



FOCUS ON YOUR HEALTH

DIOGO NOGUEIRA A78957 ; DIOGO ARAÚJO A78485

MIInf

Índice

Índice.....	2
Introdução.....	3
Análise SWOT.....	4
Canvas.....	4
The Business Model Canvas	5
The Value Proposition Canvas - Aluno	6
The Value Proposition Canvas - PT	7
The Value Proposition Canvas - Organização	8
Análise Estratégica Canvas	9
Lançamento do negócio.....	4
Conclusão	4

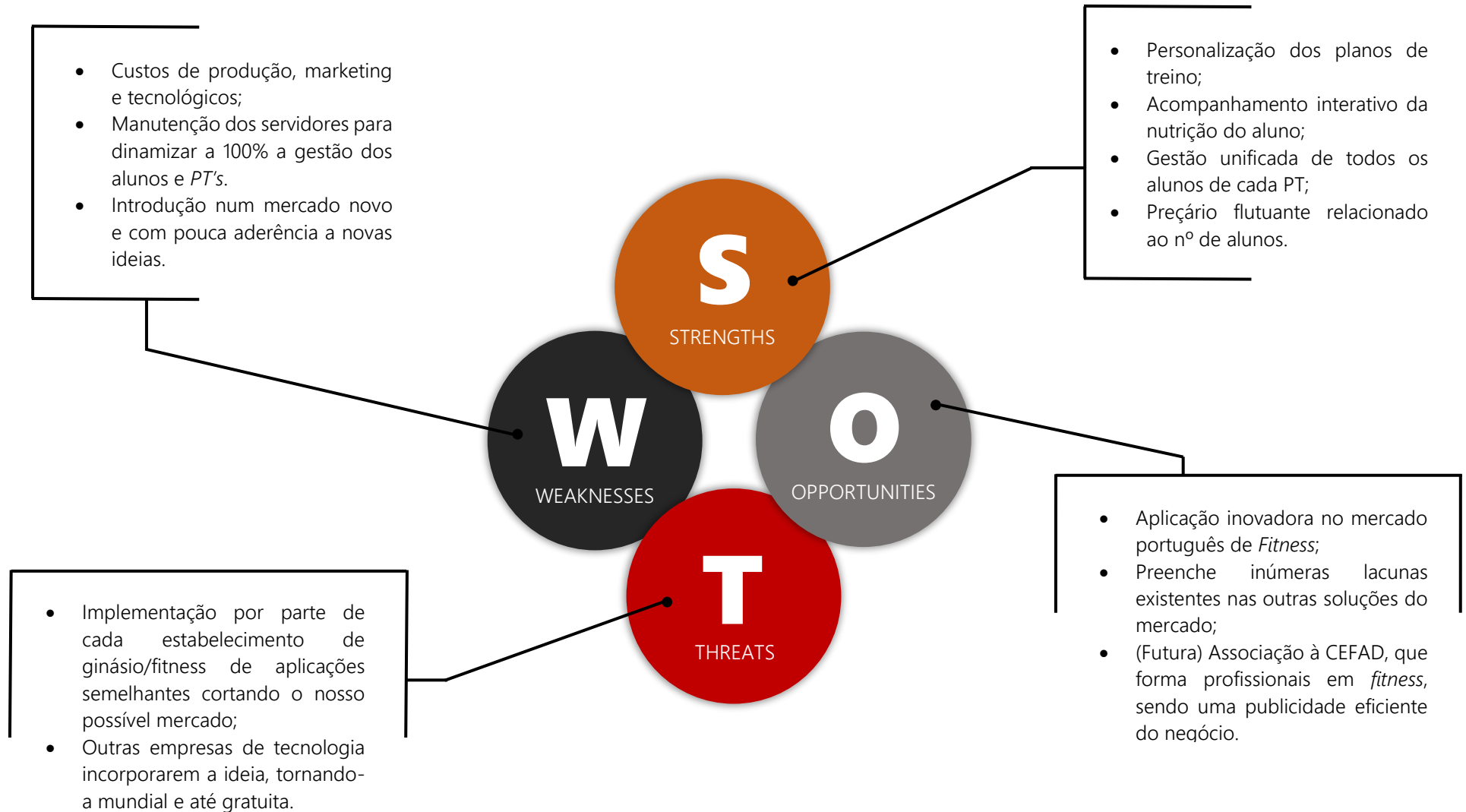
Introdução

Este relatório é realizado no âmbito da Unidade Curricular: Liderança e Empreendedorismo. O projeto escolhido para análise foi o *FOCUS* produzido por alunos de quinto ano de Engenharia Informática. O *FOCUS* é uma ideia para uma plataforma que será inserida no mercado do *Fitness* facilitando a produtividade e fidelização dos clientes para com os seus *Personal Trainers* e estes