

TÍTULO ABREVIADO DO DOCUMENTO

GO-Projecto de Gestão de Stocks: criação de um plano de negócios

Fábio Pinheiro, Rafael Reia, Artur Alkaim

Relatório de Actividades

Resumo— Este relatório pretende apresentar as actividades desenvolvidas no âmbito da disciplina de Portfólio Pessoal IV. É descrita a produção de um Plano de Negócios, e as actividades de pesquisa que precederam. Mostramos excertos dos resultados, e também as nossas conclusões.

Palavras Chave— L^AT_EX, Systems Group, Plano de negócios, Marketing, Análise, Negócio, Comunicação.

1 INTRODUÇÃO

A actividade apresentada neste relatório foi desenvolvida em parceria com o departamento de Gestão e Operações da Júnior empresa Systems Group, uma das empresas criadas no Instituto Superior Técnico (IST). No presente relatório pretendemos descrever a actividade que foi desenvolvida pelo nosso grupo de trabalho.

Começámos por apresentar a nossa ideia, que os colaboradores do departamento ajudaram a desenvolver e a criar um plano de negócio para a suportar.

2 A IDEIA

A Ideia está alicerçada no facto de frequentemente, nas nossas casas, sermos surpreendidos com a falta de bens essenciais.

Reconhecendo que isto constitui um problema, procuramos conhecer as causas e propor uma solução para o problema, através do desenvolvimento de uma aplicação para smartphones e tablets Android.

- Fábio Pinheiro, n.º. 69485,
E-mail: fabiopinheiro@tecnico.ulisboa.pt,
- Rafael Reia, n.º. 69643,
E-mail: rafael.reia@tecnico.ulisboa.pt,
- Artur Alkaim, n.º. 70407,
E-mail: arturalkaim@tecnico.ulisboa.pt,
são alunos do curso de Engenharia Informática e Computadores,
Instituto Superior Técnico, Universidade de Lisboa.

Manuscrito entregue em 20 de Junho de 2014.

Ligado a este problema pretendemos criar uma plataforma que irá estar direccionada para os fornecedores de produtos no sector do pequeno comércio. Os proprietários destes negócios terão a possibilidade de utilizar esta plataforma para colocar os seus produtos.

Isto dá a possibilidade de os utilizadores da aplicação acederem a estes produtos que irão estar disponíveis na aplicação para que os utilizadores acedam e façam as suas encomendas.

2.1 A Aplicação

Projectámos uma aplicação que ajuda a gerir as nossas despesas. A aplicação contém uma listagem dos produtos que cada um tem e a ela está assciada um conjunto de informação relevante, como a categoria, o tipo, a quantidade, prazos de validade, entre outras coisas, que irão ajudar os utilizadores a conhecer em pormenor os produtos que têm na despesa.

Com essa informação a aplicação consegue também gerar listas de compras automaticamente e permite partilhar/enviar as mesmas com/a outras pessoas.

Uma característica inovadora é que a aplicação fará de forma autónoma encomendas online aos pontos de venda, para que as quantidades dos produtos se mantenham sempre dentro de intervalos pré-definidos. Deste modo, o utilizador não irá precisar de se preocupar em fazer compras novamente.

	ACTIVITY					DOCUMENT						
	Objectives x2	Options x1	Execution x4	S+C x1	SCORE	Structure x0.25	Ortogr. x0.25	Gramm. x0.25	Format x0.25	Title x0.5	Filename x0.5	SCORE
(1.0) Excellent												
(0.8) Very Good												
(0.6) Good												
(0.4) Fair												
(0.2) Weak												
	1.8	0.9	3.6	0.4	6.7	0.2	0.23	0.23	0.23	0.5	0.5	1.86

3 PLANO DE NEGÓCIO

Para produzir o nosso plano de negócio tivemos que efectuar um conjunto de tarefas:

3.1 Análise Externa

Para fazermos a análise externa, fizemos uma pesquisa do que já existe no mercado, e analisámos as suas características.

3.1.1 Análise dos Concorrentes

Com a nossa pesquisa encontramos um conjunto de aplicações que estão relacionadas com a nossa ideia, e que por isso são relevantes:

- "Out of Milk Shopping List"¹
- "Shopping List - ListOn Free"²
- "My Pantry"³
- "Smart Pantry Shopping List"⁴
- "Our Groceries Shopping List"⁵
- "Grocery King Shop List"⁶

No entanto, verificámos que nenhuma destas aplicações cobre totalmente as nossas funcionalidades e que estão todas baseadas nos USA e Canadá. O que pode ser positivo para nós, dado que se alguém necessita de todas as funcionalidades que a nossa aplicação oferece, teriam que instalar e aprender a utilizar um conjunto de aplicações como alternativa à nossa.

