



*"Todas as pessoas têm direito a participar de  
forma ativa na economia e na sociedade em que  
vivem."*



**Universidade do Minho**

Mestrado Integrado em Engenharia Informática

Mestrado em Engenharia Informática

Escola de Engenharia - Departamento de Informática

# **UM ID Business Case**

A82145 - Filipa Correia Parente

A81986 - Nuno Afonso Gonçalves Solha Moreira Valente

PG37159 - Mateus da Silva Ferreira

A81403 - Pedro Henrique de Passos Ferreira

A81451 - Alexandre Rzepecki Rodrigues

PG39261 - Leonardo de Jesus Silva

PG41843 - Diogo Rafael Ferraz Duarte

A74572 - Rui Pedro Barbosa Rodrigues

PG39295 - Ricardo Cunha Dias

# Índice

<b>Resumo Executivo</b>	<b>3</b>
<b>Contextualização</b>	<b>4</b>
<b>Proposta de valor</b>	<b>5</b>
Descrição do produto	5
Vantagens competitivas	6
<b>Análise do Mercado, Indústria e Concorrentes</b>	<b>7</b>
O mercado	7
Análise PEST	7
Análise da concorrência	7
Oportunidades e ameaças do produto	8
<b>Modelo e Estratégia de Negócio</b>	<b>9</b>
Actividades chave	9
Parcerias chave	9
Canais de comunicação	9
Modelo de pricing	9
Estratégia comercial	10
Pontos fortes e fracos	10
<b>Avaliação económico-financeira</b>	<b>11</b>
Vendas	11
Fornecimentos e Serviços Externos	13
Gastos com o Pessoal	14
Investimento	16
Financiamento	18
Demonstração de Resultados	19
Mapa de Cash Flows	20
Plano de Financiamento	21
Balanço	22
Indicadores Económico-Financeiros	23
Avaliação do Projeto	24
<b>Anexos</b>	<b>26</b>
Análise Estratégica Canvas	26
Business Model Canvas	27

## Resumo Executivo

A Let's ID é uma startup criada por alunos da Universidade do Minho que desenvolve produtos que têm por base a digitalização do documento de identificação dos seus utilizadores e a centralização dos serviços disponibilizados pelas suas respectivas instituições que serão usados a partir desta identificação digitalizada.

Uma vez que somos alunos do curso de Engenharia Informática leva a que não possuamos grande conhecimento na área financeira, contudo estamos confiantes na nossa capacidade de desenvolver um produto de excelente qualidade e que seja capaz de satisfazer as necessidades actuais e futuras dos nossos clientes.

Após analisarmos os nossos potenciais clientes chegamos à conclusão de que o sector de ensino superior seria a melhor aposta, não só por haver um grande número de instituições no nosso país mas também por termos conhecimento dos vários problemas existentes nestes espaços.

Dado isto, foram analisados vários concorrentes que já se encontravam no mercado e que possuíssem funcionalidades semelhantes às do nosso produto, contudo a nossa solução apresenta funcionalidades que nos coloca num patamar acima deles todos.

Depois de analisarmos o nosso mercado, seguimos com a elaboração da nossa estratégia de negócio na qual foram adotadas várias medidas que têm como objetivos principais a obtenção do maior lucro possível e serem adaptáveis às características dos nossos clientes, tendo também em consideração as eventuais alterações que poderão ocorrer à medida que o nosso negócio cresce.

Por fim, foi utilizado um ficheiro Excel para podermos verificar se o nosso negócio era rentável ou não, sendo que neste último caso teríamos que efetuar as mudanças necessárias para que o negócio se tornasse mais viável.

# Contextualização

O desenvolvimento deste projeto surgiu a partir de vários problemas dos quais fomos vítimas enquanto alunos da Universidade do Minho (UM). Dos vários existentes destacam-se os que estão relacionados com o documento que permite a identificação enquanto estudantes da instituição de ensino e com os serviços que esta disponibiliza. Estes problemas estão associados a diversas situações, como por exemplo, as sanções que podem ser impostas devido a não possuir o documento de identificação quando este for requerido, o pagamento que tem de ser efetuado para a emissão de um novo documento de identificação no caso de ter sido danificado ou perdido, o facto de haver diversos mecanismos mais tradicionais e independentes entre si para utilizar cada um dos serviços disponibilizados pela instituição, filas de espera enormes para comprar senhas da cantina, etc.

Tendo estes casos em consideração, através do nosso produto irá ser possível proporcionar aos nossos clientes uma maior satisfação ao utilizar os serviços das instituições em que estão inseridos, de forma a reduzir burocracias inerentes a eles, simplificando os processos. Esta abordagem, para além de ser extremamente conveniente para todas as partes envolvidas, proporciona uma melhor gestão dos dados, otimizando o tempo dos mesmos e agilizando o processo para aceder aos serviços de forma segura.

# Proposta de valor

## Descrição do produto

O nosso produto consiste numa aplicação que terá como função digitalizar o documento de identificação dos utilizadores e centralizar os serviços disponibilizados pela respectiva instituição que serão usados a partir desta identificação digitalizada.

Desta forma será possível que os nossos utilizadores se identifiquem nas suas respectivas instituições através de um smartphone diminuindo assim a probabilidade da ocorrência de perdas e de danos, uma vez que as pessoas têm mais cuidado com o seu telemóvel do que com um cartão, deixando também de haver a necessidade de solicitar e pagar por um novo documento. Outro benefício obtido através da utilização do nosso produto é a possibilidade de os nossos utilizadores usufruírem dos vários serviços disponibilizados pelas suas instituições através da mesma plataforma digital, reduzindo assim as complicações que surgem ao aceder/utilizar estes mesmos.

De forma a que o nosso produto se adapte melhor às necessidades de cada instituição, tanto o nome de cada produto como os serviços a serem centralizados serão completamente personalizáveis.

No estado atual do projeto foi desenvolvido uma aplicação capaz de identificar membros de uma dada instituição e a utilização de dois serviços: reserva de salas e utilização de serviços por senha.

