



**Universidade do Minho**  
Escola de Engenharia

# Projeto Informático

QuillFont

Plano de Negócios

---

MEI - 2º Ano - 1º Semestre

**Trabalho realizado por:**

PG55921 - Ana Margarida Marinho Lopes

PG55923 - Bruno Alexandre Carvalho Silva

PG55983 - Marta Sofia Matos Castela Queirós Gonçalves

PG56011 - Rui Pedro Pádua Gonçalves

# Índice

<b>1. Sumário Executivo</b>	<b>6</b>
1.1. Propósito e Missão	6
1.2. Oportunidade de Mercado	6
1.3. Estratégia de Desenvolvimento de Negócio	6
1.4. Investimentos e Prazos	6
<b>2. Historia da StartUp e dos seus Promotores</b>	<b>8</b>
2.1. A Génese da Ideia	8
2.2. A Caligrafia como Inspiração	8
2.3. Percurso de Desenvolvimento e Afirmação	8
<b>3. Ideia de Negócio (Contextualização)</b>	<b>9</b>
3.1. Público-Alvo	9
3.1.1. Caracterização	9
3.2. Produtos e Serviços	10
3.2.1. Conjunto de Bens Pagos	10
3.2.2. Conjunto de Serviços Não Pagos	11
3.3. Característica Diferenciadora	11
3.3.1. Potencias Vantagens Competitivas	11
<b>4. Análise Estratégica</b>	<b>13</b>
4.1. Visão de Prosseguir	13
4.2. Análise SWOT	13
4.2.1. Pontos Fortes	13
4.2.2. Oportunidades	14
4.2.3. Pontos Fracos	14
4.2.4. Ameaças	15
4.3. Modelo das 5 Forças de Porter	15
4.3.1. Poder negocial dos Clientes	15
4.3.2. Poder negocial dos Fornecedores	16
4.3.3. Ameaça de Entrada de Novos Concorrentes na Indústria	16
4.3.4. Ameaça Associada aos Bens e Serviços Substitutos	16
4.3.5. Rivalidade entre Concorrentes Existentes	17
4.4. Estratégia de Crescimento	17
4.5. Visão de Roadmap (2025- a longo prazo)	18
4.5.1. 2025 – Desenvolvimento, Contacto com o Mercado e Grupos de Teste	18
4.5.2. 2026 – Aprimoramento e Testes Contínuos	18
4.5.3. 2027 – Aperfeiçoamento Visual e Versão Estável da Solução	18
4.5.4. 2028 – Lançamento de Licenciamento	18
4.5.5. 2029 – Consolidação da Comunidade	18
4.5.6. 2030 – Diferenciação e Expansão de Recursos	19
4.5.7. 2031 e Além – Crescimento Contínuo e Solidificação	19
<b>5. Análise de Mercado, Industria e Concorrentes</b>	<b>20</b>
5.1. Estrutura da Industria e Barreiras de Entrada	20
5.2. Cadeia de Fornecimento e Relações com Parceiros	21
5.3. Ambiente Externo (PEST)	21
5.3.1. Fatores Políticos	21
5.3.2. Fatores Económicos	22
5.3.3. Fatores Sociais	22

5.3.4. Fatores Tecnológicos .....	22
5.4. Tendências e Dinâmicas do Setor .....	22
5.5. Crescimento do Mercado e Mudança nas Expectativas dos Consumidores .....	23
5.6. Panorama Macroeconómico Relevante .....	23
5.7. Análise da Concorrência .....	24
5.7.1. Concorrente Referencial .....	25
<b>6. Estratégia de Marketing .....</b>	<b>26</b>
6.1. Identificação de Potenciais Clientes .....	26
6.2. Segmentos de Mercado-Alvo .....	26
6.2.1. Segmentos Diretos .....	26
6.2.2. Segmentos Indiretos .....	26
6.3. Canais de Comunicação .....	27
6.3.1. Consciencialização .....	27
6.3.2. Avaliação .....	27
6.3.3. Compra .....	28
6.3.4. Entrega .....	28
6.3.5. Pós-Venda .....	28
6.3.6. Integração Estratégica .....	28
6.3.6.1. Avaliação da Eficácia e Eficiência dos Canais .....	29
6.3.7. Alinhamento com as Rotinas do Clientes .....	29
6.4. Desenvolvimento de Imagem e Comunicação .....	30
6.5. Estratégia de Venda Eficaz .....	30
6.6. Identificação de Ações de Marketing Relevantes .....	31
<b>7. Plano Operacional .....</b>	<b>32</b>
7.1. Natureza Jurídica .....	32
7.2. Estrutura Organizativa .....	32
7.3. Gestão de Recursos Humanos .....	33
7.4. Infra-estrutura Física .....	33
<b>8. Projeções Financeiras .....</b>	<b>34</b>
8.1. Plano de Exploração .....	34
8.1.1. Receitas .....	34
8.1.1.1. Produtos .....	34
8.1.1.2. Serviços .....	34
8.1.2. Despesas com Funcionários .....	34
8.1.3. Despesas de Produção .....	35
8.2. Plano de Investimentos .....	35
8.3. Plano Financeiro .....	36
8.4. Mapa dos Fluxos de Caixa do Projeto .....	36
8.5. Avaliação do Projeto .....	36
8.5.1. Pré-Financiamento .....	36
8.5.2. Perspetiva do Investidor .....	37
8.6. Análise de Sensibilidade .....	37
<b>9. Gestão e Controlo do Negócio .....</b>	<b>39</b>
9.1. Controlo de Vendas e Campanhas .....	39
9.2. Relatórios e Indicadores de Desempenho .....	39
9.2.1. Fase de pré-lançamento .....	39
9.2.2. Fase de lançamento de versões iniciais .....	40

9.2.3. Fase de pós-lançamento .....	40
<b>10. Aplicações Futuras (Extra) .....</b>	<b>41</b>
<b>Referências .....</b>	<b>42</b>

## Lista de Figuras

## 1. Sumário Executivo

A “QuillFont” é uma *startup* no setor tipográfico. A sua essência reside em unir a precisão das técnicas centenárias da escrita manual a uma abordagem digital e simplificada. É a fusão perfeita entre a arte e a vanguarda tecnológica.

### 1.1. Propósito e Missão

O projeto nasce do profundo desejo de reinterpretar a caligrafia no formato digital, mantendo a exatidão das técnicas e padrões tradicionais.

A sua missão inicial é capacitar qualquer artista a explorar, criar e divertir-se com a arte de letras, através de uma ferramenta simples, intuitiva e inspiradora, que transforma a expressão criativa numa experiência agradável e acessível.

No futuro, ambiciona-se expandir o projeto de forma modular, para que o desenvolvimento se adapte continuamente às necessidades dos utilizadores.

### 1.2. Oportunidade de Mercado

O projeto capitaliza as tendências tecnológicas, educacionais e criativas, respondendo à **crecente procura por ferramentas digitais intuitivas** que reproduzem a experiência do papel e reduzem barreiras técnicas. A **expansão da educação criativa online** e a **valorização de comunidades digitais** oferecem um terreno fértil para a sua abordagem multidisciplinar. A **relevância crescente da tipografia** em setores como *branding* e *UI/UX* encontra resposta na sua combinação de rigor técnico e acessibilidade. O **potencial de escalabilidade tecnológica**, através de *plugins* e modelos de assinatura adaptáveis, permite uma expansão sustentada nos mercados individual e institucional.

### 1.3. Estratégia de Desenvolvimento de Negócio

A Estratégia de Desenvolvimento de Negócio responde à **fragmentação das ferramentas tipográficas** com uma **plataforma integrada, intuitiva e acessível**, que unifica criação, aprendizagem, prática e comunidade.

Capitalizando um **mercado global em crescimento** (avaliado em US\$ 1.14-4.45 mil milhões em 2024, com CAGR de 3.8%-4%), o modelo de negócio assenta em **subscrições e plugins**. A aquisição de clientes foca-se em **comunidades de design e canais digitais**, alavancando a **integração única, comunidade forte e acessibilidade adaptável** como vantagens competitivas.

O crescimento será impulsionado pela **aquisição e retenção de utilizadores, fortalecimento da comunidade, diferenciação e parcerias estratégicas**. O **lançamento da versão estável em 2027** marca o início de uma expansão contínua, visando a consolidação como referência no nicho da tipografia criativa.

### 1.4. Investimentos e Prazos

Para a fase de Prova de Conceito, que corresponde ao nível de Maturidade Tecnológica (TRL) 3, estima-se um investimento inicial de **€4000**. Este valor foi calculado através da análise financeira realizada, que pode ser consultada no documento ‘IPMEI\_Análise Financeira.xlsm’. Esta verba destina-se a um curto prazo, permitindo validar a ideia central e recolher as primeiras impressões, num período máximo de um ano para a obtenção de **feedback** apropriado.

Para atingir um nível de Maturidade Tecnológica (TRL) 8, que representa uma tecnologia final e completa, será necessário um investimento substancialmente maior. Este investimento adicional cobrirá a expansão da equipa com consultores especializados em caligrafia e **design**, especialistas em **marketing** e consultores jurídicos para proteção de dados, entre outros serviços e recursos. Será

também crucial um investimento significativo em **cloud providers** para permitir providenciar os serviços aos cliente.

## 2. Historia da StartUp e dos seus Promotores

A “QuillFont”, uma *startup* portuguesa fundada em setembro de 2025, em Braga, nasceu com o propósito de dinamizar o mercado do design. Criada por quatro alunos do Mestrado em Engenharia Informática da Universidade do Minho, a empresa foca-se atualmente no desenvolvimento cuidadoso e contínuo de um editor inovador, que visa potenciar a criatividade e a arte no domínio digital.

### 2.1. A Génese da Ideia

A génese da ideia emergiu de uma experiência pessoal de um dos seus fundadores. Ao dedicar-se a estudos caligráficos, o promotor sentiu a ausência de um apoio digital personalizado que pudesse colmatar as suas dificuldades no momento. Foi perante os desafios e a complexidade técnica deste processo que nasceu a visão da “QuillFont”: um projeto dedicado a resgatar a essência da caligrafia ocidental no ambiente digital.

### 2.2. A Caligrafia como Inspiração

A caligrafia, enquanto arte ou técnica, possibilita a formação de letras e outros sinais gráficos elegantes e harmónicos, seguindo padrões e modelos estilísticos específicos. Por esse motivo, a caligrafia serve frequentemente como ponto de partida para projetos de design que envolvem *lettering*, *wordmarks* e outros elementos tipográficos. Para além da sua aplicação prática, a evocação da caligrafia reforça a posição da *startup* no âmbito social, com um foco claro na criação e na essência humana.

### 2.3. Percurso de Desenvolvimento e Afirmação

Embora a “QuillFont” tenha começado como um conceito e um projeto em papel, rapidamente ganhou substância e estrutura no ambiente académico. A sua formalização deu-se no âmbito de uma unidade curricular universitária, “Projeto Informático”, o que permitiu transformar a ideia inicial num projeto mais robusto e maduro. Este percurso foi enriquecido pela participação em palestras, *workshops* e *bootcamps* promovidos pela *Startup* Braga. Experiências cruciais que contribuíram para moldar o modelo de negócio, bem como a estratégia da empresa.

O culminar deste trajeto foi a primeira apresentação pública da “QuillFont” no evento *StartPoint*, em Braga, no dia 22 de outubro de 2025. Este marco assinalou o início oficial da sua jornada no dinâmico ecossistema empreendedor e criativo português.

Após tais eventos, não foram poupados esforços para a sua apresentação junto de entusiastas do design gráfico e do empreendedorismo, bem como para o contacto com estúdios de design portugueses. O resultado foi a constituição do primeiro grupo experimental da solução, ainda num núcleo privado.

Os promotores da “QuillFont”, para além de demonstrarem um domínio técnico das tecnologias, nutrem um interesse e apreço pelo ato artístico, conscientes da profunda complexidade e importância do design na comunicação visual. Esta simbiose entre técnica e criatividade constitui a assinatura do projeto: “Liberta a tua criatividade, domina a tipografia”.



### 3. Ideia de Negócio (Contextualização)

A “QuillFont” é uma *startup* inovadora no campo do design tipográfico, enquadrada na classificação Vox-ATypI [1]. O seu objetivo é explorar uma reinterpretação do caminho da inovação, utilizando um conhecimento acumulativo e multidisciplinar, para favorecer a criatividade e a acessibilidade.

Para tal, a empresa introduz abordagens ágeis e intuitivas, apoiadas em algoritmos, mecanismos matemáticos e nos próprios padrões da caligrafia. O resultado esperado é a replicação da experiência em papel, mas em ferramentas digitais, permitindo que a atenção se foque inteiramente na expressão artística. Esta proposta visa atrair diversos perfis de utilizadores que procuram uma experiência criativa agradável e descomplicada, sem a necessidade conhecimentos prévios de tipografia.

