

# Projeto Fase 2

## 1- Título do Projeto

O título do projeto é **TrueField**.

## 2- Membros da equipe que estão cursando esta disciplina

Os membros da equipe são:

- Cauã Borges Faria (RA: 834437)
- Felipe de Toledo de Souza (RA: 832705)
- Vitor Rodrigues da Mata (RA: 831591)

## 3- Modelo de Negócios Simplificado (já desenvolvido em fases anteriores)



## Proposta de Valor

Transformar a forma como as pessoas assistem eventos esportivos, oferecendo visualização imersiva, interatividade e dados em tempo real através de tecnologias inovadoras, como campo virtual e IA narradora.

## Parcerias

Empresas de análise de desempenho esportivo (ex: Mediacoach, Stats Perform, Wyscout), empresas de desenvolvimento de IA (ex: OpenAI, DeepMind, AssemblyAI) e times, ligas e organizadores de eventos esportivos .

## Atividades-Chave

Desenvolvimento e atualização de softwares (campo virtual), treinamento e ajuste de modelos de IA, integração com sistemas de transmissão e dados de parceiros, e testes e validações com clubes e emissoras .

## Recursos-Chave

Equipe de engenharia de software (back-end, front-end, IA, renderização 3D), designers de UX/UI, acordos/licenças com empresas de dados esportivos em tempo real, e infraestrutura em nuvem para processamento e streaming .

## Relacionamento com Clientes

Atualizações constantes, suporte técnico para integração com plataformas de terceiros e criação de um portal exclusivo para feedback, testes beta e sugestão de melhorias .

## Segmentos de Clientes

Plataformas de streaming e emissoras esportivas (ex: Globo, ESPN, DAZN), organizadores de ligas e campeonatos (ex: CBF, FIFA, NBA) e apps de estatísticas e fantasy sports (ex: SofaScore, Cartola FC) .

## Canais

Site institucional, redes sociais (Instagram, LinkedIn, Twitter), participação em eventos de inovação e esportes, e demonstrações privadas para ligas e emissoras .

## Estrutura de Custos

Desenvolvimento de tecnologia própria (campo virtual, IA narradora, APIs), licenças de uso de dados esportivos, hospedagem em nuvem e infraestrutura de streaming, custos com suporte técnico e relacionamento com clientes, e equipe técnica e administrativa .

## Fontes de Receita

Contratos B2B com emissoras e organizadores de eventos esportivos para licenciamento de uso da tecnologia (licença renovada por temporada ou campeonato) e royalties de integração com apps terceiros (uso da API de dados gráficos e interativos) .

## **Desafio 5 – Definir Clientes e Mercados**

### 5.1- Segmentação de Mercado – lista de possíveis mercados, aplicações e benefícios

O mercado pode ser segmentado por modalidade esportiva (futebol, basquete, tênis), geograficamente (Brasil, EUA, Espanha) e por categorias de competições (Copa do Brasil, Campeonato Brasileiro).

### 5.2- Mercado de entrada

O mercado de entrada será o Campeonato Brasileiro de Futsal, devido à redução de custos operacionais e à menor concorrência tecnológica, oferecendo uma oportunidade ideal para testes e validação.

### 5.3- Clientes para representar o mercado de entrada

Clientes potenciais incluem emissoras nacionais (ESPN Brasil, SporTV), plataformas de streaming regionais e canais esportivos digitais independentes.

### 5.4- Perfil do usuário final do mercado de entrada: necessidades, prioridades, persona, etc.

**Necessidades:** Diferenciação tecnológica e aprimoramento da qualidade da transmissão com investimento acessível.

**Prioridades:** Custo-benefício e estabilidade operacional.

**Persona:** Produtor de conteúdo esportivo de médio porte focado em inovação e melhoria da experiência do telespectador.

### 5.5- Benefícios / valor do produto ao cliente do mercado de entrada

O produto oferece um diferencial competitivo com recursos de IA, gráficos avançados e rastreamento de jogadores, aumentando a imersão e compreensão do jogo, atraindo mais audiência e fortalecendo a marca da emissora.

### 5.6- Tamanho do Mercado de Entrada – número de clientes, volume financeiro, crescimento

**Clientes diretos (emissoras e plataformas):** 15 a 30 clientes potenciais.

**Ticket médio estimado:** Cerca de R\$ 60 mil por cliente/ano.

**Expansão:** Basquete, Vôlei, Futebol de Areia (Ano 2-3) adicionam 15-30 clientes cada; Futebol profissional (Ano 4-5) adiciona 10-15 clientes com ticket médio maior; Expansão internacional (Ano 5 em diante) adiciona 50-100 clientes.

