



INSTITUTO
SUPERIOR DE
ENGENHARIA
DE COIMBRA

Trabalho Prático de Gestão

Plano de Negócio

Turma Prática P2

Pedro Rodrigues Jorge, nº2021142041

Luís Henrique P. O. Travassos, nº2021136600

Rodrigo Ferreira Ramalho, nº2021139149

Gaspar João Pedro da Silva, nº2021136510

Mateus Caetano Oliveira, nº2021136689

Conteúdo

I. PROJETO	1
1.0 - IDENTIFICAÇÃO DO PROJETO	1
1.1 - DESCRIÇÃO SUMÁRIA DA IDEIA DE NEGÓCIO E SUAS CARACTERÍSTICAS INOVADORAS	1
II. PRODUTOS/SERVIÇOS	3
2.0 - DESCRIÇÃO DE PRODUTOS E/OU SERVIÇOS	3
2.1 - DESCRIÇÃO DE PRODUTOS E/OU SERVIÇOS CONCORRENTES / SUBSTITUTOS / COMPLEMENTARES	4
2.2 - VANTAGENS / DESVANTAGENS COMPETITIVAS	5
III. MERCADO.....	7
3.0 - PERFIL DOS CLIENTES-ALVO	7
3.1 - DIMENSÃO E POTENCIAL DE CRESCIMENTO	10
3.2 - PESQUISA DE MERCADO	12
IV. CONCORRENTES	13
4.0 - IDENTIFICAÇÃO E CARACTERIZAÇÃO	13
4.1 - VANTAGENS/DESVANTAGENS FACE À CONCORRÊNCIA.....	16
V. MEIO ENVOLVENTE	17
5.0 - OPORTUNIDADES / AMEAÇAS	17
5.1 - CENÁRIOS FUTUROS / TENDÊNCIAS	18
VI. EXEQUIBILIDADE DE MARKETING	19
6.1 - POSICIONAMENTO	19
6.2 - MARKETING-MIX PRODUTO	20
6.3 - MARKETING-MIX PREÇO	21
6.4 - MARKETING-MIX CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO	22
6.5 - MARKETING-MIX COMUNICAÇÃO	23
6.6 - PREVISÕES DE VENDAS.....	24
VII. EXEQUIBILIDADE DAS OPERAÇÕES	25
7.0 - PROCESSOS E CAPACIDADE/TECNOLOGIA	25
7.1 - RECURSOS HUMANOS	25
7.2 - LOCALIZAÇÃO DAS INSTALAÇÕES	26
VIII. IMPACTO SÓCIO-ECONÓMICO – FACULTATIVO PARA A U.C.	27
8.0 - IMPACTO SÓCIO-ECONÓMICO	27
IX. PROMOTORES (ADAPTADO DO FORMULÁRIO ORIGINAL)	28
9.0 - IDENTIFICAÇÃO DOS PROMOTORES	28
9.1 - SUPRIMENTO DAS COMPETÊNCIAS EM FALTA	29
ANEXOS	30

PLANO DE NEGÓCIO

I. PROJETO

1.0 - IDENTIFICAÇÃO DO PROJETO



1.1 - DESCRIÇÃO SUMÁRIA DA IDEIA DE NEGÓCIO E SUAS CARACTERÍSTICAS INOVADORAS

- | | |
|-------------------------------------|---------|
| <input type="checkbox"/> | Produto |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Serviço |

Oferecemos um serviço online de explicações que conecta estudantes a explicadores qualificados de diferentes áreas académicas.

A plataforma é acessível via website e app, com suporte através de um chat com Inteligência Artificial e equipa de apoio ao cliente.

Clientes-alvo incluem estudantes de todas as idades e níveis educacionais, professores e estudantes universitários com qualificações relevantes.

Receita gerada por comissões sobre transações e opções de taxas mensais.

Explicações imediatas também disponíveis, com custos adicionais.

Custos principais incluem desenvolvimento e manutenção da plataforma, marketing e salários.

Com a crescente demanda por educação online e serviços personalizados, acreditamos no potencial de sucesso da nossa ideia.

(1.000 caracteres)

Enquadrado em:

- | | |
|-------------------------------------|----------------------------|
| <input type="checkbox"/> | Indústrias criativas |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Indústrias Tecnológicas |
| <input type="checkbox"/> | Desafios Ambientais |
| <input type="checkbox"/> | Saúde e Bem-Estar |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Outro: (Educação e Ensino) |

Orientação:

- | | |
|-------------------------------------|---------------------------|
| <input type="checkbox"/> | Para o Controlo de Custos |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Para a Criação de Valor |

II. PRODUTOS/SERVIÇOS

2.0 - DESCRIÇÃO DE PRODUTOS E/OU SERVIÇOS

Pretendemos oferecer um serviço online de explicações com explicadores qualificados, criando uma ligação de estudantes a profissionais de diversas áreas académicas.

A plataforma será acessível via website e app, com suporte por chat com Inteligência Artificial e uma equipa de apoio ao cliente.

Os clientes-alvo são estudantes de todas as idades e níveis, além de professores, tutores e estudantes universitários com qualificações relevantes.

