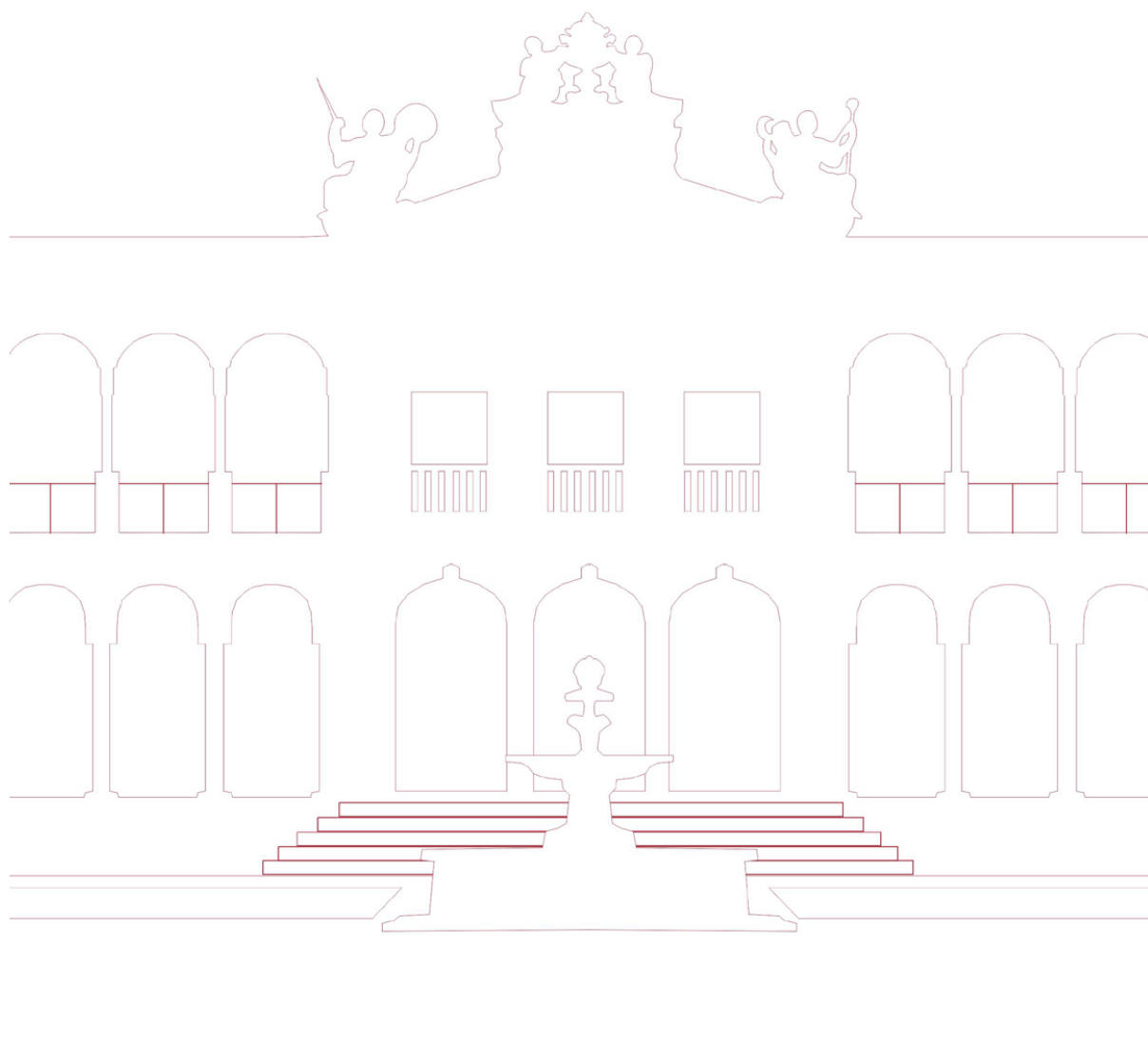


FitHub - Relatório Final

Licenciatura em Engenharia Informática
Empreendedorismo e Inovação 2021-2022



UNIVERSIDADE DE ÉVORA



Alunos:

Ricardo Matono (44448), João Rouxinol (44451), Diogo Faustino (40968), José Alexandre (45223) e André Rato (45517).

