

Chappet:

Um botão mágico que deixa o teu peluche a falar

André Diegues - up201206858

Fábio Teixeira - up201305725

João Paulo - up201306220

Marco Pontes - up201308000

Vanessa Silva - up201305731

Gestão e Empreendedorismo - GES4001

Departamento de Ciência de Computadores

Faculdade de Ciências da Universidade do Porto

dezembro de 2017

Tabela de Conteúdos

1	Introdução	1
2	Produto	1
3	Mercado e Clientes	2
3.1	Mercado alvo	2
3.2	Necessidade do cliente	2
4	Concorrência e indústria	2
4.1	Concorrentes	2
4.2	Obstáculos	2
4.3	Canais de distribuição	2
5	Parceiros e aliados	2
6	Modelo de negócio	2
7	Conclusão	2
8	<i>Elevator pitch</i>	2

1 Introdução

A premissa de interrelacionar crianças com bonecos de peluche tem sido um dos maiores focos de atenção dos criadores de brinquedos. Se nos dias de hoje já é comum ver estes utensílios com essa espécie de *feature*, a verdade é que ou os diálogos acabam sempre por ser rudimentares, ou estes apresentam uma panóplia de tipos de discurso curta e que certamente não satisfaz por completo o desejo dos mais pequenos em “fazer um novo amigo”.

[continuação...]

2 Produto

O **Chappet** consiste num altifalante em forma de botão que pode ser colocado em qualquer boneco de peluche e funciona como meio para interagir com as crianças. Tem presente uma série de funcionalidades, como a possibilidade de falar para o botão pela *app* do *smartphone*, tocar música, contar histórias de embalar, etc. Adicionalmente poderia servir também como terapia da fala, para combater a dificuldade de expressão de algumas crianças, nomeadamente

sofrendo de algum tipo de distúrbio, como autismo, ou até – mais terra-a-terra – apenas falta de confiança.
[continuação...]



Figure 1: Chappet

3 Mercado e Clientes

3.1 Mercado alvo

3.2 Necessidade do cliente

4 Concorrência e indústria

4.1 Concorrentes

4.2 Obstáculos

4.3 Canais de distribuição

5 Parceiros e aliados

6 Modelo de negócio

7 Conclusão

8 *Elevator pitch*

Para cliente alvo

que necessidade ou oportunidade quantificada (questão crítica que o cliente enfrenta),

o produto ou serviço

é um categoria de produto ou serviço (de conhecimento geral)

que o maior benefício quantificado (não características) para o cliente.

Ao contrário dos concorrentes e alternativas (estado-da-arte),

o nosso elemento principal de diferenciação.

Bibliography