

Mala Retrátil

Empreendedorismo e Novos Negócios



18/01/2022

Trabalho desenvolvido por:

Bernardo Marçal (103236), Eduardo Fernandes (102648),
João Ferreira (103037), Pedro Durval (103173),
Rafael Curado (103199)

Índice

Enquadramento do tema e Especificação do problema	3
Justificação e quantificação do problema.....	4
Solução para o problema	6
Modelo de negócio	7
Clientes “Para quem?”	7
Segmentos de clientes	7
Oferta “O que?”	7
Proposição de Valor	7
Canais	8
Relacionamento com o Cliente	8
Fluxos de receita	8
Recursos-chave	9
Atividades-chave	9
Rede de parceiros	9
Finanças “Quanto?”	9
Estrutura de custos	9
Vantagem competitiva.....	10
Soluções concorrentes.....	11
FUGU LUGGAG (https://www.kickstarter.com/projects/1609691375/fugu-luggage-expandable-suitcase):	11
Conclusão.....	13
Bibliografia.....	14

SE QUISER VER O TRABALHO EM WEB PAGE (RECOMENDADO):

- <https://sway.office.com/7LLaF0SeY5aqiVAW>
 - Abrir link & clicar em play (canto superior direito)

Enquadramento do tema e Especificação do problema

Este problema foi identificado e sentido pelos autores deste projeto que, enquadrados no grupo dos estudantes do segmento de clientes, sentiam bastante dificuldade com as suas deslocações. Dada esta necessidade e após alguma deliberação, chegou-se à conclusão de que não eram apenas estudantes os afetados, mas sim um conjunto de vários grupos de indivíduos, que serão explorados em maior detalhe mais adiante no relatório, aos quais o excesso de bagagem os impedia ou dificultava certas tarefas.

Também foi possível observar um problema na vida dos turistas e de qualquer pessoa que viagem internacionalmente (Ex: Empreendedores/chefes de negócio), uma vez que estes sempre que pretendem viajar combatem sempre o dilema de que tipo de mala precisarão para uma certa viagem e de quanta bagagem precisam.

Identificado o problema e tendo uma pequena ideia do possível público-alvo, o nosso grupo começou a tentar idealizar e projetar um produto que beneficiasse e fosse acessível e apelativo a todo o segmento de clientes.

Daqui nasceu a Mala Retrátil, uma bagagem capaz de se adaptar á necessidade imediata do usuário, retraindo-se quando a carga é menos volumosa e podendo também ser ampliada quando existe mais volume. Com vários estilos disponíveis esta pode ter um toque mais executivo e profissional bem como algo mais descontraído e “fora da caixa”, quebrando assim ainda mais as fronteiras entre os possíveis interessados na nossa oferta, sejam estes profissionais com estilos mais formais e minimalistas, turistas com gostos por cores mais vivas e desenhos, ou estudantes e jovens e outros grupos com preferências não referenciadas.

Enquanto empreendedores e aptos de criar o nosso próprio negócio (neste caso o fabrico da Mala Retrátil), entendemos como filosofia – reconhecer a própria ignorância - o ser humano tem de ser capaz de atingir o seu Potencial Infinito, procurar sempre melhorar e nunca terminar a sua busca incessante pelo “perfeito”.

“Só sei uma coisa. E é que nada sei.”

“Penso, logo existo”

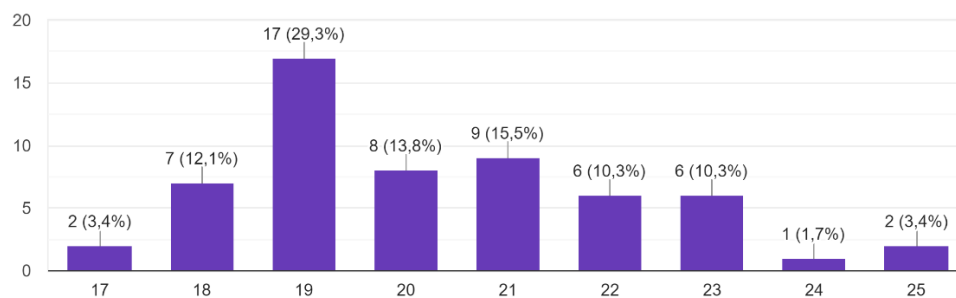
- René Descartes (séc. XVII)