Docentes:

Hernâni Oliveira, Rui Quaresma, Rui Fragoso e Soumodip Sarkar.

Trabalho desenvolvido no âmbito da disciplina de Empreendedorismo e Inovação da Licenciatura em Engenharia Informática.

Évora, 16 de junho de 2022

Conteúdo

1	Identificação dos elementos do grupo	1
2	Ideias apresentadas durante os Business Pitch individuais	2
2.1	Ideia de André Rato:	2
2.2	Ideia de Diogo Faustino:	2
2.3	Ideia de João Rouxinol:	2
2.4	Ideia de José João Alexandre:	2
2.5	Ideia de Ricardo Matono:	2
3	Ideia escolhida	4
3.1	Funcionalidade 1: Mercados de venda e aluguer	4
3.2	Funcionalidade 2: Aulas e serviços de <i>coaching</i>	4
3.3	Funcionalidade 3: Tópicos de discussão	4
3.4	Transações na plataforma	4
3.5	Potenciais Utilizadores	5
3.6	Modelo de negócio	5
3.7	Versão <i>FREE</i> vs <i>FitHub Ultra</i>	5
3.8	Porquê FitHub?	5
4	Problemas a resolver	6
4.1	Custo de material desportivo ser muito elevado	6
4.2	Muito material desportivo inutilizado e desperdício de recursos	6
4.3	Falta de escolas e aulas de desporto	6
4.4	Falta de companhia para a prática de exercício	6
5	Business Model Canvas	8
6	Concorrência	9
7	Diferenciação da ideia à concorrência	10
8	Contribuição de cada elemento do grupo	11
8.1	Seleção da ideia	11
8.2	Primeiro Business Pitch de Grupo	11
8.3	Business Pitch Final	11
8.4	Relatório Final	12
9	Maiores dificuldades sentidas durante o desenvolvimento da ideia de negócio	13
10	Maiores aprendizagens	14
11	Considerações finais	15

1 Identificação dos elementos do grupo

Esta ideia de negócio foi desenvolvida por um grupo constituído pelos seguintes elementos:

- André Rato, número de aluno 45517;
- Diogo Faustino, número de aluno 40968;
- João Rouxinol, número de aluno 44451;
- José Alexandre, número de aluno 45223;
- Ricardo Matono, número de aluno 44448.

Todos os elementos frequentam o 3º ano da licenciatura em Engenharia Informática na Universidade de Évora.

2 Ideias apresentadas durante os Business Pitch individuais

As cinco ideias que foram apresentadas individualmente pelos membros do grupo durante a sessão de apresentação de Business Pitch Individuais foram as seguintes:

2.1 Ideia de André Rato:

Alguma vez quiseram comprar um quilo de kiwis ou um quilo de bananas e se perguntaram "Onde é que eu irei encontrar melhor e a um preço mais acessível?". É aqui que entra a Aliss, uma plataforma que junta, não só a recolha de preços de produtos das várias cadeias de supermercados nacionais, mas também a avaliação desses mesmos produtos por parte dos vários utilizadores. Assim, seria fácil saber onde comprar um certo produto, tendo em conta a sua qualidade e o preço. Já dizia a minha avó "Pergunta à vizinha Alice onde é mais barato!"

2.2 Ideia de Diogo Faustino:

Dado que o desperdício alimentar é um problema que nos afeta a todos hoje em dia, ainda para mais num momento em que, dada a situação bélica atual, o preço dos alimentos aumentou exponencialmente (e a disponibilidade dos mesmos tem tendência a baixar cada vez mais), foi pensada uma ideia que possa, não só reduzir o desperdício alimentar, mas também fazer com que a sociedade consiga poupar dinheiro, continuando a ingerir alimentos de qualidade. A ideia que foi pensada passa pela criação de uma plataforma onde os utilizadores conseguissem colocar para venda produtos alimentares que tivessem nas suas casas e não fossem consumir, o que permitiria a criação de um mercado circular entre bairros e vizinhanças onde fosse possível a troca e venda de bens alimentares.

