

Gambit

Universidade de Aveiro

Eduardo Alves, Samuel Teixeira, Tiago
Mostardinha, Francisca Silva



VERSAO FINAL

Gambit

Empreendedorismo e Novos Negócios

Universidade de Aveiro

Eduardo Alves, Samuel Teixeira, Tiago Mostardinha, Francisca Silva
(104179) eduardoalves@ua.pt, (103325) steixeira@ua.pt,
(103944) tiago.mostardinha@ua.pt, (103502) franciscavicente@ua.pt

04/11/2021

Resumo

Este projeto foi realizado no âmbito da cadeira Competências Transferíveis I, do módulo Empreendedorismo e Novos Negócios de 2º ano. Consiste na criação de um projeto que visa resolver um problema da sociedade através da identificação do Objetivo de Desenvolvimento Sustentável a explorar.

Agradecimentos

Queremos agradecer a todos os professores do módulo de Empreendedorismo e Novos Negócios por nos terem dado um trabalho interessante, que nos poderá ajudar no futuro.

Índice

1	Enquadramento do tema	1
1.1	ODS 8: Trabalho Digno e Crescimento Económico	1
2	Especificação do problema	2
3	Justificação e quantificação do problema, com recurso a estudos ou dados	3
4	Apresentação da solução	6
5	Apresentação do modelo de negócio e vantagem competitiva	10
5.1	Key Partnerships	11
5.2	Key Activities	11
5.3	Key Resources	11
5.4	Value Propositions	12
5.5	Customer Segments	12
5.6	Channels	12
5.7	Costumer Relationships	13
5.8	Cost Structure	13
5.9	Revenue Streams	13
6	Conclusão	14
7	Contribuições	15
8	Referências	16

Capítulo 1

Enquadramento do tema

1.1 ODS 8: Trabalho Digno e Crescimento Económico

“Promover políticas orientadas para o desenvolvimento que apoiem as atividades produtivas, criação de emprego decente, empreendedorismo, criatividade e inovação, e incentivar a formalização e o crescimento das micro, pequenas e médias empresas, inclusive através do acesso aos serviços financeiros”

Decidimos escolher este tema porque sentimos que as pessoas têm a necessidade de gerir o seu dinheiro de forma independente, sem a gestão do seu banco, por exemplo, e assim seriam guiadas através da App e de profissionais especializados (Coach Financeiro). Todo o dinheiro poupado através da aplicação poderá ser então investido através de um sistema de aconselhamento de investimentos disponível na aplicação.

Capítulo 2

Especificação do problema

Mensalmente, consegue fazer uma gestão eficiente do seu rendimento?

Ao fim do mês, depois de todas as despesas pagas, sobra-lhe alguma quantia de dinheiro?

Estaria disposto a rentabilizar o seu dinheiro?

A área do coach financeiro* interessa-lhe? *acompanhamento e orientação em matérias financeiras.

Tem noção de quantidade de dinheiro que desperdiça, em vícios/bens desnecessários, ao longo do mês?

De 1 a 5 qual seria o seu nível de interesse na utilização de uma app de Gestão financeira e de Investimento?

Estas são algumas das perguntas relevantes ao tópico que escolhemos e a base para todo o nosso projeto. O que pretendemos elaborar trata-se de uma aplicação que consiga ajudar tanto na luta contra a crise financeira dos utilizadores da aplicação como a se sentirem mais á vontade na questão do investimento.

Capítulo 3

Justificação e quantificação do problema, com recurso a estudos ou dados

Tendo em conta o que já foi dito ao longo deste relatório e o conhecimento geral de todos as pessoas que são independentes, é de reparar que o dinheiro nos possibilita a obtenção de bens tão essenciais como água, comida, habitação, entre outros. A falta de poder de compra pode gerar problemas como a impossibilidade ou dificuldade em obter esses recursos ou outros de cariz menos importante (lazer), mal estar geral, entre outros.

A seguir, serão apresentados alguns dados que comprovam a grandiosidade deste problema. Todos os recursos apresentados terão a sua fonte devidamente referenciada na bibliografia deste relatório ou noutro local mencionado.

Em Portugal, mais de um em cada dez trabalhadores (11%) está em situação de pobreza

Segundo uma notícia do Diário de Notícias (Fonte aqui), existem pelo menos 300 mil pessoas em Portugal a passar por fome.