poderem fazer uma gestão personalizada, interativa e dinâmica de todos os seus alunos, proporcionando uma experiência mais apelativa e única para ambas as partes fulcrais do mercado de *Fitness*.

Este produto está destacado para funcionamento principal no mercado nacional (Portugal Continental), dado que existe uma maior procura e pouca oferta especializada para tal. As soluções *software* existentes no mercado mundial têm lacunas a certos níveis que são essenciais aos *PT's* portugueses.

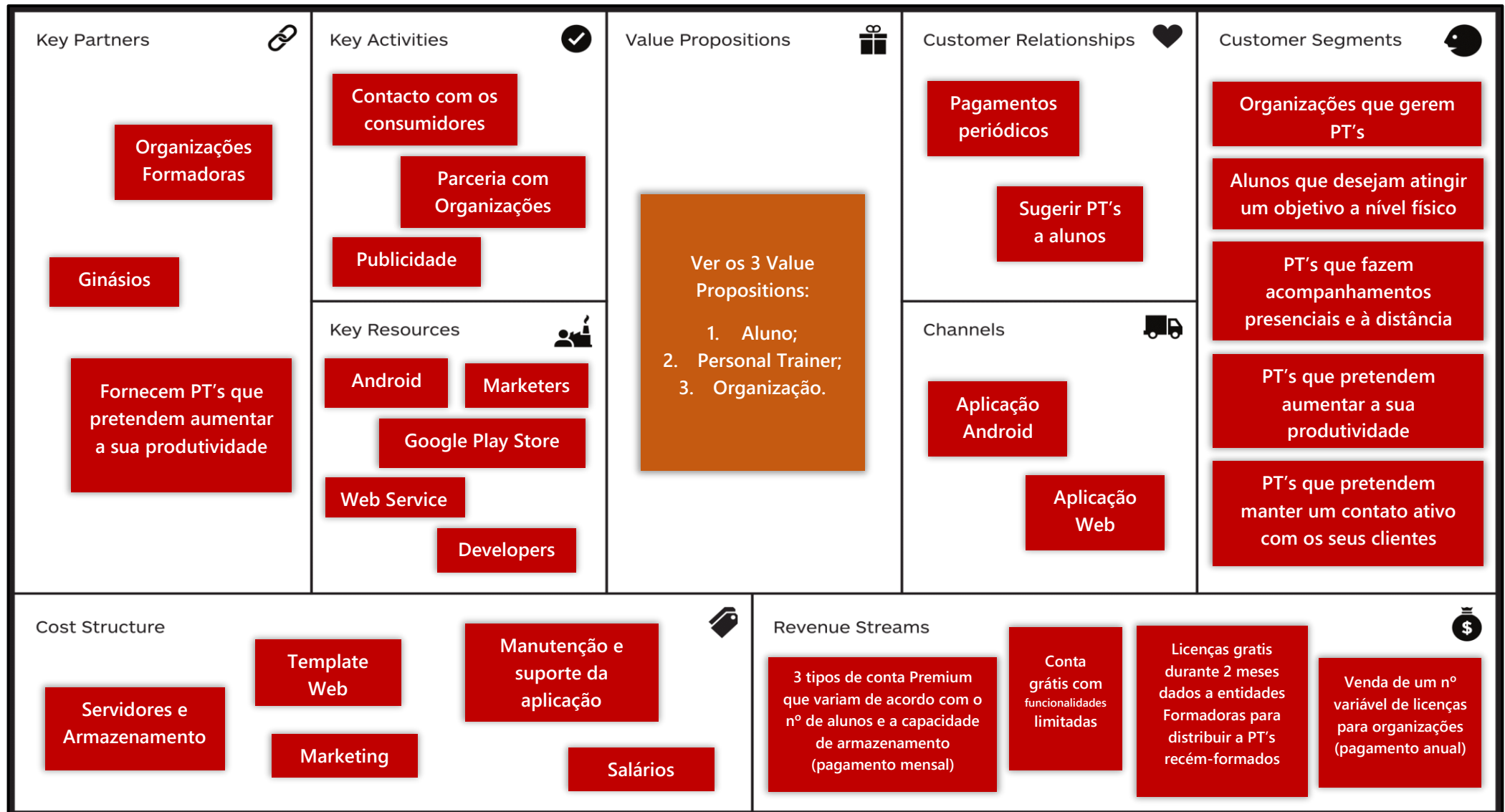
Assim, neste relatório iremos avaliar todos os pontos deste negócio começando por uma análise SWOT, a demonstração dos três *canvas*: The Value Proposition, Business Model e Análise Estratégica. Por fim, iremos sugerir uma estratégia de lançamento do negócio ideal.