### 5.7- Próximos Mercados, tamanho

Após o futsal, a expansão ocorrerá para basquete, vôlei e futebol de areia no Brasil, seguido pelo futebol profissional. A longo prazo, a empresa visa mercados internacionais como Argentina, Colômbia, Europa e América do Norte.

## 5.8- Mercado de escala / mercado global

Os mercados a serem alcançados incluem Campeonato Brasileiro de Futsal, Basquete, Vôlei, Futebol de Areia, Futebol Profissional (Séries A e B), Plataformas regionais e independentes, América do Sul, Europa e EUA/Canadá. O volume financeiro estimado em 5 anos é de R\$ 33,7 milhões a R\$ 52,5 milhões/ano, com crescimento médio anual de 25% a 40%.

## 5.9- Plano preliminar de escalagem / conquista do mercado

O plano de escalagem é dividido em etapas:

- **Ano 1 (Futsal):** Validação e consolidação, firmando parcerias e obtendo cases de sucesso.
- **Ano 2 (Outros esportes indoor):** Expansão horizontal para basquete e vôlei, criando soluções específicas.
- **Ano 3 (Futebol de Areia e canais digitais):** Consolidação nacional, atuando em competições e expandindo parcerias.
- **Ano 4 (Futebol Profissional):** Entrada em mercado de alto valor, negociando com clubes de Série B e A.
- **Ano 5 (Internacional):** Internacionalização para América do Sul, Europa e EUA/Canadá, com versão multilíngue e parcerias locais.

## 5.10-Testes de mercado a serem realizados

Testes serão realizados em cada etapa para minimizar riscos:

- **Futsal:** Transmissões piloto, testes A/B com IA, validação de integração e coleta de feedback.
- **Basquete e Vôlei:** Provas de conceito (PoC), avaliação de performance e análise da IA.
- **Futebol de Areia e canais digitais:** Testes em campeonatos via YouTube/Twitch, operação com baixa infraestrutura.
- **Futebol Profissional:** PoC com clubes de Série B, simulações de operação e análise de ROI.
- **América do Sul, Europa e EUA:** Lançamento de piloto, tradução e adaptação de interface, avaliação legal e testes de suporte remoto.

## Desafio 6- Entenda sua concorrência

### 6.1- Identificação de possíveis concorrentes

Os concorrentes identificados incluem Stats Perform, Second Spectrum, Wyscout, LiveLike, Vizrt, Beyond Sports e Animatik. Cada um possui produtos/serviços principais, mercados atendidos, pontos fortes e fracos específicos. [NP4-EI.txt]

### 6.2- Mercados bem atendidos pela concorrência

Mercados bem atendidos pela concorrência são futebol profissional europeu (Second Spectrum, Stats Perform, Beyond Sports), NBA e grandes ligas dos EUA (Second Spectrum, AWS, Vizrt), clubes de elite (Wyscout, Stats Perform) e transmissões de alta produção (Vizrt, LiveLike). A True Field foca em mercados mal atendidos, como futsal, vôlei, futebol de areia e canais digitais regionais. [NP4-EI.txt]

### 6.3- Mercados nos quais seu produto/serviço tem o potencial de dominar

Os mercados com potencial de domínio para a True Field são Campeonato Brasileiro de Futsal, plataformas digitais regionais, futebol de areia, basquete e vôlei nacionais, e ligas universitárias (América Latina). [NP4-EI.txt]

### 6.4- Estratégia para dominar cada um dos mercados que você tem o potencial de dominar

- **Futsal:** Parcerias com ligas nacionais, demonstrações piloto, foco em baixo custo e integração simples.
- **Plataformas regionais e digitais:** Licenciamento acessível, integração via API, suporte personalizado, trials gratuitos.
- **Futebol de areia:** Participação em eventos nacionais, automação de produção, pacotes para YouTube/Twitch.
- **Basquete e Vôlei:** Adaptação específica da IA, pilotos com NBB e Superliga, gráficos voltados à dinâmica dos esportes.

- **Ligas universitárias (Am. Latina):** Expansão multilíngue, pilotos em torneios locais, apoio de consultorias esportivas. [NP4-EI.txt]

## 6.5- Gráfico de sua posição competitiva

A True Field combina alta inovação (IA, campo virtual, interatividade) com alta acessibilidade, posicionando-se em um quadrante pouco ocupado pela concorrência. Concorrentes como Stats Perform e Second Spectrum são tecnologicamente fortes, mas focados em grandes ligas, enquanto Animatik é acessível, mas com menor inovação. [NP4-EI.txt]

## 6.6- Testes de conceito a serem realizados

Esses testes visam confirmar a percepção da posição competitiva da True Field e validar o posicionamento:

- **Emissoras de futsal:** Entrevistas estruturadas sobre valor percebido e diferenciação.
- **Plataformas digitais:** Workshops com demonstração interativa do campo virtual vs concorrentes.
- **Torcedores (usuários finais):** Testes A/B visuais (campo tradicional vs campo virtual interativo). [NP4-EI.txt]