2.3 Ideia de João Rouxinol:

Vivemos num mundo com centenas ou milhares de desportos já inventados, isto é, milhares de possibilidades para todos praticarem exercício físico. Com tantos desportos disponíveis, como é que se justificam números cada vez maiores quando se fala na percentagem da população que não pratica exercício físico suficiente?

De entre os motivos que potenciam a pouca prática de exercício podem destacar-se alguns, como o custo elevadíssimo que o material desportivo pode ter, a falta de escolas do desporto ou até a falta de companhia. A ideia pensada passava pela criação de uma plataforma que funcionasse como um pilar para a criação de comunidades desportivas. Idealizou-se que a plataforma permitisse aos utilizadores alugar e comprar material a outros utilizadores, encontrar outros praticantes de desporto e permitir a profissionais de desporto publicitar os seus serviços de coaching e aulas online, o que facilitaria a muitos o contacto com novos desportos, a preços reduzidos e sem compromissos.

2.4 Ideia de José João Alexandre:

Quando queremos viajar para algum lugar, seja cidade ou país, é sempre preciso um processo de escolha de alojamento, sítios para visitar, restaurantes, entre outros. E para que tal aconteça, é necessário pesquisar por diferentes sites e plataformas e por vezes torna-se cansativo. Esta ideia passa pela criação de uma plataforma em que seja possível combinar tudo num só lugar. Assim seria bastante mais fácil para a pessoa planejar a sua viagem mais comodamente sem precisar de muito tempo de pesquisa pela internet.

2.5 Ideia de Ricardo Matono:

Os dados das pessoas são das coisas mais valiosas que existem hoje em dia, como por exemplo, dados de hábitos de consumo, dados de tráfego na internet, dados de saúde. A economia de dados está a começar e está em ascensão, porém, os dados estão a ser extraídos e vendidos por grandes empresas, sem as pessoas receberem algo em troca.

A ideia que foi pensada passava pela criação de um serviço generalizado para todos os tipos de dados, que dê a opção às pessoas se querem ou não monetizar os seus dados, e se sim, essas mesmas pessoas recebem uma parte dessa monetização, seja monetariamente, euros, dólares, ou qualquer outro tipo de

dinheiro, ou através de descontos em serviços, como lojas, medicamentos, seguros de saúde, etc... Este serviço pode funcionar com serviços já existentes como Twitter, Facebook, Instagram, ou pode funcionar através da sua própria plataforma.

3 Ideia escolhida

A **FitHub** é uma ideia de negócio que visa, a partir de uma aplicação móvel e de um website, permitir que os utilizadores tenham à sua disposição tudo o que precisam para praticar desporto. A plataforma estará estruturada em três funcionalidades principais.

3.1 Funcionalidade 1: Mercados de venda e aluguer

A primeira funcionalidade principal da plataforma será a possibilidade de utilizadores criarem mercados para o aluguer e venda de material desportivo. Estes mercados permitiriam aos utilizadores não só rentabilizar material que tenham em casa, mas também vender material que já não seja utilizado, permitindo a outros utilizadores poder ter acesso a experiências desportivas sem ter que realizar um enorme investimento.

Esta funcionalidade irá potenciar a existência de uma economia circular através da reutilização do material desportivo, o que tornará a prática de desporto uma atividade mais sustentável.

3.2 Funcionalidade 2: Aulas e serviços de *coaching*

A segunda funcionalidade principal passa pela possibilidade da promoção de aulas de desporto através da plataforma. Qualquer professor pode, após verificada a sua certificação profissional, promover serviços de aulas através da **FitHub**, sendo que toda a logística de gestão de número de participantes será tratada pela plataforma. Isto pode funcionar para todo o tipo de serviços desportivos, desde aulas de grupo de *Yoga* ou *Surf*, até serviços de acompanhamento *one-on-one* de *personal training* para treinos de força.

Após um utilizador frequentar uma aula, será possível a este deixar uma *review* à aula frequentada e ao profissional que a lecionou, de modo a criar *feedback* para que a restante comunidade saiba a qualidade da aula em questão e consiga tomar uma decisão mais fundamentada e mais informada.