Análise SWOT



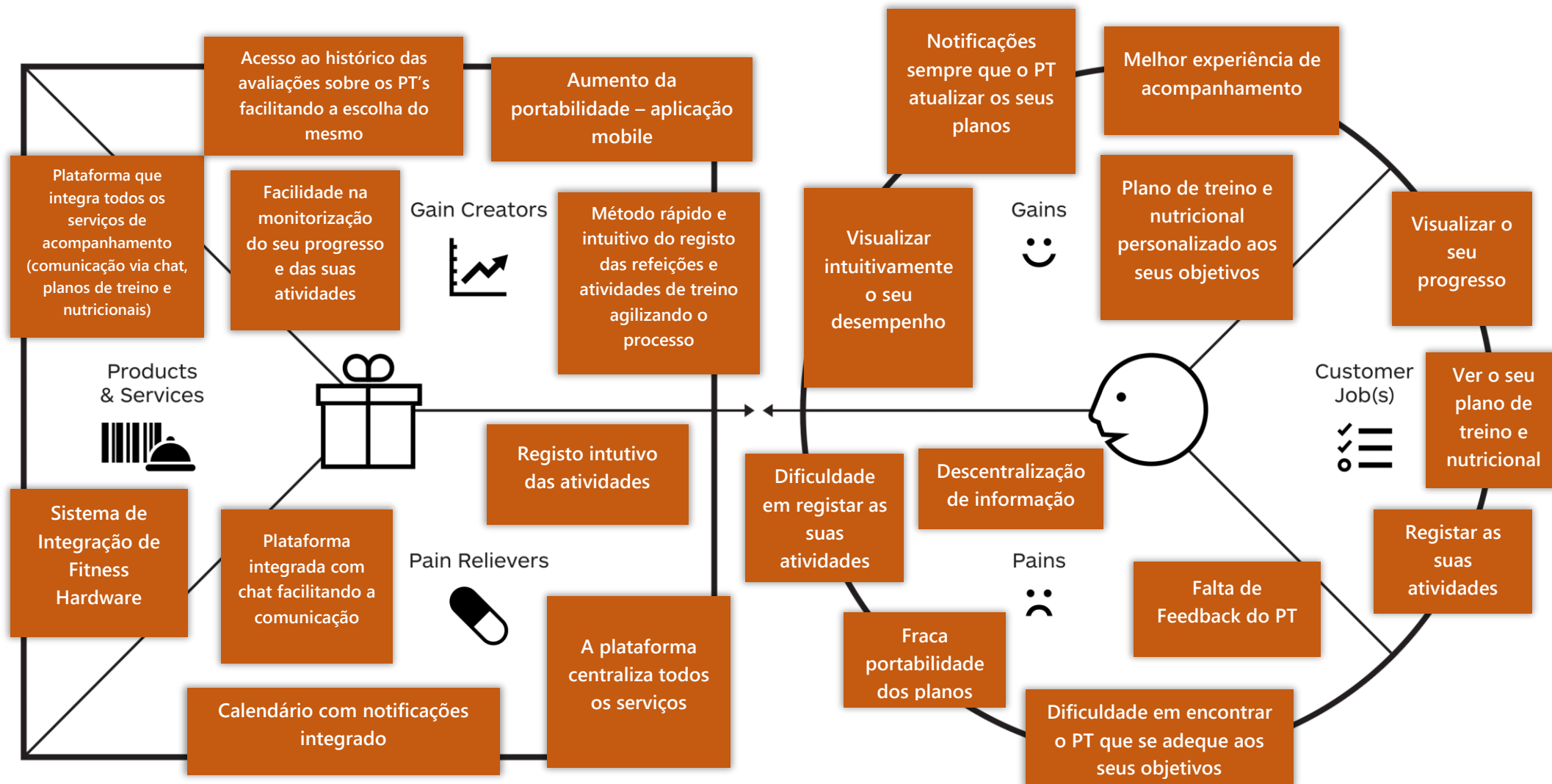
The Business Model Canvas