Além da vertente tecnológica, o projeto ambiciona a construção de uma comunidade regida pelos princípios de entreajuda, partilha de conhecimentos e interação constante. Esta abordagem reforça o carácter humano do projeto, além de permitir uma evolução que se desenvolva em conjunto com aqueles que nele acreditam.

Em síntese, a “QuillFont” promove inovação, criatividade e carácter humano.

#### 3.1. Público-Alvo

O editor destina-se a um público diversificado, unido pelo interesse no design tipográfico, e foi concebido para promover tanto a exploração livre como a prática contínua. Desde o primeiro contacto, oferece um ambiente simples e intuitivo, onde artistas, estudantes e iniciantes podem experimentar formas, testar composições, manipular caracteres e descobrir novas abordagens sem a pressão de dominar ferramentas complexas.

A plataforma incentiva a exploração criativa através de ferramentas diretas e flexíveis, permitindo que cada utilizador avance ao seu próprio ritmo, experimente sem receio e descubra possibilidades tipográficas de forma espontânea. Essa liberdade é acompanhada de funcionalidades que encorajam o exercício constante, ajudando a desenvolver competências de forma gradual e natural.

Nesse contexto, o editor integra desafios tipográficos regulares, concebidos para estimular o treino, propor exercícios criativos e motivar a experimentação de técnicas que o utilizador talvez não abordasse por iniciativa própria. Funcionam como oportunidades de prática orientada, adaptáveis tanto a quem explora ocasionalmente como a quem procura uma evolução mais consistente.

Paralelamente, o editor assume um papel comunitário, permitindo partilhar trabalhos, receber opiniões, acompanhar a evolução de outros utilizadores e observar diferentes interpretações dos mesmos desafios. Esta dimensão colaborativa reforça o processo de aprendizagem, tornando-o mais motivador e enriquecedor.

A combinação entre exploração aberta, prática estruturada e interação comunitária cria um ambiente acessível e inspirador, ideal para quem deseja aprofundar o interesse pela tipografia de forma contínua, descontraída e criativa.

##### 3.1.1. Caracterização

Esta caracterização nasce da profunda compreensão das necessidades e obstáculos que o público-alvo enfrenta. Os utilizadores ambicionam, acima de tudo, simplicidade e liberdade criativa. Desejam uma interface intuitiva que lhes permita experimentar sem barreiras técnicas, testar diferentes formas e composições, e desenvolver competências gradualmente. Valorizam a segurança criativa, podendo

avancar ao seu próprio ritmo sem receio de errar, e a possibilidade de interagir com outros criadores, partilhando trabalhos e recebendo retorno construtivo num ambiente colaborativo e estimulante.

As suas expectativas, portanto, centram-se em ferramentas flexíveis e diretas, que promovam tanto a exploração livre como o exercício estruturado. Anseiam encontrar estímulos para a aprendizagem constante, desafios criativos e a oportunidade de observar diversas abordagens na comunidade. Procuram uma experiência fluida e acessível, que combine liberdade, orientação e suporte social para uma evolução contínua e natural no domínio da tipografia.

Por outro lado, os desafios que enfrentam são bem conhecidos: a complexidade das ferramentas profissionais e a escassez de recursos estruturados para a prática. Muitos sentem-se perdidos a explorar a tipografia sozinhos, experienciam insegurança nos resultados e perdem a motivação sem exercícios ou objetivos claros. Adicionalmente, a ausência de comentários e interação com outros criadores limita o crescimento e a confiança para experimentar novas técnicas.

Em síntese, o editor foi desenhado para ser um ambiente acessível e inspirador, que responde diretamente a estas carências, equilibra a liberdade criativa com a orientação necessária, e apoia o desenvolvimento contínuo de competências tipográficas, ao mesmo tempo que promove a interação comunitária e a motivação para o exercício regular.

### 3.2. Produtos e Serviços

O editor oferece um conjunto de produtos e serviços estruturados, existindo uma oferta paga e uma oferta gratuita, com o foco em proporcionar valor tanto para utilizadores individuais como para a sua comunidade.

A oferta paga faculta acesso avançado, flexibilidade e personalização, enquanto a oferta gratuita promove a interação, a aprendizagem coletiva e desafios criativos. A combinação destas duas camadas garante que o editor seja útil tanto para utilizadores que procuram uma exploração casual, bem como para aqueles que desejam aprofundar competências tipográficas de forma mais estruturada e consistente.

#### 3.2.1. Conjunto de Bens Pagos

A oferta paga inclui **subscrição do editor**, disponíveis em três modalidades: *Free*, Básica e Pro. A diferença entre os planos reside na capacidade de gestão de projetos, no tamanho permitido de cada projeto e no número total de projetos que o utilizador pode criar e armazenar.

- **Subscrição Free:** Acesso inicial ao editor, ideal para exploração e prática ocasional. Com limite de projetos pequenos e funcionalidades básicas.
- **Subscrição Básica:** Oferece maior capacidade de armazenamento, gestão de múltiplos projetos em simultâneo e algumas funcionalidades avançadas.
- **Subscrição Pro:** Plano completo, sem restrições de tamanho ou número de projetos, incluindo funcionalidades profissionais, recursos *premium* e prioridade no suporte.

Além das Subscrições, a oferta paga conta com **plugins**, que representam uma estratégia de crescimento modular. Estes *plugins* podem ser desenvolvidos tanto pela **equipa QuillFont como por membros da comunidade** e focam-se em funcionalidades adicionais para o editor, como novos pin-céis, estilos tipográficos, ferramentas de organização ou exportação avançada. Esta abordagem modular permite que o utilizador personalize o editor de acordo com as suas necessidades, acompanhando a evolução do produto com base no retorno da comunidade.

### 3.2.2. Conjunto de Serviços Não Pagos

O editor disponibiliza também uma camada gratuita de serviços, orientada principalmente para a comunidade e a interação social:

- **Serviço da comunidade:** Acesso a um ambiente colaborativo onde os utilizadores podem partilhar os seus projetos, receber opiniões, acompanhar o progresso de outros membros e inspirar-se em projetos partilhados pelos restantes utilizadores.
- **Colaboração:** Possibilidade de múltiplos utilizadores editarem o mesmo projeto, diminuindo o tempo necessário para a sua realização e promovendo a entreaajuda dos utilizadores.
- **Desafios lançados à comunidade:** Atividades regulares que incentivam a prática contínua, a experimentação de novas técnicas e a participação em exercícios criativos.
- **Partilhas de projetos e comentários:** Funcionalidades que permitem a troca de ideias e a observação de diferentes abordagens, fortalecendo o sentido de pertença e estimulando o crescimento coletivo na comunidade.

Estes serviços gratuitos têm como objetivo principal estimular a prática, a partilha e a colaboração, funcionando como um complemento à experiência individual proporcionada pelos planos pagos.

### 3.3. Característica Diferenciadora

A principal característica diferenciadora do projeto reside na sua capacidade de oferecer um **ambiente integrado de exploração e prática tipográfica com orientação comunitária**. Ao contrário de softwares tradicionais, que frequentemente exigem um domínio técnico avançado e proporcionam pouca interação social, esta plataforma permite aos utilizadores experimentar livremente, praticar de forma guiada através de desafios regulares e receber retorno direto da comunidade. Esta integração singular entre criação, aprendizagem e colaboração não só reduz barreiras técnicas e combate o isolamento do processo criativo, como também mantém os utilizadores motivados, tornando a evolução das competências tipográficas mais acessível, contínua e inspiradora.

#### 3.3.1. Potencias Vantagens Competitivas

Esta solução apresenta-se como uma ferramenta distintiva no mercado, conferindo-lhe vantagens competitivas substanciais. Em primeiro lugar, a fusão harmoniosa de criação intuitiva, aprendizagem estruturada e interação comunitária num único espaço permite aos utilizadores desenvolverem as suas competências de forma progressiva e contínua, algo que raramente se encontra tão coeso noutras ofertas.

A plataforma destaca-se, ainda, pelo seu foco na comunidade, que não se limita à partilha de projetos; inclui a recepção de comentários construtivos e o acompanhamento do progresso de outros membros. Esta dimensão social é um poderoso catalisador de motivação, fomentando a aprendizagem colaborativa e um forte sentido de pertença, elementos cruciais para a retenção e envolvimento dos utilizadores.

Outro ponto de relevo é a acessibilidade e simplicidade intrínsecas ao projeto. Reduzindo a complexidade técnica das ferramentas profissionais, democratiza o acesso à tipografia para iniciantes e oferece um espaço complexificado para profissionais que desejam praticar sem barreiras. A flexibilidade e personalização são asseguradas através de licenças escaláveis e *plugins* modulares, permitindo que cada utilizador adapte o ambiente às suas necessidades específicas e evolua sem perder a facilidade de utilização inicial.

Concluindo, a combinação estratégica de exploração livre, exercícios estruturados e uma forte interação comunitária solidifica a posição do projeto. Estes fatores não só mantêm os utilizadores altamente motivados e estimulam a criatividade, como também minimizam a frustração e promovem a inovação constante, consolidando esta solução como uma ferramenta eficaz e inspiradora para a aprendizagem e prática criativa da tipografia.

## 4. Análise Estratégica

Para uma análise estratégica sólida, é essencial a compreensão tanto da intenção do negócio como do cenário em que este se insere.

Neste capítulo, inicia-se pela apresentação da visão, ou seja, o propósito que impulsiona o avanço da organização. Segue-se o diagnóstico das forças internas e externas, por meio da matriz *SWOT*, e o exame do ambiente competitivo, utilizando o modelo das Cinco Forças de *Porter*.

Com esta compreensão aprofundada, são delineadas as estratégias de crescimento que procuram a interseção das ambições da empresa com uma realidade de execução viável.

Por fim, procede-se à tradução visual dessas escolhas num *roadmap* claro, que organiza as prioridades e as ações ao longo do tempo.

Entende-se que este conjunto de elementos forneça uma base coesa e orientada para sustentar decisões, reduzir incertezas e guiar o desenvolvimento do negócio com clareza e intenção.

### 4.1. Visão de Prosseguir

A proposta central é transformar o ato de criar numa experiência leve, livre e estimulante. O objetivo é oferecer um espaço onde designers e artistas possam explorar ideias e praticar sem a pressão do rigor profissional, num ambiente sereno, sem distrações, que incentive a experimentação, o erro e a descoberta.

A visão a longo prazo procura consolidar e ver reconhecido este espaço no panorama global do desenvolvimento criativo, integrando soluções graduais que aproximem a prática do nível profissional, especialmente no campo da tipografia. Pretende-se, assim, fomentar uma cultura que valorize a experimentação, o erro e a descoberta como motores de inovação e expressão visual.

### 4.2. Análise *SWOT*

Esta análise é crucial para ajustar a posição estratégica da *startup*, identificando os seus fatores internos (pontos fortes e pontos fracos) e os externos (oportunidades e ameaças). As secções seguintes apresentam as conclusões relativas a cada um destes pilares.

#### 4.2.1. Pontos Fortes

O projeto distingue-se por vários aspetos que lhe conferem uma vantagem competitiva:

- **Fusão harmoniosa de elementos educacionais e criativos** : Este equilíbrio permite o desenvolvimento progressivo e contínuo de competências, algo que é raro em plataformas similares. Integração de múltiplas dimensões de aprendizagem e prática em um ambiente coeso.
- **Foco na comunidade e aprendizagem colaborativa**: Além da partilha de projetos, a oferta de críticas construtivas e o acompanhamento do progresso de outros membros. Cria um sentido de pertencimento e fortalece a motivação dos utilizadores. A dimensão social é um catalisador de retenção e uma participação ativa, essencial para o aprendizado contínuo.
- **Acessibilidade e simplicidade**: Reduz a complexidade técnica das ferramentas profissionais, tornando a tipografia acessível a iniciantes. Ao mesmo tempo, fornece espaço avançado para profissionais praticarem sem barreiras, permitindo flexibilidade de uso. Democratização do acesso à prática criativa, sem comprometer o potencial avançado para usuários experientes.

- **Flexibilidade e personalização:** Subscrições escaláveis e *plugins* modulares permitem que cada utilizador adapte o ambiente às suas necessidades. A plataforma evoluir com o utilizador, mantendo a facilidade de uso inicial enquanto permite crescimento e complexidade gradual.
- **Motivação, criatividade e inovação:** A combinação minimiza frustração e estimula a criatividade. Favorece a inovação constante e mantém os utilizadores motivados. Fortalece a posição da plataforma como uma ferramenta inspiradora e eficaz para o desenvolvimento criativo.