Esta funcionalidade será muitíssimo útil não só para profissionais de desporto se darem a conhecer à comunidade, mas também para dar a conhecer todos os tipos de serviços de aulas desportivas na sua zona, numa só plataforma.

A promoção de aulas desportivas e serviços de *coaching* por parte de profissionais certificados, permitirá que estes profissionais ganhem mais visibilidade e que todos os que queiram praticar desporto consigam encontrar vários serviços de aulas desportivas facilmente.

3.3 Funcionalidade 3: Tópicos de discussão

A terceira funcionalidade passaria pela criação de tópicos de discussão associados a cada desporto. Existiram tópicos por país, cidade e até região. Estes tópicos permitirão aos desportistas discutir os mais variadíssimos assuntos desportivos como transmissão de conhecimentos sobre desportos, partilha de locais para praticar alguns desportos, como parques de calistenia, skateparks ou locais com boa ondulação para surf, bem como encontrar parceiros para a prática de desporto em grupo, quer seja um parceiro para corrida, ou encontrar equipas para desportos coletivos, como parceiros para jogar futebol.

A criação destes tópicos irá permitir a criação de comunidades desportivas mais unidas, ativas e com mais conhecimento sobre o desporto, fatores que poderão aumentar a motivação da comunidade na prática do exercício físico.

3.4 Transações na plataforma

De modo a criar um ambiente onde todos os desportistas se sintam seguros a trocar material entre si, todas as transações feitas na plataforma, sejam elas o aluguer e venda de material, ou a inscrição em aulas de desporto, irão estar cobertas por um seguro atribuído pela plataforma que será ativado caso o serviço não se realize, ou um equipamento alugado seja devolvido danificado. Este seguro irá dar

ao lesado, caso se comprove que foi realmente lesado, um reembolso que pode ser realizado numa das seguintes formas:

- Um reembolso monetário da transação, caso um utilizador tenha adquirido uma aula;
- Uma reparação gratuita ao equipamento desportivo, caso este seja devolvido com danos visíveis.

3.5 Potenciais Utilizadores

Dado que o principal objetivo é levar o desporto a todos, a plataforma destina-se a todos os apaixonados do desporto. Dado que esta descrição se torna um pouco generalista, pode considerar-se que existem 3 tipos principais de potenciais utilizadores, que são os seguintes:

- Pessoas que queiram praticar desporto, que vão encontrar nesta plataforma um local para comunicar com outros desportistas, encontrar material ou aulas;
- Profissionais de desporto que queiram promover os seus serviços nesta plataforma;
- Donos de material desportivo que procurem rentabilizar material desportivo que tenham em casa.

3.6 Modelo de negócio

De modo a tornar esta ideia de negócio viável e lucrativa, foi traçado um plano de negócios para perceber como conseguir obter lucro através da mesma. Foram assim definidos os seguintes métodos para gerar receitas:

- Anúncios na plataforma;
- Comissões sobre transações realizadas na plataforma;
- Destaque de serviços no topo da plataforma, como material desportivo ou aulas;
- Modelo *Freemium* com versões pagas.

3.7 Versão **FREE** vs **FitHub Ultra**

Dado o modelo *Freemium* em que esta plataforma se assenta, existirão duas versões distintas da plataforma, a versão *Free* e a **FitHub Ultra**, sendo a versão Ultra uma versão *Premium*, que não só retira todos os anúncios da plataforma como também oferece aos utilizadores algumas funcionalidades extra como:

- Chat para comunicação com os desenvolvedores da plataforma;
- Redução das taxas de todas as transações na plataforma;
- Atribuição do estatuto *Ultra User* e uma *Tag* específica no perfil do mesmo;

3.8 Porquê FitHub?

De entre todas as ideias encontradas esta foi a escolhida, pois a saúde é um tema cada vez mais presente nos dias de hoje, sendo que existem cada vez mais estudos a comprovar que existe uma relação direta entre a prática regular de exercício físico e o bem estar físico e emocional das pessoas. Dado que a pandemia foi uma agravante para o já muito elevado número de não praticantes de exercício físico, foi decidido que era de extrema importância e interesse desenvolver uma ideia de negócio que possa melhorar, não só a qualidade de vida das pessoas, bem como melhorar a sua confiança e autoestima. Foi também, de todas as ideias apresentadas nos *Business Pitch* individuais, a ideia com que mais elementos do grupo se identificaram e encontraram interesse, pois todos são praticantes de desporto que vêem como uma excelente oportunidade de negócio a criação de uma plataforma que potencie a criação de comunidades desportivas e a democratização do desporto.