Canvas



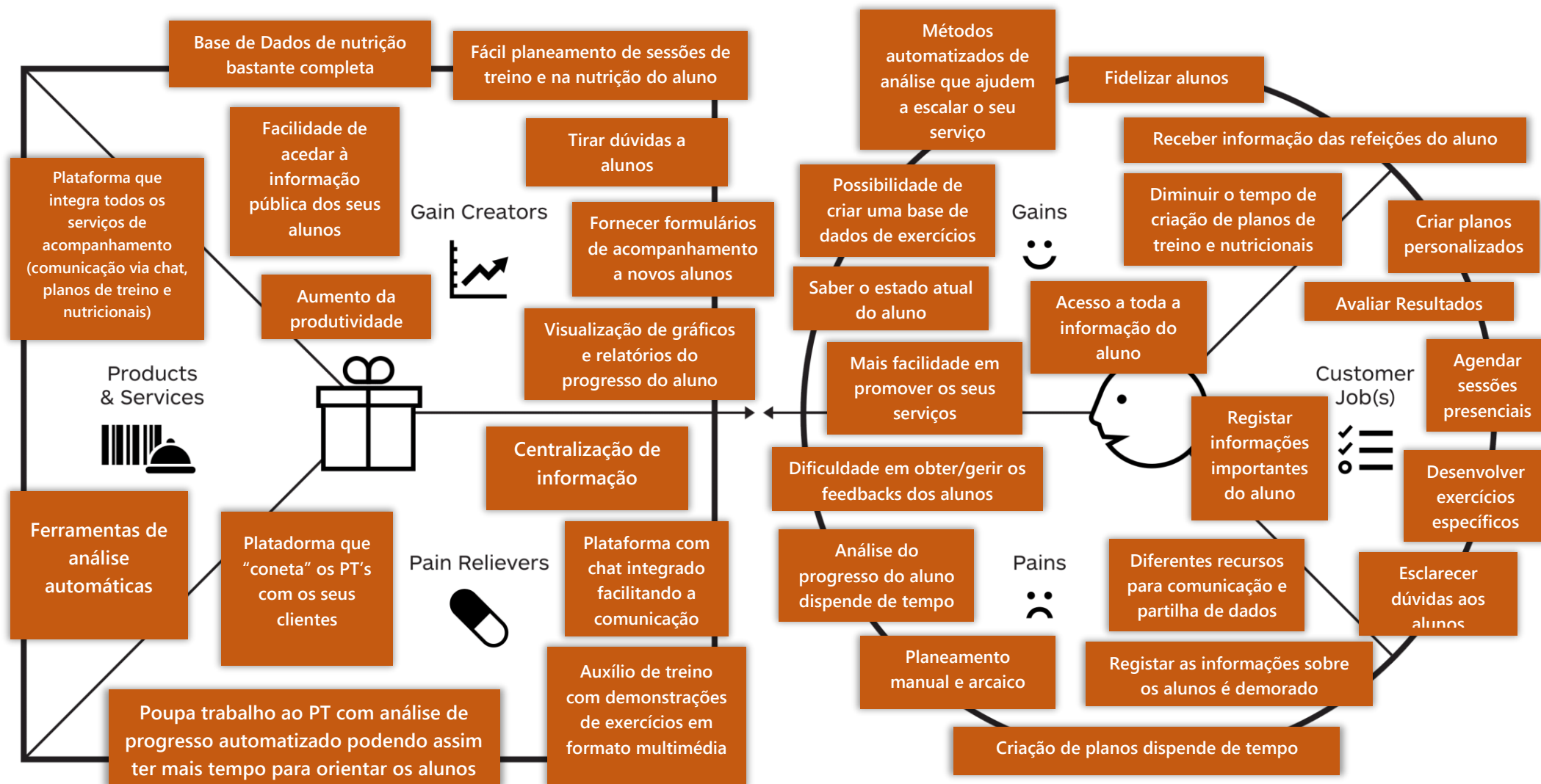
The Value Proposition Canvas - Aluno