Futuramente pretende-se desenvolver as seguintes funcionalidades:

- Consulta dos pagamentos das propinas;
- Consulta do horário;
- Reserva de livros da biblioteca;
- Gestão de eventos da instituição.

A produção de um produto para uma instituição diferente requer um processo de extração dos dados necessários da instituição em causa e a implementação do produto com as funcionalidades pedidas numa plataforma de cloud.

## Vantagens competitivas

Abaixo estão apresentadas algumas das vantagens competitivas do nosso produto.

- Maior facilidade de comunicação das instituições com os utilizadores;
- Maior facilidade dos utilizadores usufruírem dos serviços sem complicações acrescidas;
- Inovação, com propostas de soluções inovadoras de identificação digital;
- Elevada capacidade de resposta às necessidades dos clientes;
- Qualidade superior, com a garantia de entrega de soluções seguras e personalizadas para cada cliente.

# Análise do Mercado, Indústria e Concorrentes

## O mercado

O nosso mercado principal será o sector de ensino superior uma vez que existem cerca de 287 instituições que em conjunto apresentam 396.909 alunos, sendo este um número que em todos os anos cresce cada vez mais. Estes alunos, para além de serem também vítimas dos mesmos problemas que já foram mencionados anteriormente, também procuram comodidade ao usar serviços e produtos e apresentam interesse em tecnologia, o que leva a que as instituições queiram adotar a nossa solução para lhes proporcionar a melhor experiência de estudo possível. Futuramente tencionamos também abranger outros setores que não sejam de educação.

De notar que neste caso o nosso cliente serão as instituições que iram pagar pelo produto de software. Já os consumidores serão quaisquer entidades que estejam dispostas a utilizar o sistema quando este se encontrar funcional na respectiva instituição.

## Análise PEST

Abaixo encontram-se alguns pontos da análise PEST realizada.

- Evolução das instituições poderá levar a um maior uso da aplicação.
- O encerramento de certas instituições, implica que a aplicação já não tenha uso.
- Épocas de baixa (como férias ou pandemias) implicam o menor uso da aplicação.

## Análise da concorrência

Após analisar o mercado, foram detectadas algumas soluções para o problema em causa. De todas as soluções encontradas temos que realçar o "ID123" uma vez que se trata do nosso principal concorrente devido a incorporar quase todas as



funcionalidades que pretendemos que o nosso produto possua. Contudo, o nosso produto disponibiliza uma funcionalidade que não é abrangida pelo “ID123”, sendo esta a capacidade de integrar serviços físicos, tratando-se de uma funcionalidade que nos torna mais versáteis comparativamente aos nossos concorrentes. Outro concorrente que vale a pena mencionar é o “id.gov.pt” uma vez que se trata de uma solução nacional. Contudo, apenas serve de alternativa aos cartões físicos sendo exclusivamente válido para documentos referentes ao cidadão português, isto é, o cartão de cidadão, cartão da ADSE, carta de condução, etc.

## Oportunidades e ameaças do produto

Nesta seção serão descritas algumas das oportunidades e ameaças do nosso produto.

### Oportunidades

- Tempo gasto em filas de espera para aceder aos serviços;
- Falta de padronização para usar serviços;

### Ameaças

- Utilizador esquecer-se do seu smartphone;
- Resistência por parte das instituições para adotar o nosso produto.

# Modelo e Estratégia de Negócio

## Actividades chave

De forma a garantirmos que o nosso produto satisfaz as necessidades dos nossos clientes e consumidores será necessário que este permita a identificação digital móvel de uma forma segura e que consiga agregar serviços que as instituições disponibilizem que serão acedidos através da identificação digital.

## Parcerias chave

Nesta secção serão listadas algumas das parcerias chave para o nosso negócio.

- GitHub;
- Escritório jurídico;
- Play Store e Apple Store;
- Escritório contabilístico;
- TecMinho.

## Canais de comunicação

Inicialmente os canais de comunicação com os nossos clientes serão de forma presencial. Contudo, à medida que o número de clientes começar a aumentar de forma significativa iremos passar a utilizar meios de comunicação digitais.

Relativamente aos nossos utilizadores, os mecanismos de comunicação irão consistir em feedbacks relativos à sua experiência ao utilizar o produto.

## Modelo de pricing

O modelo de pricing do nosso produto consistirá em subscrições anuais a vários pacotes. O pacote base será obrigatório uma vez que fornece o serviço de identificação necessário, tendo este um valor anual de 1€ por cada elemento da instituição. Os outros pacotes serão opcionais, sendo que cada um terá o preço de 0.25€ por cada elemento da instituição. Estes preços irão cobrir as despesas de aluguer de um serviço de cloud e de manutenção técnica.

Adicionalmente será feito um pagamento único de 2000€ que terá o propósito de cobrir o serviço de instalação de diversos leitores e da mão de obra de instalação.

De notar que estes assuntos serão explorados com mais detalhe no capítulo “Avaliação económico-financeira”.

## Estratégia comercial

O objetivo inicial é implementar com sucesso o produto numa instituição de ensino superior com um número substancial de alunos. Como alunos da Universidade do Minho, pensamos que esta é uma boa escolha para se efetuar a primeira implementação. Após demonstrar o sucesso do produto na primeira instituição de ensino será mais fácil adquirir novos clientes, o que levará a um efeito amplificador da capacidade de obter clientes. Após obtermos um número significativo de instituições no sector de ensino, acreditamos que é possível expandir o produto para outros setores.

Optou-se por não utilizar meios de publicidade tradicionais como anúncios e cartazes visto que os clientes pretendidos não são o público em geral mas sim os membros executivos das várias instituições.

## Pontos fortes e fracos

Nesta seção serão listados os pontos fortes e fracos do nosso produto.

### Fortes

- Aplicações com recurso de segurança;
- Processo de identificação mais moderno e conveniente;
- Utilização da identificação para aceder aos serviços;
- Adaptabilidade a outros setores.

### Fracos

- Requer a utilização de um smartphone.

# Avaliação econômico-financeira

As projeções financeiras foram realizadas recorrendo ao modelo econômico-financeiro do IAPMEI. As projeções começam a meio do ano de 2021 e decorrem até 2026.