4 Problemas a resolver

A criação da plataforma **FitHub** tem como objetivo a resolução de um problema cada vez mais importante e presente na vida de todos: a falta de exercício físico.

Existem estudos sobre dados estatísticos que mostram o impacto do exercício na vida de cada pessoa. Temos, como exemplo, um estudo da Organização Mundial de Saúde, realizado em 2019, que afirma que existem cerca de 2,3 mil milhões de pessoas com excesso de peso ou obesidade, ou seja, uma em cada três pessoas.

Da mesma entidade, é revelado mais um estudo onde cerca de 1,4 mil milhões de pessoas não praticam exercício físico suficiente, ou seja, uma em cada cinco pessoas.

Para evitar que este tipo de problemas de saúde continue a aumentar, a prática de exercício físico é crucial na nossa vida, como comprova um estudo do Centro de Controlo e Prevenção de Doenças. O estudo afirma que, com a prática de 30 minutos diários de exercício físico, seria possível uma redução da taxa de mortalidade em cerca de 17%.

Mas nem sempre é fácil obter equipamento desportivo a baixos custos, o que leva a que as pessoas não tenham motivação para praticar certos desportos.

Dentro deste, é possível dividir o problema em vários, que irão ser resolvidos com a criação da nossa plataforma, tais como:

4.1 Custo de material desportivo ser muito elevado

Dado que a plataforma irá criar mercados de aluguer e venda de equipamento entre utilizadores, será possível a estes ter experiências desportivas a custo reduzido, pois podem simplesmente alugar um equipamento a outro utilizador por algumas horas. Quer sejam utilizadores que estejam a experimentar um novo desporto, ou utilizadores que simplesmente queiram praticar um desporto poucas vezes por ano, a plataforma permitirá que estes desfrutem de um desporto sem ter que fazer um grande investimento.

4.2 Muito material desportivo inutilizado e desperdício de recursos

Dado que um grande número de pessoas abandona a prática de algumas atividades físicas pouco tempo depois de investir no equipamento para as mesmas, este fica muitas vezes parado e inutilizado, o que dá origem a uma quantidade absurda de recursos desperdiçados, sendo uma prática não sustentável. Dado que não são conhecidos muitos mercados de venda em segunda mão, exclusivamente dedicados a material desportivo, muitas pessoas acabam por não se desfazer do material que têm. Os mercados de venda e aluguer de material criados pela plataforma permitirão aos utilizadores rentabilizar seu o material desportivo e reduzir o desperdício.

4.3 Falta de escolas e aulas de desporto

Muitas zonas com menos população não possuem qualquer tipo de apoio a desportistas, como escolas de desporto, ginásios, ou até mesmo infraestruturas. A criação da plataforma iria permitir a *Personal Trainers* e professores de desporto publicitar serviços de aulas online, aumentando não só a visibilidade destes, o que poderá aumentar o seu lucro, como também mostrar aos utilizadores serviços de aulas na sua zona que poderiam não conhecer.

4.4 Falta de companhia para a prática de exercício

Muitas pessoas não praticam desporto pois não gostam de o praticar sozinhos. A plataforma iria permitir a criação de tópicos para conversas entre desportistas. Estes tópicos poderão ser úteis, não só para procurar e encontrar praticantes de desporto com quem se possa trocar conhecimento, como também encontrar parceiros para a prática de exercício em conjunto.

Solucionar todos estes problemas seria um enorme passo para baixar a percentagem de população que não pratica exercício físico, o que seria também um enorme passo para a melhoria da saúde e bem estar de todos.