Canvas



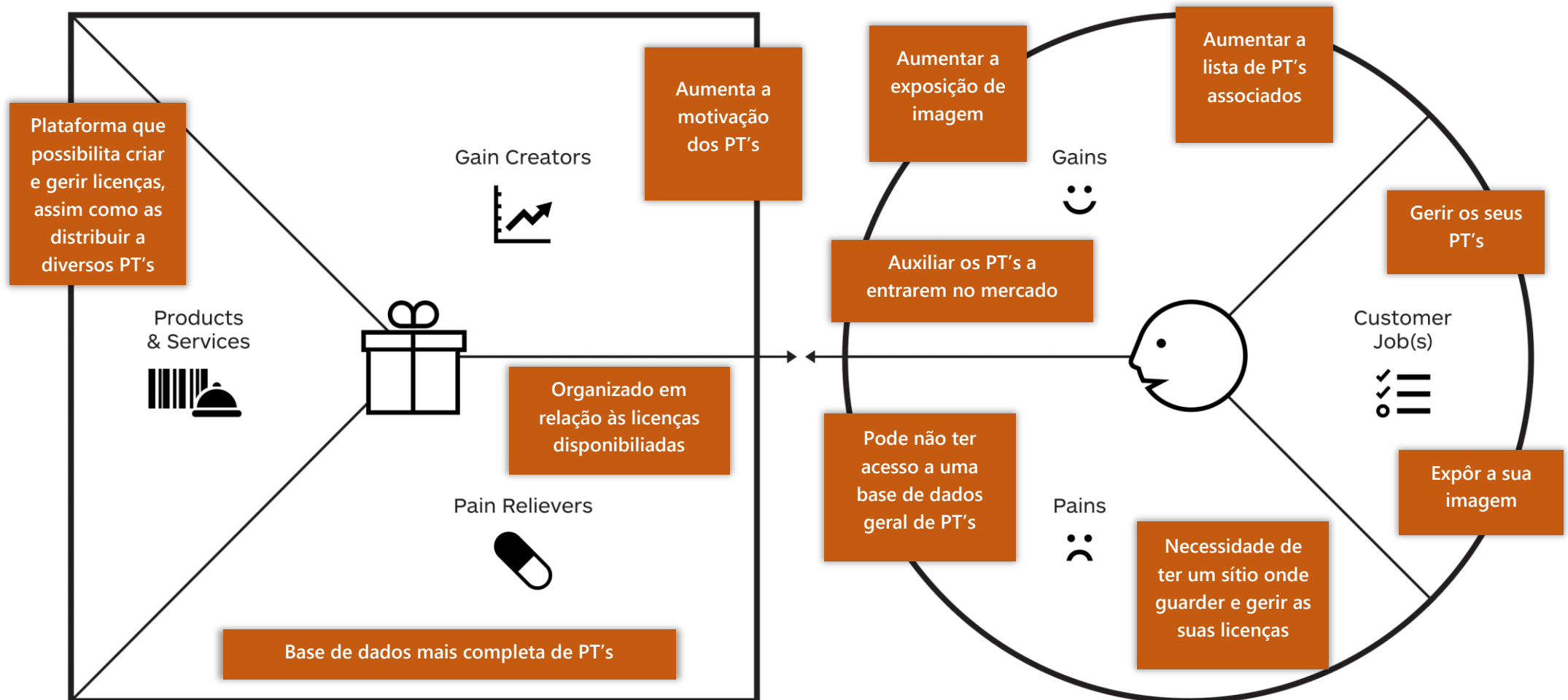
The Value Proposition Canvas - PT

Canvas



