e outras estruturas informáticas.

Neste momento procuramos um investimento mais forma, provavelmente proveniente de uma instituição.

Contamos de precisar de cerca 100 mil euros de financiamento e apresentamos uma Taxa Interna de Rentabilidade de 191.95%.

Oportunidade de Negócio

Todos nós já vimos excursões escolares, ou aqueles grupos nas praias provenientes dos Campos de Férias, e geralmente vemos um número reduzido de pessoas a cuidar desse grupo, mas como não é do nosso interesse ignoramos o que se passa, ou pelo menos tentamos.

A nossa ideia é ajudar essas pessoas que estão no comando desse grupo fornecendo um serviço para ajudar no controlo de todas as crianças de forma a otimizar o controlo destas também dando mais confiança, como por exemplo aos pais das crianças desse grupo.

Como é do nosso saber esses grupos vêm sempre identificados de forma a que se identifique como grupo, T-shirts iguais, etiquetas que se colam na roupa ou mesmo chapéus mas, mesmo sendo uma boa forma de o expor, pois irá chamar a atenção de uma maneira visual, não garante qualquer tipo de segurança quer para as crianças quer para as pessoas encarregadas.

Assim sendo é possível ajudar as pessoas encarregadas com um maior controlo sobre o grande número de crianças que tem ao seu encargo.

O nosso conceito vai contribuir para uma maior confiança e tranquilidade para todos aqueles que tenham um número de crianças, ou jovens, ao seu cuidado, pessoas como os professores e auxiliares das escolas, que costumam acompanhar o grupo nas visitas de estudo ou, como referido anteriormente, animadores e responsáveis de campos de férias.

A nossa ideia é fornecer um serviço a essas entidades, escolas e campos de férias, que consiste num dispositivo de localização que passe despercebido. Esse dispositivo irá ser ligado a um aplicação, instalada num dispositivo móvel e com uma chave-acesso, que usará o dispositivo como o centro de uma zona na qual esse dispositivo de localização não poderá abandonar, caso o faça o dispositivo móvel ao qual o dispositivo está ligado receberá uma notificação informando esse acontecimento e a posição desse dispositivo, os clientes poderão escolher entre três serviços que se distinguem no tempo de fidelização. O primeiro tem a duração de um ano e outro uma duração de dois anos, nestes termos, sempre que um cliente novo compra o nosso serviço recebe uma oferta de 10 e 20 dispositivos de localização, respetivamente, o terceiro é pensado para atividades de curta duração, como campos de férias, que apenas estão funcionais em certos períodos do ano, que podem optar por pagar para um acesso de três meses, porém não recebem a oferta.

Caso a saída da zona se dê com o conhecimento e consentimento da pessoa responsável, esta continuará a conseguir localizar o indivíduo, ou indivíduos, através do dispositivo. Outro aspeto que dá credibilidade ao nosso serviço é a forma como atualmente se identifica a presença das pessoas no grupo. Geralmente é feita uma contagem do grupo para verificar a integridade do grupo, mas muitos s's podem contribuir para uma má contagem podendo provocar uma catástrofe.

Proveniente de uma outra ideia que havia surgido, onde, após ser analisada, chegamos ao veredito que seria um beco sem saída, esta ideia deriva de uma parte dessa que decidimos aprofundar. Começamos então a discutir ideias e possíveis soluções, soluções essas que fossem simples e intuitivas para as pessoas que a fossem usar, pois para causar caos já tem as pessoas pelas quais estão responsáveis. Durante a nossa pesquisa tentamos responder a diversas perguntas como, "O que é usado atualmente", "Que tipo de informação é útil?", "Quais os instrumentos que as pessoas responsáveis contêm?" entre outras...

O nosso objetivo primário não é controlar as pessoas que usam o dispositivo, mas sim informar a pessoa responsável, a que usa a aplicação, quando um deles se afasta ou é deixado para trás sem que se aperceba. Os métodos referidos anteriormente, são demorados no que toca a preparação, isto é, é necessário imprimir as etiquetas com o nome das pessoas a participar na viagem ou então fazer as camisolas para as mesmas, sem contar que existem sempre aqueles problemas como, não dar conta que são insuficientes ou, no caso das camisolas, não servir. Com o nosso serviço é possível melhor quantificar o número de itens

disponíveis e ligá-los apenas uma vez à aplicação, isto claro se a pessoa participar em todas as viagens.

Embora os nossos potenciais clientes não gastem muito dinheiro com as preparações que usam atualmente estas também não garantem uma maior segurança sendo assim achamos o nosso serviço bastante atrativo em termos de gasto/benefício. A nossa expectativa é de começar com cerca de vinte e cinco clientes como teste no primeiro ano e cerca de mil novos clientes no segundo ano.