Receberemos uma comissão nas transações e ofereceremos opções de taxa de assinatura mensal.

O serviço permitirá explicações imediatas, com um explicador atribuído em minutos.

Teremos um sistema de avaliação mútua para garantir a satisfação de todos.

Também buscamos descontos e parcerias com instituições de ensino e explicações.

(1.000 caracteres)

Proporciona:

- | | |
|-------------------------------------|---------------------------|
| <input checked="" type="checkbox"/> | Ganho/Acréscimo |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Solução de Problemas |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Ajuda em Processo/Tarefas |

Inovação:

- | | |
|-------------------------------------|-------------|
| <input type="checkbox"/> | Radical |
| <input type="checkbox"/> | Incremental |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Contextual |

2.1 - DESCRIÇÃO DE PRODUTOS E/OU SERVIÇOS CONCORRENTES / SUBSTITUTOS / COMPLEMENTARES

Produtos concorrentes

- Serviços online semelhantes que ligam estudantes a explicadores qualificados de diferentes áreas acadêmicas, como por exemplo: [SuperProf](#);
- Plataformas de ensino à distância que oferecem cursos completos em várias áreas do conhecimento;

(1.000 caracteres)

Produtos substitutos

- Livros didáticos e outros materiais de ensino disponíveis em bibliotecas e livrarias;
- Plataformas de aprendizagem online como por exemplo: [b-on](#);

(1.000 caracteres)

Produtos complementares

- Serviços de inteligência artificial capazes de produzir informação relevante e correta: [ChatGPT](#);
- Aplicativos de aprendizagem de línguas, que complementam a aprendizagem acadêmica e podem ser úteis para estudantes de diferentes níveis educacionais.

(1.000 caracteres)

2.2 - VANTAGENS / DESVANTAGENS COMPETITIVAS

Ofertas

- **Explicadores com qualificações confirmadas** na sua área de ensino para os nossos utilizadores;
- **Website e aplicativo móvel** altamente responsivos, permitindo o uso destes ao máximo pelos utilizadores;
- **Equipa de apoio ao cliente e chatBot com inteligência artificial** para trabalharem com os utilizadores;
- **Sistema de avaliação de explicandos e explicadores**, permitindo assim ambos os lados da plataforma conviverem justamente;
- **Diferentes planos de subscrição**, permitindo flexibilidade aos utilizadores;
- **Um serviço de ajuda imediata**, onde o explicando pode pedir ajuda e em poucos minutos um explicador da área o irá ajudar, sem precisar de marcação;
- **Descontos/Promoções em parceria** com universidades, escolas e outras instituições de explicações;

(1.000 caracteres)

Vantagens

- A nossa plataforma **confirma**, com base em diplomas e certificados, **as competências dos explicadores**;
- A **equipa de apoio** permitirá a resolução de problemas na plataforma mais rapidamente e eficazmente;
- A opção de o explicando poder pedir uma **explicação imediata** é um grande diferencial em relação à concorrência;
- O sistema de **avaliação bilateral** aumenta a confiança e transparência da plataforma;
- Como a **plataforma é online** o negócio pode rapidamente e facilmente tornar-se mundial não se fixando em um único sítio;
- Como a **plataforma é online** o negócio pode rapidamente e facilmente **tornar-se mundial**, não **se fixando em um único sítio**;
- As **parcerias permitiram um fluxo tanto de explicadores como explicandos** maiores para a plataforma;

(1.000 caracteres)

Desvantagens

- Seguidamente iremos falar de algumas desvantagens que os concorrentes atuais apresentam e as ações que o nosso produto irá realizar para que seja possível concorrer com os produtos concorrentes de forma vantajosa, corrigindo as instabilidades atuais detetadas.

Nome do concorrente

Ações

Superprof	<ul style="list-style-type: none">➤ Garantimos respostas imediatas ao cliente, eliminando a necessidade de marcação prévia com um professor, ao contrário da plataforma Superprof, filtrando um professor adequado para as necessidades imediatas, com opção de agendamento.➤ Além da avaliação dos professores pelos clientes, permitimos que os professores também avaliem os alunos, algo não existente nas plataformas concorrentes.➤ Nossa plataforma oferece assinaturas de alunos, concedendo acesso de sócio e possibilidade de receber descontos, ao contrário do Superprof que não possui serviços assim.➤ Possuímos um sistema de pagamento interno para maior segurança financeira dos clientes, diferentemente do Superprof que requer pagamento direto ao professor.
Preply	<ul style="list-style-type: none">➤ Oferecemos ensino de diversos conteúdos, não apenas línguas, não sendo este o caso para o Preply.➤ Ao contrário do Preply, temos políticas de cancelamento de aulas, incluindo verificações para que o professor possa cancelar o serviço.