#### 4.2.2. Oportunidades

O projeto encontra um vasto leque de oportunidades no mercado atual, posicionando-se estrategicamente para capitalizar as tendências tecnológicas, educacionais e criativas. A sua proposta de valor responde diretamente a diversos vetores de crescimento:

- **Crescimento da procura por ferramentas intuitivas:** Observa-se uma tendência inequívoca em direção a soluções digitais mais simples e acessíveis, particularmente entre iniciantes e criadores independentes. A proposta apresentada responde a esta necessidade ao reproduzir a experiência do papel em ambiente digital e ao reduzir significativamente as barreiras técnicas, tornando a criação mais convidativa.
- **Expansão da educação criativa online:** O aumento exponencial de cursos, *workshops* e percursos de aprendizagem autodidatas cria um terreno fértil para plataformas que integrem tecnologia com processos pedagógicos intuitivos. A abordagem multidisciplinar da solução posiciona-a como ideal para apoiar eficazmente o ensino e a prática da tipografia neste contexto.
- **Valorização de comunidades criativas digitais:** Existe uma procura crescente por espaços que fomentem a entajuda, a partilha de conhecimento e a interação contínua. Ao apostar ativamente numa comunidade dinâmica, o projeto diferencia-se de outras plataformas que oferecem apenas recursos técnicos, fortalecendo a retenção e o envolvimento dos seus utilizadores através de uma dimensão social robusta.
- **Relevância crescente da tipografia em setores criativos:** Áreas como *branding*, *UI/UX*, comunicação visual e produção de conteúdos digitais dependem cada vez mais de soluções tipográficas flexíveis e precisas. O projeto surge como uma resposta direta a este mercado, ao combinar rigor técnico com acessibilidade, suprimindo a exigência por ferramentas versáteis.
- **Potencial de escalabilidade tecnológica:** A capacidade de integrar *plugins*, de oferecer modelos de subscrição adaptáveis e de desenvolver soluções ajustáveis a diferentes perfis de utilizadores abre caminhos promissores. Este potencial permite ao projeto expandir-se tanto no mercado individual como no institucional, incluindo escolas de design e estúdios criativos, garantindo um crescimento sustentado.

#### 4.2.3. Pontos Fracos

Apesar das suas inovações, o projeto enfrenta desafios internos que podem influenciar o seu ritmo de evolução e a sua aceitação no mercado:

- **Tempo para Paridade Funcional:** Como plataforma emergente, o editor necessitará de um período de maturação até oferecer um conjunto de funcionalidades comparável ao de soluções já consolidadas. Esta diferença inicial pode afastar utilizadores que procuram ferramentas completas desde o primeiro contacto.
- **Desconfiança na Inovação:** A introdução do conceito pode gerar ceticismo na comunidade criativa. A falta de familiaridade com o método pode reduzir a curiosidade inicial e levar parte do público a hesitar na adoção do editor, atrasando a sua aceitação.

- **Dependência de Participação Ativa:** O formato proposto depende fortemente da participação ativa dos utilizadores. Sem uma comunidade dinâmica, que compartilhe práticas, experiências e *feedback*, a plataforma corre o risco de perder vitalidade e atratividade, tornando a experiência menos rica.
- **Tempo de Consolidação Comunitária:** A criação de uma comunidade envolvida e reconhecida é um processo gradual. O impacto social do projeto e o seu posicionamento no mercado dependerão da capacidade de essa comunidade crescer, gerar confiança e sustentar interações ao longo do tempo.

#### 4.2.4. Ameaças

O ambiente externo apresenta diversos fatores que podem representar ameaças ao sucesso do projeto:

- **Baixa Adesão Inicial:** A entrada no mercado pode enfrentar resistência por parte de utilizadores habituados a ferramentas já estabelecidas. A inércia de quem domina outras plataformas pode atrasar a adoção, exigindo uma estratégia de comunicação clara, demonstrações simples e ofertas que facilitem a experimentação inicial.
- **Concorrência Estabelecida:** O projeto irá competir com editores altamente maduros, como *Procreate* e *Adobe Illustrator*, que contam com vastas comunidades e funcionalidades profundamente consolidadas. Esta posição dominante torna a aquisição inicial de utilizadores mais exigente. Ao mesmo tempo, reforça a importância de uma proposta diferenciada, seja pela simplicidade, pelo foco artístico, pela humanização da criação ou pela abordagem comunitária.
- **Saturação do Mercado:** O setor tipográfico já apresenta uma diversidade significativa de soluções, o que pode dificultar a visibilidade de um novo produto. Ainda assim, uma estratégia baseada em comunicação autêntica, aproximação direta com a comunidade criativa e evolução contínua, guiada por *feedback*, pode criar espaço para o projeto se destacar gradualmente, mesmo num ambiente saturado.

### 4.3. Modelo das 5 Forças de Porter

O **Modelo das 5 Forças de Porter** é uma ferramenta estratégica crucial para analisar a competitividade de um setor de mercado. Este modelo permite compreender a estrutura da indústria e identificar as forças que determinam a sua atratividade e rentabilidade.

#### 4.3.1. Poder negocial dos Clientes

O poder negocial dos clientes é elevado, sobretudo devido à ampla variedade de ferramentas disponíveis no mercado. Desde soluções profissionais altamente consolidadas até alternativas de código aberto (*open source*) ou aplicações mais simples, orientadas para a experimentação. Esta abundância de opções oferece aos *designers*, artistas e estudantes uma liberdade significativa para escolher, testar ou abandonar rapidamente uma plataforma.

Num cenário saturado, a grande oferta de ferramentas torna os clientes mais exigentes: procuram experiências estáveis, interfaces intuitivas e resultados consistentes. Esta capacidade de escolha intensifica o seu poder de influência sobre o setor.

Ainda assim, o custo de mudança atua como um fator de equilíbrio. A transição para uma nova ferramenta implica:

- **Preferência pessoal** pela fluidez do processo criativo;
- **Custo de aprendizagem**, associado ao tempo necessário para dominar novas interfaces ou fluxos de trabalho;

- **Sentimento de conforto e inspiração** durante a prática.

Estes elementos podem tornar os consumidores mais cautelosos na adoção de uma nova solução, especialmente quando já investiram tempo e energia numa ferramenta anterior.

Em síntese, o **poder negocial dos clientes é alto**, pois a ampla oferta e o baixo esforço de experimentação permitem que o público pressione o mercado com expectativas elevadas. No entanto, o custo de adaptação modera parcialmente essa influência, criando um espaço estratégico onde a proposta de valor precisa de ser clara, diferenciada e convincente.

#### 4.3.2. Poder negocial dos Fornecedores

Os fornecedores englobam tanto as tecnologias base (como bibliotecas, *frameworks* e ferramentas de desenvolvimento) como os serviços de infraestrutura, incluindo armazenamento e soluções de *deploy*.

- **Tecnologias base — dependência reduzida:** A ampla disponibilidade de alternativas facilmente substituíveis limita o poder negocial destes fornecedores e minimiza o risco de bloqueio tecnológico.
- **Serviços de armazenamento e *deploy* — dependência mais elevada:** A estabilidade dos servidores, a segurança dos dados, a velocidade de distribuição e a fiabilidade do pipeline são cruciais para o funcionamento do editor. A migração para outros fornecedores pode acarretar custos técnicos, adaptações estruturais e potenciais períodos de indisponibilidade, elevando significativamente o grau de dependência.

No seu conjunto, o **poder negocial dos fornecedores é de médio**. Embora a tecnologia base seja facilmente substituível, a infraestrutura de armazenamento e *deploy* gera uma dependência mais acentuada, exigindo uma seleção criteriosa dos parceiros.

#### 4.3.3. Ameaça de Entrada de Novos Concorrentes na Indústria

A entrada de novos concorrentes neste segmento de ferramentas de tipografia tende a ser moderada a alta. Por se tratar de um produto digital, os **custos iniciais** de desenvolvimento e distribuição são **relativamente baixos**, pois não há necessidade de infraestruturas físicas significativas. Ainda assim, existem custos relacionados com o desenvolvimento, manutenção e distribuição da plataforma, que crescem proporcionalmente ao crescimento do projeto.

Embora as **exigências legais** não sejam complexas, é fundamental garantir a conformidade com direitos autorais e proteção de dados, evitando riscos legais no futuro. Além disso, a **presença de marcas consolidadas**, com comunidades ativas e histórico de fiabilidade, funciona como uma barreira natural para novos entrantes, sendo complementada pelo desafio da fidelização dos clientes.

Em resumo, mesmo com barreiras tecnológicas e logísticas relativamente baixas, a fidelização dos utilizadores, a reputação das marcas existentes e a necessidade de oferecer uma experiência diferenciada tornam a **ameaça de novos concorrentes moderada**, destacando a importância de se investir em diferencial de valor e participação ativa da comunidade.

#### 4.3.4. Ameaça Associada aos Bens e Serviços Substitutos

Os principais substitutos desta solução digital incluem uma vasta gama de ferramentas, desde programas profissionais de tipografia até aplicações mais generalistas que permitem a esboço de elementos tipográficos. Entre eles destacam-se:

- **Programas Especializados em Tipografia:** *Glyphs App*, *FontLab*, *RoboFont*, e outras ferramentas avançadas orientadas para o design de fontes.
- **Programas Profissionais de Design:** *Krita*, *Procreate*, *Adobe Illustrator*, *Affinity Designer*.



Embora estes produtos não sejam concorram diretamente com a proposta de valor específica do projeto, representam alternativas que os clientes podem escolher para desenvolver as suas criações tipográficas.

A ameaça destes substitutos é constante, mas moderada, manifestando-se principalmente em pontos de comparação como a migração de clientes, a comparação de custos e o risco de obsolescência.

A migração, por exemplo, pode ser limitada pela curva de aprendizagem inerente à mudança, pela adaptação a novos fluxos de trabalho e pela perda do investimento prévio em licenças ou conhecimento. Nesta situação, o custo percebido vai além do valor financeiro, incluindo o tempo de adaptação e o risco de perda de qualidade e consistência na produção. Além disso, os programas digitais apresentam risco de obsolescência se não acompanharem as tendências, novas metodologias ou padrões tipográficos emergentes.

Apesar da presença de **substitutos bem estabelecidos, a ameaça é moderada**, pois a proposta diferenciada da ferramenta, focada na prática tipográfica acessível, num ambiente criativo e na adaptação constante às necessidades dos utilizadores, cria resistência à migração e fortalece a fidelização.

#### 4.3.5. Rivalidade entre Concorrentes Existentes

O mercado de ferramentas tipográficas e de criação visual é altamente competitivo, dominado por soluções maduras com ecossistemas estabelecidos, comunidades vastas e uma grande fidelidade por parte dos utilizadores.

A rivalidade manifesta-se na constante procura por inovação, na otimização da experiência do utilizador e na capacidade de oferecer soluções que atendam às necessidades específicas de diferentes segmentos de mercado. A concorrência não se limita apenas às funcionalidades técnicas, mas estende-se também à facilidade de uso, à integração com outras ferramentas e à capacidade de inspirar e capacitar os utilizadores.

Neste cenário de intensa rivalidade, a avaliação indica que, embora a maioria destas ferramentas se posicione com um rigor profissional e uma profundidade técnica consideráveis, tal contrasta com a proposta do projeto. Esta característica, que pode ser um entrave à utilização para um segmento de utilizadores, abre um espaço estratégico para um posicionamento alternativo, focado numa prática leve, experimental e centrada no fluxo criativo.

Concorrer com um diferencial na experiência de criação, e não primariamente pela profundidade técnica, cria um nicho passível de exploração. Esta abordagem permite ao projeto destacar-se num ambiente já saturado, atraindo utilizadores que procuram uma via mais acessível e inspiradora para a tipografia.

#### 4.4. Estratégia de Crescimento

O crescimento deste projeto digital será impulsionado por uma combinação estratégica de expansão da base de utilizadores, fortalecimento da comunidade, diferenciação no mercado e parcerias-chave. Numa fase inicial, a prioridade será a aquisição de designers, artistas e estudantes com interesse em tipografia, mediante campanhas digitais segmentadas e ações em redes sociais, fóruns especializados e newsletters. Pretende-se construir uma base de utilizadores envolvidos que partilhem trabalhos e experiências, gerando um efeito de rede que amplificará a visibilidade orgânica da solução.

A comunidade, por sua vez, assumirá um papel central na estratégia de crescimento. Serão incentivados espaços de interação e desenvolvimento colaborativo, visando um acompanhamento contínuo e aprofundado. O projeto será posicionado como um ponto de referência para a experimentação e aprendizagem, permitindo que os utilizadores progridam ao seu próprio ritmo, sem pressão, e partilhem descobertas e inspirações.