5 Business Model Canvas

Após analisar a ideia de negócio escolhida e o modelo de negócio pensado para a mesma, foi possível criar o seguinte *Business Model Canvas*:



Figura 1: Business Model Canvas

6 Concorrência

Funcionalidade	FitHub	Decathlon App	Friend With a...	OLX	Field	PT Distinction
Utilizadores podem vender material desportivo.	✓	✓	✗	✓	✗	✗
Utilizadores podem colocar material para aluguer.	✓	✗	✓ EUA Only	✗	✗	✗
Alugar campos desportivos.	✓	✗	✗	✗	✓	✗
Prescrição de treinos por profissionais certificados.	✓	✗	✗	✗	✗	✓
Promoção de aulas locais.	✓	✗	✗	✗	✗	✗
Criação de comunidades desportivas.	✓	✗	✗	✗	✗	✗

Analisando a tabela acima, é possível perceber que já existem algumas aplicações que permitem a venda de material desportivo em segunda mão, como a Decathlon ou o OLX, o que, no caso da Decathlon, funciona apenas para produtos das suas marcas.

Quanto a aluguer de material, a plataforma FriendWithA permite aos utilizadores alugar equipamento a outros utilizadores. Infelizmente esta plataforma está apenas disponível nos EUA e não é direcionada para material desportivo, sendo que a maior parte do equipamento que tem listado para aluguer são coisas como câmaras fotográficas, drones ou ferramentas.

Quanto a aulas e acompanhamentos existem plataformas como a PT Distinction, que permitem aos *Personal Trainers* certificados terem acesso a uma plataforma simples, permitindo assim que esta faça a gestão dos seus planos de treino e nutrição online.

Por fim, existe também a Field, uma aplicação portuguesa que oferece aos utilizadores a possibilidade de saber todas as informações, bem como reservar campos de futebol, padel e ténis, por todo o país.

7 Diferenciação da ideia à concorrência

Apesar de, como explicado na secção 6, já existirem várias plataformas disponíveis que possuem funcionalidades semelhantes às oferecidas pela **FitHub**, todas estas possuem lacunas que a nossa plataforma vai tentar eliminar.

No caso das aplicações de venda de material desportivo, existem dois concorrentes claros, o OLX e a Decathlon. Na Decathlon, os utilizadores só podem vender o seu material desportivo na aplicação, deixando assim de fora os utilizadores com material de outras marcas. No OLX, apesar dos utilizadores poderem vender qualquer tipo de material na plataforma, não existe um sistema de pagamento próprio da plataforma que proteja ambos os utilizadores. A nossa plataforma tenciona resolver ambas estas lacunas, permitindo aos utilizadores venderem qualquer tipo de material desportivo, de qualquer marca, podendo o pagamento ser realizado diretamente na plataforma, protegendo o comprador e o vendedor.

No caso das aplicações para aluguer de material desportivo, o maior concorrente será a FriendWithA que, apesar de permitir aos utilizadores alugar o seu material desportivo na plataforma, está apenas disponível para utilização nos EUA, deixando assim um enorme número de potenciais utilizadores de fora. A nossa plataforma tenciona estar disponível em todo o mundo para permitir, não só que qualquer utilizador consiga rentabilizar o seu material, mas também que qualquer pessoa consiga alugar material a um preço acessível para as suas experiências desportivas.

No caso das aplicações para aluguer de campos desportivos, como a Field, estas carecem de uma funcionalidade importantíssima, a formação de grupos e procura de parceiros para praticar desportos coletivos. A nossa plataforma tenciona criar comunidades desportivas para a prática de exercício físico em conjunto, de modo a não só encontrar campos para praticar desporto, mas também encher esses campos de praticantes apaixonados pelo exercício físico.

No caso das aplicações que oferecem serviços de treino personalizado, foi destacada a PT Distinction. Esta plataforma permite aos profissionais da área do fitness e musculação criar uma rede de clientes através da mesma, onde possuem ferramentas para criar planos de treino e acompanhamento, bem como planos alimentares. Apesar de ser muito útil em acompanhamentos à distância, a plataforma deixa de fora qualquer tipo de contactos "*face-to-face*", como aulas de grupo. A nossa plataforma tenciona dar a oportunidade aos profissionais de desporto de promover qualquer tipo de serviços, sejam eles acompanhamentos online, ou o mais variado tipo de aulas presenciais, como aulas de *Yoga* ou *Surf*.