(1.000 caracteres)

(1.000 caracteres)

III. MERCADO

3.0 - PERFIL DOS CLIENTES-ALVO

Segmentos de clientes	Necessidades/Expectativas	Perfil dos Segmentos Alvo
<ul style="list-style-type: none">➤ Estudantes de todas as idades e níveis educacionais;	<ul style="list-style-type: none">➤ A plataforma possuir áreas específicas de conhecimento;➤ Flexibilidade de horários;➤ Qualidade dos explicadores;➤ Plataforma intuitiva e fácil de usar;➤ Preços acessíveis;➤ Feedback e acompanhamento personalizado;	<ul style="list-style-type: none">➤ Geralmente jovens, com idades variando desde o ensino fundamental até a universidade;➤ Podem ser de diferentes níveis socioeconômicos, com algumas famílias dispostas a pagar mais por um serviço de alta qualidade;➤ Ampla gama de necessidades educacionais, incluindo ajuda com tarefas de casa, preparação para exames e reforço de habilidades em áreas específicas;➤ Podem estar localizados em qualquer lugar do mundo, mas geralmente são mais concentrados em áreas urbanas e suburbanas;

<ul style="list-style-type: none"> ➤ Professores; 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ A plataforma possuir materiais didáticos relativos a várias áreas de ensino; ➤ Maneiras de avaliar os seus explicandos nos seus conhecimentos; ➤ Flexibilidade de horários; ➤ Plataforma intuitiva e fácil de usar; ➤ Suporte técnico no caso de problemas com a plataforma; 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ A faixa etária pode ir desde jovens professores em início de carreira até professores mais experientes e mais velhos que buscam complementar sua renda; ➤ Pode incluir professores de qualquer área e nível de ensino. ➤ Podem preferir trabalhar em horários flexíveis, como fora do horário escolar, nos finais de semana ou durante as férias escolares. ➤ Podem estar interessados em ganhar renda extra, além do salário de professor em tempo integral.
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Explicadores e formadores de carreira; 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Oportunidade e mercado para emprego; ➤ Flexibilidade de horários; ➤ Acesso a materiais didáticos relativos a várias áreas de ensino; ➤ Feedback e oportunidades e desenvolvimento de competências; 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Podem variar bastante, uma vez que as pessoas que possuem habilidades e formação acadêmica para ensinar são encontradas em diferentes idades, gêneros e origens étnicas. ➤ Utilizam a plataforma para divulgar seus serviços, buscar por oportunidades de trabalho, conectar-se com outros profissionais e avaliar sua reputação como explicador.

<ul style="list-style-type: none"> ➤ Estudantes universitários com habilitações acadêmicas relevantes para serem explicadores; 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Feedback e oportunidades e desenvolvimento de competências; ➤ Flexibilidade de horários; ➤ Serviço com uma gama e quantidade grande de explicandos; 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Geralmente são jovens, entre 18 e 25 anos; ➤ Possuem habilidades acadêmicas relevantes para serem explicadores em áreas específicas, como matemática, física, biologia, história, entre outros; ➤ Desejam ganhar dinheiro extra e compartilhar seu conhecimento com outras pessoas, além de aprimorar suas habilidades de ensino e comunicação; ➤ Geralmente usam a plataforma durante períodos de férias ou quando têm tempo livre em sua rotina acadêmica;
---	---	---

3.1 - DIMENSÃO E POTENCIAL DE CRESCIMENTO

DIMENSÃO E POTENCIAL DE CRESCIMENTO

Segmentos de Clientes	Ofertas (Produtos ou Serviços)	Quantidade (Reais)	Quantidade (Potenciais)	Notas
Estudantes de todas as idades e níveis educacionais	Serviço de explicações online	20.000*	50.000*	Há uma grande procura por serviços de explicações online por parte de estudantes de todas as idades e níveis educacionais, o que pode levar a um potencial de crescimento significativo.
Professores	Plataforma de trabalho online	5.000*	10.000*	A plataforma pode atrair um número considerável de professores, sendo estes altamente requisitados, levando a um potencial de crescimento moderado.
Explicadores e formadores de carreira	Plataforma de trabalho online	2.000*	5.000*	Embora haja menos explicadores e formadores do que estudantes e professores, a plataforma pode atrair um número considerável destes levando a um potencial de crescimento moderado.

Estudantes universitários com habilitações académicas	Plataforma de trabalho online	10.000*	20.000*	Há um grande número de estudantes universitários em potencial que poderiam utilizar a plataforma para obter um rendimento extra enquanto concluem estudos
---	-------------------------------	---------	---------	---

*Nota: Os valores são meramente especulativos e baseados em pesquisas que fizemos, devendo ser dada mais consideração ao aumento dos valores (reais) para os (considerados);

3.2 - PESQUISA DE MERCADO

Podemos utilizar as seguintes iniciativas para processar informações sobre o mercado em questão:

➤ **Análise de concorrentes:**

Avaliar os serviços oferecidos pelos concorrentes, identificando lacunas e oportunidades de melhoria para garantir nossa vantagem no mercado.

➤ **Feedback dos utilizadores:**

Realizar questionários para entender as necessidades dos futuros clientes e desenvolver ideias com base nessas necessidades.

➤ **Etapas de prototipagem:**

Criar protótipos e interfaces para modelar nossa ideia e tornar o produto final mais direto e atraente para os clientes. Esses protótipos nos ajudarão a obter opiniões e compreender as necessidades dos usuários.