De acordo com o Centro Regional de Informação das Nações Unidas (Fonte Aqui), 3 em cada 10 pessoas no mundo não usufruem de água potável e cerca de 4 mil milhões sofrem devido a grave escassez de água potável durante, pelo menos, um mês do ano. O mesmo referenciou ainda, noutro artigo, que "783 milhões de pessoas vivem abaixo do Limiar de Pobreza Internacional de 1.90

dólares por dia" e que outros milhões vivem com pouco mais que isso (Fonte aqui).

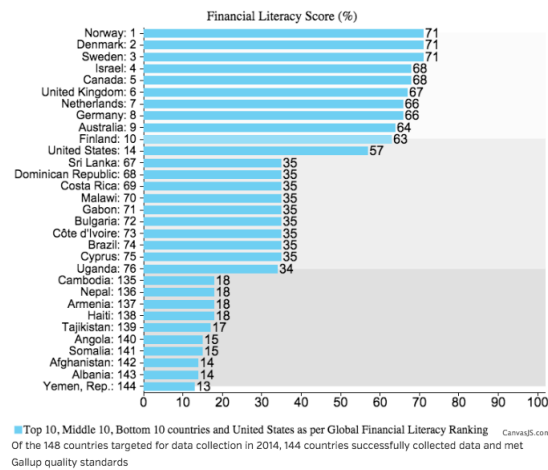


Figura 3.1: Nesta figura, podemos reparar que até os países desenvolvidos têm uma percentagem significativa de pessoas que não são financeiramente literadas (Fonte Aqui)

Concluimos com todos estes dados que uma grande parte da população mundial necessita de conhecimentos literacia financeira, de uma forma de obter mais dinheiro e de uma melhor gestão financeira.

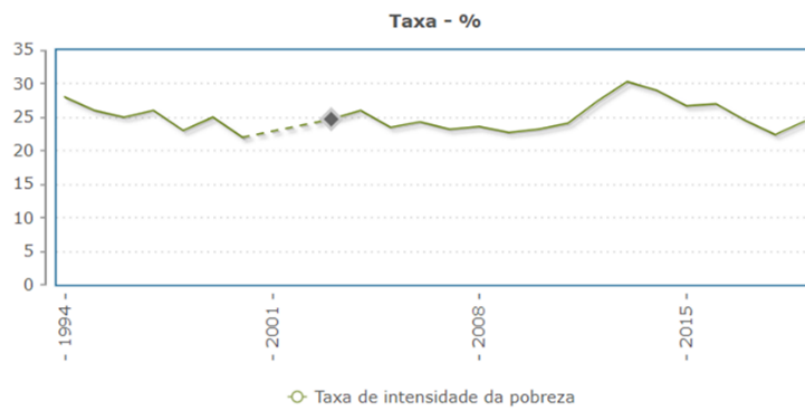


Figura 3.2: Fonte Aqui



Figura 3.3: Fonte aqui

Capítulo 4

Apresentação da solução

Apresentação da solução (Value Proposition Canvas).

Para verificarmos a aceitação do nosso projeto fizemos um estudo através do Google Forms, sendo que até ao momento da elaboração deste relatório contámos com 136 resposta.

Clique aqui para entrar no questionário utilizado! Concluimos que a reação dos possíveis consumidores envolvidos foi positiva, sendo que 75,7% dos inquiridos não consegue fazer uma gestão eficiente do seu rendimento. 81,6% estaria disposto a rentabilizar o seu dinheiro e afirma não conseguir “pôr de parte” dinheiro ao final do mês. A área do Coach Financeiro interessa a 55%. 66,9% não tem noção de quantidade de dinheiro que desperdiça, em vícios/bens desnecessários, ao longo do mês. Em relação à utilização de uma App de Gestão Financeira, de 1 a 5 obtivemos 59,6% de respostas entre o 4 e o 5 (valores de maior interesse).

Mensalmente, consegue fazer uma gestão eficiente do seu rendimento?

136 respostas

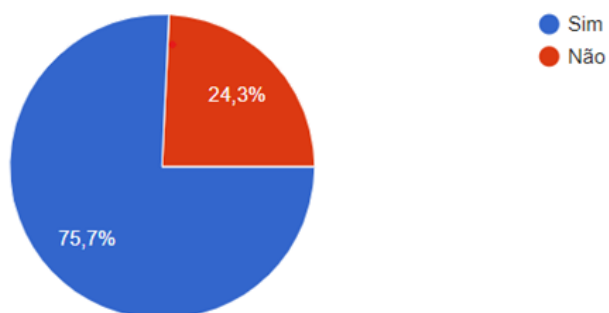


Figura 4.1: "Gráfico dos Resultados da Pergunta "Mensalmente, consegue fazer uma gestão eficiente do seu rendimento?" "

Ao fim do mês, depois de todas as despesas pagas, sobra-lhe alguma quantia de dinheiro?