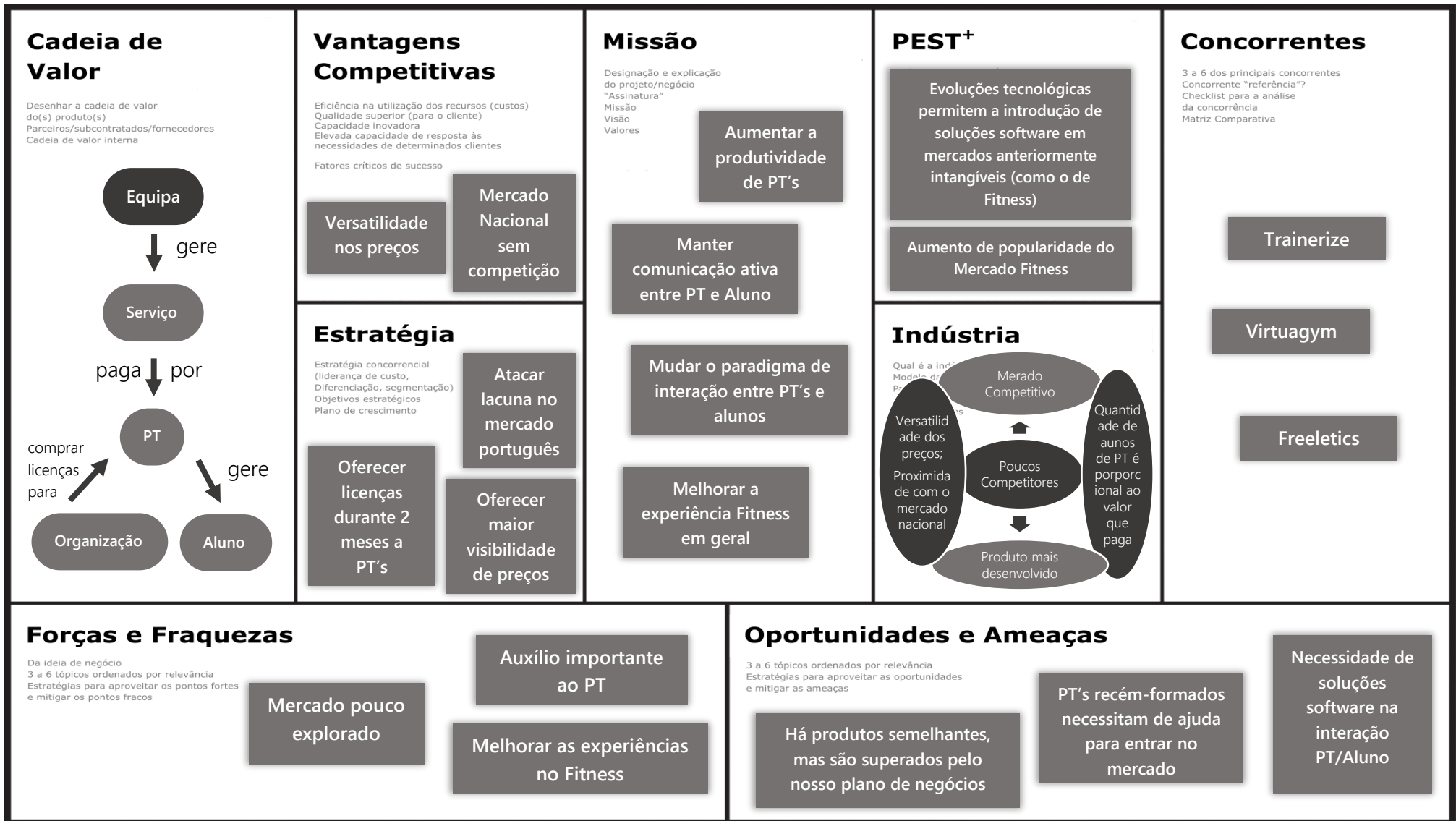
The Value Proposition Canvas - Organização

