**PLANO SUCINTO DE NEGÓCIO**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nome do Projeto** | Gaming’Us |
|  |  |
| **Identificação dos promotores** | |
| Nome - Promotor 1 | Sérgio Costa |
| Nome - Promotor 2 | Pedro Piedade |
| Nome - Promotor 3 | Roberto Tarta |
| Nome - Promotor 4 | Bruno Correia |
| Nome - Promotor 5 | Paulo Gouveia |

| **Resumo da ideia de negócio**  *Descreva de forma clara e sucinta a sua ideia de negócio.* |
| --- |
| A nossa ideia de negócio é a fundação de um gaming center sediado em Coimbra, onde estarão disponíveis computadores de alta performance para uso variado dos utilizadores. Desta maneira estão incluídos na loja: jogos exclusivos, aulas de programação, torneios de jogos entre outras. Dito isto a nossa visão de negócio é proporcionar uma experiência lúdica, mas também educativa a clientes de todas as fachas etárias. |

| **Descrição da equipa**  *Descreva a equipa, os seus objetivos e aspirações, a sua visão para o projeto empresarial e que competências possuem que são essenciais para a empresa e qual será a sua inserção na estrutura organizativa.* |
| --- |
| Temos como visão proporcionar aos nossos clientes momentos de diversão inesquecíveis mas também com bastante conhecimento e aprendizagem.  A nossa missão é sermos uma referência de excelência entre os gaming’s centers pela qualidade dos nossos serviços e produtos. Pretendemos ainda expandir o nosso negócio a outras localidades do nosso país.  Os nossos objetivos passam por criar parcerias privilegiadas com organizações empresariais da região onde nos inserimos, trazendo para a nossa loja produtos ou serviços locais e boas relações com essas mesmas organizações. Também pretendemos, se tudo correr como planeado e a longo prazo, expandir o nosso negócio a várias regiões de Portugal, aumentando o nosso capital e o nosso reconhecimento como gaming center de excelência. Por outro lado, pretendemos ser reconhecidos como um dos melhores centros de formação de desenvolvedores de software aliados a área gaming. |

| **1. Descrição sucinta da ideia de negócio e dos produtos/serviços associados**  *Descreva a proposta de valor associada à ideia de negócio, indicando o(s) problema(s) dos potenciais clientes que o negócio vem resolver e a forma como o(s) soluciona. Descreva sucintamente o(s) produto(s)/serviço(s) que pretende comercializar e o grau de desenvolvimento no momento.* |
| --- |
| A nossa ideia de negócio passa pela criação de um gaming center sediado em Coimbra. Para além de criar um local de entretenimento onde é possível jogar todos os tipos de jogos, pretendemos criar um local didático entre jogos e desenvolvimento de software aliando a diversão a aprendizagem, onde é possível obter formação nesta área e entrar no mercado de trabalho, que neste momento está a precisar deste tipo de profissionais. Para alem destas formações, ainda temos a área de venda de produtos tecnológicos e gaming.  Este negócio bem resolver a problemática e ajudar no desenvolvimento de Coimbra, já que ainda não existe nenhum gaming center na cidade, e consequentemente não há nenhum espaço tecnológico de diversão para os adolescentes, crianças e adultos desta cidade. |

| **2. Descrição sucinta do mercado**  *Identifique quem serão os principais concorrentes com a sua oferta. Caracterize os clientes do seu negócio e indique as razões porque preferirão o seu produto/serviço em relação aos concorrentes. Exponha as suas expectativas relativamente à evolução do potencial de mercado.* |
| --- |
| Os nossos principais concorrentes serão lojas com ideias de negócios semelhantes a esta, no entanto através da nossa pesquisa em Coimbra apenas existe lojas de venda de jogos, portanto a nossa concorrência na nossa área seria praticamente nula, visto que o cliente para além de poder adquirir os jogos, também os pode jogar na nossa loja e ficar com a primeira impressão do mesmo e ainda pode ver se esta tudo em conformidade e não existe avarias nem defeitos de fabricação. Alem da possível concorrência, a nossa localização estratégica junto dos pontos mais movimentados da cidade e das instituições de ensino onde tem grande parte do nosso publico alvo, ajuda-nos a aniquilar a concorrência.  Os nossos clientes não serão necessariamente os utilizadores da loja, visto que, esperamos que grande parte do nosso publico alvo estará entre a faixa estaria dos 14 aos 18, e como tal eles não terão rendimentos para usufruir da nossa loja, sendo os nossos clientes os pais, tios, amigos… |

| **3. Pesquisa de mercado**  *Apresente alguns dados ilustrativos da dimensão do mercado e da aceitação do seu negócio. Refira as fontes de informação e os contactos estabelecidos com potenciais clientes, parceiros ou concorrentes.* |
| --- |
| Segundo o jornal dinheiro vivo, a área gaming em Portugal esta em desenvolvimento com tendência de crescimento e com bastante procura por vários públicos. Alem disso fizemos vários inquéritos junto dos consumidores e o resultado foi positivo e o publico quer este negócio. Quando fomos a procura de parcerias foi mais difícil, porque quando entramos em contacto com as empresas foi difícil obter respostas, e mesmo algumas delas, neste momento, não querem estabelecer qualquer tipo de parceria (como o caso da Critical Software). Como em Coimbra ainda não temos concorrentes, fomos falar com um dos sócios da BestGames, um negocio parecido ao nosso em Barcelos, e o resultado que ele nos deu foi positivo, apesar da loja dele ser mais pequena e não permitir fazer os eventos que será a nossa aposta.  <https://www.dinheirovivo.pt/empresas/o-mundo-dos-jogos-e-uma-aposta-milionaria-para-as-marcas-12773985.html> |