Justificação e quantificação do problema

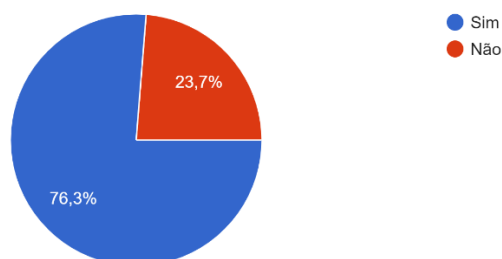
Turistas → Percentagem/número de turistas na europa: Entre as regiões mais afetadas pela desaceleração, está a Europa, onde o número de turistas avançou 4% (contra 6% em 2018). Apesar disso, continua sendo a mais visitada do mundo (51% do total mundial), tendo recebido *743 milhões* de pessoas em 2019.

Estudantes Universitários → A seguir, serão apresentados os resultados relativos e respondido por estudantes nacionais e de erasmus às questões: “Idade?”; “Estuda fora da cidade onde reside?”; “Consegue transportar toda a bagagem que necessita com facilidade?”; “Quantas malas de viagem possui?”; “Sente que a mala que usa é sempre apropriada á bagagem que transporta?”; “A mala que usa será apropriada se tencionar transportar uma quantidade maior de bagagem?”.

Idade
58 respostas

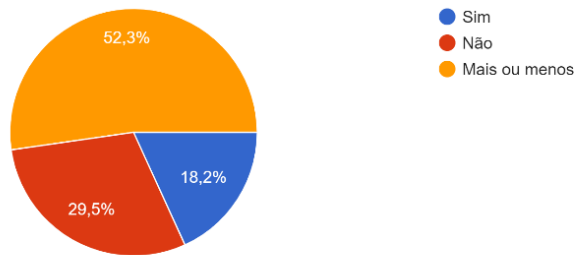


Estuda fora da cidade onde reside?
59 respostas



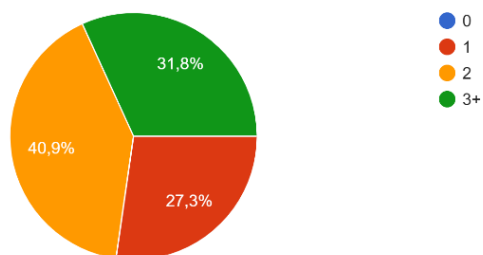
Consegue transportar toda a bagagem que necessita com facilidade?

44 respostas



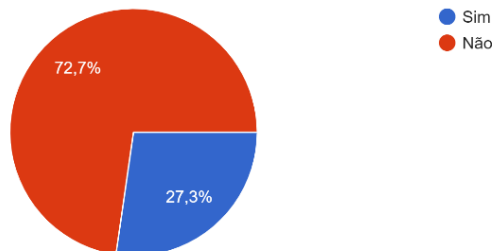
Quantas malas de viagem possui?

44 respostas



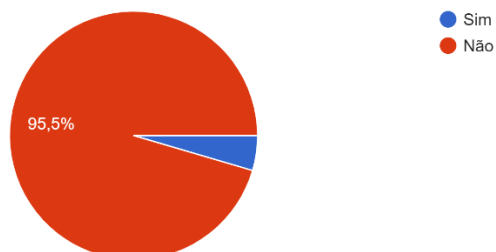
Sente que a mala que usa é sempre apropriada á bagagem que transporta?

44 respostas



A mala que usa será apropriada se tencionar transportar uma quantidade maior de bagagem?

44 respostas



Solução para o problema

A nossa proposta tem como fundamento o fabrico e venda de uma **Mala retrátil** com o principal objetivo de evitar a compra de malas de diferentes tamanhos relativos à bagagem que queremos transportar, apenas utilizando uma única capaz de se ajustar para a viagem que o cliente pretender.