Canvas



Canvas Análise Estratégica

Canvas

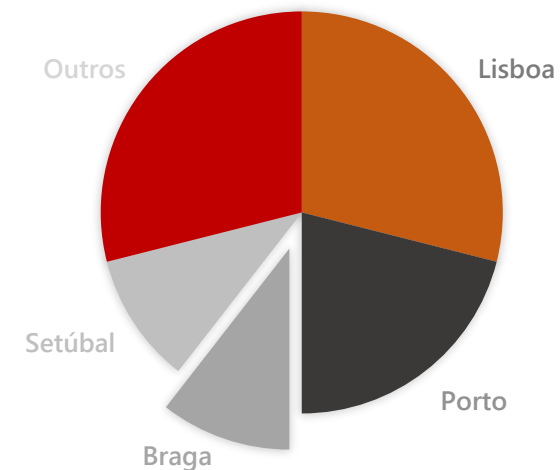


Lançamento do negócio

Após a apresentação da ideia essencial do projeto, da análise sobre as Forças e Fraquezas e também sobre as Oportunidades e Ameaças (*Análise SWOT*) que pode obter no mercado, houve também a apresentação dos três *canvas*: *The Value Proposition*, *Business Model* e *Análise Estratégica* que nos demonstraram todo o potencial do modelo que está a ser fundado para o *FOCUS*. Com isto, tem de existir uma estratégia para lançar o negócio de forma eficaz e apelativa aos *Personal Trainers*.

A base deste negócio deve ser feita de forma gradual para não só existir um *marketing* gratuito em volta da *app*, mas também para nos facilitar os custos de manutenção de servidores consoante o capital que está a entrar pelos *PT's*. Para isso, a primeira fase de lançamento tem de ser com os ginásios do concelho de Braga para dar a conhecer a *app* e receber *feedback* e melhorar consoante as necessidades dos *PT's* e ginásios. Após este *marketing* local, apostava-se na divulgação da opção de pagamento *Enterprise* às franchises de ginásios como *Holmes Place* e *Solinca*. Dessa forma, teríamos uma entrada de inúmeros *PT's* e também estas cadeias que gerem um mercado significativo em Portugal.