Segue-se uma análise do modelo financeiro da empresa Let's ID.

## Vendas

A empresa começará a vender 3 tipos de produto, sendo o mais importante o pacote base que envolve a identificação dos utilizadores os 2 outros pacotes serão opcionais para o cliente. Estes pacotes serão adquiridos pelos clientes no formato de subscrição anual e terão um custo dependente do número de utilizadores.

Adicionalmente será fornecido um serviço de instalação pago apenas uma vez por cliente que cobrirá os custos de instalação.

Durante o primeiro ano ocorrerá o lançamento do produto UMID, um produto desenvolvido para a Universidade do Minho. No segundo ano espera-se que mais duas universidades de porte médio adotem a nossa solução.

Os dois primeiros anos serão utilizados para otimização do produto e prova de conceito. Após os quais espera-se um rápido crescimento no número de vendas.

Pelo ano de 2025 prevemos ter contratos com a maior parte do setor académico e prosseguir com a entrada em outros mercados como o empresarial.

**Vendas + Prestações de Serviços**

	2021	2022	2023	2024	2025	2026
<b>Taxa de variação dos preços</b>						

<b>VENDAS - MERCADO NACIONAL</b>	2021	2022	2023	2024	2025	2026
<b>Pacote Base</b>	<b>21,670</b>	<b>54,175</b>	<b>121,894</b>	<b>292,545</b>	<b>336,427</b>	<b>370,069</b>
Quantidades vendidas	21,670	54,175	121,894	292,545	336,427	370,069
Taxa de crescimento das unidades vendidas		150.00%	125.00%	140.00%	15.00%	10.00%
Preço Unitário	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
<b>Pacote Extra Senhas</b>	<b>5,418</b>	<b>13,544</b>	<b>30,473</b>	<b>68,565</b>	<b>76,793</b>	<b>81,401</b>
Quantidades vendidas	21,670	54,175	121,894	274,261	307,172	325,603
Taxa de crescimento das unidades vendidas		150.00%	125.00%	125.00%	12.00%	6.00%
Preço Unitário	0.25	0.25	0.25	0.25	0.25	0.25
<b>Pacote Extra Salas</b>	<b>5,418</b>	<b>14,086</b>	<b>31,692</b>	<b>69,723</b>	<b>76,696</b>	<b>80,530</b>
Quantidades vendidas	21,670	56,342	126,770	278,893	306,782	322,121
Taxa de crescimento das unidades vendidas		160.00%	125.00%	120.00%	10.00%	5.00%
Preço Unitário	0.25	0.25	0.25	0.25	0.25	0.25
<b>Serviço instalação</b>	<b>2,000</b>	<b>4,000</b>	<b>10,000</b>	<b>36,000</b>	<b>42,000</b>	<b>50,000</b>
Quantidades vendidas	1	2	5	18	21	25
Taxa de crescimento das unidades vendidas						
Preço Unitário	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
<b>TOTAL</b>	<b>34,505</b>	<b>85,804</b>	<b>194,060</b>	<b>466,833</b>	<b>531,915</b>	<b>582,000</b>

<b>VENDAS - EXPORTAÇÃO</b>	2021	2022	2023	2024	2025	2026
<b>Produto A *</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Quantidades vendidas		0	0	0	0	0
Taxa de crescimento das unidades vendidas						
Preço Unitário		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Produto B *</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Quantidades vendidas		0	0	0	0	0
Taxa de crescimento das unidades vendidas						
Preço Unitário		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

\* Produtos / Famílias de Produtos / Mercadorias

**NOTA:** Caso não tenha conhecimento das quantidades, colocar o valor das vendas na linha das "Quantidades Vendidas" e o valor 1 na linha do "Preço Unitário".

<b>PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS - MERCADO NACIONAL</b>	2021	2022	2023	2024	2025	2026
<b>Serviço A</b>		0	0	0	0	0
Taxa de crescimento						
<b>Serviço B</b>		0	0	0	0	0
Taxa de crescimento						
<b>Serviço C</b>		0	0	0	0	0
Taxa de crescimento						
<b>Serviço D</b>		0	0	0	0	0
Taxa de crescimento						
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

<b>PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS - EXPORTAÇÕES</b>	2021	2022	2023	2024	2025	2026
<b>Serviço A</b>		0	0	0	0	0
Taxa de crescimento						
<b>Serviço B</b>		0	0	0	0	0
Taxa de crescimento						
<b>Serviço C</b>		0	0	0	0	0
Taxa de crescimento						
<b>Serviço D</b>		0	0	0	0	0
Taxa de crescimento						
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>


<b>TOTAL VENDAS - MERCADO NACIONAL</b>	<b>34,505</b>	<b>85,804</b>	<b>194,060</b>	<b>466,833</b>	<b>531,915</b>	<b>582,000</b>
<b>TOTAL VENDAS - EXPORTAÇÕES</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL VENDAS</b>	<b>34,505</b>	<b>85,804</b>	<b>194,060</b>	<b>466,833</b>	<b>531,915</b>	<b>582,000</b>
<b>IVA VENDAS</b> 23.00%	<b>7,936</b>	<b>19,735</b>	<b>44,634</b>	<b>107,372</b>	<b>122,341</b>	<b>133,860</b>

<b>TOTAL PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS - MERCADO NACIONAL</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS - EXPORTAÇÕES</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

# Fornecimentos e Serviços Externos

Para a empresa funcionar esta requer um número de serviços estes serviços são:

- Advogados/honorários
- pacote de internet
- Serviço de limpeza
- Aluguer da cloud (irá escalar com o número de utilizadores)



IAPMEI

Parcerias para o Crescimento

Empresa:

Let's ID, Lda

Euros

FSE - Fornecimentos e Serviços Externos

					2021	2022	2023	2024	2025	2026
Nº Meses					6	12	12	12	12	12
Taxa de crescimento										
	Tx IVA	CF	CV	Valor Mensal	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Subcontratos	23.0%	100.0%								
Serviços especializados										
Trabalhos especializados	23.0%	100.0%								
Publicidade e propaganda	23.0%	100.0%								
Vigilância e segurança	23.0%	100.0%								
Honorários	23.0%	50.0%	50.0%	250.00	1,500.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Comissões	23.0%	100.0%								
Conservação e reparação	23.0%	100.0%								
Materiais										
Ferramentas e utensílios de desgaste rápido	23.0%	100.0%								
Livros e documentação técnica	23.0%	100.0%								
Material de escritório	23.0%	100.0%								
Artigos para oferta	23.0%	100.0%								
Energia e fluidos										
Electricidade	23.0%	50.0%	50.0%	120.00	720.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00
Combustíveis	23.0%	100.0%								
Água	6.0%	50.0%	50.0%	30.00	180.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00
Deslocações, estadas e transportes										
Deslocações e Estadas	23.0%	50.0%	50.0%	88.00	528.00	1,056.00	1,056.00	1,056.00	1,056.00	1,056.00
Transportes de pessoal	23.0%	100.0%								
Transportes de mercadorias	23.0%	100.0%								
Serviços diversos										
Rendas e alugueres	23.0%	100.0%		0.01	1,560.00	7,800.00	17,550.00	42,120.00	48,438.00	53,281.80
Comunicação	23.0%	50.0%	50.0%	72.25	433.50	867.00	867.00	867.00	867.00	867.00
Seguros		100.0%								
Royalties	23.0%	100.0%								
Contencioso e notariado	23.0%	100.0%								
Despesas de representação	23.0%	100.0%								
Limpeza, higiene e conforto	23.0%	50.0%	50.0%	200.00	1,200.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00
Outros serviços	23.0%	100.0%								
TOTAL FSE					6,121.50	16,923.00	26,673.00	51,243.00	57,561.00	62,404.80
FSE - Custos Fixos					3,840.75	12,361.50	22,111.50	46,681.50	52,999.50	57,843.30
FSE - Custos Variáveis					2,280.75	4,561.50	4,561.50	4,561.50	4,561.50	4,561.50
TOTAL FSE					6,121.50	16,923.00	26,673.00	51,243.00	57,561.00	62,404.80
IVA					897.11	1,794.21	1,794.21	1,794.21	1,794.21	1,794.21
FSE + IVA					7,018.61	18,717.21	28,467.21	53,037.21	59,355.21	64,199.01

## Gastos com o Pessoal

Apenas começamos a aumentar o número de pessoal da empresa a partir de 2023 uma vez que é neste ano onde ocorre um grande aumento no número de clientes. Os salários de cada profissão foram obtidos a partir da média dos resultados de várias pesquisas efetuadas na internet.

**Gastos com o Pessoal**

Nº Meses	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Incremento Anual (Vencimentos + Sub. Almoço)	7	14	14	14	14	14

Quadro de Pessoal (n.º pessoas)	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Administração / Direcção	1	1	1	1	1	1
Administrativa Financeira						
Comercial / Marketing						
Produção / Operacional	2	2	4	7	10	11
Qualidade						
Manutenção						
Aprovisionamento						
Investigação & Desenvolvimento						
Outros						
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>8</b>	<b>11</b>	<b>12</b>

Quadro de Pessoal (n.º meses de trabalho)	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Administração / Direcção	7	11	11	11	11	11
Administrativa Financeira						
Comercial / Marketing						
Produção / Operacional	7	11	11	11	11	11
Qualidade						
Manutenção						
Aprovisionamento						
Investigação & Desenvolvimento						
Outros						

Remuneração base mensal	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Administração / Direcção	1,700	1,700	1,700	2,200	2,200	2,200
Administrativa Financeira						
Comercial / Marketing						
Produção / Operacional	1,200	1,200	1,200	1,600	1,600	1,600
Qualidade						
Manutenção						
Aprovisionamento						
Investigação & Desenvolvimento						
Outros						

Remuneração base anual - TOTAL Colaboradores	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Administração / Direcção	6,942	21,817	21,817	28,233	28,233	28,233
Administrativa Financeira						
Comercial / Marketing						
Produção / Operacional	9,800	30,800	61,600	143,733	205,333	225,867
Qualidade						
Manutenção						
Aprovisionamento						
Investigação & Desenvolvimento						
Outros						
<b>TOTAL</b>	<b>16,742</b>	<b>52,617</b>	<b>83,417</b>	<b>171,967</b>	<b>233,567</b>	<b>254,100</b>

Outros Gastos	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Segurança Social						
Órgãos Sociais	23.75%	1,649	5,181	5,181	6,705	6,705
Pessoal	23.75%	2,328	7,315	14,630	34,137	53,643
Seguros Acidentes de Trabalho						
Subsidio Alimentação - nº dias úteis/mês x subsidio/dia						
N.º meses subsidio alimentação (meses)						
Comissões & Prémios						
Órgãos Sociais						
Pessoal						
Formação						
Outros custos com pessoal						
<b>TOTAL OUTROS GASTOS</b>	<b>3,976</b>	<b>12,496</b>	<b>19,811</b>	<b>40,842</b>	<b>55,472</b>	<b>60,349</b>
<b>TOTAL GASTOS COM PESSOAL</b>	<b>20,718</b>	<b>65,113</b>	<b>103,228</b>	<b>212,809</b>	<b>289,039</b>	<b>314,449</b>

QUADRO RESUMO	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Remunerações						
Órgãos Sociais	6,942	21,817	21,817	28,233	28,233	28,233
Pessoal	9,800	30,800	61,600	143,733	205,333	225,867
Encargos sobre remunerações	3,976	12,496	19,811	40,842	55,472	60,349
Seguros Acidentes de Trabalho e doenças profissionais						
Gastos de acção social						
Outros gastos com pessoal						
<b>TOTAL GASTOS COM PESSOAL</b>	<b>20,718</b>	<b>65,113</b>	<b>103,228</b>	<b>212,809</b>	<b>289,039</b>	<b>314,449</b>

Retenções Colaboradores	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Retenção SS Colaborador						
Gerência / Administração	11.00%	764	2,400	3,106	3,106	3,106
Outro Pessoal	11.00%	1,078	3,388	15,811	22,587	24,845
Retenção IRS Colaborador	15.00%	2,511	7,893	12,513	26,795	38,115
<b>TOTAL Retenções</b>	<b>4,353</b>	<b>13,680</b>	<b>21,688</b>	<b>44,711</b>	<b>60,727</b>	<b>66,066</b>



## Investimento

Um dos primeiros investimentos que iremos efetuar é o aluguer de um escritório para que a equipa possa trabalhar, sendo que este deverá possuir uma dimensão que seja suficiente tanto para os elementos atuais como para a inclusão de novos elementos. Uma vez que no ano de 2024 foi obtido o nosso maior lucro, decidimos que o ano de 2025 seria ideal para investir na compra de um servidor e de um espaço próprio para reduzir os custos que iríamos ter a longo prazo.