A clara diferenciação face às ferramentas existentes constituirá um motor essencial para a expansão. A solução destacar-se-á pela sua simplicidade, liberdade criativa e foco na prática tipográfica, disponibilizando recursos personalizáveis e integráveis que respondem a diversos níveis de proficiência. Recursos educativos, exercícios de tipografia e sugestões de estilos complementarão o valor exclusivo do projeto e estimularão a sua utilização contínua.

Parcerias estratégicas também serão cruciais para acelerar o crescimento. Colaborações com escolas de design, estúdios criativos, influenciadores e plataformas educativas amplificarão a visibilidade, a credibilidade e a penetração no mercado. Adicionalmente, a escalabilidade digital possibilitará a expansão internacional, abrangendo designers e artistas de diferentes países, com as necessárias adaptações culturais e linguísticas.

Em suma, a expansão do projeto será sustentada por uma base de utilizadores envolvidos, uma comunidade ativa, uma diferenciação clara e parcerias estratégicas. O foco na experiência criativa e na liberdade do utilizador constituirá o principal fator de fidelização, posicionando a solução como referência no nicho da tipografia.

## 4.5. Visão de Roadmap (2025- a longo prazo)

### 4.5.1. 2025 – Desenvolvimento, Contacto com o Mercado e Grupos de Teste

Esta fase dedicar-se-á ao **desenvolvimento do produto mínimo viável (PMV) do editor**, à **pesquisa de mercado** que apoie o estabelecimento do projeto e ao **contacto com a comunidade de designers**. Serão criados grupos de teste para experimentar a solução desenvolvida e recolher **opiniões iniciais**. Esta etapa permitirá identificar **pontos fortes, lacunas e oportunidades de melhoria**, garantindo que o desenvolvimento seja orientado pelas necessidades reais dos utilizadores.

### 4.5.2. 2026 – Aprimoramento e Testes Contínuos

O editor será aprimorado com das iterações de feedback recebido, incluindo o melhor estudo e aplicação das regras caligráficas. O processo de testes será reiniciado, assegurando que cada atualização se aproxime cada vez mais da experiência ideal para os praticantes de tipografia.

### 4.5.3. 2027 – Aperfeiçoamento Visual e Versão Estável da Solução

Será realizada uma **ligeira modificação da interface e da identidade visual**, ajustando o conceito da ferramenta para atender ao contexto contemporâneo. Nesta fase, prevê-se uma **versão estável disponível no mercado**, constituindo a versão de testes, que permitirá a exploração e uso contínuo, sem limitações na plataforma para o público

### 4.5.4. 2028 – Lançamento de Licenciamento

Será implementado o **sistema de licenciamento de uso da plataforma**. Ao mesmo tempo, será iniciado o **fortalecimento da comunidade**, com a recolha contínua de opiniões para orientar o desenvolvimento das extensões e promover a participação ativa dos utilizadores.

### 4.5.5. 2029 – Consolidação da Comunidade

A prioridade será a **consolidação da comunidade**, com a criação de **fóruns, desafios criativos e eventos online**. Serão implementados mecanismos de recolha contínua de opiniões e incentivada a partilha de trabalhos, cooperação e reconhecimento entre os utilizadores. A comunicação estratégica será reforçada, consolidando o **fator diferenciador competitivo** da plataforma: simplicidade, liberdade criativa e experiência personalizada.

**4.5.6. 2030 – Diferenciação e Expansão de Recursos**

Ocorrerá a **diferenciação e a expansão de recursos**, incluindo a introdução de extensões de estilo, sugestões automáticas de tipos de letra, recursos educativos e integração com outras ferramentas digitais. A oferta de **conteúdos inspiradores, exercícios de tipografia e análise de estilos** será ampliada, fortalecendo o posicionamento da plataforma como referência em criatividade tipográfica e prática artística.

**4.5.7. 2031 e Além – Crescimento Contínuo e Solidificação**

Será mantida a **continuidade do crescimento de funcionalidades** com base nas necessidades dos utilizadores e, principalmente, dos clientes. Paralelamente, procurar-se-á o **reconhecimento e a solidificação na indústria**.

## 5. Análise de Mercado, Industria e Concorrentes

O mercado global de design de tipos de letra tem registado um crescimento constante nos últimos anos, impulsionado pela crescente procura de tipografia única e personalizada em diversos setores. À medida que as empresas reconhecem cada vez mais a importância da identidade visual e da coerência de marca, espera-se que este mercado continue a expandir-se de forma expressiva.

De acordo com um relatório recente, o mercado global de “Font and Typeface” foi avaliado em US\$ 1,14 mil milhões em 2024, com projeção de atingir cerca de US\$ 1,66 mil milhões até 2034, o que corresponde a um crescimento anual composto (CAGR) de  $\approx 3,85\%$  no período 2025–2034. [2] Outros estudos — com um âmbito mais amplo ou diferentes definições de mercado — apresentam valores mais elevados para 2024: por exemplo, um relatório recente aponta um valor de US\$ 4,45 mil milhões em 2024, com crescimento esperado até US\$ 7,5 mil milhões em 2035. [3] Estes números evidenciam o aumento da relevância do design tipográfico como elemento essencial da comunicação visual contemporânea.

As aplicações da tipografia estendem-se a múltiplas áreas: publicidade, edição e comércio eletrónico. Na **publicidade**, as fontes são fundamentais para o reconhecimento de marca e influenciam diretamente a percepção do consumidor. No **setor editorial**, desempenham um papel crucial na legibilidade e experiência de leitura, tanto em meios impressos como digitais. Já no **comércio eletrónico**, o uso estratégico da tipografia ajuda a construir confiança e a fortalecer o envolvimento dos clientes com as marcas.

Com a contínua valorização do design e da estética visual, o mercado tipográfico tende a consolidar-se como um dos pilares da comunicação visual moderna, unindo arte, tecnologia e identidade cultural.

### 5.1. Estrutura da Industria e Barreiras de Entrada

O setor de tipografia digital caracteriza-se por exigir uma **combinação de competências artísticas e técnicas**. No contexto atual, plataformas que facilitem a criação, personalização e partilha de conteúdos tipográficos de forma atrativa e acessível ganham destaque, transcendendo as competências tradicionais de tipografia formal. De seguida, apresentam-se os principais elementos que moldam a competitividade e a dinâmica deste mercado.

A entrada neste mercado não apresenta grandes barreiras tecnológicas, sendo fundamental:

- Dispor de uma plataforma digital funcional;
- Conseguir formar uma comunidade inicial de criadores, que impulsiona conteúdo, interação e crescimento orgânico.

O investimento necessário é considerado moderado, concentrando-se sobretudo em:

- Desenvolvimento tecnológico;
- Manutenção contínua da plataforma;
- Ações de marketing capazes de atrair utilizadores e reforçar o posicionamento da marca.

Do ponto de vista legal, o setor apresenta poucas barreiras, mas exige total conformidade com as normas de proteção de dados e atenção rigorosa aos direitos de autor, especialmente no uso e distribuição de tipos de letra e criações originais dos utilizadores. Não existem patentes amplas ou mecanismos de proteção que criem monopólios entre os incumbentes, o que desloca a competitividade para:

- A qualidade artística das ferramentas;
- A inovação técnica;
- A experiência do utilizador;
- A reputação construída pela comunidade em torno da plataforma.

Com o aumento de novas plataformas criativas, a concorrência intensificou-se e elevou a importância da diferenciação. A oferta de funcionalidades únicas, a criação de conteúdo, a personalização e o fortalecimento da comunidade tornaram-se fatores decisivos para se destacar e garantir sustentabilidade no setor. Neste contexto, **o sucesso depende tanto da capacidade tecnológica quanto da construção de um ecossistema criativo sólido, fiável e inovador.**

## 5.2. Cadeia de Fornecimento e Relações com Parceiros

A cadeia de fornecimento e as relações com parceiros desempenham um papel central no funcionamento do projeto, que depende de **serviços tecnológicos fiáveis e da cooperação contínua com artistas e comunidades criativas.**

Entre os **fornecedores essenciais** encontram-se:

- Serviços de armazenamento na *cloud*;
- Soluções de *hosting*;
- Sistemas de pagamento;
- Ferramentas de autenticação;
- Integrações com *APIs* externas.

Todos estes são fundamentais para garantir estabilidade, segurança e escalabilidade à plataforma. Apesar de existirem riscos associados a falhas nesses serviços ou nas integrações externas, o mercado oferece alternativas amplas capazes de mitigar interrupções e assegurar a continuidade operacional.

Os **parceiros estratégicos** incluem:

- Artistas;
- Calígrafos;
- *Designers* gráficos;
- Tipógrafos;
- Escolas de arte;
- Diversas comunidades criativas *online*.

A participação destes parceiros é vital para enriquecer o ecossistema do projeto e promover a diversidade estética e cultural. A **cooperação** pode assumir diferentes formatos, tais como:

- Eventos conjuntos;
- Desafios criativos que estimulem a participação da comunidade;
- Integrações técnicas que ampliem as funcionalidades da plataforma;
- Iniciativas de promoção e *marketing* que reforcem a notoriedade e o alcance do projeto.

Estas relações fortalecem a proposta de valor e contribuem para a construção de uma rede sólida que sustenta o crescimento e a relevância no setor.

## 5.3. Ambiente Externo (PEST)

O setor encontra-se fortemente condicionado por fatores políticos, económicos, sociais e tecnológicos que influenciam tanto as oportunidades de expansão quanto os riscos associados ao seu desenvolvimento.

### 5.3.1. Fatores Políticos

Do ponto de vista político, o cumprimento rigoroso das normas de proteção de dados e dos direitos de autor é indispensável, sobretudo num ambiente digital que lida com criações originais e com a gestão de informação sensível dos utilizadores. Para além das obrigações legais, existe ainda a possibilidade de beneficiar de incentivos governamentais destinados a:

- Inovação digital;

- Transformação tecnológica;
- Apoio a projetos culturais.

Estes incentivos podem representar uma fonte adicional de financiamento ou visibilidade para o projeto.

### 5.3.2. Fatores Económicos

No campo económico, o mercado mantém uma procura relativamente estável, impulsionado pela globalização do consumo de conteúdos digitais e pelo aumento do interesse em ferramentas de expressão artística.

Embora períodos de instabilidade económica possam reduzir a aquisição de serviços *premium* ou licenças especializadas, o envolvimento das comunidades criativas permanece sólido, sustentado pela procura contínua de soluções que permitam criar, aprender e partilhar trabalhos de tipografia.

### 5.3.3. Fatores Sociais

Em termos sociais, observa-se uma forte valorização da criatividade e da autoexpressão, especialmente em ambientes online. A popularidade crescente da caligrafia, da tipografia criativa e das dinâmicas de comunidade, como desafios temáticos, partilha de portefólios e aprendizagem colaborativa, contribui para a expansão do setor. A cultura digital incentiva a participação ativa, a experimentação e a evolução constante de competências, o que fortalece o vínculo entre criadores e plataformas dedicadas.

### 5.3.4. Fatores Tecnológicos

No domínio tecnológico, a relevância e a competitividade do projeto dependem da capacidade de integrar:

- Ferramentas avançadas de desenho digital;
- Soluções colaborativas em tempo real;
- Sistemas que permitam ligações fluídas com outras aplicações criativas.

A velocidade da inovação obriga a atualizações constantes, adoção de novas funcionalidades e investimento contínuo em desempenho, segurança e experiência do utilizador. A integração de *APIs*, motores gráficos, algoritmos de recomendação e interfaces intuitivas torna-se fundamental para garantir que a plataforma se mantém atual, eficiente e alinhada com as expectativas crescentes do público.

## 5.4. Tendências e Dinâmicas do Setor

O projeto, focado no desenvolvimento de uma **ferramenta digital inovadora para o desenho de letras e elementos tipográficos**, posiciona-se de forma estratégica e alinhada com as principais tendências e dinâmicas do setor criativo digital.

A plataforma está intrinsecamente ligada à **tendência de digitalização**, transpondo o processo criativo de tipografia para um ambiente totalmente digital. Esta ferramenta não só permite a criação de conteúdos tipográficos de forma integrada, como também facilita a **colaboração em tempo real**, um aspeto crucial na crescente adoção de plataformas digitais. A digitalização otimiza os fluxos de trabalho e torna a arte da caligrafia mais acessível e eficiente, respondendo à necessidade de soluções que permitam trabalhar em conjunto e de forma remota.