A **Mala retrátil** é uma mala que visa ser económica pois tanto dá para levar pouca bagagem como muita, devido à sua capacidade de se retrair/encolher. Deste modo, não necessitamos de comprar malas de diferentes tamanhos relativos à bagagem que queremos transportar.

Pretende-se oferecer aos nossos clientes, uma bagagem de preço acessível e de diferentes fabricos (dependendo do orçamento que o cliente esteja disposto a despende, de forma a englobar todos os turistas). O fabrico desta bagagem passa inicialmente pela utilização de materiais reutilizáveis, de maneira a ser possível despende o mínimo de recursos financeiros e humanos.



Fig. 1.1 – Molde da Mala Retrátil

Modelo de negócio

O quadro de modelo de negócios (*Business Model Canvas*) foi estudado durante as aulas de empreendedorismo e é de máxima importância, com este modelo conseguimos estruturar todo o nosso plano de maneira simples e parcelada.

Cientes “Para quem?”

Segmentos de clientes

Turistas de ocasião: são aqueles que optam por um fim de semana prolongado, ou interrupção letiva ou de trabalho, para “fugir” às tarefas e à exaustão diária, ou mesmo só para relaxar.

Estes mesmos turistas, em parte, costumam procurar alternativas baratas para viajar, e uma das formas de o fazer é diminuir o tamanho da bagagem, de modo a ser permitido levar no porta-bagagens que se encontra em cima da cabeça dos passageiros no avião, evitando assim pagar comissões extra (porão).

O país que se destaca por receber em maior número deste segmento de clientes é a França segundo o site: <https://ourworldindata.org/tourism>, com um total de entre 200 e 500 milhões de turistas internacionais (dados registados em 2019).

Empreendedores/chefes de negócio: são aqueles denominados de líderes/chefes de uma determinada empresa, estes têm um papel bastante importante enquanto autoridade, este é expandir o seu negócio ao máximo, o que significa crescer não só nacionalmente como mundialmente, ou seja, obter um nome fora do seu país.

Estudantes: uma percentagem de alunos universitários são naturais de regiões tipicamente distantes do local onde estudam, logo são obrigados a viajar bastantes vezes entre a sua casa e a moradia universitária. Estes muitas vezes sentem dificuldade em organizar a bagagem que transportam. Com esta mala seria possível minimizar o problema, sendo mais fácil de encaixar tudo quer seja na mala de um carro, no porta-bagagens de um comboio ou de um autocarro, entre outras utilidades.

Deste modo, seguindo a intenção e as necessidades deste segmento de clientes, ambos os conjuntos, sofrem problemas em relação ao número de bagagem que necessitam.

Oferta “O que?”

Proposição de Valor

Esta mala não é, de todo, uma mala vulgar, uma vez que é um produto inovador e contemporâneo, disposta a ouvir as solicitações e conselhos do cliente, que é o mais importante

para nós, uma vez que o produto não é feito nada mais nada menos do que para ser útil aos comerciantes.

O nosso produto oferece ao cliente uma opção às malas convencionais que ocupam espaço desnecessário e não possuem flexibilidade ou personalização. Estes problemas podem ser resolvidos com a Mala Retrátil, oferecemos portabilidade e customização, o utilizador final é quem decide as características visuais, tendo uma variada seleção de escolhas: cor, tamanho, materiais de construção e outros extras mais específicos. Obvio que a personalização é só um toque especial no nosso produto (versão premium), uma vez que é possível optar pela escolha default (sem qualquer tipo de personalização) falemos agora da sua característica principal, a capacidade de alterar o seu tamanho.

Canais

De forma a chegar o produto ao cliente, pensou-se na obtenção do mesmo a partir de **sites online, lojas específicas de venda de malas, supermercados, aeroporto** (venda indireta), **nosso próprio site/loja publicidade/advertising** (venda direta) - Exemplos: UPS;

- El corte inglés;
- Continente;
- Sansonite;
- CTT;
- LIDL;
- IKEA.