DISTRIBUIÇÃO NACIONAL DE PT'S

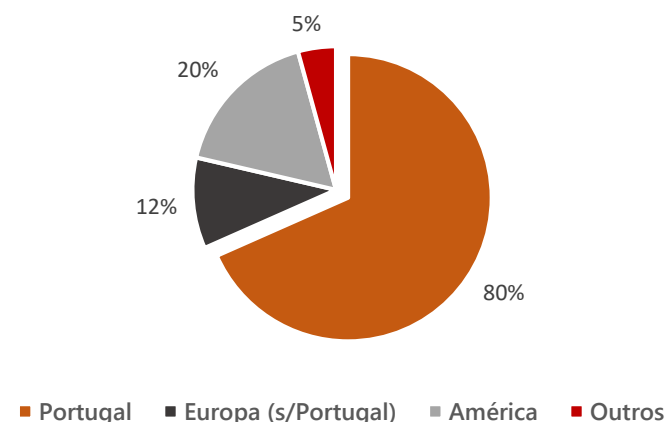


Após a introdução em Braga, surgiria uma publicidade intensiva no *Facebook* e *Google* de forma a focar nos utilizadores de Fitness e também nos *PT's*. Isso acabava por ser um método que nos beneficiava de várias formas, dado que a publicidade do *Google* também se dividiria tanto na Web como na *Play Store* (a plataforma que será utilizada para fornecer a ser *mobile app*). Como o Android tem a maioria do mercado de smartphones (~82%) e também existe uma plataforma *web*, acaba por se obter praticamente uma usabilidade a 100% por quase todos os possíveis utilizadores.

De seguida, existiria uma manobra de *marketing* eficaz e utilizada por diversas empresas, o chamado "*advertising by invitation*", que transformaria todos os *PT's* atuais e futuros em divulgadores da ideia e aplicação aos seus parceiros de profissão. Com uma oferta de 2 meses da versão Gold para cada novo *PT*, tornamos apelativa a ideia de experimentar algo novo e também com as funcionalidades *premium* todas ativas. De qualquer forma para continuar esta publicidade "boca-a-boca" oferecíamos uma semana da versão *Bronze* a cada *PT* convidado para a app e vice-versa. Isto impulsionava os *Personal Trainers* a falar do serviço aos seus colegas de profissão.

Por fim, com uma tradução profissional da *app* e serviço *web* para inglês acaba por se conseguir entrar no mercado internacional, seguindo os mesmos métodos de publicidade e *marketing* ampliados para cada país envolvido.

DISTRIBUIÇÃO DE PT'S UTILIZANDO O SERVIÇO
EM 2020-2022



- 2.** Publicitar o produto através dos meios mais rentáveis atualmente, como o *Facebook* e o *Google*. Lançamento da app na *Play Store* focando na secção do *Fitness*.



Conclusão

O *FOCUS* é uma ideia diferente. Diferente no sentido em que entra num mercado que tradicionalmente não utiliza recursos tecnológicos, logo inova toda a gestão do *Fitness* de forma dinâmica e interativa. Ao iniciar este projeto houve a pesquisa dos possíveis concorrentes e qual a sua base de clientes já fidelizados, concretamente em Portugal. O estudo em si demonstrava que era escasso, principalmente por causa do modelo financeiro fixado aos *Personal Trainers* e também às funcionalidades que não conseguiam ser moldadas consoante as necessidades de cada plano de treino ou até nutricional.

Com isto, surgiu esta ideia de criar uma aplicação com um *backend Web* que abordasse todas estas falhas incitadas anteriormente. Atualmente, o projeto ainda não está ativo/público, mas no momento da escrita deste relatório, o produto tem 4 *Personal Trainers* como utilizadores, com um total de 6 Alunos. Estes *Personal Trainers* mostraram-se interessados em usar a aplicação, o que demonstra o interesse geral neste tipo de soluções e o potencial de investimento que o produto apresenta apesar de ainda não ter sido lançado.

Por fim, a escolha do *FOCUS* baseou-se nisso, uma ideia que com um lançamento de negócio eficaz pode ter asas no mercado exterior, em vez de se tornar apenas um projeto teórico de Engenharia Informática. O mundo do *Fitness* está a evoluir de forma exponencial e, com isso, vêm dificuldades acrescidas para gerir todo o processo.

O *FOCUS* é isso mesmo. Focar na saúde dos utilizadores facilitando toda a burocracia e gestão em torno da mesma.