Vamos ter também despesas com materiais como mesas, cadeiras, computadores para cada trabalhador e outros materiais de escritório como papéis, canetas, etc.

Finalmente, iremos investir em licenças de programas de computador para que cada funcionário tenha licenças para trabalhar com office e github com a exceção dos funcionários administrativos/financeiros que apenas terão a licença do office.

**Investimento**

Investimento por ano	2021	2022	2023	2024	2025	2026
<b>Propriedades de investimento</b>						
Terrenos e recursos naturais						
Edifícios e Outras construções						
Outras propriedades de investimento						
<b>Total propriedades de investimento</b>						
<b>Activos fixos tangíveis</b>						
Terrenos e Recursos Naturais						
Edifícios e Outras Construções	2,400	4,800	4,800	4,800	75,000	
Equipamento Básico	9,000		3,000	3,000	7,500	1,000
Equipamento de Transporte						
Equipamento Administrativo	50	50	150	200	250	250
Equipamentos biológicos						
Outros activos fixos tangíveis						
<b>Total Activos Fixos Tangíveis</b>	<b>11,450</b>	<b>4,850</b>	<b>7,950</b>	<b>8,000</b>	<b>82,750</b>	<b>1,250</b>
<b>Activos Intangíveis</b>						
Goodwill						
Projectos de desenvolvimento						
Programas de computador	1,680	3,360	4,206	5,286	6,618	6,978
Propriedade industrial						
Outros activos intangíveis						
<b>Total Activos Intangíveis</b>	<b>1,680</b>	<b>3,360</b>	<b>4,206</b>	<b>5,286</b>	<b>6,618</b>	<b>6,978</b>
<b>Total Investimento</b>	<b>13,130</b>	<b>8,210</b>	<b>12,156</b>	<b>13,286</b>	<b>89,368</b>	<b>8,228</b>

IVA	23%	2,468	784	1,692	1,952	3,305	1,892
-----	-----	-------	-----	-------	-------	-------	-------

Valores Acumulados	2021	2022	2023	2024	2025	2026
<b>Propriedades de investimento</b>						
Terrenos e recursos naturais						
Edifícios e Outras construções						
Outras propriedades de investimento						
<b>Total propriedades de investimento</b>						
<b>Activos fixos tangíveis</b>						
Terrenos e Recursos Naturais						
Edifícios e Outras Construções	2,400	7,200	12,000	16,800	91,800	91,800
Equipamento Básico	9,000	9,000	12,000	15,000	22,500	23,500
Equipamento de Transporte						
Equipamento Administrativo	50	100	250	450	700	950
Equipamentos biológicos						
Outros activos fixos tangíveis						
<b>Total Activos Fixos Tangíveis</b>	<b>11,450</b>	<b>16,300</b>	<b>24,250</b>	<b>32,250</b>	<b>115,000</b>	<b>116,250</b>
<b>Activos Intangíveis</b>						
Goodwill						
Projectos de desenvolvimento						
Programas de computador	1,680	5,040	9,246	14,532	21,150	28,128
Propriedade industrial						
Outros activos intangíveis						
<b>Total Activos Intangíveis</b>	<b>1,680</b>	<b>5,040</b>	<b>9,246</b>	<b>14,532</b>	<b>21,150</b>	<b>28,128</b>
<b>Total</b>	<b>13,130</b>	<b>21,340</b>	<b>33,496</b>	<b>46,782</b>	<b>136,150</b>	<b>144,378</b>

Taxas de Depreciações e amortizações	
<b>Propriedades de investimento</b>	
Edifícios e Outras construções	4.00%
Outras propriedades de investimento	20.00%
<b>Activos fixos tangíveis</b>	
Edifícios e Outras Construções	10.00%
Equipamento Básico	12.50%
Equipamento de Transporte	25.00%
Equipamento Administrativo	20.00%
Equipamentos biológicos	20.00%
Outros activos fixos tangíveis	20.00%
<b>Activos Intangíveis</b>	
Projectos de desenvolvimento	33.333%
Programas de computador	33.333%
Propriedade industrial	20.000%
Outros activos intangíveis	33.333%

\* nota: se a taxa a utilizar for 33,33%, colocar mais uma casa decimal, considerando 33,333%

N.º meses actividade primeiro ano	6
-----------------------------------	---

<b>Total Depreciações &amp; Amortizações</b>	<b>968</b>	<b>3,545</b>	<b>5,832</b>	<b>8,209</b>	<b>17,503</b>	<b>18,597</b>
--	------------	--------------	--------------	--------------	---------------	---------------

Depreciações & Amortizações acumuladas	2021	2022	2023	2024	2025	2026
<b>Propriedades de investimento</b>						
<b>Activos fixos tangíveis</b>	688	2,553	5,303	8,948	21,080	33,383
<b>Activos Intangíveis</b>	280	1,960	5,042	9,606	14,976	21,270
<b>TOTAL</b>	<b>968</b>	<b>4,513</b>	<b>10,345</b>	<b>18,554</b>	<b>36,056</b>	<b>54,653</b>

Valores Balanço	2021	2022	2023	2024	2025	2026
<b>Propriedades de investimento</b>						
<b>Activos fixos tangíveis</b>	10,763	13,748	18,948	23,303	93,920	82,868

# Financiamento

Será feito um investimento no valor de 15,000€ anual que irá cobrir as despesas dos dois primeiros anos. Devido ao número de vendas projetadas não existe mais nenhuma necessidade de financiamento nos 6 anos previstos.