8 Contribuição de cada elemento do grupo

Nesta secção irá ser descrita quais as contribuições de cada elemento envolvido nesta ideia de negócio. Dado que a ideia de negócio desenvolvida foi uma ideia com interesse partilhado por todos os elementos do grupo, a contribuição de todos foi essencial para o resultado final. Para melhor compreender a contribuição de cada elemento do grupo, é importante distribuir todo o trabalho desenvolvido em 4 fases distintas.

8.1 Seleção da ideia

Para selecionar de uma forma justa uma ideia de negócio a desenvolver, foram realizadas sessões de *Brainstorming*. Nestas sessões, onde estiveram sempre presentes todos os membros do grupo, foram discutidas ideias de negócio que fossem de temas semelhantes aos apresentados pelos membros do grupo nos *Business Pitch* individuais. Existiu uma sessão por cada tema abordado nos *Business Pitch* individuais, onde em cada uma das sessões, todos os elementos contribuíram para tentar encontrar ideias de negócio.

8.2 Primeiro Business Pitch de Grupo

Para elaborar o primeiro *Business Pitch* de grupo, foram seguidas as diretrizes dadas pelo professor Hernâni Oliveira de modo a criar um *Pitch* que causasse impacto à audiência que o assistiria. Assim o desenvolvimento do mesmo foi dividido em partes, onde cada elemento do grupo trabalhou na sua parte, sendo que a divisão feita foi a seguinte:

- João Rouxinol - números de impacto;
- Ricardo Matono - descrição textual do problema;
- André Rato e José Alexandre - descrição da solução;
- Diogo Faustino - objetivo da plataforma.

Com esta divisão, foi possível que cada elemento se focasse apenas na sua parte, sendo que no final de todas as partes estarem concluídas, estas juntaram-se e todos os elementos do grupo opinaram sobre a estrutura e conteúdo do *Business Pitch*, fazendo alterações até que este estivesse ao gosto de todos.

8.3 Business Pitch Final

Para iniciar a criação do *Business Pitch Final*, o grupo tentou reunir-se com o docente Hernâni Oliveira de modo a perceber a sua opinião sobre uma mudança na ideia de negócio, da qual recebeu excelente *feedback*, motivando o grupo a alterar a sua ideia de negócio.

No processo de alteração da ideia, foi realizada outra sessão de *Brainstorming* de modo a perceber qual a melhor ideia de negócio possível que contemplasse todas as recomendações dadas pelo docente. Nestas sessões todos os elementos contribuíram com ideias que foram utilizadas.

Para criar o *Business Pitch Final*, foram novamente seguidas as diretrizes dadas pelo docente, e foi novamente feita uma divisão das tarefas de modo a que cada elemento do grupo se focasse o máximo possível com as tarefas que lhe foram designadas, sendo a divisão feita a seguinte:

- João Rouxinol e Ricardo Matono - Procura de números de impacto, definição do problema e desenvolvimento da solução;
- Diogo Faustino e José Alexandre - Definição de um Modelo de Mercado, procura de concorrentes, diferenciação dos mesmos e criação de um slogan para a ideia de negócio;
- André Rato - Criação dos Slides e Mocks da apresentação.

Tal como no primeiro *Business Pitch* em grupo, após todos os elementos do grupo terem terminado as suas tarefas, todo o trabalho feito foi junto, ficando assim elaborado o *Pitch*, sendo que este ainda foi revisto por todos os elementos do grupo, e feitas as alterações necessárias para o mesmo ficar de acordo com os ideais de todos os elementos.

8.4 Relatório Final

Para elaborar um relatório final de qualidade, foram novamente seguidas as diretrizes dadas pelo docente Hernâni Oliveira, sendo que, tal como nos *Business Pitch*, foi feita uma divisão de tarefas por elementos de modo a que todos tivessem uma contribuição igual para o desenvolvimento do mesmo. A divisão feita para a elaboração do relatório foi a seguinte:

- Todos os elementos - Escrita das ideias apresentadas nos *Business Pitch Individuais* e descrição da ideia selecionada;
- André Rato - Descrição dos problemas resolvidos pela ideia de negócio;
- João Rouxinol e Ricardo Matono - Elaboração do *Business Model Canvas*;
- Diogo Faustino - Descrição da concorrência da ideia de negócio;
- José Alexandre - Diferenciação da ideia face às concorrentes.