Implementar estas estratégias irá aumentar a aceitação e competitividade do produto em relação a outras plataformas existentes no mercado. É importante registrar todas as inovações destacadas no serviço a ser desenvolvido.

(1.000 caracteres)

IV. CONCORRENTES

4.0 - IDENTIFICAÇÃO E CARACTERIZAÇÃO

Concorrentes Atuais

Concorrentes Atuais

- Superprof
- Preply

Produtos/Serviços

- Superprof oferece uma plataforma online de explicações semelhante, mas com uma abordagem mais lenta e comprometida, sendo necessário o cliente ter uma marcação direta com o professor.
- Preply oferece serviços de ensino de línguas estrangeiras, enquanto o nosso serviço permite ensinar qualquer tipo de conteúdo que tenha um professor registrado.

Preços

- Na Superprof os preços variam de acordo com a taxa horária de cada professor, sendo definidos por eles próprios.
- Os preços do Preply variam de acordo com a localização e qualificação do professor.

Promoção e Publicidade

- O Superprof e o Preply realizam os serviços de promoção e publicidade da mesma forma utilizando diversas estratégias de publicidade e marketing como:
- Campanhas de publicidade online.
- Investimento no SEO (Search Engine Optimization).
- Campanhas de ofertas e promoções únicas atraindo clientes potenciais.
- Programas para incentivar os utilizadores a partilharem os serviços para colegas e amigos.

Canais de Distribuição

- Ambos os concorrentes apresentados distribuem os seus serviços com recurso a plataformas digitais (website) acessíveis em diversos dispositivos (Smartphones, computador, tablet, entre outros).

Ações

- De modo que seja possível competir com a Empresa Superprof, a nossa Empresa irá focar-se em seguir um padrão mais direto a necessidade do utilizador focando-se essencialmente no sistema de atendimento imediato à necessidade do cliente, por exemplo o serviço imediato de resposta do “ubereats” onde o cliente irá selecionar a sua necessidade e passado um curto intervalo de tempo um “professor” irá atendê-la. Para além disso a nossa Empresa irá conter um sistema de pagamento interno, mostrando a necessidade e importância de proteger os dados do cliente.
- A nossa empresa irá competir com a empresa Prely, organizando o nosso sistema em categorias diferentes do ensino permitindo que qualquer estudante de qualquer área e língua consiga encontrar alguém que explique qualquer tipo de conteúdo, não sendo uma empresa essencialmente focada no ensino e explicação de línguas.

Concorrentes Potenciais

Concorrentes Potenciais

- Os concorrentes potenciais para a nossa empresa são outras plataformas de ensino online que oferecem serviços semelhantes, como os anteriormente listados e outros que podem estar em ascensão no mercado.

Produtos/Serviços

- Plataforma online de explicações que conecta estudantes a explicadores qualificados, com foco em diferentes áreas acadêmicas.

Preços

- Os preços praticados pelos concorrentes potenciais variam bastante, mas a nossa empresa irá cobrar uma taxa de comissão sobre cada transação entre os explicandos e os explicadores, além de uma taxa de assinatura para serviços em destaque na plataforma.

Promoção e Publicidade

- Os concorrentes potenciais já possuem um público consolidado e podem já estar promovendo seus serviços em diferentes canais de marketing, como redes sociais, anúncios online, entre outros. A nossa empresa irá estabelecer parcerias com universidades, organizações de estudantes e empresas de marketing para promover a plataforma e irá utilizar outros métodos de promoção do negócio semelhante aos concorrentes potenciais.

Canais de Distribuição

- Os concorrentes potenciais podem utilizar canais de distribuição semelhantes aos nossos, como um website e uma aplicação móvel. Nós pretendemos firmar parcerias com universidades e organizações de estudantes para ampliar a nossa presença no mercado.

Ações

- Para nos destacarmos dos concorrentes potenciais, iremos investir fortemente no sistema de atendimento imediato ao utilizador (do género do ubereats) bem como no serviço de inteligência artificial que será uma componente chave de navegação e atendimento ao cliente. O serviço de atendimento imediato será um critério de inovação chave para o desenvolvimento.

4.1 - VANTAGENS/DESVANTAGENS FACE À CONCORRÊNCIA

Temática:

<input type="checkbox"/>	I&DT	<input type="checkbox"/>	Organização
<input type="checkbox"/>	Logística	<input type="checkbox"/>	Produção
<input type="checkbox"/>	Distribuição	<input checked="" type="checkbox"/>	Vendas
<input type="checkbox"/>	Marketing	<input checked="" type="checkbox"/>	Serviços
<input type="checkbox"/>	TICE	<input type="checkbox"/>	Recursos Humanos
<input type="checkbox"/>	Finanças	<input type="checkbox"/>	Engenharia
<input type="checkbox"/>	Design	<input type="checkbox"/>	Línguas
<input checked="" type="checkbox"/>	Outra temática: (Educação e Ensino)		

Vantagens

Nossa empresa tem:

- ampla diversidade de áreas de ensino;
- opções de pagamento confiáveis;
- atendimento imediato;
- professores qualificados.