**Empresa:** Let's ID, Lda  
Euros

## Financiamento

	2021	2022	2023	2024	2025	2026
<b>Investimento</b>	13,749	8,667	15,347	20,432	89,919	8,995
Margem de segurança						
<b>Necessidades de financiamento</b>	<b>13,700</b>	<b>8,700</b>	<b>15,300</b>	<b>20,400</b>	<b>89,900</b>	<b>9,000</b>
<b>Fontes de Financiamento</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>
Meios Libertos	5,355	2,129	45,996	145,525	133,548	147,771
Capital	15,000					
Outros instrumentos de capital						
Empréstimos de Sócios						
Financiamento bancário e outras Inst. Crédito						
Subsídios						
<b>TOTAL</b>	<b>20,355</b>	<b>2,129</b>	<b>45,996</b>	<b>145,525</b>	<b>133,548</b>	<b>147,771</b>

# Demonstração de Resultados

Como podemos ver na página excel de resultados previsionais. Apenas no segundo ano de atividade os custos superam os proveitos da empresa, isto deve-se principalmente aos gastos com pessoal. Nos restantes anos demonstra-se uma rentabilidade líquida positiva.



**IAPMEI**  
Parceiros para o Crescimento

Empresa: Lefs ID, Lda  
Euros

## Demonstração de Resultados Previsional

	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Vendas e serviços prestados	34,505	85,804	194,060	466,833	531,915	582,000
Subsídios à Exploração						
Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos						
Variação nos inventários da produção						
Trabalhos para a própria entidade						
CMVMC						
Fornecimento e serviços externos	6,122	16,923	26,673	51,243	57,561	62,405
Gastos com o pessoal	20,718	65,113	103,228	212,809	289,039	314,449
Imparidade de inventários (perdas/reversões)						
Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)	849	2,111	4,774	11,484	13,085	14,317
Provisões (aumentos/reduções)						
Imparidade de investimentos não depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)						
Aumentos/reduções de justo valor						
Outros rendimentos e ganhos						
Outros gastos e perdas						
<b>EBITDA (Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos)</b>	<b>6,817</b>	<b>1,657</b>	<b>59,385</b>	<b>191,298</b>	<b>172,230</b>	<b>190,830</b>
Gastos/reversões de depreciação e amortização	968	3,545	5,832	8,209	17,503	18,597
Imparidade de ativos depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)						
<b>EBIT (Resultado Operacional)</b>	<b>5,849</b>	<b>-1,888</b>	<b>53,553</b>	<b>183,089</b>	<b>154,728</b>	<b>172,233</b>
Juros e rendimentos similares obtidos						
Juros e gastos similares suportados						
<b>RESULTADO ANTES DE IMPOSTOS</b>	<b>5,849</b>	<b>-1,888</b>	<b>53,553</b>	<b>183,089</b>	<b>154,728</b>	<b>172,233</b>
Imposto sobre o rendimento do período	1,462		12,916	45,772	38,682	43,058
<b>RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO</b>	<b>4,387</b>	<b>-1,888</b>	<b>40,636</b>	<b>137,316</b>	<b>116,046</b>	<b>129,175</b>

# Mapa de Cash Flows

O mapa de Cash Flows ilustra valores negativos nos 2 primeiros anos e valores positivos nos restantes.



**Empresa:** Lefs D, Lda  
Euros

## Mapa de Cash Flows Operacionais

	2021	2022	2023	2024	2025	2026
<b>Meios Libertos do Projecto</b>						
Resultados Operacionais (EBIT) x (1-IRC)	4,387	-1,416	40,164	137,316	116,046	129,175
Depreciações e amortizações	968	3,545	5,832	8,209	17,503	18,597
Provisões do exercício						
	<b>5,355</b>	<b>2,129</b>	<b>45,996</b>	<b>145,525</b>	<b>133,548</b>	<b>147,771</b>
<b>Investim./Desinvest. em Fundo Maneio</b>						
Fundo de Maneio	-619	-457	-3,191	-7,146	-551	-767
<b>CASH FLOW de Exploração</b>	<b>4,735</b>	<b>1,672</b>	<b>42,805</b>	<b>138,380</b>	<b>132,997</b>	<b>147,004</b>
<b>Investim./Desinvest. em Capital Fixo</b>						
Capital Fixo	-13,130	-8,210	-12,156	-13,286	-89,368	-8,228
<b>Free cash-flow</b>	<b>-8,395</b>	<b>-6,538</b>	<b>30,649</b>	<b>125,094</b>	<b>43,629</b>	<b>138,776</b>
<b>CASH FLOW acumulado</b>	<b>-8,395</b>	<b>-14,933</b>	<b>15,717</b>	<b>140,810</b>	<b>184,439</b>	<b>323,215</b>

# Plano de Financiamento

Através de uma análise do plano de financiamento, observamos as principais fontes de origens e aplicações de fundos do projeto. Podemos observar que nos primeiros anos a principal origem de fundos é o financiamento de 15,000€ dos fundadores da empresa e que cobre as aplicações de fundo. A partir do terceiro ano as aplicações de fundo são totalmente cobertas pelos meios libertos brutos. É importante sublinhar que o saldo da tesouraria acumulado é positivo ao longo dos 6 anos.