136 respostas

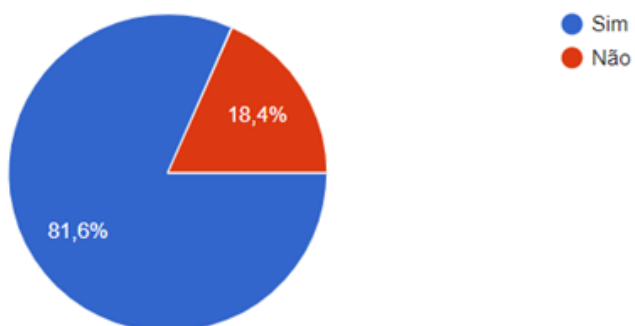


Figura 4.2: "Gráfico dos Resultados da Pergunta "Ao fim do mês, depois de todas as despesas pagas, sobra-lhe alguma quantia de dinheiro?" "

Estaria disposto a rentabilizar o seu dinheiro?

136 respostas

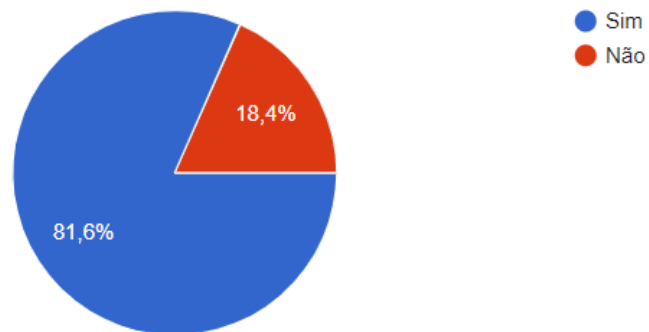


Figura 4.3: "Gráfico dos Resultados da Pergunta "Estaria disposto a rentabilizar o seu dinheiro?" "

A área do coach financeiro* interessa-lhe?

136 respostas

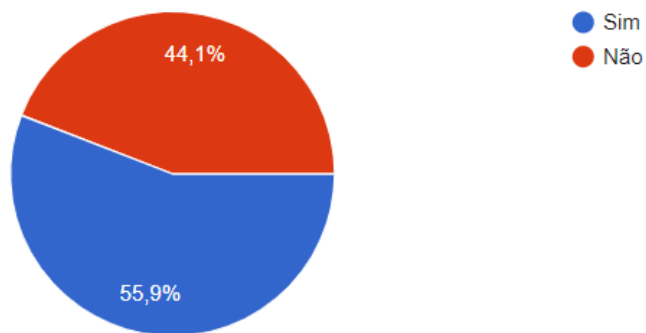


Figura 4.4: "Gráfico dos Resultados da Pergunta "A área do coach financeiro* interessa-lhe?" "

Tem noção de quantidade de dinheiro que desperdiça, em vícios/bens desnecessários, ao longo do mês?

136 respostas

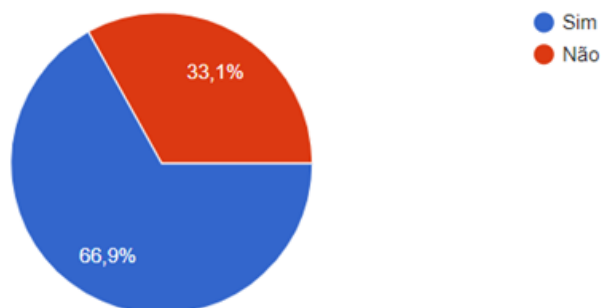


Figura 4.5: "Gráfico dos Resultados da Pergunta "Tem noção de quantidade de dinheiro que desperdiça, em vícios/bens desnecessários, ao longo do mês?"

De 1 a 5 qual seria o seu nível de interesse na utilização de uma app de Gestão financeira e de Investimento?

136 respostas

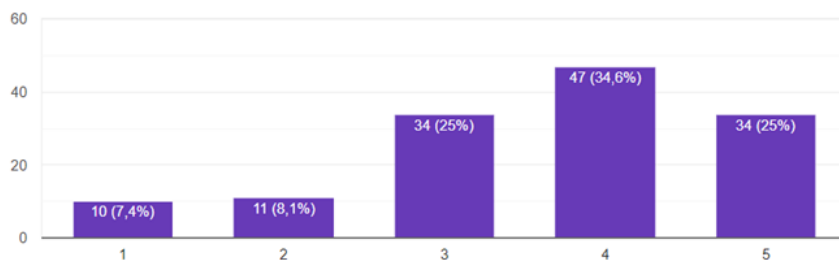


Figura 4.6: "Gráfico dos Resultados da Pergunta "De 1 a 5 qual seria o seu nível de interesse na utilização de uma app de Gestão financeira e de Investimento?"