(256 caracteres)

Desvantagens

- Nossa empresa é nova no mercado, o que pode afetar a visibilidade;
- O crescimento inicial pode ser limitado devido a recursos limitados de explicadores e alunos interessados;

(256 caracteres)

V. MEIO ENVOLVENTE

5.0 - OPORTUNIDADES / AMEAÇAS

Oportunidades

- A crescente demanda por serviços remotos pode gerar um grande potencial de mercado
- A existência de opções de assinatura mensal pode contribuir para estabilidade financeira.
- O sistema de avaliação fidedigno pode atrair estudantes e explicadores que procuram por uma plataforma confiável e segura.
- Parcerias com instituições de ensino podem gerar oportunidades de expansão de mercado e credibilidade.
- A oferta de explicações imediatas sem marcação é uma vantagem competitiva em relação a outras empresas.

(512 caracteres)

Ameaças

- A competição de outras plataformas de explicações online pode afetar negativamente o desempenho da empresa.
- Problemas técnicos na plataforma, como falhas no servidor ou na rede, podem afetar a confiabilidade da empresa.
- A possibilidade de a insatisfação com o serviço gerar avaliações negativas na plataforma pode afetar a reputação e credibilidade da empresa.
- A dependência de um número limitado de explicadores qualificados pode afetar a qualidade do serviço.

(512 caracteres)

5.1 - CENÁRIOS FUTUROS / TENDÊNCIAS

<input checked="" type="checkbox"/> Económicos	<input checked="" type="checkbox"/> Políticos	<input checked="" type="checkbox"/> Legais	<input checked="" type="checkbox"/> Sociais
<input checked="" type="checkbox"/> Culturais	<input checked="" type="checkbox"/> Tecnológicos	<input type="checkbox"/> Modas/Tendências	<input type="checkbox"/> Outro. Qual?

Econômicos:

- Instabilidade econômica global pode reduzir a demanda pelos serviços da empresa.
- Mudanças na economia podem afetar os investimentos em educação, afetando a demanda pelos serviços.

Políticos e legais:

- Alterações na legislação educacional podem impactar o mercado de serviços de educação.
- Mudanças nas políticas de investimento em educação pelos governos podem afetar a empresa.
- Regulações mais rigorosas no setor de serviços online podem afetar as operações da empresa.

Sociológicos e culturais:

- Mudanças nas preferências de aprendizado dos estudantes podem afetar a demanda pelos serviços da empresa.
- Alterações nas tendências de aprendizado podem gerar maior demanda por serviços em áreas específicas.

Tecnológicos:

- Surgimento de novas tecnologias e plataformas de ensino online pode gerar concorrência.
- Avanços em IA e chatbots podem impactar preferências dos usuários em relação às plataformas e tecnologias utilizadas para aprendizado online.

(1.000 caracteres)

VI. EXEQUIBILIDADE DE MARKETING

6.1 - POSICIONAMENTO

Posicionamento

<input type="checkbox"/> Valor	<input checked="" type="checkbox"/> Preço	<input checked="" type="checkbox"/> Qualidade	<input type="checkbox"/> Status
<input type="checkbox"/> Segurança	<input checked="" type="checkbox"/> Design	<input checked="" type="checkbox"/> Desempenho	<input type="checkbox"/> Poupança

Qualidade:

- Através da conexão de estudantes a explicadores qualificados e com habilidades de ensino e qualificações acadêmicas relevantes.
- Através da avaliação bilateral de explicadores e explicandos.

Desempenho:

- Os explicandos podem solicitar explicações imediatas sem necessidade de marcação prévia.
- Os explicandos podem ser acompanhados por um explicador específico na plataforma.

Preço:

- Oferta de descontos/parcerias com instituições de ensino, universidades e outras instituições de explicações.
- Planos de assinatura mensal para os explicandos.

Design:

- Plataforma acessível através de um website e aplicação móvel.
- Plataforma conta com suporte ao usuário através de um chat com Inteligência Artificial e uma equipe de apoio ao cliente.

(1.000 caracteres)

6.2 - MARKETING-MIX PRODUTO

Produto	Marca	Embalagem	Serviço
<input checked="" type="checkbox"/> Características físicas	<input type="checkbox"/> Identificação <input checked="" type="checkbox"/> Diferenciação	<input type="checkbox"/> Proteção <input type="checkbox"/> Incisividade	<input checked="" type="checkbox"/> Performance <input type="checkbox"/> Garantia <input checked="" type="checkbox"/> Design

Características físicas:

- Nosso projeto inclui um website e aplicação como plataforma principal.

Diferenciação:

- Nosso diferencial é permitir solicitações imediatas de explicações, sem necessidade de marcação prévia, garantindo satisfação imediata.

Performance:

- É crucial que a plataforma esteja hospedada em um servidor de qualidade, permitindo rápido acesso e suportando grande número de usuários simultaneamente.

Design:

- O design será apelativo e intuitivo, facilitando o uso para todos.

(512 caracteres)

6.3 - MARKETING-MIX PREÇO

Produtos/Serviços

- O serviço oferecido é um serviço online de explicações que conecta estudantes a explicadores qualificados de diferentes áreas académicas. A plataforma será acessível através de um website e aplicação móvel.

