

Empreendedorismo – Base tecnológica

Cartão de diagnóstico - UNIDCOM

Cartão de diagnóstico - UNIDCOM



Identificação do projeto

O cartão de diagnóstico – UNIDCOM é uma plataforma web, concebida para melhorar e aumentar a produtividade dos trabalhadores com limitações temporárias ou permanentes de uma determinada empresa através da configuração de formulários por parte da empresa que o adquire.

Obsv: o projeto proposto pela unidade curricular Project Factory tem como título Cartão de Diagnóstico – UNIDCOM, no entanto a implementação da aluna é referente à configuração dos formulários.

Cartão de diagnóstico - UNIDCOM



Necessidade que pretende satisfazer

Este projeto pretende satisfazer a necessidade de identificar mecanismos de mitigação do problema do ponto de vista da exclusão social, isto em trabalhadores com determinados tipos de limitações físicas quer temporárias ou permanentes e para além disto outra necessidade adjacente à já mencionada é o aumento da produtividade no local de trabalho destes trabalhadores em questão, e por consequência o aumento do lucro de dada empresa.

Cartão de diagnóstico - UNIDCOM



Como a necessidade é satisfeita?

Com a aquisição desta plataforma as empresas passam a ter uma ligação única com os funcionários em questão, devido ao facto desta plataforma disponibilizar formulários configurados pela empresa, onde a configuração depende do que determinada empresa pretende, de seguida os funcionários em questão irão poder preencher com informações sobre a sua patologia, formas de atenuar dificuldades (ex: acesso ao local de trabalho) e melhorar aspectos (ex: conforto), com o preenchimento destas informações a empresa consegue aceder às mesmas de uma forma rápida e eficaz.



Qual o público alvo

O público alvo são as empresas que irão adquirir esta plataforma, são empresas que têm como objetivo mitigar o problema da exclusão social em funcionários com qualquer tipo de problema físico, e obviamente o aumento da produtividade no local de trabalho dos mesmos, e subjacente está o aumento dos lucros das empresas que adquirem.

Cartão de diagnóstico - UNIDCOM



Concorrentes

Não existem concorrentes **diretos**, no entanto a nível de concorrentes **indiretos** os recursos humanos podem fazer um papel semelhante pois são estes que detêm informações relativas aos funcionários das empresas e por consequência comunicam com os restantes departamentos das empresas. No entanto também se consideram concorrentes **indiretos** empresas como a CDAP, centro de diagnóstico anátomo-patológico (site onde é disponibilizado um conjunto de formulários de requisição de exames e de identificação dos doentes), HermesPardini (site onde é disponibilizada a listagem de formulários e questionários obrigatórios aos laboratórios), e a Segurança Social (no site da mesma é disponibilizado um conjunto de formulários relativos às incapacidades de trabalhadores).

Benchmarking

	UNIDCOM	CDAP	HermesPardini	SegurançaSocial
Custo de adesão pela aquisição do serviço				
Configuração do formulário				
Primeiro formulário grátis				
Vários tipos de formulários				

Cartão de diagnóstico - UNIDCOM



Pontos fortes, ponto vista consumidor

Do ponto de vista do consumidor, os pontos fortes são a possibilidade de configuração dos formulários de forma a que os mesmos sejam ajustados consoante o que determinada empresa (consumidor) pretende, e por consequência o aumento da produtividade dos funcionários em questão que vai ao encontro do aumento dos lucros de dada empresa.

Cartão de diagnóstico - UNIDCOM



Posicionamento

Para empresas que pretendam aumentar a produtividade dos seus trabalhadores que se encontram com determinadas limitações o cartão de diagnóstico – UNIDCOM tem a solução, uma plataforma web onde as empresas são capaz de configurar os próprios formulários para se seguida serem preenchidos pelos seus trabalhadores. É uma solução inovadora no setor empresarial, pois este projeto diferencia-se pela própria configuração do formulário, e pela ligação empresa-funcionário.