**Empresa:** Let's ID, Lda  
Euros

## Plano de Financiamento

	2021	2022	2023	2024	2025	2026
<b>ORIGENS DE FUNDOS</b>						
Meios Libertos Brutos	7,666	3,768	64,158	202,782	185,316	205,147
Capital Social (entrada de fundos)	15,000					
Outros instrumentos de capital						
Empréstimos Obtidos						
Desinv est. em Capital Fixo						
Desinv est. em FMN						
Provetos Financeiros						
<b>Total das Origens</b>	<b>22,666</b>	<b>3,768</b>	<b>64,158</b>	<b>202,782</b>	<b>185,316</b>	<b>205,147</b>
<b>APLICAÇÕES DE FUNDOS</b>						
Inv. Capital Fixo	13,130	8,210	12,156	13,286	89,368	8,228
Inv. Fundo de Maneio	619	457	3,191	7,146	551	767
Imposto sobre os Lucros		1,462		12,916	45,772	38,682
Pagamento de Dividendos						
Reembolso de Empréstimos						
Encargos Financeiros						
<b>Total das Aplicações</b>	<b>13,749</b>	<b>10,129</b>	<b>15,347</b>	<b>33,348</b>	<b>135,692</b>	<b>47,677</b>
<b>Saldo de Tesouraria Anual</b>	<b>8,916</b>	<b>-6,361</b>	<b>48,811</b>	<b>169,434</b>	<b>49,624</b>	<b>157,469</b>
<b>Saldo de Tesouraria Acumulado</b>	<b>8,916</b>	<b>2,555</b>	<b>51,366</b>	<b>220,800</b>	<b>270,424</b>	<b>427,894</b>
<b>Aplicações / Empréstimo Curto Prazo</b>	<b>8,916</b>	<b>2,555</b>	<b>51,366</b>	<b>220,800</b>	<b>270,424</b>	<b>427,894</b>
<b>Soma Controlo</b>						

# Balanço

O seguinte mapa expressa a situação patrimonial do projeto no que diz respeito ao seu passivo e capital próprio.



Empresa: Lef's ID, Lda  
Euros

## Balanço Previsional

	2021	2022	2023	2024	2025	2026
<b>ACTIVO</b>						
<b>Activo Não Corrente</b>	<b>12,163</b>	<b>16,828</b>	<b>23,152</b>	<b>28,229</b>	<b>100,094</b>	<b>89,726</b>
Activos fixos tangíveis	10,763	13,748	18,948	23,303	93,920	82,868
Propriedades de investimento						
Activos Intangíveis	1,400	3,080	4,204	4,926	6,174	6,858
Investimentos financeiros						
<b>Activo corrente</b>	<b>11,604</b>	<b>8,391</b>	<b>63,524</b>	<b>249,433</b>	<b>292,643</b>	<b>440,929</b>
Inventários						
Clientes	2,688	5,835	12,158	28,633	22,219	13,035
Estado e Outros Entes Públicos						
Accionistas/sócios						
Outras contas a receber						
Diferimentos						
Caixa e depósitos bancários	8,916	2,555	51,366	220,800	270,424	427,894
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>23,767</b>	<b>25,218</b>	<b>86,675</b>	<b>277,661</b>	<b>392,737</b>	<b>530,654</b>
<b>CAPITAL PRÓPRIO</b>						
Capital realizado	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000
Ações (quotas próprias)						
Outros instrumentos de capital próprio						
Reservas		4,387	2,499	43,136	180,452	296,498
Excedentes de revalorização						
Outras variações no capital próprio						
Resultado líquido do período	4,387	-1,888	40,636	137,316	116,046	129,175
<b>TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO</b>	<b>19,387</b>	<b>17,499</b>	<b>58,136</b>	<b>195,452</b>	<b>311,498</b>	<b>440,673</b>
<b>PASSIVO</b>						
<b>Passivo não corrente</b>						
Provisões						
Financiamentos obtidos						
Outras Contas a pagar						
<b>Passivo corrente</b>	<b>4,380</b>	<b>7,719</b>	<b>28,540</b>	<b>82,209</b>	<b>81,239</b>	<b>89,981</b>
Fornecedores	585	1,560	2,372	4,420	4,946	5,350
Estado e Outros Entes Públicos	3,795	6,159	26,167	77,790	76,292	84,631
Accionistas/sócios						
Financiamentos Obtidos						
Outras contas a pagar						
<b>TOTAL PASSIVO</b>	<b>4,380</b>	<b>7,719</b>	<b>28,540</b>	<b>82,209</b>	<b>81,239</b>	<b>89,981</b>
<b>TOTAL PASSIVO + CAPITAIS PRÓPRIOS</b>	<b>23,767</b>	<b>25,218</b>	<b>86,675</b>	<b>277,661</b>	<b>392,737</b>	<b>530,654</b>

# Indicadores Económico-Financeiros



Empresa: Lefs ID, Lda

## Principais Indicadores

INDICADORES ECONÓMICOS	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Taxa de Crescimento do Negócio		149%	126%	141%	14%	9%
Rentabilidade Líquida sobre as vendas	13%	-2%	21%	29%	22%	22%
INDICADORES ECONÓMICOS - FINANCEIROS	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Return On Investment (ROI)	18%	-7%	47%	49%	30%	24%
Rendibilidade do Ativo	25%	-7%	62%	66%	39%	32%
Rotação do Ativo	145%	340%	224%	168%	135%	110%
Rendibilidade dos Capitais Próprios (ROE)	23%	-11%	70%	70%	37%	29%
INDICADORES FINANCEIROS	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Autonomia Financeira	82%	69%	67%	70%	79%	83%
Solvabilidade Total	543%	327%	304%	338%	483%	590%
Cobertura dos encargos financeiros	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
INDICADORES DE LIQUIDEZ	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Liquidez Corrente	2.65	1.09	2.23	3.03	3.60	4.90
Liquidez Reduzida	2.65	1.09	2.23	3.03	3.60	4.90
INDICADORES DE RISCO NEGÓCIO	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Margem Bruta	28,384	68,881	167,387	415,590	474,354	519,596
Grau de Alavanca Operacional	485%	-3649%	313%	227%	307%	302%
Grau de Alavanca Financeira	100%	100%	100%	100%	100%	100%



## Avaliação do Projeto

A avaliação do projeto pré-financiamento apresenta:

- Uma taxa interna de rentabilidade de 185.28%;
- Um payback period de dois anos;
- Um valor atual líquido de 321,715;