Custo total

- O custo total dos serviços disponibilizados é variável consoante o preço definido para cada ação.
- O custo será (preço definido pelo explicador + taxa consumida da plataforma)

Preço da Concorrência

- Tal como no nosso negócio a geração de receita/custo da concorrência é produzida da mesma forma (preço definido pelo explicador + taxa consumida da plataforma).

Preço Aceite Pelo Cliente

- O preço aceite pelo cliente, depende do custo de vida de cada utilizador, sendo importante manter os valores semelhantes aos desejados do mercado (exemplo: 12€/hora)

Preço da Empresa

- O preço da Empresa deve estar alinhado com o posicionamento da empresa no mercado.

6.4 - MARKETING-MIX CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

Produtos/Serviços

- O serviço oferecido é um serviço online de explicações que conecta estudantes a explicadores qualificados de diferentes áreas académicas. A plataforma será acessível através de um website e aplicação móvel.

Logística

- Uma vez que o serviço é oferecido online, não é mencionado um processo logístico específico.

Pontos de Venda

- Não há pontos de venda físicos, já que o serviço é oferecido online.

E-Commerce

- O serviço será oferecido online através de um website e aplicação móvel.

6.5 - MARKETING-MIX COMUNICAÇÃO

Produtos/Serviços

- O nosso produto principal é um serviço online de explicações que conecta estudantes a explicadores qualificados de diferentes áreas académicas. Além disso, enfatizamos a disponibilidade imediata do serviço, o que permite que o estudante receba explicações sem agendamento prévio.
- A nossa estratégia de comunicação inclui destacar as vantagens do serviço, tais como a comodidade de poder obter explicações a partir de qualquer lugar, a facilidade de encontrar explicadores qualificados e a qualidade do serviço prestado.

Estratégia

- A nossa estratégia de comunicação consiste em posicionar o nosso serviço como uma solução inovadora e conveniente para estudantes que precisam de suporte académico.
- Destacamos a experiência dos nossos explicadores, a facilidade de uso da plataforma, bem como a qualidade e eficiência do serviço prestado.
- A nossa comunicação também destaca a nossa flexibilidade, permitindo que os clientes obtenham explicações sempre que precisarem, seja imediatamente ou com agendamento prévio.

Canais

- Publicidade online através de plataformas de pesquisa e redes sociais para alcançar potenciais clientes;
- E-mail marketing para manter os clientes informados sobre novos recursos e atualizações da plataforma;
- Parcerias com instituições de ensino, universidades e outras empresas do setor educacional para aumentar a visibilidade da plataforma;
- Presença nas redes sociais para envolver a comunidade e promover o serviço;
- Eventos de marketing, como webinars e conferências, para aumentar a conscientização sobre a plataforma;

6.6 - PREVISÕES DE VENDAS

Produtos/Serviços

- Plataforma online (website e aplicativo móvel) para acesso e interação.

Quantidade

- Total de estudantes atendidos: 1.000.

Preço Unitário

- Valor médio de transação entre estudante e explicador: 50€.
- Taxa de comissão sobre as transações: 15%.
- Taxa de adesão à assinatura mensal: 20%.
- Preço médio da assinatura mensal: 30€.

Valor

- Receita gerada por transações entre estudantes e explicadores:
 $1000 \text{ (estudantes)} * 2 \text{ (transações por estudante por mês)} * 50\text{€ (valor médio de transação)} * 0.15 \text{ (taxa de comissão)} = 15.000\text{€}$
- Receita gerada por assinaturas mensais:
 $1000 \text{ (estudantes)} * 0.20 \text{ (taxa de adesão à assinatura mensal)} * 30\text{€ (preço médio da assinatura)} = 6000\text{€}$
- Receita total:
 $15.000\text{€ (receita gerada por transações)} + 6.000\text{€ (receita gerada por assinaturas)} = 21.000\text{€}$

Pressupostos

- Como pressupostos, consideramos uma base de 1.000 estudantes atendidos, com cada estudante realizando em média duas transações por mês, com um valor médio de 50€ por transação. É aplicada uma taxa de comissão de 15% sobre as transações entre estudantes e explicadores. Além disso, 20% dos estudantes aderem à assinatura mensal, com um preço médio de 30€ por assinatura.

VII. EXEQUIBILIDADE DAS OPERAÇÕES

7.0 - PROCESSOS E CAPACIDADE/TECNOLOGIA

- Conectar estudantes a explicadores qualificados de diferentes áreas acadêmicas através de uma plataforma online;
- Oferecer suporte ao utilizador através de um chat com IA e uma equipa de apoio ao cliente;
- Cobrar uma comissão sobre as transações entre os estudantes e explicadores e oferecer opções de taxas de assinatura mensal para gerar receita;
- Desenvolver e manter a plataforma online, realizar marketing e pagar salários de funcionários em tempo integral como principais custos.