Adicionalmente, a solução digital oferece um espaço dedicado à **exploração e criação de elementos de design tipográfico de forma livre e agradável**. Numa era de crescente pressão para a criação de conteúdos criativos exclusivos e personalizados, o projeto incentiva os artistas a explorarem e a criarem sem constrangimentos, valorizando a expressão individual e a originalidade. Esta abordagem responde diretamente à procura por recursos de *design* únicos e distintos, permitindo que os *designers* desenvolvam peças originais com base em técnicas tradicionais, adaptando-as ao contexto digital.

Por fim, a integração de **comunidades digitais e desafios** é um pilar de valor para o projeto. As comunidades proporcionam um ambiente de partilha e crítica construtiva colaborativa, enquanto os desafios dinamizam a interação entre os utilizadores. Estes mecanismos são essenciais para aumentar o envolvimento e a retenção, criando um ecossistema vibrante onde os *designers* podem aprender, competir e inspirar-se mutuamente, fomentando o desenvolvimento contínuo de competências. A dimensão social e interativa é, assim, um **motor fundamental para a vitalidade da plataforma**.

### 5.5. Crescimento do Mercado e Mudança nas Expectativas dos Consumidores

O mercado do *design* está em **expansão generalizada**, impulsionado pela globalização das indústrias criativas e pelo aumento da procura por conteúdos personalizados. As expectativas dos consumidores recaem fortemente na **personalização do ambiente de edição e na inclusão de uma comunidade ativa**. O projeto, ao oferecer uma ferramenta intuitiva e um ambiente colaborativo, corresponde plenamente a estas exigências, capitalizando a preferência por plataformas que permitam a partilha de trabalhos, desafios entre pares e o reconhecimento de contribuições.

### 5.6. Panorama Macroeconómico Relevante

O panorama macroeconómico atual apresenta um conjunto de fatores que influenciam diretamente o **desenvolvimento e a sustentabilidade de plataformas digitais** dedicadas à tipografia e às indústrias criativas.

O crescimento contínuo deste setor, impulsionado pela digitalização acelerada e pela expansão global das atividades criativas, tem vindo a aumentar a procura por soluções tecnológicas inovadoras e acessíveis. Este ambiente favorece o surgimento de novas plataformas, estimulando tanto a criação artística quanto a adoção de ferramentas digitais especializadas. Adicionalmente, este crescimento reflete-se numa maior oferta de oportunidades de emprego em áreas digitais e criativas, exigindo profissionais tanto no desenvolvimento tecnológico como no *design* e produção de conteúdos.

As **condições financeiras** também desempenham um papel fundamental. As **taxas de juro**, por exemplo, influenciam diretamente a capacidade de *startups* e projetos emergentes obterem **financiamento**. Em contextos de juros elevados, torna-se mais difícil captar recursos para investir em desenvolvimento tecnológico, *marketing*, contratação de equipas ou expansão para novos mercados. Por outro lado, ambientes de juros mais baixos favorecem a captação de capital, facilitando a execução de estratégias de crescimento e inovação. Além disso, a **inflação** exerce pressão sobre os **custos operacionais**, especialmente em serviços essenciais como servidores, armazenamento, licenças de software e outras tecnologias de base. O aumento destes custos reduz as margens de lucro e exige ajustes estratégicos, seja por meio de otimização de recursos, renegociação com fornecedores ou revisão dos modelos de monetização.

No contexto **global**, embora o setor das indústrias criativas tenha um **caráter internacional** inerente que contribui para uma relativa estabilidade, os projetos localizados na União Europeia estão sujeitos a **mudanças regulatórias, políticas de proteção de dados e eventuais tensões geopolíticas**. Alterações neste cenário podem exigir **adaptações no modelo tecnológico**, revisão de fornecedores ou ajustes em mecanismos de distribuição e segurança, a fim de assegurar conformidade e continuidade operacional.

Por fim, embora o **investimento inicial** necessário para lançar uma plataforma deste género seja relativamente reduzido quando comparado com outras indústrias tecnológicas, **o crescimento sustentável pode depender de financiamento externo, incentivos à inovação ou parcerias estratégicas com criadores e empresas tecnológicas**. A disponibilidade destes recursos está diretamente ligada ao clima económico nacional e internacional, que condiciona o apetite dos investidores e o acesso a programas de apoio às indústrias criativas. Assim, **compreender e antecipar estas**

**dinâmicas macroeconómicas é essencial** para garantir a viabilidade, competitividade e resiliência do projeto no médio e longo prazo.

## 5.7. Análise da Concorrência

O setor do desenho de letras, caligrafia e tipografia criativa apoia-se num conjunto diversificado de ferramentas digitais que atuam tanto como concorrência direta como indireta, dependendo do foco do utilizador. Embora algumas plataformas sejam editores de fontes completos, outras funcionam sobretudo como ambientes de desenho que ocupam etapas essenciais do processo criativo, influenciando o fluxo de trabalho desde os primeiros esboços até à preparação de glifos.

Neste contexto, é importante considerar tanto as aplicações amplamente utilizadas em design gráfico geral como os programas especificamente desenvolvidos para tipografia.

Entre as ferramentas dedicadas à criação e edição tipográfica profissional, destacam-se:

- **Glyphs App:** Amplamente utilizado por designers tipográficos, combina simplicidade visual com um conjunto completo de funcionalidades técnicas. Permite desenhar curvas de *Bézier* com precisão, criar famílias tipográficas complexas e implementar recursos *OpenType*. A forte comunidade e o foco no *macOS* fazem do Glyphs uma referência estável no setor.
- **FontLab:** Uma ferramenta robusta e tecnicamente sofisticada, ideal para projetos complexos e para a produção de fontes em contexto industrial. Integra funcionalidades avançadas para utilizadores experientes, como o controlo detalhado de métricas e  *Kerning*, a otimização de contornos e o suporte especializado para múltiplos formatos profissionais. Representa uma solução completa, embora com uma curva de aprendizagem mais exigente.
- **RoboFont:** Focado na personalização e na extensibilidade, é totalmente baseado em Python e integra-se no ecossistema UFO. É particularmente valorizado por designers que pretendem automatizar partes do processo ou adaptar o software às suas necessidades específicas. A sua natureza modular torna-o especialmente adequado para fluxos de trabalho experimentais ou colaborativos.

No segmento de aplicações de desenho generalistas — amplamente empregues na criação inicial de formas tipográficas — sobressaem várias soluções populares:

- **Krita:** Uma plataforma de código aberto amplamente adotada por ilustradores e artistas digitais. Apesar de não ser um editor de fontes, destaca-se pelas suas capacidades de desenho livre, pincéis altamente configuráveis e ambiente propício ao esboço de formas de letras, caligrafia digital e composição artística inicial.
- **Procreate:** Uma das ferramentas mais populares no universo do iPad, amplamente utilizada para caligrafia digital. A fluidez da interface, a resposta aos gestos e a versatilidade dos pincéis fazem do *Procreate* um espaço central para o desenvolvimento visual prévio de glifos e composições tipográficas artísticas.
- **Adobe Illustrator:** Líder no design vetorial, é uma referência incontornável no desenho de formas tipográficas e construção de glifos que depois podem ser exportados para software especializado. Embora não seja um editor de fontes, a sua presença dominante no mercado e a integração com outras aplicações *Adobe* tornam-no um concorrente indireto fortemente influente.
- **Affinity Designer:** Uma alternativa emergente ao *Illustrator*, com capacidades vetoriais sólidas e uma curva de aprendizagem mais acessível. É frequentemente utilizado para ilustração vetorial e elementos tipográficos decorativos. A sua relação qualidade-preço e a ausência de subscrição tornam-no especialmente atrativo para *freelancers* e pequenos estúdios.



### 5.7.1. Concorrente Referencial

Adicionalmente aos concorrentes diretos e indiretos, surgem os concorrentes referenciais, empresas ou produtos que estabelecem padrões elevados que moldam as expectativas dos utilizadores em domínios cruciais como a experiência de utilização, a comunidade e o desempenho técnico.

Em termos de **Experiência do Utilizador (UX)**, o *Figma* é o principal concorrente referencial. A sua interface intuitiva, a colaboração em tempo real e a fluidez no fluxo de trabalho estabeleceram novas referências para ferramentas criativas digitais. Os *designers* passaram a esperar interfaces mais leves, consistentes, colaborativas e altamente responsivas, características que o *Figma* ajudou a consolidar como um padrão de mercado.

Relativamente à **comunidade**, a *Adobe* continua a ditar o padrão. Com uma base de utilizadores massiva, documentação estruturalmente organizada, tutoriais oficiais e milhares de criadores independentes a produzir conteúdo educativo, a *Adobe* define expectativas elevadas no que diz respeito ao suporte, à aprendizagem e à integração entre ferramentas.

Em termos de **desempenho**, o *FontLab* e o *Glyphs* são as referências no setor tipográfico. O *FontLab* sobressai pela robustez técnica e pela capacidade de lidar com projetos complexos e produção industrial. O *Glyphs*, por sua vez, é reconhecido pela eficiência no desenho de curvas, na gestão de variações e na qualidade do output. Em conjunto, estabelecem o nível de velocidade, estabilidade e precisão que os utilizadores profissionais esperam de qualquer ferramenta orientada para o desenho tipográfico.

Assim, mesmo que estes produtos não compitam diretamente em todas as fases do processo, funcionam como *benchmarks* inevitáveis que influenciam a percepção de qualidade e as expectativas dos utilizadores no desenvolvimento de novas soluções para o design de glifos.

## 6. Estratégia de Marketing

### 6.1. Identificação de Potenciais Clientes

Atrair indivíduos interessados em explorar tipografia de forma criativa. O seu público-alvo abrange tanto designers experientes, que procuram um ambiente descontraído, colaborativo e integrado numa comunidade ativa para criar fontes, como utilizadores sem experiência prévia, para os quais a plataforma é uma oportunidade acessível para iniciar, aprender e receber orientação construtiva.

Adicionalmente, o projeto é igualmente apelativo para profissionais e entusiastas que desejem esboçar ou experimentar novas abordagens criativas com ferramentas distintas das habituais, podendo também envolver-se na comunidade, partilhando projetos, oferecendo opiniões e encontrando inspiração no trabalho de outros membros.

### 6.2. Segmentos de Mercado-Alvo

A definição dos segmentos de mercado-alvo baseia-se numa análise integrada das características do produto, das necessidades que este satisfaz e dos perfis que mais valor dele retiram. Este processo rigoroso, que inclui a análise de motivações, comportamentos, níveis de experiência dos potenciais utilizadores, tendências de mercado e validação através de testes e análise das versões iniciais da plataforma, permite consolidar segmentos reais, relevantes e alinhados com os objetivos do projeto.

#### 6.2.1. Segmentos Diretos

Os segmentos diretos correspondem aos utilizadores que recorrem à plataforma como ferramenta principal no seu processo criativo:

- **Designers gráficos com experiência prévia:** Procuram um ambiente intuitivo para criação de fontes, valorizando a integração numa comunidade ativa e a possibilidade de partilha e desenvolvimento de projetos tipográficos.
- **Iniciantes e entusiastas de tipografia:** Encontram na plataforma um ponto de entrada acessível para explorar conceitos fundamentais, experimentar ferramentas básicas e receber orientação construtiva.
- **Ilustradores e criativos digitais:** Utilizam o editor para desenvolver esboços, ou elementos tipográficos para projetos mais amplos, beneficiando de um fluxo de trabalho flexível.
- **Estudantes de design e áreas criativas:** Recorrem à plataforma como recurso de aprendizagem, apoio a trabalhos académicos e prática de técnicas de desenho tipográfico.

#### 6.2.2. Segmentos Indiretos

Os segmentos indiretos englobam grupos que, embora não utilizem o editor como ferramenta principal, desempenham um papel relevante no ecossistema e na expansão da plataforma:

- **Criadores de *plugins* e extensões:** Ampliam as funcionalidades disponíveis e contribuem para a evolução técnica e criativa do ecossistema.
- **Professores, formadores e instituições de ensino:** Podem recomendar ou integrar a plataforma em atividades pedagógicas relacionadas com design e tipografia.
- **Estúdios criativos e pequenas agências:** Utilizam a comunidade como fonte de inspiração, deteção de talento ou colaboração em projetos específicos.
- **Parceiros estratégicos,** investidores e apoiantes externos: Contribuem para a sustentabilidade financeira da plataforma, expansão de mercado e fortalecimento da marca.

- **Influenciadores e comunidades especializadas em tipografia:** Promovem a plataforma, partilham projetos e aumentam a sua visibilidade e credibilidade no setor.