3.2 Análise da Procura

Para procurar saber qual seria o número de pessoas que estariam interessadas na nossa aplicação fizemos um inquérito online que ainda está disponível para respostas.

1. <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.capigami.outofmilk>

2. <https://play.google.com/store/apps/details?id=shopping.list.free.lista.compra.gratis.liston>

3. <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.appdevandroid.framework.pantry>

4. <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.singularapps.smartpantry>

5. <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.headcode.ourgroceries>

6. <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.groceryking.freeapp>

3.2.1 Inquérito

Criámos um inquérito numa plataforma online⁷, com o intuito de obter feedback de futuros utilizadores, que está disponível em:

<http://survs.com/survey/ffkc0rgcg5>

3.2.2 Procura para os Concorrentes

Procurámos também comparar com o número de utilizadores das outras aplicações. Com estes dois conjuntos de dados, conseguimos estimar a quantidade provável de pessoas que irão utilizar a nossa aplicação.

3.3 Análise Interna

A análise interna foi realizada de modo a avaliar a eficiência, a qualidade e a inovação do negócio. Em relação à eficiência, esta é garantida através dos métodos de trabalho avançados que utilizamos para a construção da aplicação, a qualidade é assegurada através de testes com utilizadores e a inovação está em apostar e combinar várias áreas que até agora ainda ninguém fez com sucesso.

3.4 SWOT

Depois de termos realizado as análises externas e internas decidimos criar o SWOT, mostrado na figura 1, que consiste em analisar e destacar as forças, as fraquezas, as oportunidades e as ameaças deste negócio.

3.5 Estratégia de Negócio

Para conseguirmos fazer frente a outros negócios concorrentes e já em funcionamento, tivemos que ser criativos e pensar numa estratégia de negócio competitiva. A grande diferença está no nosso público alvo. Também iremos oferecer serviços inovadores, que nenhuma das outras aplicações oferecem.

3.5.1 Público Alvo

Ao contrario dos concorrentes, que se focam principalmente no público norte-americano, este negócio estará focado no público europeu. Com isto, não entramos em confronto directo, pelo menos para já com fortes concorrentes.

7. Survs - <http://survs.com/>

Strengths S	Weaknesses W
<p>Custo de produção baixo, pois não temos de pagar salários.</p> <p>Custo das operações baixo</p> <p>In-house Know-how para o desenvolvimento e tecnologias</p>	<p>Falta de experiencia por ser o 1º negocio</p>
Opportunities O	Threats T
<p>Cada vez ha mais gente a utilizar tablets e smartphones</p> <p>Não há nenhuma aplicação semelhante a actuar em Portugal ou na Europa</p> <p>Nenhum concorrente explora o pequeno comércio local (talhos, mercearias, padarias, etc.)</p> <p>Nenhum concorrente aposta fortemente na inteligencia artificial como ferramenta de ajuda ao utilizador/cliente.</p>	<p>Algumas aplicações do mesmo genero ja estão no mercado;</p> <p>É relativamente facil começar a desenvolver uma aplicação mobile e competir directamente conosco.</p>

Figura 1. Análise SWOT

Para definirmos melhor o que seria o Público Alvo, os resultados dos inquéritos foram importantes.

3.6 Plano de Marketing

Para conseguir entrar neste mercado competitivo é muito importante ter um plano de Marketing eficaz.

Inicialmente pesquisamos como se deve fazer o marketing digital de modo a obter o máximo possível de envolvimento da parte dos utilizadores de modo a chegar a todas as pessoas interessadas.

Também pesquisamos sobre como funcionavam os anúncios da Google e os do Facebook, comparamos os seus custos e o seu alcance. Contudo, visto que não temos dinheiro para investir, a ideia passa por aproveitar as redes sociais que fazem sentido explorar, como o

Facebook, o Twitter e ainda pela criação de um site e de um blog.

Com isto esperamos chegar as pessoas e passar a ideia que vamos ser uma aplicação que será sempre gratuita para a sua utilização.

No futuro, quando houver fundos para investir em marketing a ideia passa por por investir em Google ads nas aplicações Android para assim, com um investimento relativamente baixo chegar a muito mais gente que usa aplicações semelhantes à nossa.

3.7 Imagem da Marca

3.7.1 O Nome

Temos que escolher um novo nome para a Aplicação, porque descobrimos que o nome que originalmente pensamos, Easy Stock, já é usado por uma empresa Espanhola relacionada com o mercado bolsista.

3.7.2 Design

Nesta área, nenhum de nós tem as qualidades necessárias para produzir um resultado com qualidade. Por isso, contactámos uma designer que nos ajudou, dando ideias e criando um mockup de uma aplicação a partir do objectivo da mesma. A Figura 2 representa um dos ecrãs do design que foi criado.