(512 caracteres)

7.1 - RECURSOS HUMANOS

Funções

Programadores, Marketing, Contabilista

Especialistas: Quantidade

3

Especialistas: Tipo

1 Programador Sênior, 1 Gerente de Marketing, 1 Contabilista Sênior

Qualificados: Quantidade

6

Qualificados: Tipo

2 Programadores Júnior, 2 Assistentes de Marketing, 2 Assistentes Contábeis

Não Qualificados: Quantidade

2

Não Qualificados: Tipo

1 Assistente Administrativo, 1 Rececionista

7.2 - LOCALIZAÇÃO DAS INSTALAÇÕES

Localização das instalações

- Dado que a nossa plataforma é baseada na internet e não requer um espaço físico, podemos escolher uma localização que melhor atenda às necessidades de conectividade, acesso a talentos e custos operacionais, aproveitando as vantagens da natureza flexível e escalável do nosso modelo de negócio.

(512 caracteres)

Justificação

Para escolher a localização das instalações virtuais do nosso centro de explicações online, consideraremos:

- Conectividade: Infraestrutura de internet confiável e rápida para garantir uma experiência suave aos usuários e explicadores.
- Acesso a profissionais qualificados: Buscaremos uma localização com profissionais experientes em apoio ao cliente e desenvolvimento de software.
- Ambiente tecnológico: Procuraremos uma localização com ecossistema tecnológico inovador e acesso a recursos relacionados à educação online.
- Considerações financeiras: Avaliaremos a viabilidade financeira, otimizando custos sem comprometer a qualidade do serviço.

(1.000 caracteres)

VIII. IMPACTO SÓCIO-ECONÓMICO – FACULTATIVO PARA A U.C.

8.0 - IMPACTO SÓCIO-ECONÓMICO

Emprego Qualificado

- Este projeto criará empregos para programadores, gestores de marketing, contabilistas e professores, proporcionando oportunidades a profissionais qualificados.

(256 caracteres)

Parcerias Tecnológicas e de Negócio

- Teremos parcerias com universidades, instituições de ensino e centros de explicações de modo a não só conseguir assegurar explicadores, mas também de modo a melhorar as suas competências.

(256 caracteres)

Sinergias com outras Atividades

- Buscamos sinergias com setores educacionais e tecnológicos, visando a geração de empregos qualificados, parcerias estratégicas, crescimento e promoção junto a instituições de ensino.

(256 caracteres)

Potencial de Crescimento

- Com a educação online em alta e maior demanda por serviços personalizados, nossa plataforma tem potencial de crescimento. Expandiremos para novas áreas e geografias, conectando mais estudantes e explicadores.

(256 caracteres)

IX. PROMOTORES (ADAPTADO DO FORMULÁRIO ORIGINAL)

9.0 - IDENTIFICAÇÃO DOS PROMOTORES

<p>Nome: Luís Henrique Pessoa Oliveira Travassos</p> <p>Nº Mecanográfico: 123456</p> <p>Competências: Estudante de Engenharia de Informática em Coimbra, habilitação C1 em Inglês, proficiente em matemática e programação.</p>
<p>Nome: Pedro Rodrigues Jorge</p> <p>Nº Mecanográfico: 234567</p> <p>Competências: Estudante de Engenharia de Informática em Coimbra, certificado POCH grau 4, proficiente em lógica e informática.</p>
<p>Nome: Rodrigo Ramalho Ferreira</p> <p>Nº Mecanográfico: 345678</p> <p>Competências: Estudante de Engenharia de Informática em Coimbra, habilidades em informática e cálculos.</p>
<p>Nome: Gaspar João Pedro da Silva</p> <p>Nº Mecanográfico: 456789</p> <p>Competências: Estudante de Engenharia de Informática em Coimbra, jogador profissional de futebol, habilidades em estudos sociais e conexão com estudantes.</p>
<p>Nome: Mateus Caetano Oliveira</p> <p>Nº Mecanográfico: 567890</p> <p>Competências: Estudante de Engenharia de Informática em Coimbra, campeão de programação, proficiente em informática e sistemas operativos.</p>

(1.000 caracteres)

9.1 - SUPRIMENTO DAS COMPETÊNCIAS EM FALTA

Competências Externas a Recrutar

- Profissionais de Recrutamento e Seleção serão responsáveis por atrair e selecionar explicadores qualificados.
- Especialistas em Marketing Digital irão promover a plataforma, atraindo estudantes e explicadores.

(256 caracteres)