### 6.3. Canais de Comunicação

A jornada do cliente é um percurso multifacetado, e a seleção criteriosa dos canais de comunicação é imperativa para garantir que a mensagem certa chegue ao público certo, no momento certo. A estratégia de canais é segmentada pelas cinco fases cruciais da interação do cliente com a plataforma: consciencialização, avaliação, compra, entrega e pos-venda.

#### 6.3.1. Consciencialização

Na fase de **Consciencialização**, o principal objetivo é **apresentar a “QuillFont” ao mundo**, procurando o seu reconhecimento e estimulando o interesse do público. A abordagem adotada é fundamentalmente comunitária, apostando na proximidade e na autenticidade para estabelecer uma ligação genuína com os utilizadores.

Para tal, a presença ativa em **comunidades online** (como *Reddit*, *Discord* e *X*) é crucial. Esta estratégia promove a ferramenta de forma orgânica, inserindo-a naturalmente no discurso do público-alvo. Envolve a participação em discussões, a partilha de perspetivas e a divulgação de pré-visualizações sobre as funcionalidades, tudo num tom informativo e sem publicidade intrusiva.

Adicionalmente, será desenvolvida a **criação de conteúdo personalizado** para diferentes segmentos de audiência, maximizando a pertinência da mensagem em cada canal de comunicação.

O **LinkedIn** desempenha um papel crucial para o contacto com profissionais e influenciadores do setor. Esta plataforma confere credibilidade à “QuillFont” e permite a construção de uma rede estratégica. Serão publicados artigos sobre tendências de design e estudos de caso que demonstrem o valor da plataforma, e serão estabelecidos contactos com líderes de opinião e designers.

As parcerias com **Departamentos de Design de Universidades** representam uma via direta para alcançar novos talentos e futuros profissionais. Esta colaboração gera reconhecimento institucional e posiciona a ferramenta no contexto académico, através da criação de *workshops* e palestras, bem como da oferta de licenças para fins educativos. Esta iniciativa não só atrai jovens utilizadores, como também valida a plataforma no meio académico.

Por fim, a participação em **Feiras e Eventos de Design e Inovação Tecnológica** proporciona um contacto direto e presencial com o público-alvo. Estes eventos permitem a realização de demonstrações e a criação de contactos valiosos, com a presença em stands interativos, demonstrações ao vivo, sessões de perguntas e respostas com a equipa de desenvolvimento e a recolha direta de opiniões.

#### 6.3.2. Avaliação

Na fase de **avaliação**, o objetivo primordial é capacitar os potenciais clientes para que **compreendam em profundidade** a proposta de valor do editor e **avaliem se este satisfaz** as suas necessidades específicas.

O **website da plataforma** funciona como o ponto central para esta avaliação. Nele, os utilizadores encontrarão demonstrações interativas das funcionalidades, casos de estudo detalhados que ilustram o impacto da ferramenta em projetos reais, galerias de design criados com a solução e uma secção de discussão comunitária. Tudo isto permite explorar e testar a fundo as suas ofertas diretamente. Será incentivada a criação de conteúdo gerado pelo utilizador, como exposições de projetos, para fortalecer a prova social e inspirar outros potenciais clientes.

Os **workshops online**, sessões aprofundadas promovidas via *LinkedIn* e comunidades, demonstrarão casos de uso específicos, dicas e as capacidades únicas da solução. Com exercícios práticos e sessões de perguntas e respostas, os utilizadores poderão avaliar o seu valor em tempo real.

Os **testemunhos e avaliações**, que incluem a recolha e destaque de depoimentos de utilizadores satisfeitos, críticas em plataformas independentes e a aprovação de influenciadores, são cruciais para a prova social. Estes serão visíveis no *website* e partilhados nas comunidades online, validando a qualidade e utilidade da ferramenta.

### 6.3.3. Compra

A fase de **compra** visa simplificar e garantir a segurança na aquisição dos produtos ou serviços.

A própria **plataforma online** integrará um sistema de subscrição e compra direta, com um fluxo intuitivo e claro, minimizando os passos do processo e fornecendo informações transparentes sobre preços, termos e condições.

Serão implementados **sistemas de pagamento seguros**, com uma vasta gama de opções que privilegiam a segurança e a conveniência para o mercado global. Estas incluem cartão de crédito (*Visa, Mastercard*), *PayPal* e referências Multibanco, oferecendo flexibilidade e confiança. Serão ainda disponibilizados modelos de subscrição flexíveis para ampliar o acesso e a atratividade da plataforma.

### 6.3.4. Entrega

Após a compra, a fase de **entrega** dos produtos/serviços deve ser imediata e eficiente, garantindo que o cliente beneficie de imediato.

Será assegurado **acesso imediato** a todas as funcionalidades e recursos subscritos assim que o pagamento for confirmado, sendo a rapidez no acesso fundamental para a satisfação inicial. Um **e-mail de agradecimento e acolhimento** será enviado, contendo guias de início rápido e ligações diretas para o centro de ajuda, essencial para orientar novos utilizadores na exploração da plataforma e maximizar a sua experiência inicial.

Serão implementados **tutoriais interativos e desafios** de design no acolhimento para proporcionar uma experiência de aprendizagem mais envolvente e prática.

### 6.3.5. Pós-Venda

Na fase de **pós-venda**, o suporte contínuo e a garantia da satisfação do cliente são vitais para a retenção e a construção de uma comunidade leal.

Um **suporte técnico** integrado e robusto estará disponível via *e-mail* para a resolução eficiente de problemas técnicos ou dúvidas, com a resposta rápida e eficaz como prioridade. Será desenvolvida uma base de conhecimentos abrangente com Perguntas Frequentes, guias e vídeos tutoriais, permitindo que os utilizadores encontrem soluções de forma autónoma.

### 6.3.6. Integração Estratégica

A verdadeira força de uma estratégia de canais reside na sua **integração estratégica**, operando sinergicamente para criar uma experiência contínua e lógica para o cliente.

- As campanhas de consciencialização nas redes sociais direcionam os utilizadores para o website da plataforma (<https://quillfont.com>) para avaliação e compra.
- Os contactos e oportunidades gerados em feiras e eventos são integrados em campanhas de marketing por *e-mail* personalizadas e acompanhamentos no *LinkedIn*, nutrindo o interesse.

- O *feedback* dos canais de pós-venda (suporte técnico, fóruns) é analisado para informar o desenvolvimento de novas funcionalidades, melhorias na plataforma e adaptação da comunicação, criando um ciclo virtuoso.
- Da mesma forma, os seminários online e *workshops* são promovidos em todas as redes sociais e no *website*, com registo e acompanhamento via *e-mail*, e o conteúdo é disponibilizado no centro de ajuda.

Será desenvolvida uma comunidade ativa dentro da própria plataforma através de fóruns, grupos de discussão e funcionalidades de partilha de design. Este espaço interno fomenta a colaboração, a troca de conhecimentos e o apoio entre utilizadores, fortalecendo a lealdade e a retenção. Serão introduzidos elementos de ludificação, como emblemas e classificações, para incentivar a participação ativa e o reconhecimento dos membros da comunidade.

#### 6.3.6.1. Avaliação da Eficácia e Eficiência dos Canais

A avaliação da eficácia e eficiência dos canais, através da monitorização contínua e da análise de desempenho, é crucial para otimizar o investimento.

- **Consciencialização:** Inclui o alcance e impressões nas redes sociais, menções da marca, tráfego do *website* por canal e oportunidades de negócio qualificadas resultantes de parcerias.
- **Avaliação:** Abrange a taxa de participação em seminários online, o tempo médio de permanência no *website*, o número de *downloads* de estudos de caso e as interações com demonstrações.
- **Compra:** Mede a taxa de conversão do *website* para subscrição e o número de novas subscrições por canal de origem.
- **Pós-Venda:** Considera a taxa de resolução no primeiro contacto, o tempo médio de resposta do suporte, a pontuação de satisfação do cliente (CSAT) e a taxa de retenção.
- **Custo por Aquisição de Cliente (CAC) por canal:** para avaliar qual canal gera novos clientes ao menor custo.
- **Retorno sobre o Investimento (ROI) por canal:** para medir a rentabilidade de cada canal de comunicação.

O *LinkedIn* e as parcerias universitárias, embora exijam um maior investimento inicial, contribuirão significativamente para a credibilidade e atração de talentos a longo prazo. As feiras e eventos, apesar de serem mais dispendiosos, podem gerar oportunidades de negócio de alta qualidade e facilitar a criação de contactos valiosos. A análise regular destas métricas permitirá otimizar recursos e estratégias, com a realização de testes para refinar abordagens. Serão expandidos os testes para além das mensagens, incluindo formatos de conteúdo e diferentes chamadas para ação, para uma otimização mais profunda.

#### 6.3.7. Alinhamento com as Rotinas dos Clientes

A seleção e gestão dos canais devem compreender as rotinas diárias e profissionais do público-alvo, garantindo interações naturais e não intrusivas.

A **presença nas comunidades online** aproveita o consumo diário de conteúdo e participação em grupos de interesse. O *LinkedIn* integra-se nas rotinas profissionais de atualização, criação de contactos e procura de soluções.

A plataforma será intuitiva, responsiva e acessível em diversos dispositivos, minimizando interrupções e permitindo uma utilização fluida e produtiva em qualquer local. Será assegurada a acessibilidade da plataforma para utilizadores com diferentes necessidades, garantindo uma experiência inclusiva.

## 6.4. Desenvolvimento de Imagem e Comunicação

A imagem a construir para o projeto será a de um editor leve, intuitivo e simples, que inspira confiança e se apresenta como uma escolha segura e recomendável no mercado para quem procura um ambiente colaborativo, inclusivo e livre de pressões externas, que fomenta a liberdade criativa e a partilha. Para alcançar esta perceção, a comunicação adotará uma abordagem direta e descomplicada, privilegiando a clareza e a autenticidade.

Isto inclui a criação de conteúdo relevante para o nosso público-alvo, demonstrando de forma prática a facilidade de utilização e as vantagens da ferramenta. Pretende-se promover um diálogo aberto e a partilha de experiências, incentivando os utilizadores a darem feedback e a sentirem-se à vontade para recomendar a plataforma.

A credibilidade será reforçada através de interação constante e transparente com os utilizadores, que se sentirão valorizados e confiantes ao partilhar comentários e testemunhos. Será essencial fomentar uma comunidade ativa, que discuta abertamente as suas experiências e que reconheça no projeto um produto em evolução contínua, capaz de crescer lado a lado com as necessidades dos seus utilizadores.

Adicionalmente, parcerias com instituições de ensino, profissionais reconhecidos ou figuras de renome contribuirão para consolidar a imagem do projeto, ampliando o seu alcance e legitimidade. Estas colaborações ajudarão a transmitir confiança e a posicionar a ferramenta como uma recomendação genuína, sustentada pela experiência e pela qualidade comprovada.

Por fim, a presença em eventos do setor permitirão comunicar a visão e os valores do projeto de forma transparente, destacando a sua componente tecnológica, o foco no utilizador, o incentivo à liberdade criativa e a fiabilidade que pretende estabelecê-lo como uma referência no mercado.

## 6.5. Estratégia de Venda Eficaz

O modelo de vendas será flexível e orientado à personalização, permitindo que cada utilizador configure a experiência de acordo com as suas necessidades específicas. A comercialização de *plugins* funcionará como o principal motor dessa flexibilidade, possibilitando a expansão do editor com ferramentas adicionais sem tornar a plataforma pesada ou complexa. Este sistema modular garantirá também maior agilidade no lançamento de atualizações, correções e melhorias, assegurando que o núcleo do editor permanece estável e eficiente.

Para incentivar a adoção de funcionalidades premium, serão disponibilizados pacotes de *plugins* (*bundles*) com vantagens económicas, encorajando os utilizadores a explorar diferentes possibilidades criativas e a ampliar o seu fluxo de trabalho. Estes bundles poderão ser organizados por categorias — como desenho, automação, exportação ou variações tipográficas — facilitando a escolha de acordo com os objetivos de cada perfil de utilizador.

Além disso, serão desenvolvidos planos de utilização destinados a diferentes segmentos de mercado: desde *freelancers* e estudantes até estúdios de design e empresas maiores que necessitem de várias licenças e funcionalidades avançadas. Estes planos permitirão integrar serviços diferenciados, como suporte prioritário, armazenamento adicional, ferramentas colaborativas e acesso antecipado a novas funções.

Para os utilizadores que optem pela versão gratuita, o acesso ao editor continuará disponível, embora com algumas limitações naturais. Nesta modalidade, os projetos públicos permanecerão acessíveis à comunidade, promovendo um ambiente de colaboração, aprendizagem e partilha de conhecimento. Esta abertura ajudará a criar uma comunidade ativa e envolvida.