A nossa oportunidade de negócio irá gerar, com estes dados cerca de 2750 sendo que este valor seria dividido entre o serviço de fidelização no tempo de um ano, onde contamos com dez clientes a um preço de 125€/ano, e quinze outros clientes no serviço de dois anos a um preço de 100€/ano. O terceiro serviço será apenas iniciado no segundo ano e terá um custo de 30€/3 meses.

Background

A Personal Technologies foi fundada em março de 2020, na cidade de Coimbra, por 5 jovens empreendedores, todos com experiência na área de informática. O objetivo desta empresa é o desenvolvimento de aplicações na área da segurança pessoal, aspirando a contribuir com uma maior sensação de segurança nos deslocamentos feitos pelos nossos utilizadores. Numa altura em que as novas tecnologias são, sem qualquer dúvida, o futuro, o nosso grupo de trabalho está focado em desenvolver um produto inovador com recurso às mesmas, de modo a disponibilizar um serviço em que os utilizadores possam confiar a sua segurança.

Após um contacto com possíveis clientes, através de um inquérito que divulgamos nas redes sociais sobre a área de segurança pessoal, chegámos à conclusão de que, acima de tudo, as pessoas estão mais preocupadas com a segurança das crianças a seu cargo, especialmente quando estas se encontram em deslocamentos. Daí surgiu a necessidade de contribuir com inovação para a segurança das crianças em deslocamentos, de modo a tranquilizar tanto os pais como os educadores responsáveis, e evitar que aconteçam cenários de perdas ou raptos nestes deslocamentos onde as crianças estão mais expostas.

A nossa empresa é responsável pelo desenvolvimento de uma aplicação para dispositivos móveis, denominada CareTracker, que, em conjunto com dispositivos de localização, pretende fornecer um serviço que assegure a escolas, creches, campos de férias, etc. que nenhuma criança saia da zona pré definida de segurança sem o conhecimento dos seus responsáveis.

Temos como visão no espaço de 4 anos ter estabelecido parcerias com escolas, creches e campos de férias, em Portugal, garantindo que o nosso serviço se apresenta como uma solução de referência para os consumidores. Pretendemos apostar nos seguintes 2 anos na expansão para o estrangeiro.

Com a inovação que o nosso serviço vem trazer e com a nossa motivação e dedicação a este projeto, acreditamos que seja possível levar este produto a um patamar elevado que no futuro nos permita evoluir para outros mercados na área de aplicações de segurança pessoal.

A nossa solução ainda se encontra num estado de piloto, é necessário ainda testar, prevemos uma duração de 6 meses para esta fase, para de seguida apresentar aos potenciais clientes.

A estrutura da nossa empresa será composta por 5 sócios com igual participação, e a fonte de financiamento inicial da empresa será por parte da concessão de um empréstimo bancário. Como a empresa será inicialmente sediada na incubadora, serão fornecidos conselheiros legais e financeiros por parte do próprio IPN.

Estratégia de entrada no mercado

Esta ideia teve origem numa outra, relacionada com a segurança pessoal, para a qual foi feito um inquérito de forma a aferir o interesse geral do público perante a ideia. Tendo em conta os resultados desse inquérito, que demonstravam que havia um maior interesse em poder controlar outras pessoas, ao nosso encargo. Como o mercado já está cheio de soluções deste género passamos a nossa atenção para o controlo de grandes grupos de pessoas, altura em que começamos a pensar no quadro das instituições de educação. Falamos com educadoras de infância e com auxiliares que também demonstraram interesse em novas soluções para conseguir controlar as crianças em visitas de estudo e excursões.

Durante a nossa pesquisa não encontramos soluções para este problema que tivessem uma base tecnológica, sendo que o mais próximo que encontramos foram as aplicações para controlarem crianças que estão mais direccionadas para as famílias.

	CareTracker	Aplicações de controlo de crianças
Informação apresentada ao utilizador	A informação apresentada ao utilizador é menos detalhada, o que permite menos confusão com números maiores de pessoas	A informação apresentada ao utilizador é bastante mais detalhada, no entanto com um grupo grande pode causar confusão
Controlo de vários elementos	Aplicação otimizada para tratar a informação de um grupo grande de pessoas	Estas aplicações normalmente estão melhor preparadas para tratar informação de um grupo restrito de crianças, funcionando melhor em grupos pequenos
Necessidade de outros acessórios	Existe a necessidade de ter a criança com outro aparelho de forma a que a aplicação o encontre	A criança deve ter um smartphone que possa ser localizado por GPS

Tendo em conta a tabela apresentada acima percebe-se que apesar de parecidas, a nossa solução e os presentes no mercado servem propósitos diferentes. Por outro lado, existem também os métodos clássicos usados pelas escolas, como peças de roupa a combinar e cartões com contactos ao peito, mas que, no entanto, é um método algo incomparável com a nossa solução. Acharmos que podem ser ambos empregues de forma a melhorar o desempenho de ambos.