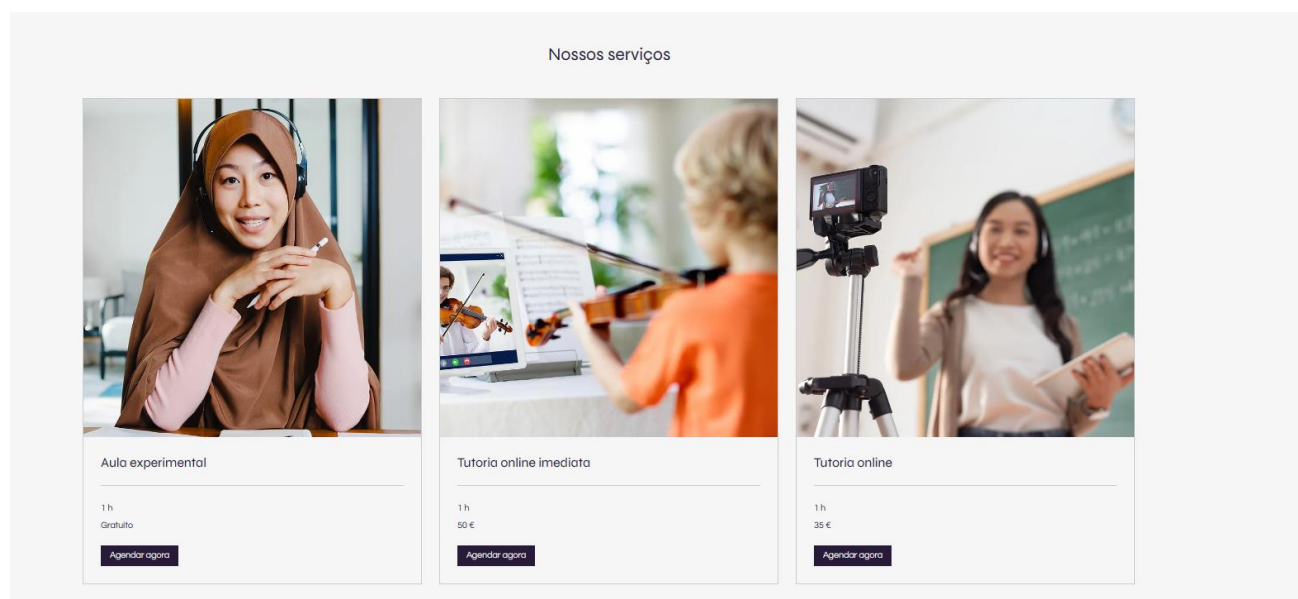
Competências Externas a Contratar

- Uma equipe de atendimento ao cliente garantirá suporte de qualidade.
- Desenvolvedores de software criarão e manterão a plataforma acessível e funcional.

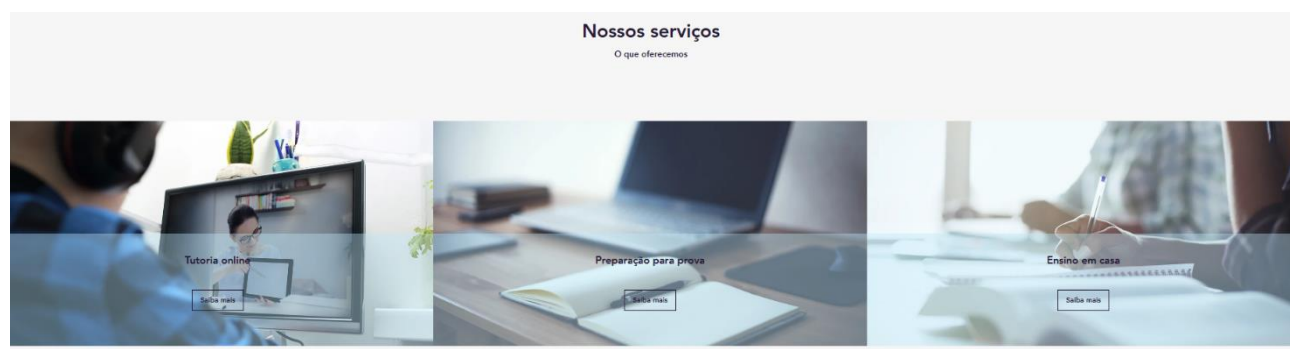
(256 caracteres)

ANEXOS

- Seguidamente serão mostradas algumas imagens do protótipo do projeto a implementar .




exemplo A: Os nossos serviços



exemplo B: Os nossos serviços


Nossos serviços



Aula experimental

1 h
Gratuito


Agendar agora



Tutoria online imediata

1 h
50 €


Agendar agora



Tutoria online

1 h
35 €


Agendar agora



Cursos

Encerrado
90 €


Ver curso



Tutoria online em grupo

30 €

Agendar agora



Avaliação em matéria

Encerrado
Sessão gratuita

Ver curso

exemplo C: Os nossos serviços

Disciplinas

Especialidades



Ciências

Saiba mais



História

Saiba mais



Matemática

Saiba mais

exemplo D: As nossas Disciplinas

Adicione um depoimento

Como nos saímos?

Nome	Sobrenome
Email	Telefone

Escreva a sua avaliação aqui

Você nos recomendaria aos seus amigos?

☒ Sim
 ☐ Não

Gostaria de adicionar algo?

Enviar

exemplo E: Os nossos depoimentos



exemplo F: Os nossos recursos extra

[Página inicial](#) [Sobre nós](#) [Contato](#) [Criação](#) [Serviços](#) [Disciplinas](#) [Depoimentos](#) [Recursos](#) [Agendamento online](#)

Trabalhe connosco

500 Terry Francisco Street, 6th Floor, San Francisco, CA 94133

123-456-7890

Nome *

Endereço

Email *

Telefone

Assunto

Mensagem

Enviar

exemplo G: Página de recrutamento