Após todos os elementos terem realizado as tarefas pelas quais estavam responsáveis, todos os elementos do grupo se reuniram de modo a elaborar a lista de maiores dificuldades, aprendizagens, bem como as considerações finais, concluindo assim a elaboração do relatório.

Concluindo, apesar de, sempre que possível, todo o trabalho a realizar ter sido dividido em tarefas, foi sempre possível que todos os elementos tenham dado a sua opinião sobre tudo o que foi elaborado, fazendo com que a opinião de todos os elementos tenha sido tida em consideração em todos os momentos.

9 Maiores dificuldades sentidas durante o desenvolvimento da ideia de negócio

Durante o desenvolvimento da ideia de negócio, as dificuldades mais sentidas foram as seguintes:

- Dificuldades iniciais em definir com clareza a ideia de negócio, que foram apenas resolvidas após *feedback* do docente;
- Dificuldade em definir quais as melhores fontes de rendimento da ideia de negócio, de modo a criar uma plataforma que crie lucro, sem abdicar de um dos maiores objetivos: a **democratização do desporto**;
- Dificuldade em definir com clareza quais os concorrentes diretos e indiretos à ideia de negócio;
- Dificuldade em adequar todo o conteúdo a falar no tempo limite estabelecido para o *Business Pitch* final.
- Dificuldades na criação de um business model canvas adequado à ideia de negócio.

10 Maiores aprendizagens

Durante todo o tempo dedicado ao desenvolvimento da ideia de negócio, foi possível adquirir um número considerável de novas aprendizagens, sendo as mais importantes as seguintes:

- É muito gratificante desenvolver uma ideia de negócio da qual se goste;
- O *feedback* recebido ao apresentar a ideia de negócio, como em *Business Pitches*, é importantíssimo, pois pode mostrar lacunas ou pontos a desenvolver na ideia em questão;
- É muitíssimo importante encontrar concorrência para a ideia de negócio. Esta é sempre existente, direta ou indiretamente;
- Ao apresentar uma ideia de negócio, deve-se falar na concorrência, e mostrar à audiência qual a diferenciação que esta ideia traz para o mercado;
- A criação de *personas* ou a utilização de números de impacto ao apresentar uma ideia de negócio é essencial para fazer a audiência sentir o problema e ganhar mais interesse pela ideia;
- Um *Business Pitch* é uma ferramenta muitíssimo útil para dar a conhecer uma ideia de negócio, portanto este deve ser curto e cativante;
- O desenvolvimento de ideias de negócio promove características como crescimento pessoal, espírito de *team building*, liderança e capacidade de planeamento.

11 Considerações finais

Após analisar todo o trabalho realizado no desenvolvimento da ideia de negócio ao longo da unidade curricular, foi possível tecer algumas críticas sobre o trabalho realizado, tais como:

- A divisão de todo o trabalho em tarefas distribuídas pelos elementos do grupo tornou todo o trabalho muito mais fácil de desenvolver, dado que nem sempre é possível reunir todos os elementos do grupo ao mesmo tempo;
- O desenvolvimento da ideia apresentada no primeiro *Business Pitch* de grupo foi menos boa pois o *feedback* recebido no *Business Pitch* individual não foi suficiente para o grupo perceber qual das ideias apresentadas teria mais potencial;
- A ideia apresentada no *Business Pitch* final é uma ideia da qual todos os elementos do grupo acreditam que é uma excelente oportunidade de negócio e que pode realmente criar impacto no estilo de vida das pessoas;
- O estímulo ao empreendedorismo feito por esta Unidade Curricular incentivou todos os elementos do grupo a ser mais proativos.

Concluindo, esta experiência foi extremamente gratificante para todos os elementos do grupo. Dado que o grupo foi constituído apenas por alunos da licenciatura de Engenharia Informática, o desenvolvimento de uma ideia de negócio foi algo diferente de tudo o resto experienciado durante a formação académica. Esta experiência tornou-se muito importante e gratificante pois permitiu a todos os elementos do grupo adquirir novos conhecimentos importantes para a sua formação.