Capítulo 5

Apresentação do modelo de negócio e vantagem competitiva

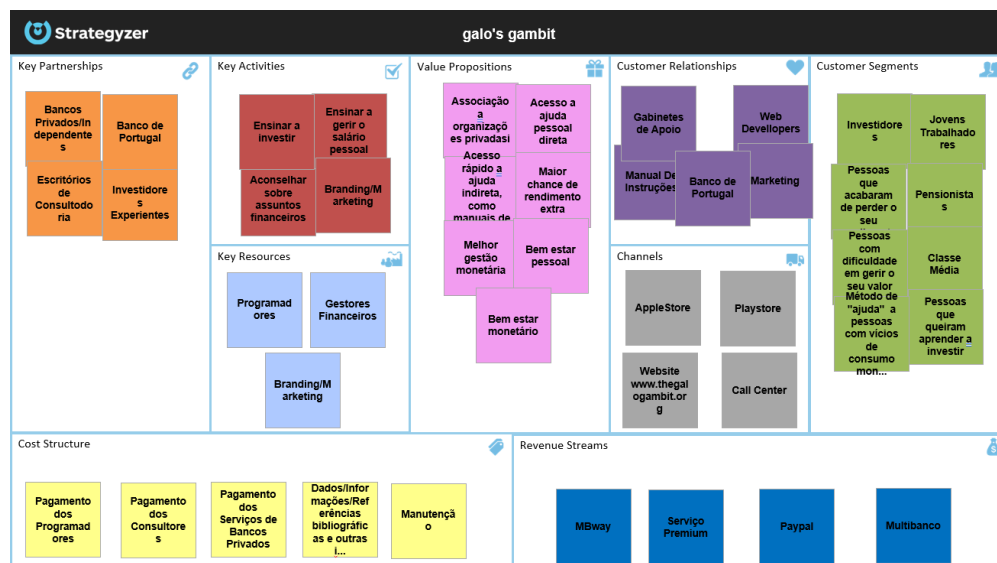


Figura 5.1: "Business Model Canvas"

5.1 Key Partnerships

As alianças de negócios que complementam os outros aspetos do modelo de negócio.

Os parceiros que necessitamos para a elaboração do projeto são:

- Bancos Privados ou Independentes
- Banco de Portugal
- Escritórios de Consultoria e Investidores Experientes, sendo que tantos os escritórios como os investidores estariam encarregues do estudo de mercado

5.2 Key Activities

Conjunto de atividades que permitem executar a proposição de valor da empresa, interligando os outros 8 blocos do Business Model Canvas entre si, desde o início da ideia até ao produto final.

No nosso projeto as atividades que permitem ao consumidor ter resultados com o nosso produto (ter mais receitas e sucesso a nível financeiro) são essencialmente o ensino de como investir de forma eficiente e gerir o rendimento pessoal.

5.3 Key Resources

Os recursos que são necessários para criar valor pra o cliente. São considerados ativos da empresa e são necessários para manter e dar suporte ao negócio. Esses recursos podem ser humanos, financeiros, físicos ou intelectuais. No nosso projeto, serão necessários os seguintes recursos:

- Programadores que criem e realizem a manutenção da App
- Gestores financeiros para operar na equipa do desenvolvimento da App ajudando os programadores na parte do coach financeiro e elementos na área do Branding/Marketing que atuam na área da publicidade e demonstração do projeto.