Outra vantagem que temos em relação à competição é a utilização de dispositivos dedicados para a localização, por um lado não acarreta despesas para a família da criança, em caso de avaria trata-se de um investimento mais pequeno para a reparação e o dispositivo é feito de forma a evitar que a criança o perca, uma vez que não o deve utilizar para mais nada, ao contrário dos smartphones que são usados para diversas funcionalidades e que podem ser perdidos ou furtados com alguma facilidade.

Para conseguir pôr a nossa ideia nas mãos dos nossos utilizadores finais, tencionamos contar com a ajuda dos sindicatos que representam os vários tipos de elementos relacionados com a educação infantil, apresentando uma solução viável e que seja acessível à maioria das instituições. Para isto é preciso garantir que a aplicação é desenvolvida de forma robusta e sem erros e que a produção dos aparelhos localizadores mantém este nível de qualidade sem representar um custo que aumente demasiado o preço.

O principal custo para nós está na produção dos dispositivos localizadores, que deverão custar entre 3 a 5 euros. Ficando então o preço dos localizadores por volta dos 10 euros e no serviço em geral a rondar os 10 euros mensais (dependendo da modalidade) Tendo em conta que a nossa solução poderá melhorar a reputação do cliente, bem como facilitar algum do trabalho, achamos que o valor gerado para o cliente será benéfico.

Etapas e plano de ação

Neste momento estamos a desenvolver um piloto e fazer contactos com os diversos parceiros para entrar em fases de teste e posteriormente apresentarmos um protótipo às várias instituições de ensino como escolas, colégios, creches.

Sendo os pais um dos fatores preponderantes para a venda do nosso produto foi através deles que testamos o nosso possível mercado. Através de um inquérito com relativa adesão foi nos dado a entender que a larga maioria, mais de 80%, gostariam que a escola frequentada pelos seus filhos aderisse ao método de segurança por nós proposto. Estes resultados deram nos uma grande confiança para avançar com o projeto e que muitas escolas no futuro iriam ter o nosso produto. E todos sabemos que uma das maiores prioridades de um pai/mãe é zelar pela segurança do seu filho dando nos também a perceber que seria fácil para as instituições pagar pelo nosso produto.

Inicialmente (e durante os vários anos de vida da empresa) iremos fazer a divulgação instituição a instituição, organizando reuniões com a direção da instituição, associação de pais e representantes do corpo docente e não docente. Para além deste método, quando já estivermos mais estabelecidos no mercado, pretendemos participar em campanhas televisivas/digitais com a temática do segurança infantojuvenis. Outro canal de venda é o site da nossa empresa, onde estarão disponíveis todos os nossos produtos e serviços, este canal no nosso ponto de vista, terá uma importância enorme quando a empresa for uma referência no mercado, pois após estarmos estabelecido o nosso método de segurança as instituições que não tiverem o nosso produto estarão numa desvantagem enorme em relação às que têm no que diz respeito à segurança.

Mas apesar de um dos nossos objetivos ser uma referência no mercado sabemos também que sem uma estratégia e um plano de ação bem elaborados será quase impossível esse objetivo ser cumprido.

A primeira etapa é a conceção do protótipo e realização de testes ao mesmo e apontamos para que esta etapa se prolongue durante cerca de 6 meses. Nestes primeiros 6 meses pretendemos abdicar do nosso salário para reduzir custos e poder investir esse mesmo dinheiro no produto. Esta etapa terá um custo reduzido devido a não termos de contratar funcionários pois a nossa formação é em engenharia informática mais nomeadamente no ISEC, o nos facilitará a entrada numa incubadora num microssistema empresarial muito rico em termos tecnológicos, como o IPN, incubadora essa que também pretendemos usufruir neste período inicial.

Posteriormente quando o produto tiver passado todos os testes pretendemos fazer reuniões com as várias instituições alvo para termos o restante do feedback necessário para a entrada no mercado prevendo durar cerca de 3 meses devido, entre outros fatores, à pandemia que vivemos esta ligação com as várias instituições tem de ser fortalecida para que seja estabelecida uma perspetiva de futuro no que diz respeito ao nosso produto. Esta fase de testes será nos deveras facilitada devido como foi anteriormente referido estarmos estabelecidos academicamente num meio propício a contactos na área da tecnologia mas também de estarmos integrados no IPC, o que nos permite uma facilidade de contacto com

outros cursos e áreas em que o nosso projeto poderá enquadrar-se.