## 6.7- Testes de mercado a serem realizados

- **Futsal:** Piloto com clubes; A/B com e sem IA para validação técnica e aceitação.
- **Basquete e Vôlei:** PoC com clubes; análise de gráficos e IA para adaptação às dinâmicas dos esportes.
- **Futebol de Areia:** Testes em YouTube/Twitch; operação com baixa infraestrutura para robustez técnica e aceitação visual.
- **Futebol Profissional:** PoC com clubes de Série B; simulações com emissoras para escalabilidade, padrão técnico e ROI.
- **América do Sul / Exterior:** Piloto internacional; versão multilíngue; avaliação legal para validação da internacionalização e compatibilidade. [NP4-EI.txt]

## Desafio 7- Defina e desenvolva seu produto

### 7.1- Proposta de valor

**Cliente:** Emissoras de conteúdo esportivo que buscam reduzir custos operacionais e aumentar o engajamento do público.

**Problema:** Transmissões esportivas são caras, difíceis de escalar e carecem de inovação.

**Solução:** Narração por IA com qualidade profissional e efeitos 3D ao vivo (reconstruções táticas, estatísticas dinâmicas).

**Valor quantificado:** Redução de custos (20-30% de economia), aumento da escalabilidade, engajamento com efeitos visuais e tempo de preparação reduzido.

### 7.2- Ciclo de vida completo e casos de uso

- **Como o cliente descobre o produto:** Marketing direto (eventos, feiras), parcerias estratégicas (ligas, federações) e demonstrações ao vivo.
- **Como compra:** Site oficial (pacotes escaláveis), contato comercial direto e modelo de assinatura SaaS.
- **Como paga:** Cartão de crédito, boleto, transferência, faturamento mensal para corporativos.
- **Como usa:** Acessa a plataforma web, escolhe modelo de narração por IA, integra efeitos 3D com sinal de vídeo em tempo real e transmite para YouTube ou TV local.
- **Como fideliza:** Suporte técnico 24/7, atualizações constantes e descontos progressivos.
- **Como recomenda:** Programa de indicação, compartilhamento de transmissões em redes sociais e destaque de cases de sucesso.

### 7.3- Especificação de alto nível do produto

Solução integrada de transmissão esportiva com foco em automação, redução de custos e inovação visual, permitindo transmissões profissionais para emissoras de todos os portes, disponível via site.



## 7.4- Planejamento da evolução do desenvolvimento do produto

- **Protótipo Não Funcional (Wireframe e Design):** Validar visualmente a interface e funcionalidades esperadas (página inicial, painel de controle, player com narração, fluxo de uso).
- **Protótipo Funcional:** Simular a experiência de uso sem lógica de back-end finalizada (interações clicáveis, simulação de narração e efeitos visuais).
- **MVP:** Lançar versão utilizável com funções essenciais (narração por IA em tempo real com dados manuais, inserção de efeitos 3D básicos, plataforma web acessível com autenticação) para 2-3 emissoras de futsal parceiras.
- **Versões Comerciais:**
  - **Versão 1.0:** Narração por IA personalizada, biblioteca de efeitos 3D com integração automática, dashboard com relatórios, integração com plataformas de streaming e suporte via chat.
  - **Versão 2.0:** Tradução automática multilíngue, inteligência tática (sugestões de replay), modo multi-jogo e API pública.

### Planejamento dos Testes Funcionais:

- **Protótipo funcional:** Testes de usabilidade (UX/UI).
- **MVP:** Testes de estabilidade e desempenho, testes de IA (narração e efeitos).
- **Versões comerciais:** Testes automatizados e manuais.
- **Pós-lançamento:** Testes com feedback de usuários reais.

## Desafio 8- Plano de marketing

### 8.1- Os 4 Ps do Marketing

VERSÃO	PRODUTO	PREÇO	PRAÇA (DISTRIBUIÇÃO)	PROMOÇÃO	OBSERVAÇÕES (MERCADO / TAMANHO / QUANDO)
Release 1	Plataforma com narração por IA em tempo real, painel	Assinatura mensal a partir de R\$	Lançamento no Brasil com foco em emissoras e	Campanhas em redes sociais (YouTube,	Público inicial: 50 emissoras e streamers no