5.4 Value Propositions

Os produtos e serviços oferecidos pelo negócio produtos representam valor para um segmento de clientes específico. Descreve também a forma como a empresa se diferencia dos seus concorrentes e atrai os clientes à compra do nosso serviço e não de uma empresa concorrente. No nosso projeto são:

- Associação a organizações privadas
- Acesso a ajuda pessoal direta
- Fácil acessibilidade
- Acesso a informação personalizada
- Gestão e rendimento extra
- Conforto ao nível financeiro

5.5 Customer Segments

O público-alvo para os produtos e serviços de uma empresa. O nosso público-alvo seria:

- Investidores Inexperientes e pessoas que querem aprender a investir
- Jovens Trabalhadores
- Desempregados
- Pensionistas
- Classe Média

5.6 Channels

O meio pelo qual uma empresa fornece produtos e serviços aos clientes. Isso inclui a estratégia de marketing e de distribuição de uma empresa. Os nossos canais de acesso ao serviço são:

- AppleStore, a PlayStore ou outras multiplataformas para aquisição do produto, sendo isso um ponto forte a nosso favor, devido à facilidade de acesso por parte do Consumidor
- Call Center para auxílio dos clientes
- Website oficial do projeto

5.7 Costumer Relationships

A empresa estabelece ligações entre si e os seus diferentes segmentos de clientes. Proporcionamos aos nossos consumidor:

- Gabinetes de Apoio
- Call Centers
- Fóruns e Apoio Online

5.8 Cost Structure

As consequências monetárias dos meios utilizados no modelo de negócios. O investimento inicial para que o produto entre em distribuição será:

- Pagamento à equipa de trabalhadores (programadores, consultores, serviços dos bancos privados...),
- Pesquisa (dados, referências, informações...)
- Manutenção

5.9 Revenue Streams

A forma como a empresa ganha dinheiro através de uma variedade de fluxos de receitas. Rendimentos de uma empresa. No nosso projeto, o rendimento monetário pode ser obtido através de:

- Pagamento online, como MBway ou PayPal
- Pagamento Multibanco
- Serviço Premium inclui mais vantagens/funcionalidades, sendo uma fonte de rendimento do projeto, para quem optar pela versão mais completa

Capítulo 6

Conclusão

Concluimos que o nosso projeto tem potencial para ajudar pessoas de faixa etária adulta (acima de 18 anos) que sejam inexperientes com a sua gestão financeira e nos seus investimentos. É um projeto que influencia um público alvo muito vasto, visto que ajuda tanto jovens de 18 anos a começarem as suas poupanças universitárias como idosos inexperientes a gerirem a sua reforma. Para expandirmos o nosso projeto, precisamos de adotar um estilo de modelos de negócio "freemium" e "multiplatform". Com a ajuda de uma start-up, teremos capital para investir em todos os colaboradores e gerir os custos iniciais da empresa. Com o âmbito de pudermos não só ajudar-mos a população em geral a melhorar a sua vida económica como a expandir o nosso próprio negócio. A aplicação é um projeto na luta contra a crise económica.

Capítulo 7

Contribuições

O trabalho no projeto pode ser distribuído igualmente por todos (25%), à exceção da Benedita, que não contribuiu em nada

Capítulo 8

Referências

Objetivo: simulador de gestão de fundos e investimentos

<https://www.doutorfinancas.pt/financas-pessoais/literacia-financeira-em-cinco-atos/>

Pobreza em Portugal:

<https://observador.pt/2021/04/12/a-pobreza-em-portugal-quase-20-das-pessoas-sao-pobres-e-um-em-cada-tres-pobres-tem-emprego-estavel>

<https://www.pordata.pt/Portugal/Taxa+de+intensidade+da+pobreza-2360>

Apostas:

<https://www.srij.turismodeportugal.pt/pt/publicacoes-e-estatisticas/estatisticas/>

https://ionline.sapo.pt/artigo/747785/portugueses-gastam-quase-um-milhao-por-hora-em-apostas-online?seccao=Portugal_i

<https://apostalegal.pt/o-que-e-odd-apostas/>

<https://pplware.sapo.pt/internet/mercado-apostas-cresce-apps-wetten/>

<https://www.dn.pt/edicao-do-dia/02-abr-2021/portugueses-apostam-online-15-milhoesdia-13526996.html>

<https://www.maistecnologia.com/jogos-e-apostas-online-representam-17-8-de-todo-o-volume-de-jogo-em-portugal/>

Gestão Salarial:

<https://meusalario.pt/emprego/portugal-emprego-e-salario>

<https://www.pordata.pt/Portugal/Poupan%c3%a7a+e+ordenados+sal%c3%a1rios+no+710>

Outros

<https://www.forbes.com/sites/maggiemcgrath/2015/11/18/in-a-global-test-of-financial-literacy-the-u-s/?sh=6252a23358f0>

<https://unric.org/pt/eliminar-a-pobreza/>

<https://unric.org/pt/agua/>

<https://www.dn.pt/portugal/ha-pelo-menos-300-mil-pessoas-a-passar-fome-em-portugal-1732966.html>

<https://pt.wikipedia.org/wiki/LaTeX>