## Avaliação do Projecto / Empresa

Na perspectiva do Projecto (Pré-Financiamento = 100% CP)	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Free Cash Flow to Firm	-8,395	-6,538	30,649	125,094	43,629	138,776	75,372
Taxa de actualização $R_u = R_f + B_u \cdot (R_m - R_f)$	5.25%	5.25%	5.25%	5.25%	5.25%	5.25%	5.25%
Factor de actualização	1.00	1.053	1.108	1.166	1.227	1.292	-
Fluxos actualizados	-8,395	-6,212	27,668	107,293	35,554	107,449	58,358
Fuxos atualizados acumulados	-8,395	-14,606	13,061	120,354	155,908	263,357	321,715
Valor Actual Líquido (VAL)	321,715						
Taxa Interna de Rentabilidade	185.28%						
Pay Back period (arred ano inteiro)	2 Anos						

Na perspectiva do Projecto Pós-Financiamento	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Free Cash Flow to Firm	-8,395	-6,538	30,649	125,094	43,629	138,776	75,372
WACC	5.25%	5.25%	5.25%	5.25%	5.25%	5.25%	5.25%
Factor de actualização	1	1.053	1.108	1.166	1.227	1.292	-
Fluxos actualizados	-8,395	-6,212	27,668	107,293	35,554	107,449	58,358
Fuxos atualizados acumulados	-8,395	-14,606	13,061	120,354	155,908	263,357	321,715
Valor Actual Líquido (VAL)	321,715						
Taxa Interna de Rentabilidade	185.28%						
Pay Back period	2 Anos						










Na perspectiva do Investidor	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Free Cash Flow do Equity	-8,395	-6,538	30,649	125,094	43,629	138,776	324,178
Taxa de juro de activos sem risco	0.25%	0.25%	0.25%	0.25%	0.25%	0.25%	0.25%
Prémio de risco de mercado	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
Taxa de Actualização $R = R_f + B_u \cdot (R_m - R_f)$	5.25%	5.25%	5.25%	5.25%	5.25%	5.25%	5.25%
Factor actualização	1	1.053	1.108	1.166	1.227	1.292	-
Fluxos Actualizados	-8,395	-6,212	27,668	107,293	35,554	107,449	251,000
Fuxos atualizados acumulados	-8,395	-14,606	13,061	120,354	155,908	263,357	514,357
Valor Actual Líquido (VAL)	514,357						
Taxa Interna de Rentabilidade	189.64%						
Pay Back period	2 Anos						

Cálculo do WACC	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Passivo Remunerado	0	0	0	0	0	0
Capital Próprio	19,387	17,499	58,136	195,452	311,498	440,673
TOTAL	19,387	17,499	58,136	195,452	311,498	440,673
% Passivo remunerado	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
% Capital Próprio	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Beta $p = B_u \cdot (1 + (1 - t) \cdot CA/CP)$	1.00000	1.00000	1.00000	1.00000	1.00000	1.00000
Custo						
Custo Financiamento	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Custo financiamento com efeito fiscal	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Custo Capital $R_{cp} = R_f + B_p \cdot (R_m - R_f)$	5.25%	5.25%	5.25%	5.25%	5.25%	5.25%
Custo ponderado	5.25%	5.25%	5.25%	5.25%	5.25%	5.25%

## Análise Estratégica Canvas



# Business Model Canvas

The Business Model Canvas		Designed for: UM Id	Designed by: TOC	One	Two	Three		
Iteration: 1								
<b>Key Partners</b>  <p>Who are our Key Partners? Who are our key suppliers? Which Key Resources are we acquiring from partners? Which Key Activities do partners perform?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• GitHub;</li> <li>• Escritório jurídico;</li> <li>• Play Store e Apple Store;</li> <li>• Escritório contabilístico;</li> </ul>	<b>Key Activities</b>  <p>What Key Activities do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue streams?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificação digital móvel segura.</li> <li>• Agregação de serviços.</li> </ul>	<b>Value Propositions</b>  <p>What value do we deliver to the customer? Which one of our customer's problems are we helping to solve? What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment? Which customer needs are we satisfying?</p> <p>O nosso produto ajudará membros da comunidade académica que se querem identificar e aceder a serviços intrinsecamente ligados à Instituição de Ensino através da centralização dos vários serviços existentes atualmente ao contrário do sistema atualmente usado.</p>	<b>Customer Relationships</b>  <p>What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they?</p> <p>O produto será personalizado para cada cliente de acordo com as suas necessidades.</p> <p>O cliente pode usufruir de um serviço de manutenção, caso pretenda.</p>	<b>Customer Segments</b>  <p>For whom are we creating value? Who are our most important customers?</p> <p>Segmento inicial serão as instituições de ensino.</p> <p>A médio prazo planeamos adaptar o produto a outros mercados, tais como, empresas privadas e outras instituições.</p>	<b>Key Resources</b>  <p>What Key Resources do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue streams?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilizadores necessitam de smartphones;</li> <li>• Infraestrutura de alojamento dos serviços;</li> <li>• Responsáveis pelo serviço de manutenção;</li> <li>• Desenvolvedores do produto.</li> </ul>	<b>Channels</b>  <p>Through which Channels do our Customer Segments want to be reached? How are we reaching them now? How are our Channels integrated? Which ones work best? Which ones are most cost-efficient? How are we integrating them with customer routines?</p> <p>O contacto com os clientes será pessoalmente.</p> <p>Mediante o sucesso do MVP o processo de contacto será alterado.</p>	<b>Cost Structure</b>  <p>What are the most important costs inherent in our business model? Which Key Resources are most expensive? Which Key Activities are most expensive?</p> <p>Custo Fixo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Alocação dos serviços na Cloud (MVP);</li> <li>Horas trabalho dos desenvolvedores;</li> <li>Assessoria contabilística;</li> <li>Github;</li> </ul> <p>Custo Variável:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Assessoria jurídica;</li> <li>Publicação das apps em suas respectivas lojas;</li> </ul>	<b>Revenue Streams</b>  <p>For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• O produto será vendido inicialmente a um custo variável dependendo dos módulos utilizados.</li> <li>• O apoio ao cliente e manutenção do produto será pago à parte por subscrição.</li> </ul>

# Value Proposition Canvas