MENU		PANTY ACTIVITY [LOG OUT]
Produto	Qtd.	Total
ÁGUA MINERAL 5601009921629	6	0,96€
PASTILHA TRIDE[...] 5601009921629	1	0,76€
LEITE MG PD 5601009921629	4	2,18€
		TOTAL 3,90€

Figura 2. Exemplo de ecrã do mockup

4 COMUNICAÇÃO

Para conseguirmos colaborar eficientemente foi necessário usar várias maneiras de comunicação.

4.1 Reuniões

As reuniões são o mais formal meio de comunicação, contudo são bastante importantes para as definições iniciais do projecto de modo a garantir que estão todos no mesmo rumo. Sempre que possível tentámos marcar reuniões com a Systems Group (SG), no entanto devido a restrições de horários e de tempo não foi com a regularidade óptima. Isto porque tínhamos de apanhar o *shuttle* para o *campus* do Taguspark do IST, local onde a SG tem sala de reuniões.

4.2 Emails

Os emails que também são formais foram bastante utilizados para colmatar as reuniões e para garantir uma comunicação constante com elementos da SG, a maioria com o João Costa e que foi liderada no nosso lado pelo Fábio Pinheiro.

4.3 Opiniões

Pedimos opiniões informais a pessoas próximas, de modo a termos feedback rápido e termos opiniões externas ao grupo que nos permitiram ver as coisas com outros olhos.

Descobrimos com isso funcionalidades que seriam interessantes, mas que não nos tínhamos lembrado.

4.4 Outros

Para tirarmos total partido das ferramentas que temos à nossa disposição também utilizamos meios de comunicação mais informais como os hangouts da google, o skype e até mesmo o chat do Facebook. Isto foi feito para obter alguns esclarecimentos rápidos sobre os emails e também para fazer perguntas mais informais.

5 CONCLUSÃO

Concluimos que esta actividade provou ser útil para conseguirmos avançar com esta ideia, que era uma tarefa obrigatória. Percebemos com isto que a nossa ideia pode ter futuro, e que pode tornar-se um negócio bem sucedido e sustentável.

AGRADECIMENTOS

Os autores agradecem ao Professor Rui Cruz, docente da disciplina de Portfólio, que nos sugeriu este tema e que se provou ser uma actividade muito útil.

À Systems Group pelo apoio.

Nomeadamente à Ana Almeida, Directora do Departamento de Sistemas de Informação, que nos recebeu e orientou num primeiro contacto com a empresa. E ao João Costa elemento do departamento de Gestão e Operações que nos guiou e acompanhou

Neste tipo de documento (técnico) a conclusão deve começar com um resumo do assunto abordado e depois deve realçar os resultados

durante todo o desenvolvimento da actividade.

Ao Professor Paulo Ferreira, docente da disciplina de Computação Móvel, e que nos deu importantes indicações técnicas, mas também as suas opiniões que acolhemos e agradecemos.

Ao João Chitas, elemento chave do nosso negócio, mas que não está inscrito na disciplina de Portfólio.

À Inês Reis, designer que gastou parte do seu tempo livre a trabalhar connosco.

Agradecemos ainda a todos os nossos amigos e familiares que nos deram as suas sinceras opiniões e sugestões durante o desenrolar desta actividade.

APÊNDICE

COMPROVATIVOS DE EXECUÇÃO

SYSTEMSGROUP

Certificado de Parceria

A SystemsGroup, Junior Enterprise Associação, certifica que o aluno Fábio Pinheiro, com o número 69485, realizou a actividade 'Projecto de Gestão de Stocks: criação de um plano de negócios', em parceria com a associação supracitada, durante os meses de Março a Junho de 2014.

SIGN HERE

António Pereira, Director Executivo

SystemsGroup, 18 de Junho de 2014



910511459



geral@systems-group.org



www.systems-group.org

SYSTEMSGROUP

Certificado de Parceria

A SystemsGroup, Junior Enterprise Associação, certifica que o aluno Rafael Reia, com o número 69643, realizou a actividade 'Projecto de Gestão de Stocks: criação de um plano de negócios', em parceria com a associação supracitada, durante os meses de Março a Junho de 2014.

SIGN HERE
António Pereira

António Pereira, Director Executivo

SystemsGroup, 18 de Junho de 2014



910511459



geral@systems-group.org



www.systems-group.org

SYSTEMSGROUP

Certificado de Parceria

A SystemsGroup, Junior Enterprise Associação, certifica que o aluno Artur Alkaim, com o número 70407, realizou a actividade 'Projecto de Gestão de Stocks: criação de um plano de negócios', em parceria com a associação supracitada, durante os meses de Março a Junho de 2014.

SIGN HERE
António Pereira

António Pereira, Director Executivo

SystemsGroup, 18 de Junho de 2014



910511459



geral@systems-group.org



www.systems-group.org