| **4. Descrição de vantagens competitivas da ideia de negócio**  *Descreva de que forma o seu negócio é melhor a longo prazo comparativamente com as outras soluções existentes no mercado.* |
| --- |
| ***Limite de 1000 caracteres (incluindo espaços)***  Uma das ideias de negócio que temos é a formação de clientes na área de programação, com a possibilidade de serem recrutados por empresas para estágios, ou até mesmo trabalho.  Na era que vivemos é um mercado com muita procura, as empresas têm muita falta de pessoas com formação que pretendemos oferecer, tornando então a nossa empresa um forte ponto de referência. Isto torna a nossa empresa interessante para pessoas que queiram aprender com possibilidade de trabalhar com empresas conhecidas, e bom mercado para empresas que estejam à procura de novos talentos para melhorar o seu negócio.  Outro ponto é o facto que a área de jogos tem vindo sempre a crescer estes últimos anos, e com a adição de novos jogos e novos tecnologias, o que permite à nossa empresa de ter sempre novas possibilidades para se manter no mercado e trazer novos olhos para a empresa fazendo-a crescer ao longo do tempo. |

| **5. Plano de Marketing**  *Apresente os diversos elementos da política de produto, o preço de venda previsto, os canais de distribuição a utilizar e a estratégia de comunicação.* |
| --- |
| O principal serviço que iremos prestar no nosso gaming center é um espaço para os utilizadores poderem usufruir de uma experiência completa de jogos com material de alta gama. Como tal, decidimos um preço de 4€/h para cada computador na sala principal cuja capacidade são 10 utilizadores em simultâneo. Temos também produtos associados à temática, tais como aulas de programação, gaming coaching, venda de periféricos de gaming, entre outros – cujos preços vão variando conforme o produto ou serviço em causa. Temos também a possibilidade de comprar pacotes de horas de uso com o nosso cartão de loja que vai permitir aos nossos clientes mais assíduos terem descontos substanciais e respetivos bonus.  Temos como visão estratégica de comunicação dos nossos serviços uma forte presença pública em eventos tais como conferências, palestras, demonstrações e convívios onde iremos divulgar a nossa loja aos demais no contexto de gaming mas também no contexto da tecnologia e inovação pois iremos estar sempre a par dos novos dispositivos de ponta devido aos protocolos que temos com diversas empresas às quais fazemos leasing dos nossos equipamentos. Iremos também fazer publicidade através de diversos media com o fim de ganhar visibilidade diante do nosso público alvo. |

| **6. Análise SWOT da ideia de negócio**  *Liste os pontos fortes e fracos, as oportunidades e as ameaças associadas à exploração do seu negócio.* | |
| --- | --- |
| **Forças** | **Fraquezas** |
| 1. Estratégia de comunicação forte; 2. Jogo exclusivo da loja; 3. Capacidade de fornecer tecnologia de alta qualidade para gaming; 4. Oferta de cursos de desenvolvimento de aplicações e jogos . | 1. Elevado custo de manutenção; 2. Baixo poder de compra de jovens utilizadores; 3. Desvalorização do material. |
| **Oportunidades** | **Ameaças** |
| 1. Não temos concorrência local (loja) 2. Procura crescente na área gaming 3. Boas parcerias nacionais e internacionais na área | 1. Inflação dos custos de manutenção 2. Baixa natalidade 3. Nova concorrência |

| **7. Organização/Produção/Operações e Recursos Humanos**  *Apresente sucintamente a organização da empresa, os seus recursos humanos, as tecnologias a utilizar e as operações a realizar. Indique de que forma os perfis dos promotores se adequam às necessidades do projeto e quais as competências em falta* |
| --- |
| ***Limite de 1000 caracteres (incluindo espaços)***  A organização estrutural da nossa empresa divide-se nos seguintes departamentos: Vendas, Manutenção, Coaching, Relações Publicas e Contabilista(?)  Recursos Humanos: Contabilista, Vendedor, Coach de Programação, Coach de Gaming, Gestor de Software, Gestor de Hardware, Profissional de Relações Publicas.  Tecnologias: Computadores Topo da Gama, 50-250 mbps internet (10 pcs), so windows, plataforma online, etc...  Os promotores têm competencia em Programação, Gaming, Vendas, Gestão de software.  Competências em falta: Gestão de Hardware, Relações públicas, Contabilismo. |

| **8. Análise preliminar dos pressupostos económico-financeiros da ideia de negócio**  *Indique uma previsão dos principais rendimentos e gastos previstos, em particular, uma previsão de vendas para os próximos 5 anos, o preço de venda, os principais custos operacionais e o investimento inicial necessário.* |
| --- |
| O investimento inicial seria de 20000€ o que corresponde a 3 meses de gastos mensais mais 2000€ para mobilar a loja.  É previsto ter um rendimento mensal de 7580€ (menos gastos mensais de 6400€) o que seria 90960€ e 76680€ respetivamente anual, com 14000€ de lucro anual no 1º ano.  No segundo ano, seria feita uma expansão, que aumentaria o rendimento mensal de 16840€ e gastos mensais de 9500€ o que seria 202000€ e 114000€ com um lucro anual de 88000€  No quarto ano será feita outra expansão que duplicaria o rendimento e custo mensal (compra de uma nova loja) rendimento de 404000€ e gastos 228000€ anuais e lucro de 196000€.  Ao fim de 5 anos teríamos um lucro total de 582000€. |