Após este contacto mais profundo com os nossos clientes alvo e tendo em conta as questões de desconfinamento-social progressivo pretendemos lançar o nosso produto no mercado e começar a vender. A nossa previsão de nos estabelecermos no mercado é de até 4 anos, sendo que para isso deveremos apostar, como anteriormente foi referido, em campanhas de marketing digital/televisivo.

Investimentos

O volume de negócios da nossa empresa irá divergir nos diferentes serviços que dispomos. A nossa tabela de preços é de 125€ para o serviço com fidelidade de um ano, um custo de 100€ para a fidelidade de dois anos e um custo de 30€ para um acesso com a duração de três meses.

O nosso volume de negócios ainda se apoia sobre a venda individual de dispositivos de localização a um custo de 10€ cada.

Nos fornecimentos e serviços externos temos um gasto de 130€ mensal em serviços especializados, este valor provém de 65 euros para uso em publicidade e propaganda, como cartazes e clips de vídeo em outras aplicações ou youtube, 50€ serão gasto com segurança, como alarmes para o escritório, e cerca de 15€ para gasto com reparação e conservação, este valor é bastante reduzido quando comparado aos outros isto porque se o problema for relativo a objetos de trabalho, como os computadores, nós conseguimos arranjar, mesmo sendo um problema onde seja necessário algum hardware novo a instalação deste poderá ser efetuada por nós, outros problemas como canos ou eletricidade, problemas que nós não podemos resolver não são também acontecimentos com os quais nos vamos deparar todos os meses.

O nosso gasto de em materiais está avaliado em 25€ por mês, este resume-se a material de escritório pois na nossa área, informática, o nosso material de trabalho é através de um computador e seja ele fixo ou portátil não é de todo um objeto de desgaste rápido e toda a informação necessária para o nosso trabalho posso ser encontrado online ou com entreada da nossa parte.

Os nossos valores mensais em energia e fluidos rondam os 160€, a maior parte deste gasto refere-se a eletricidade, no valor de 125€, pois como referido anteriormente o nosso meio de trabalho são os computadores, que quando em trabalho costumam estar ligados à corrente elétrica de forma a conseguirmos tirar o máximo desempenho da nossa máquina, e não sendo apenas um computador ligado mas uma equipa, bem como os outros gastos normais do dia-à-dia, como luz e máquinas de café, esta irá ter uma maior peso nesta parte dos nossos gastos. Temos também reservados 30€ para gastos de combustíveis, referentes a encontros com instituições e viagens para levantamentos dos dispositivos de localização, e 15€ em água.

Sendo que somos nós, empresa, que vamos buscar os dispositivos de localização à empresa que os fabrica, não teremos quaisquer gastos em transportes de mercadorias, o que coloca as deslocações, estadias e transportes sem gastos na nossa empresa.

Nos serviços diversos é a onde existe um maior gasto pois envolve a renda do nosso espaço para trabalho que está no valor de 500€ ao mês, temos um gasto de 56.99€ que representa o gasto em um pacote de comunicação com acesso a internet, que representa uma das nossas principais ferramentas de trabalho. Estão também reservados 100€ para

seguros no âmbito do material guardado no nosso espaço de trabalho, computadores, secretárias, cadeiras, entre outros bens, como ainda 40€ para serviços de limpeza.

O nosso quadro de pessoal contará com oito efetivos distribuídos da seguinte maneira, um na administração/direção, mais um elemento na administrativa financeira. Contamos também com uma pessoa no marketing e uma equipa de 3 efetivos na produção/operacional, representa o desenvolvimento da aplicação e futuras versões, por fim os últimos dois membros correspondem à qualidade que vão testar a aplicação à procura de erros e de possíveis melhorias.

O salário inicial de cada elemento vai variar consoante a posição que ocupam na empresa sendo o mais alto de 2000€, correspondente à administração, seguido da administrativa financeira que tem um salário de 1800€. A equipa de marketing e a equipa de produção tem um salário com o mesmo valor, 1600€, por fim temos a equipa de qualidade que tem um salário mensal de 800€. Todos estes valores correspondem aos salários correspondentes ao primeiro ano e todos estão sujeitos a um incremento anual de 2.5% para os anos seguintes.