Relacionamento com o Cliente

Uma relação de Cooperação, ou seja, assim como referido anteriormente, pretende-se disponibilizar um produto às necessidades e claramente adaptado às preferências dos clientes. Isto significa existir um mail ou número de telemóvel, por exemplo, de forma, a existir um meio de comunicação entre o cliente e o posto de fornecimento e produção.

Fluxos de receita

Os fluxos de receita podem apresentar uma certa volatilidade, risco, previsibilidade, vendas e receitas. Esta representa os ganhos da empresa.

- ❖ **Receitas de transação:** são aquelas que representam a receita de vendas do produto, pagamentos diretos ou indiretos pelo cliente;
- ❖ **Assinaturas mensais ou anuais:** são aquelas que o cliente opta por assinar com a nossa empresa de forma a fornecer produtos e serviços a estes, neste caso seria possível apresentar um seguro (volátil à quantidade de meses) - elemento distintivo;
- ❖ **Publicidade/ADVERTISEMENT:** obviamente que existirá de haver um investimento inicial em relação à publicidade e tratamento de anúncios, porém especula-se que as receitas geradas ofereçam ao negócio um lucro superior ao investimento. Caso se pretenda fazer publicidade num site de notícias, por exemplo, cada clique no anúncio gera uma receita diretamente para a empresa.

Recursos-chave

Recursos Humanos:

- Designers ou mesmo uma marca que seja capaz de desenhar e projetar a melhor mala do mercado com o seu design prestigiado - daí ter que haver uma pesquisa de forma a escolher a melhor marca (preço-qualidade);
- **Profissionais de marketing** (dando exemplo do prestigiado Neil Patel) de forma a inovar, divulgar e elevar o nosso produto através das suas qualidades de promoção do produto em questão;

Recursos financeiros: Custo do material necessário ao desenvolvimento do produto;

- Mão de obra;
- Estabelecimentos de fábricas e lojas (Aluguer de espaço de venda);
- Publicidades.

Atividades-chave

1. Análise de dados
2. Manutenção de espaços
3. Vendas e marketing

Rede de parceiros

Pretende-se, desde já, definir os parceiros que achamos adequados, dispostos e interessados a trabalhar connosco:

- Agências de viagens (Ex: Agência Abreu, EDreams)

Finanças “Quanto?”

Estrutura de custos

Esta estrutura promete caracterizar todo e qualquer custo associado à produção e desenvolvimento deste modelo de negócio. Foi referido anteriormente nos recursos-chave, os custos associados, porém alguns deles permanecem do início ao fim e outros são variáveis conforme o desenvolvimento da empresa, dos materiais, ou mesmo do crescimento do negócio.

Custos variáveis: Era importante a questão ser logística (stock, transporta e encomendas) fossem fixos, mas é algo que não é propriamente controlável, uma vez que é algo que não está ao nosso alcance (Ex: custos referentes a escassez de produto, por falta de matéria-prima). Custo de matéria-prima (pele, pano, plástico reciclado) e ainda custos de água e luz.



Fig. 1.2 – Anúncio da Mala Retrátil

Vantagem competitiva

Após uma pesquisa intensiva de competitividade, bem como, sites de esclarecimento acerca do grande problema desta ideia em questão (*Qual das malas de viagem, grandes, pequenas ou médias devo optar para este período de tempo que estarei fora de casa?*), encontrou-se este site <https://rotadeferias.com.br/malas-de-viagem/> que assenta nesta mesma questão. Este site apresenta uma análise muito subjetiva de qual das malas escolher, não sendo tão objetiva ou conclusiva como parece, porém, é de senso comum que este é o grande dilema e nunca haverá uma resposta 100% conclusiva ou correta, daí a **Mala Retrátil**, que acaba por dar encerrado as suas dúvidas, assim como a concorrência.

Soluções concorrentes

Na nossa pesquisa vagueamos por algumas soluções que lembram a nossa, dessas várias ideias selecionamos duas, com o objetivo de clarificar algumas dúvidas que possam ter sobrado.