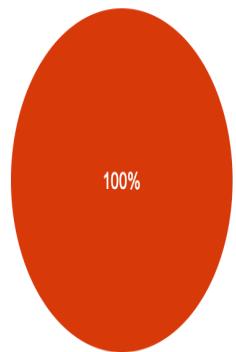
Questionário

1) Tem conhecimento de alguma plataforma que faça configurações de formulários?

30 respostas



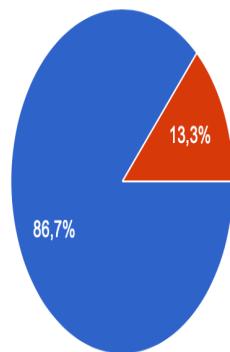
● Sim
● Não



2) Acha uma ideia interessante?

30 respostas

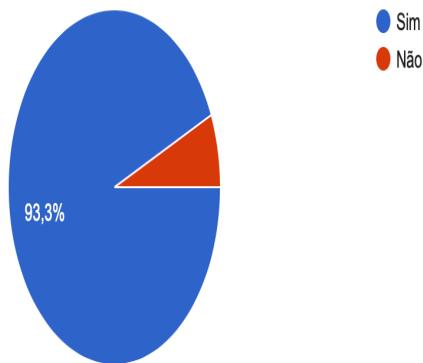
● Sim
● Não



Questionário

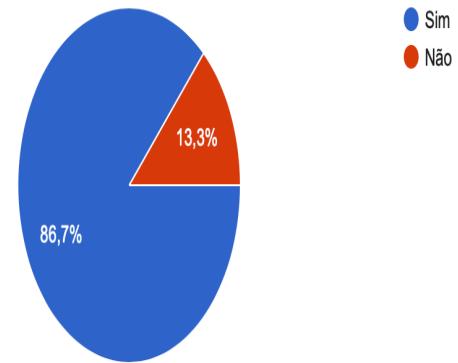
3)Acha que é uma boa plataforma para lançar no mercado empresarial?

30 respostas



4)Acha que este serviço iria ser um benefício para os seus trabalhadores?

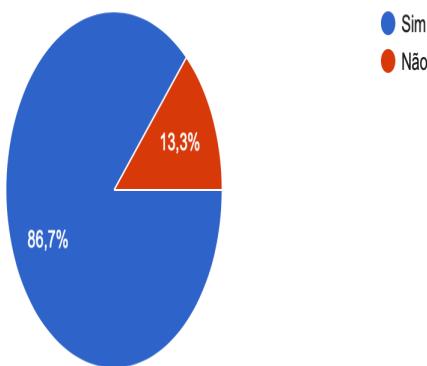
30 respostas



Questionário

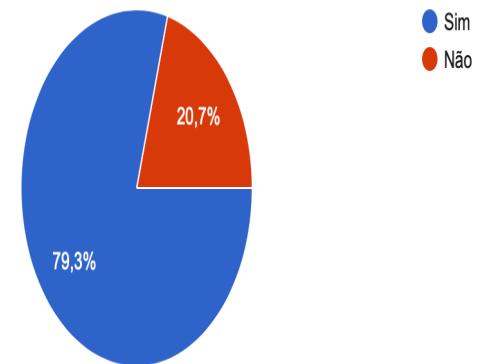
5) Usava este serviço na sua empresa?

30 respostas



6) Pagava para ter este tipo de serviço na sua empresa?