Os nossos investimentos tangíveis são reservados para material necessário para a execução da nossa atividade, isto é equipamento básico, 7500€, como os computadores, bem como equipamento de transporte, 20000€, o carro com o qual se iria buscar os dispositivos de localização, por fim temos os equipamentos administrativos, 1500€. Todos os investimentos referidos anteriormente têm um estado de longa duração, sendo que não será necessário um investimento novo todos os anos, por essa razão apenas passado três anos é feito um novo investimento com o intuito de reparar ou repor material.

Nos investimentos intangíveis temos um valor de 800€ para projetos de desenvolvimento, por fim temos os programas necessários à nossa atividade, os quais têm um custo de 6500 no primeiro ano e mantendo depois um custo de 2549€ para os restantes.

O nosso balanço é pequeno nos primeiros 3 anos, estando abaixo dos 100000€ e mesmo no nosso quarto ano o nosso capital próprio ainda está abaixo dos 30000€, porém, este atinge valores altos no nosso 5 ano a ronda os 553000€, o que significa um capital próprio de 305000€

Os nossos resultados mostram um rendimento positivo no nosso quarto ano, no valor de 174758€, porém o produto já se paga a partir do terceiro ano, 2021, mas quando é colocado os impostos e gastos de financiamento fica-se a perder dinheiro.

Ao nível do cash flow temos um free cash-flow positivo a partir do quarto ano, porém só no nosso quinto ano o cash-flow acumulado se torna positivo, começando então a obter lucro.

Mapa de Cash Flows Operacionais

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Meios Libertos do Projecto						
Resultados Operacionais (EBIT) x (1-IRC)	-42,795	-60,089	4,825	146,478	279,213	459,055
Depreciações e amortizações	4,335	9,520	10,370	10,516	6,799	4,149
Provisões do exercício	-38,460	-50,568	15,195	156,994	286,012	463,204
Investim./Desinvest. em Fundo Maneio						
Fundo de Maneio	-2,977	-9,421	-8,348	-17,118	-14,786	-20,549
CASH FLOW de Exploração	-41,437	-59,989	6,847	139,876	271,225	442,655
Investim./Desinvest. em Capital Fixo						
Capital Fixo	-36,300	-2,549	-2,549	-6,049	-2,549	-2,549
Free cash-flow	-77,737	-62,538	4,298	133,827	268,676	440,106
CASH FLOW acumulado	-77,737	-140,275	-135,977	-2,149	266,527	706,633

Com os dados todos referidos anteriormente chegamos a um valor atual líquido (VAL) no valor de 586345€, com uma taxa interna de rentabilidade (TIR) de 61.44%, resultando num payback de 4 anos, na perspetiva do projeto.

Perspetiva do Projeto Pós-Financiamento:

Valor Actual Líquido (VAL)	71,085
Taxa Interna de Rentabilidade	60.56%
Pay Back period	5 Anos

Perspetiva do Investidor:

Valor Actual Líquido (VAL)	967,585
Taxa Interna de Rentabilidade	191.95%
Pay Back period	2 Anos

Riscos e estratégia de mitigação

A primeira situação de risco e também com maior probabilidade de acontecer é se ninguém ou quase ninguém aderisse à aplicação em questão, sendo um dos riscos inerentes a empresa ir à falência. Um plano B para esta situação seria melhorar/modificar a estratégia de marketing com a finalidade de atrair mais pessoas a usar a aplicação, para isto acontecer será necessário um investimento em uma equipa de marketing sendo preciso pessoas competentes na área em questão.

A segunda situação seria não haver apoio dos sindicatos, tendo esta situação menos probabilidade de acontecer do que a primeira e tendo como risco inerente uma maior dificuldade de entrada no mercado. Para ultrapassar esta situação teríamos de fazer um plano B em que seria uma equipa a tratar de tudo sem a ajuda de sindicatos, sendo necessário investir nessa equipa para fazer o contacto direto e negociar com os clientes, facilitando assim a entrada no mercado.

A terceira e última situação de risco seria a aplicação não funcionar corretamente sendo esta situação a menos provável de acontecer. Um dos riscos inerentes seria a necessidade de reinvestimento para a melhoria da aplicação. Caso isto aconteça, o plano B seria melhorar a aplicação, voltando a investir em desenvolvimento com o intuito de resolver todos os problemas presentes nela e melhorar a experiência dos utilizadores finais, para isto será necessário investir em uma equipa de pessoas com as qualificações tecnológicas necessárias para a melhoria da aplicação e para resolver quaisquer erros que existam nela.

Por último, se a empresa for bem-sucedida tencionamos não só melhorar o nosso produto existente (como por exemplo sermos nós a produzir os nossos próprios localizadores o que baixaria o preço do produto) mas como também desenvolver novos produtos que possam alcançar um maior número de pessoas.