FUGU LUGGAG (<https://www.kickstarter.com/projects/1609691375/fugu-luggage-expandable-suitcase>):

Este projeto vem do mesmo problema que o nosso, a necessidade de ter várias malas para quantidades de carga diferentes, com o seu sistema motorizado esta permite ajustar o tamanho à necessidade (assim como a nossa ideia permite), este sistema motorizado parece-nos excessivo, aumenta imenso o preço do produto, seria mais barato comprar 3 malas normais do que comprar esta mala motorizada. A nossa mala pretende manter um preço competitivo, sendo no máximo apenas ligeiramente mais cara do que uma mala comum, uma solução mais simples e mais fácil de implementar.

Away's luggage(<https://www.cosmopolitan.com/lifestyle/a29418505/away-expandable-soft-sided-suitcase-launch/> ou <https://www.smartertravel.com/expandable-suitcases>):

Neste caso temos um projeto que tem muitas parecenças com o nosso, tem a parte “retrátil” e o foco na personalização, mas não consideramos uma ideia igual, esta mala possui secções que se expandem ligeiramente, por retrátil queremos que o cliente entenda a mudança drástica nas dimensões da mala, aquando fechada ocupa aproximadamente 10cm e quando esticada por completo pode chegar aos 70cm. No que toca à personalização é quase exatamente o que procuramos, oferecer ao cliente opções de cor e materiais de construção, ter bastantes parcerias que tornam as nossas malas únicas.

Uma possível solução concorrente á nossa são as malas maleáveis ou sacos (como os da imagem a baixo), que, tal como a nossa mala, também possuem a particularidade de se expandir, mas por outro lado, não têm a capacidade de se retrair ao nível da nossa. Deste modo, o nosso produto destaca-se.



Transportar mais malas, ou uma mala mais pequena, consoante a respetiva necessidade acaba por também ser uma solução concorrente. A nossa mala destaca-se e é uma solução superior por ser bem mais prática e funcional.



Conclusão

Futuramente, de forma a tornar possível esta ideia de negócio, ter-se-ia de desenvolver um MVP (Minimum Viable Product) da Mala Retrátil. Concluimos através deste relatório que a Mala Retrátil apresenta uma solução apelativa e comum a um problema que afeta vários tipos de clientes, como estudantes, executivos, turistas...

Dada a singularidade das características da nossa ideia é de esperar que esta não passe despercebida e visto que, esta será maioritariamente utilizada em ambientes públicos e frequentados por pessoas com necessidades semelhantes é provável que o simples uso pelos primeiros consumidores atraia a atenção dos próximos, o que será incrivelmente benéfico para o crescimento do negócio.

Em termos de mercado competitivo esta mala é destacável o que previne que algum cliente opte tão facilmente pela concorrência devido à pouca semelhança de maleabilidade e economia de espaço.

Outras estratégias de implementação no mercado que pudessem atrair público contariam com o alto nível de customização ao qual esta mala podia ser sujeita, garantindo a cada consumidor a habilidade de se afastar dos modelos mais simples e básicos e dando assim um toque próprio.

Bibliografia

- <https://g1.globo.com/turismo-e-viagem/noticia/2020/01/20/crescimento-do-numero-de-turistas-no-mundo-desacelerou-em-2019-caindo-4percent.ghtml>
- <https://rotadeferias.com.br/malas-de-viagem/>
- <https://www.pinterest.pt/>
- [https://pt.wikipedia.org/wiki/Quadro de modelo de negócios](https://pt.wikipedia.org/wiki/Quadro_de_modelo_de_neg%C3%B3cios)
- https://outlet-store.pt/pt/produtos/saco-viagem-trolley-viaggio-preto-fpmarr0289?gclid=CjwKCAiAl-6PBhBCEiwAc2GOVI3ljspCFD12WOqPbSNiTrDjsv56Ye3nvH4Yrmce-getfVkr01aQBBoCuqcQAvD_BwE
- <https://3.bp.blogspot.com/-r2k3FYTv76U/VuUnYjCINdI/AAAAAAAAAT5c/cG-J94Hf5TAB0IbexE4VFxJy-XLBGzwYw/s640/443ece69a86f59ff7e6a4f69a7343f3d.jpg>
- <https://guiadoestudante.abril.com.br/especiais/socrates/>