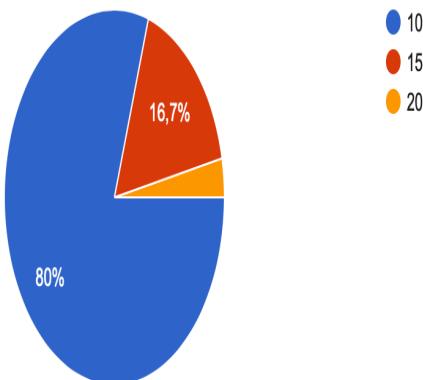
29 respostas



Questionário

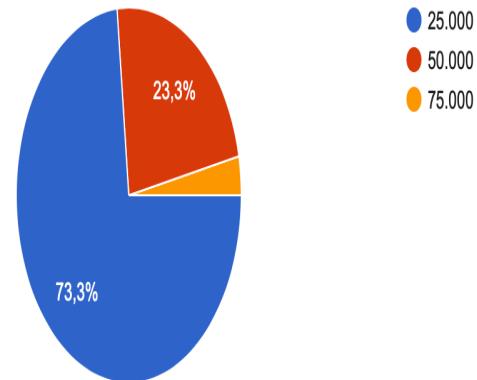
7) Quantas vezes utilizaria este serviço semanalmente na sua empresa?

30 respostas



8) Quanto estaria disposto a pagar por este tipo de serviço?

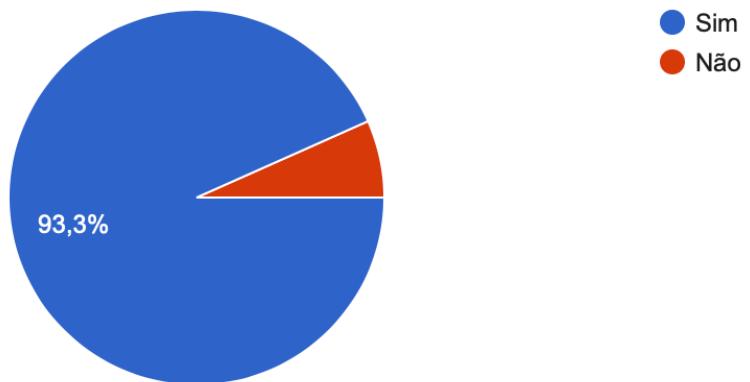
30 respostas



Questionário

9)Este serviço iria aumentar os lucros da sua empresa?

30 respostas



Sell out e Custos

Dado um conjunto de 30 respostas										
	GA	Penetração	Frequência	Periodo	Sell Out Vol	€	Nº Contactos	€ Contacto	Valor do website€	Valor do website€ / IVA
SO1	711 212	73,3%	15	52	406628349	25,000	10165708722	0,01	101657087,2	82648038,39
SO2	711 212	23,3%	15	52	129255669	50,000	6462783444	0,01	64627834,44	52542954,83
SO3	711 212	3,3%	15	52	18306596,9	75,000	1372994766	0,01	13729947,66	11162559,07

Amostra = 30

Penet = das pessoas que disseram que sim 3 opções de valores

Freq = médias dos 3 valores das respostas apresentadas

GA = 711 212, empresas portuguesas com mais que 1 trabalhador, dados em pordata 2019

Sell out e Custos

Custos Gerais	
Nº Programadores	2
Duração Projeto, meses	4
Salario por mês	1300
Custo de Salarios	10400
Hardware/Software	
Computador €	1000
Nº Computador	2
Software base de dados, por ano	1500
Nº anos do software	1
Total	3500
Custo Total Produção Projeto	13900

Campanha, atravez gerar + vendas, FACEBOOK			
Custo por dia €	50		
Media alcance diario	50 000		
Objetivo, nº visualizações	4 267 272		
Nº dias chegar ao objetivo	85,34544		
Custo Total	4267		
Custos Mensais Publicidade	1500	ANUALMENTE CUSTOS PUBLICIDADE	21000
Nº Programadores	1		
Salário	1300		
Aluguer escritorio	700		
Electricidade	100		
Publicidade	1500		
Total	3600		
Custos Mensais Manutenção	3600	ANULMENTE CUSTOS MANUTENÇÃO	50400

Sell out e Custos

Rentabilidade = Sell out - Custo Produção - Custo Manutenção - Custo DvulgAÇÃO

406543049