## 6.6. Identificação de Ações de Marketing Relevantes

As principais ações de marketing têm por base a aproximação e o maior envolvimento da comunidade. Nesse sentido, o impulsionador mais relevantes será a existência de desafios sazonais, um conjunto de atividades que irá pôr à prova as capacidades dos participantes, seja a nível técnico ou criativo. Estes terão como objetivo criar um pouco de competição saudável entre os utilizadores ou simplesmente permitir que cada um se desafie a si próprio para completar os desafios o melhor possível.

As campanhas de *bundling de plugins* constituirão também uma importante ferramenta de marketing, impulsionando tanto as vendas como o envolvimento dos utilizadores. Estes *bundles* permitirão apresentar novas funcionalidades de forma integrada, criando oportunidades para que os utilizadores descubram ferramentas complementares ao seu fluxo de trabalho. Além disso, campanhas sazonais, descontos temáticos e pacotes orientados a nichos específicos, como tipografia ou automação — ajudarão a aumentar a adoção destas funcionalidades.

A presença em eventos de design e tecnologia, aliada a uma comunicação digital consistente, transparente e colaborativa, reforçará a visibilidade da marca e facilitará a sua integração nas comunidades criativas. Participar em conferências, *workshops* e encontros especializados permitirá demonstrar o potencial da plataforma, aproximar-se de profissionais influentes e captar *feedback* direto para a evolução do produto.

Com esta abordagem, o projeto posiciona-se como uma plataforma próxima, inovadora e culturalmente relevante, capaz de unir funcionalidade, criatividade e comunidade.

## 7. Plano Operacional

### 7.1. Natureza Jurídica

Para este modelo de negócio, o estabelecimento de uma **Sociedade por Quotas (SPQ)** é o que mais se enquadra, uma vez que permite a participação de múltiplos sócios, que podem contribuir com conhecimentos específicos, recursos financeiros e experiência. A escolha desta forma jurídica também favorece a dinâmica e os planos de expansão do negócio.

Numa Sociedade por Quotas, o controlo é compartilhado, portanto as decisões são tomadas em conjunto e as responsabilidades são partilhadas, assim como futuros lucros. Para um melhor funcionamento, é essencial que a definição clara de regras esteja presente no contrato de sociedade, sendo necessário explorar sobretudo os seguintes aspetos:

- **Tomada de Decisões:** Estabelecimento de regras claras sobre como as decisões serão tomadas. Isso pode incluir votações, quóruns mínimos e procedimentos para resolver impasses. Essas diretrizes têm o propósito de evitar conflitos e garantir uma gestão eficaz e eficiente.
- **Contribuições de Cada Sócio:** No contrato social, é importante especificar as contribuições iniciais de cada sócio, seja em dinheiro, bens ou serviços. Além disso, é necessário definir claramente como serão tratadas as contribuições futuras. Uma vez que os sócios podem contribuir com ativos intangíveis, como conhecimentos, habilidades e contactos, esses elementos devem ser devidamente considerados, uma vez que desempenham um papel fundamental para o sucesso da empresa.
- **Distribuição de Custos:** Quanto aos custos, é fundamental definir como serão compartilhados. Isso pode incluir despesas operacionais, investimentos adicionais ou outras obrigações financeiras.
- **Distribuição de Lucros:** A distribuição de lucros deve ser proporcional às quotas de cada sócio e também refletir sua função dentro da empresa. Por exemplo, se um sócio investiu mais capital, ele pode receber uma parcela maior dos lucros até que o mesmo seja quitado.
- **Saída da Sociedade:** O contrato social deve abordar as condições para a saída de um sócio. Isso pode incluir situações como a venda de quotas, aposentadoria, falecimento ou outras circunstâncias. Além disso, é necessário incluir cláusulas de não competição para proteger os interesses da empresa após a saída de um sócio.

### 7.2. Estrutura Organizativa

A estrutura organizativa funcional foi cuidadosamente projetada para se alinhar com a nossa visão e objetivos de negócio, aproveitando os nossos recursos de maneira eficiente e promovendo a excelência em todas as áreas de operação.

Com uma equipa inicial de quatro elementos, definiu-se como estratégia a divisão do projeto em quatro áreas principais, atribuindo a cada membro a responsabilidade por uma delas. Contudo, devido ao número reduzido de colaboradores, todos os elementos participam de forma colaborativa nas diferentes áreas, prestando apoio conforme as necessidades e dando prioridade às que, em cada fase, requerem maior avanço. As áreas identificadas foram as seguintes:

- **Frontend:** Responsável pelo desenvolvimento da interface visual e da experiência do utilizador. Inclui a criação e implementação do design do sistema, a estruturação das páginas, a integração com o *backend* e a garantia de uma navegação intuitiva e responsiva. Esta área assegura que o produto final seja funcional, acessível e visualmente apelativo.
- **Backend:** Focado na lógica e estrutura interna da aplicação. Envolve o desenvolvimento dos servidores, bases de dados e APIs, bem como a gestão da comunicação entre o *frontend* e os dados



armazenados. Esta área garante a segurança, estabilidade e eficiência do sistema, assegurando o correto processamento da informação.

- **Gestão e Planeamento Estratégico:** Responsável pela definição do modelo de negócio, análise de mercado e projeções financeiras do projeto. Inclui o planeamento das metas e prazos, a análise de viabilidade, a gestão de recursos e o acompanhamento do progresso. Esta área assegura a sustentabilidade e coerência do projeto com os seus objetivos estratégicos.
- **Comunicação e Relações Externas:** Responsável pela interação com os diferentes públicos do projeto, incluindo colaboradores e especialistas da área. Envolve a organização de reuniões, recolha de opiniões e sugestões, bem como a divulgação do produto, permitindo identificar as necessidades do nosso produto e introduzir a ideia no mercado.

### 7.3. Gestão de Recursos Humanos

Com o crescimento previsto da empresa, torna-se evidente a necessidade de aumentar o número de colaboradores. Neste novo contexto, a especialização de cada elemento em áreas específicas revela-se mais adequada do que o modelo inicial de trabalho colaborativo e transversal.

Assim, surge a importância de uma gestão mais estruturada dos recursos humanos, que permita identificar e avaliar as competências individuais de cada membro, assegurando uma distribuição eficiente das funções. Este processo visa garantir que todas as tarefas são executadas com rigor, profissionalismo e excelência.

Em paralelo, prevê-se a criação de novas áreas funcionais, nomeadamente Marketing e Apoio ao Cliente, ambas integradas na área de Comunicação e Relações Externas, reforçando a ligação entre a empresa e o público. Na área de desenvolvimento, onde estão incluídos o *Frontend* e o *Backend*, destaca-se ainda a possibilidade de introduzir uma vertente dedicada à Inteligência Artificial, com o objetivo de potenciar a inovação e a evolução tecnológica do produto, tornando-o mais completo e profissional através, por exemplo, de novas ferramentas.

### 7.4. Infra-estrutura Física

Sendo a empresa dedicada ao desenvolvimento de software, não se verifica uma necessidade significativa de infraestruturas físicas como local de trabalho, uma vez que grande parte das atividades pode ser realizada de forma remota ou através de plataformas digitais colaborativas.

## 8. Projeções Financeiras

Para as projeções financeiras foi utilizado o Modelo Financeiro do Plano de Negócios do IAPMEI, que segue em anexo no ficheiro “IPMEI\_Análise Financeira\_QuillFont\_Final.xlsm” e que será explicado e justificado de seguida. As folhas de cálculo mencionadas ao longo deste capítulo pertencem a este documento.

### 8.1. Plano de Exploração

O seguinte plano de exploração pretende delinear as expectativas financeiras e estratégicas da QuillFont.

#### 8.1.1. Receitas

As receitas da QuillFont são provenientes das suas vendas e prestações de serviços que estão explicadas nas folhas de cálculo “VN” e “Vendas”.

Sendo o *Figma* o principal concorrente referencial, teremos por base a sua evolução para estimar o número de clientes que utilizarão a plataforma. A partir do número de clientes esperado, serão estimadas as vendas de produtos e as prestações de serviços.

As estimativas de seguida apresentadas são calculadas com os valores pensados para o início do negócio, havendo a possibilidade de estes valores aumentarem ao longo do tempo, mesmo não tendo sido consideradas essas subidas no modelo.

##### 8.1.1.1. Produtos

Os produtos disponibilizados para venda são os *plugins* que têm custos variáveis.

No caso dos *plugins* QuillFont, estimam-se custos unitários cuja média ronda os 5€, pois contamos que os *plugins* mais baratos sejam vendidos em maior quantidade, baixando o valor médio que cada pessoa está disposta a pagar. Sendo *plugins* originais da empresa com garantias de qualidade e custos mais baixos, esperam-se vendas da ordem dos 6% do número estimado de clientes. Note-se que isto não significa que 6% dos clientes irá comprar pois um único cliente pode fazer múltiplas compras e ajudar a atingir este valor.

Já os *plugins* da comunidade têm um custo estimado mais elevado (média de 8€ por unidade) pois os seus criadores terão uma margem menor de lucro e os *plugins* mais simples provavelmente já terão sido lançados pela QuillFont. Nestes casos, a QuillFont receberá o equivalente a 10% do valor de comercialização dos mesmos o que dá em média 0,80€ e conta-se que as vendas atinjam valores aproximados de 2% dos clientes esperados.

##### 8.1.1.2. Serviços

Os serviços disponíveis correspondem aos planos de subscrição e os valores associados aos mesmos são os seguintes:

- **Subscrição Free:** grátis, não conta como serviço e espera-se que 96,25% dos utilizadores optem por manter esta opção;
- **Subscrição Básica:** 5€ por mês, estimando-se que 3% dos utilizadores subscrevam este plano;
- **Subscrição Pro:** 12€ por mês, estimando-se que 0,75% dos utilizadores subscrevam este plano.

#### 8.1.2. Despesas com Funcionários

As despesas com os funcionários estão explícitas na folha de cálculo “Gastos com Pessoal” e vão ao encontro das necessidades da empresa em cada momento. Uma análise detalhada ao roadmap anteriormente apresentado ajuda a perceber os funcionários necessários em cada etapa.

De qualquer forma, além dos funcionários, os 4 sócios têm conhecimentos na área e estarão disponíveis para dedicar o seu tempo à evolução da sua startup, sobretudo nos primeiros anos em que ainda não há receitas.

O ano de 2026 constitui um ano zero, em que ainda não foi realmente fundada a empresa e não há funcionários, apenas os sócios a desenvolverem a ideia.

A meio do ano de 2027 constitui-se a empresa, passando a haver a necessidade de um administrador que trate das necessidades da empresa e a prepare para o lançamento da primeira versão completa da plataforma. Neste momento, as suas funções não se restringem à administração, ajudando noutras áreas como a financeira ou o marketing.

A partir de 2028, com a versão já lançada, passa a ser necessário ter um operacional sempre disponível para continuar o desenvolvimento e resolver os problemas à medida que estes forem surgindo.

A partir do ano de 2030, conta-se que a empresa esteja mais estabelecida e as receitas sejam suficientes para gerar lucro, o foco passará a ser uma evolução mais rápida da QuillFont, havendo por isso a necessidade de contratar mais operacionais além de profissionais especializados na área financeira e no marketing.

### 8.1.3. Despesas de Produção

As despesas de produção são apresentadas na folha de cálculo “FSE” e dividem-se em:

- **Despesas de Representação:** de forma a que QuillFont seja uma marca reconhecida optou-se pela compra do domínio quillfont.com através da CloudFlare [4]
- **Comunicação:** para facilitar a comunicação entre membros da empresa e entre estes e elementos externos, optou-se pelo pagamento do plano de empresa da Microsoft [5], inicialmente utilizando o básico para que cada elemento tenha acesso a um email da empresa e passando eventualmente para um plano mais dispendioso mas que dê acesso a outras ferramentas como o Microsoft Teams e o Office.
- **Eletricidade:** Numa fase inicial em que ainda só correm versões de teste, é necessário o pagamento de custos com eletricidade para alimentar os servidores. A partir de 2028, com a passagem para a cloud, estes custos deixam de ser necessários, passando a ter-se outros custos, por exemplo, com rendas e alugueres
- **Rendas e Alugueres:** Este custo corresponde ao serviço cloud da Azure [6], tendo sendo realizada uma projeção dos inicial dos seus custos (ver anexo ExportedEstimate.xlsx). O valor inicial de 2500 euros mensais foi sendo reforçado ao longo dos anos devido ao aumento do número de utilizadores.
- **Publicidade e Propaganda:** Numa fase inicial do projeto em que não é possível ter um funcionário inteiramente dedicado à área do marketing, é fundamental contratar serviços externos para auxiliar na promoção da QuillFont junto dos possíveis utilizadores.

