**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 o lindo |
| 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 com bastante conhecimento e aprendizagem.  A nossa missão é sermos uma referência de excelência entre os gaming 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 pode promover o desenvolvimento tecnológico 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 está tudo em conformidade e não existem 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.  Esperamos que grande parte do nosso publico alvo estará entre a faixa etária dos 12 aos 30, uma faixa bastante abrangente... |

| **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 o valor estimado do mercado global de jogos é cerca de US$ 300 bilhões, mais do que os mercados de filmes e música juntos.  Para poder introduzir a nossa empresa no mercado fizemos vários inquéritos junto dos consumidores e o resultado foi positivo e o publico quer um gaming center em Coimbra e ainda a possibilidade de aulas de programação. Alem disso fomos a procura de parcerias junto de empresas que são pontos de referencia neste mercado e alem do mais com bastante experiencia, como a Critical Software, Ubisoft e Origin, foi difícil obter respostas. |

| **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.* |
| --- |
| 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 emprego.  Na era em que vivemos, é um mercado com muita procura, as empresas têm muita falta de pessoas com formação, o 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 emprego em 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 novas tecnologias permite à nossa empresa ter sempre novas possibilidades para se manter no mercado e trazer novos olhos para a empresa fazendo-a crescer a longo prazo. |

| **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 3€/h para cada computador na sala principal cuja capacidade são 10 utilizadores em simultâneo. Temos também aulas de programação, venda de periféricos de gaming, venda de jogos, 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 permite aos nossos clientes terem descontos substanciais e bonus.  Temos como visão estratégica de comunicação dos nossos serviços uma forte presença pública em eventos de tecnologia e inovação pois iremos estar sempre a par dos novos dispositivos de ponta devido aos protocolos que temos com diversas empresas. 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 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* |
| --- |
| A organização estrutural da nossa empresa divide-se nos seguintes departamentos: Vendas, Manutenção e Coaching, tendo inicialmente como recursos humanos um Caixa e um Técnico de Hardware que trabalharão em turnos na caixa da loja. As tecnologias a utilizar na loja seriam: 10 Computadores Topo da Gama, 1500-2000 mbps internet, sistema operativo windows, uma plataforma online, perifericos topo da gama, sistema de streaming para os torneios, cartão da loja, projetor para os cursos de programação, etc...  Atualmente, os promotores da empresa têm experiencia em programação (permitindo criar software como por exemplo o software do cartão), criação e gestão de sites (para facilitar a acessibilidade) e algum conhecimento em vendas. Tendo em falta competências relacionadas a Hardware. |

| **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.* |
| --- |
| Prevemos que os principais rendimentos serão a venda de horas e as aulas de programação e os principais gastos serão o aluguel da loja, o salário dos empregados e o leasing de computadores.  O investimento inicial necessario é de X e no 1º ano estimamos ter um rendimento anual de 95280 e gastos anuais de 83790, dando-nos um lucro total de 7613.  No segundo ano teriamos um rendimento anual de 108434 e gastos anuais de 85084, dando-nos um lucro total de 16804.  No terceiro ano teriamos um rendimento anual de 123458 e gastos anuais de 100950, dando-nos um lucro total de 16152.  No quarto ano teriamos um rendimento anual de 140625 e gastos anuais de 103943, dando-nos um lucro total de 28306 .  No quinto ano teriamos um rendimento anual de 182698 e gastos anuais de 105440, dando-nos um lucro total de 58583.  Para dados mais detalhados, veja em anexo os gastos e rendimentos de cada ano. |

**Anexos**

Modelo SWOT completo:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 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. Desatualização do material |
| Oportunidades | Estratégias Forç.-Op. | Estratégias Fraq.-Op. |
| 1. Não temos concorrência local (loja) 2. Procura crescente na área gaming 3. Boas parcerias nacionais e internacionais na área | 4.2 Com o aumento da procura na área de jogos, a oferta de formação atraí muito publico para a nossa loja.  3.3 Com as boas parcerias disponíveis em Portugal podemos garantir que a nossa loja não fica para trás. | 3.3 Programa de aluguer/renovação de hardware/software  2.2 Apesar de os utilizadores não terem poder de compra, o crescimento e sucesso nesta área motiva os pais a investir em projetos relacionados com a área de jogos/programação. |
| Ameaças | Estratégias Forç.-Am. | Estratégias Fraq.-Am. |
| 1. Inflação dos custos de manutenção 2. Baixa natalidade 3. Nova concorrência | 4.3 Com a oferta de formação de jovens por empresas conhecidas torna a nossa loja mais popular para os pais.  4.2 A nossa loja pretende criar um ambiente para qualquer faixa etária que esteja disposta a querer aprender novos conhecimentos. | 1.1 Redução no gasto de energias, optar por planos ecológicos nos equipamentos usados na loja.  2.2 Oferta de oportunidades de trabalho traz uma faixa etária com mais poder de compra. |

Links uteis:

<https://www.dinheirovivo.pt/empresas/o-mundo-dos-jogos-e-uma-aposta-milionaria-para-as-marcas-12773985.html>

Video em anexo no ficheiro zip.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Pessoas | Processos | Evidências Físicas |
| As pessoas pertencentes à loja terão uma demografica e interesses parecidos aos dos nossos clientes, para além do conhecimento técnico necessário para solução de problemas nos computadores. Isto torna o ambiente mais amigável pois podem relacionar com quem lá trabalha.  Os professores das aulas serão maioritariamente disponibilizados pelas empresas que teriámos como parcerias, que tinha os conhecimentos necessários para dar aulas, mas também criar um ambiente interativo para os alunos. | Tratar os clientes com respeito e sempre à procura de aprender e também ensinar algo ao cliente presente na loja. Após o fim de uma de uma sessão será feita a higiniazação do local em que permaneceu para estar disponível a outro cliente. As aulas seriam muito interativas para motivar o trabalho em grupo que é comum em empresas de desenvolvimento de jogo, e com insentivos de ofertas de estágios e empregos para as empresas parceiras. | O nosso gaming lobby(espaço de jogo) seria construído baseado nas caracteristicas típicas na Esports, isto é, luzes ARGB, equipamento moderno e bem conservado, wallpapers relacianados a jogos populares. Mesmo para o cliente sentir que pode ser ele própio dentro da loja sem se sentir fora de sítio.  No caso do espaço de aula, teria que ser mas conservado, mas ao mesmo tempo, com quadros e premiação dos jogos desenvolvidos com melhor sucesso pelas empresas em parceria com a loja, para motivar os alunos que estão a receber conhecimentos de empresas renumeradas. |

Graphical user interface, application

Description automatically generated

Resultado dos inquéritos:

Chart, pie chart

Description automatically generated

Chart, pie chart

Description automatically generated

Chart, pie chart

Description automatically generated