VERSÃO	PRODUTO	PREÇO	PRAÇA (DISTRIBUIÇÃO)	PROMOÇÃO	OBSERVAÇÕES (MERCADO / TAMANHO / QUANDO)
	web, efeitos 3D básicos, integração com YouTube/Facebook, relatório básico de engajamento.	599/mês (básico) ou R\$ 1.199/mês (profissional).	streamers de futsal regionais.	Instagram, LinkedIn), parcerias com ligas locais, demonstrações gratuitas, estratégias B2B.	mercado brasileiro. Lançamento previsto: 2º semestre de 2025.
<b>Release 2</b>	Tradução multilíngue por IA, efeitos 3D mais avançados (replays automáticos, heatmaps), modo multi-evento, suporte técnico prioritário.	Planos premium a partir de R\$ 1.999/mês.	Expansão para América Latina e Portugal, com foco em campeonatos de futsal e ligas independentes.	Demonstrações privadas, cases de sucesso divulgados em mídia especializada, webinars ao vivo.	Público estimado: 200 emissoras e plataformas de streaming. Lançamento previsto: 1º semestre de 2026.
<b>Release 3</b>	Personalização total por IA (voz, sotaque, estilo), sugestões táticas automáticas, painel completo com dados de audiência e engajamento avançado.	Planos sob demanda com precificação personalizada (Enterprise).	Entrada no mercado europeu (Espanha, Itália, França), buscando ligas de menor expressão e canais online.	Participação em eventos internacionais (Sportel, NAB), contato direto com executivos de ligas, estudos de caso e provas de ROI.	Expansão para ligas menores na Europa. Previsão: final de 2026 a início de 2027.
<b>Release 4+</b>	API pública para integração com plataformas de dados esportivos, sistema de monetização em larga escala, inteligência de anúncios integrados.	Receita baseada em uso (pay-per-event ou por API call) e comissões sobre monetização.	Disponível globalmente para startups de mídia, plataformas OTT e novas federações esportivas.	SEO internacional, influenciadores do setor tech/esportivo, programa de afiliados e white-label, canal de YouTube próprio.	Alvo: novos mercados fora do futsal. Previsão: 2027 em diante.

# 8.2- Expectativa de venda

## Vendas por Mercado (Volume / R\$)

MERCADO	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
<b>Mercado 1 – Brasil (Futsal)</b>	30 clientes / R\$ 360 mil	80 clientes / R\$ 1,2 milhão	150 clientes / R\$ 2,8 milhões	200 clientes / R\$ 4 milhões	250 clientes / R\$ 5,5 milhões
<b>Mercado 2 – América Latina (Futsal e Futebol Menor)</b>	—	30 clientes / R\$ 600 mil	80 clientes / R\$ 1,8 milhão	150 clientes / R\$ 3,5 milhões	200 clientes / R\$ 5 milhões
<b>Mercado 3 – Europa (Ligas Menores)</b>	—	—	20 clientes / R\$ 600 mil	70 clientes / R\$ 2 milhões	150 clientes / R\$ 4 milhões
<b>TOTAL ESTIMADO</b>	R\$ 360 mil	R\$ 1,8 milhão	R\$ 5,2 milhões	R\$ 9,5 milhões	R\$ 14,5 milhões

## Vendas por Produto (Volume / R\$)

PRODUTO (RELEASE)	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
<b>Release 1</b>	30 clientes / R\$ 360 mil	60 clientes / R\$ 900 mil	50 clientes / R\$ 1 milhão	30 clientes / R\$ 600 mil	20 clientes / R\$ 400 mil
<b>Release 2</b>	—	50 clientes / R\$ 800 mil	100 clientes / R\$ 2,2 milhões	100 clientes / R\$ 2,5 milhões	80 clientes / R\$ 2 milhões
<b>Release 3</b>	—	—	30 clientes / R\$ 1 milhão	90 clientes / R\$ 3 milhões	120 clientes / R\$ 3,5 milhões
<b>Release 4+</b>	—	—	—	40 clientes / R\$ 1,5 milhão	130 clientes / R\$ 4,6 milhões
<b>TOTAL ESTIMADO</b>	R\$ 360 mil	R\$ 1,7 milhão	R\$ 4,2 milhões	R\$ 7,6 milhões	R\$ 10,5 milhões

### 8.3- Testes de mercado a serem realizados

- **Teste Piloto com Emissoras Locais de Futsal:** Validar usabilidade, qualidade da narração por IA e reação do público. Será feito com 3 a 5 emissoras parceiras no Brasil, avaliando engajamento, redução de custos, satisfação dos operadores e feedback.
- **Teste de Disposição a Pagar (WTP – Willingness To Pay):** Encontrar o ponto ótimo de precificação. Será feito com envio de diferentes propostas comerciais para grupos de clientes, analisando taxa de resposta, conversão e rejeição. Mitiga riscos de precificação inadequada.
- **Teste de Canal de Venda (Aquisição):** Verificar qual canal digital é mais eficiente para atrair clientes. Será feito com campanhas de teste A/B em redes sociais e landing pages específicas com mensuração de cliques e cadastros. Mitiga riscos de investimento de marketing mal alocado.