## 8.2. Plano de Investimentos

Na folha de cálculo “Investimento” são apresentados os ativos em que foi necessário investir. Funcionando totalmente de forma remota não foram necessários ativos tangíveis, tendo, no entanto, sido investidos fundos nos seguintes ativos intangíveis:

- **Custo de Constituição de Empresa:** 560€ [7]
- **Trademark:** 300€ [8]

### 8.3. Plano Financeiro

Uma empresa para se manter necessita de capital. Os valores com que se está a contar estão presentes na folha de cálculo “Financiamento”. O valor inicial do investimento é de 4000€ que corresponde a um investimento de 1000€ por parte de cada sócio. Este valor servirá para os custos iniciais e para criar o fundo de maneo (ver folha de cálculo “FundoManeo”). Em 2027, é esperado que os sócios invistam mais algum valor (10000€) que é importante para que a QuillFont se estabeleça realmente como empresa. Já em 2028, aquando da passagem para a cloud, será necessário procurar investimento de cerca de 75000€. Com os progressos feitos e as versões de teste já lançadas, acredita-se que esse investimento seja consideravelmente fácil de obter.

Na folha de cálculo “PlanoFinanceiro” verifica-se a necessidade de reforçar o capital da empresa com 27000€, que serão obtidos através de investidores ou empréstimos ao banco, sendo facilmente recuperados nos anos seguintes.

### 8.4. Mapa dos Fluxos de Caixa do Projeto

O Mapa dos Fluxos de Caixa do Projeto (presente na folha de cálculo “Cash Flow”) evidencia uma evolução financeira típica de uma startup tecnológica em fase de lançamento. Em 2026, é o “ano zero”, o cash flow de exploração é de -3.762€, refletindo a inexistência de receitas e a presença dos primeiros custos operacionais. Este valor demonstra que o projeto inicia imediatamente com necessidades de financiamento.

Em 2027, o cash flow mantém-se negativo, situando-se em -6.184€, confirmando que ainda não existe capacidade de autofinanciamento. Nesta fase, é essencial o reforço de capital próprio por parte dos sócios para assegurar o desenvolvimento inicial da plataforma QuillFont e a continuidade das operações.

No ano de 2028, apesar do reforço estrutural e do avanço do projeto, o cash flow permanece negativo, atingindo -46.411€. Este valor elevado reflete um período de investimento intensivo, necessário para preparar a plataforma para escalar. É também nesta etapa que ocorre o ajustamento do investimento em capital fixo, garantindo as bases necessárias para suportar o crescimento futuro.

A partir de 2029, observa-se uma melhoria gradual. O cash flow reduz a sua negatividade para -32.020€, o que demonstra o início de tração operacional, apesar de ainda não ser suficiente para atingir o equilíbrio. Em 2030, o projeto entra finalmente em valores positivos, com um cash flow de 21.054€, sinalizando maior estabilização financeira e uma operação mais eficiente.

O marco mais importante surge em 2031, ano em que o projeto regista um cash flow expressivo de 345.721€, resultado do aumento da base de utilizadores, da maturidade do modelo de receitas e do reforço da eficiência operacional.

### 8.5. Avaliação do Projeto

A avaliação do projeto QuillFont é apresentada na folha de cálculo “Avaliação”, tendo em consideração receitas estimadas, custos operacionais, investimentos e fluxos de caixa futuros. Dado que todo o investimento realizado provém de capital próprio, focamo-nos na perspetiva de pré-financiamento e na perspetiva do investidor.

#### 8.5.1. Pré-Financiamento

Na perspetiva de pré-financiamento, assume-se que todo o financiamento do projeto é realizado pelos sócios, sem recurso a dívida ou financiamento externo. Nos primeiros anos, os fluxos de caixa apresentam valores negativos devido aos investimentos iniciais, aos custos de desenvolvimento da plataforma, marketing e pessoal, situação típica de startups em fase de iniciais. A partir de 2030, os fluxos de caixa tornam-se positivos, refletindo a capacidade da QuillFont de gerar liquidez própria e

sustentável. O Valor Atual Líquido (VAL) desta perspetiva é de 222.159€, indicando que o projeto cria valor económico quando financiado exclusivamente com capital próprio. A Taxa Interna de Rentabilidade (TIR) é de 65%, o que demonstra um retorno significativo do investimento, enquanto o payback é de 5 anos, confirmando uma recuperação relativamente rápida do capital investido. Esta perspetiva evidencia a viabilidade financeira do projeto de forma conservadora, com segurança e consistência ao depender apenas de capital próprio.

### 8.5.2. Perspetiva do Investidor

A perspetiva do investidor centra-se no fluxos de caixa disponíveis para os investidores depois de todos os pagamentos e investimentos necessários. Inicialmente, os fluxos são negativos, refletindo o investimento inicial e os custos operacionais. A partir de 2030, os fluxos tornam-se muito positivos, atingindo valores expressivos em 2032, o que demonstra a capacidade do projeto gerar retorno significativo para os investidores. Nesta perspetiva, o VAL é de 430.933€, indicando um elevado potencial de criação de valor, enquanto a TIR é de 82,59%, confirmando a atratividade do investimento. O payback mantém-se em 5 anos, mostrando uma recuperação do capital relativamente rápida.

O projeto QuillFont apresenta-se financeiramente viável e atrativo tanto do ponto de vista do capital próprio como do investidor. A recuperação do investimento em cinco anos, aliada a um VAL positivo e a TIR elevada, confirma o potencial económico do projeto. O risco principal está associado à volatilidade dos fluxos de caixa nos últimos anos e à dependência de um crescimento acelerado. O sucesso do projeto dependerá do cumprimento das metas de crescimento e da capacidade de atrair e reter clientes, garantindo a sustentabilidade das receitas ao longo do tempo. Com estas medidas e um acompanhamento constante, o projeto QuillFont apresenta forte potencial de retorno, sendo uma oportunidade sólida tanto para os sócios como para eventuais investidores externos.

## 8.6. Análise de Sensibilidade

A análise de sensibilidade foca-se na perspetiva de pré-financiamento e na perspetiva do investidor, por serem as mais adequadas ao nosso caso. Esta análise tornou-se particularmente relevante porque estamos a ajustar e refinar os valores de crescimento previstos para os anos de expansão, nomeadamente 2029, 2030 e 2031. Para compreender o impacto destas variações, foram definidos três cenários distintos: baixo, médio e elevado, cada um com diferentes taxas de crescimento das receitas associadas à plataforma.

No cenário baixo, que assume um crescimento de 200% em 2029 e de 300% em 2030 e 2031, o projeto mantém-se viável mas com uma rentabilidade claramente mais moderada. Neste caso, o Valor Atual Líquido (VAL) situa-se nos 29 336 € e a Taxa Interna de Rentabilidade (TIR) em 14,35%, evidenciando que, mesmo com um crescimento mais prudente, o projeto continua a gerar valor, embora com menor margem de segurança.

Já o cenário médio, que foi o escolhido por nós e que corresponde aos valores registados no ficheiro Excel, apresenta um perfil muito mais sólido. Com crescimentos de 300% em 2029, 400% em 2030 e 200% em 2031, este cenário resulta num VAL de 222 159 €, numa TIR de 65% e num período de payback de cinco anos, demonstrando que o projeto é financeiramente atrativo e sustentável, quer antes quer depois de considerar financiamento externo. Este cenário representa aquilo que consideramos um equilíbrio realista entre ambição e conservadorismo.

Por fim, o cenário elevado, que assume um incremento muito acelerado — 300% em 2029, 400% em 2030 e 500% em 2031 — revela o potencial máximo do projeto num contexto de forte adoção e expansão rápida da plataforma. Aqui, o VAL sobe para 756 405 € e a TIR ultrapassa os 110%, mostrando que, se a QuillFont conseguir escalar ao ritmo das startups tecnológicas de maior crescimento, o retorno poderá ser extremamente significativo.

A comparação entre estes cenários é fundamental, pois permite avaliar o grau de sensibilidade do projeto às variações no número de utilizadores e nas receitas geradas, assegura um planeamento estratégico mais robusto e fornece uma base sólida para decisões de investimento.

## 9. Gestão e Controlo do Negócio

Devido às necessidades de desenvolvimento, a plataforma será lançada no mercado o mais brevemente possível, apesar de as primeiras versões incluírem apenas uma parte das funcionalidades previstas. Ainda assim, permitirão que os utilizadores experimentem a plataforma, a utilizem livremente e forneçam feedback ou reportem erros, possibilitando ajustes contínuos e orientados às suas necessidades.

Além disso, tanto na fase de pré-lançamento como após cada atualização, será essencial realizar análises estruturadas e elaborar relatórios de desempenho. Este plano define os principais mecanismos de controlo e as estratégias que garantirão uma gestão eficiente, sustentável e transparente do negócio.

### 9.1. Controlo de Vendas e Campanhas

O controlo de vendas será implementado apenas após o lançamento da primeira versão completa, que já incorporará todas as funcionalidades básicas necessárias. Esta é a fase em que se iniciará a comercialização das licenças premium do editor e dos *plugins*, que serão os principais pilares da receita da plataforma. É importante salientar que, para os *plugins* desenvolvidos por terceiros, a receita será distribuída proporcionalmente entre a plataforma e os respetivos autores, assegurando um modelo de negócio equitativo e apelativo.

Para uma gestão rigorosa, todas as transações, incluindo aquisições, ativações, renovações e vendas de *plugins*, serão registadas num sistema dedicado, permitindo análises contabilísticas precisas, previsões de crescimento e um controlo financeiro eficaz.

Adicionalmente, serão analisados os padrões de consumo, as preferências dos utilizadores e as tendências de utilização da plataforma. Esta informação será crucial para a definição de estratégias de marketing eficazes, tais como:

- Criação de pacotes de *plugins* próprios;
- Promoções periódicas;
- Recomendações personalizadas aos utilizadores.

Esta abordagem visa otimizar as vendas e maximizar o valor gerado por cada utilizador ativo.

### 9.2. Relatórios e Indicadores de Desempenho

Os relatórios de desempenho abrangerão tanto a fase de pré-lançamento como a de pós-lançamento e serão elaborados bimestralmente ou aquando do lançamento de uma nova versão. Este processo de monitorização contínua é crucial em todas as etapas do projeto, pois permite identificar a posição exata do empreendimento, avaliar riscos, medir progressos e determinar a pertinência de avançar com novas iniciativas ou de ajustar a estratégia.

Através destas práticas estruturadas de gestão e controlo, a **QuillFont** assegura uma preparação sólida antes da entrada no mercado e uma operação eficiente após o lançamento. Esta abordagem permite adaptar-se aos desafios e promover um crescimento sustentável a longo prazo.

#### 9.2.1. Fase de pré-lançamento

Nesta fase, os relatórios focar-se-ão em:

- A progressão do desenvolvimento técnico do editor;
- O cumprimento de prazos e metas;
- O estado do orçamento e o controlo de custos;

- As atividades de preparação para o mercado;
- As validações iniciais junto de utilizadores-teste.

A sustentabilidade do projeto nesta fase dependerá de uma combinação de investimentos, bolsas e do compromisso da equipa fundadora. Por conseguinte, o controlo financeiro será de importância crítica.

### 9.2.2. Fase de lançamento de versões iniciais

Ao longo desta fase serão lançadas versões com algumas funcionalidades que servirão como teste para recolha de métricas, feedback e erros. Os seus relatórios terão em conta:

- A estabilidade geral do sistema (erros, falhas e tempo de resposta);
- A utilização de cada funcionalidade disponibilizada (acessos, tempo de uso);
- O feedback recebido junto de utilizadores reais, organizado por ordem de prioridade;
- A progressão das correções e otimizações realizadas entre versões;
- Os recursos investidos e o controlo de custos nesta fase experimental.

O foco principal devem ser as alterações sugeridas pelos utilizadores para garantir que a primeira versão completa a ser lançada satisfaz todas as suas necessidades.

### 9.2.3. Fase de pós-lançamento

Na fase pós-lançamento, isto é, após o lançamento da primeira versão completa os relatórios abrangerão:

- As vendas de licenças e *plugins*;
- A adesão a pacotes e campanhas;
- A utilização da plataforma (acessos, *downloads*, tempo de uso);
- A criação e o desempenho de *plugins* de terceiros;
- Os **KPIs** (Indicadores-Chave de Desempenho) de retenção, crescimento e rentabilidade.

Esta análise permitirá aferir o impacto efetivo do produto no mercado e ajustar as estratégias de negócio, *marketing* e desenvolvimento contínuo.



## 10. Aplicações Futuras (Extra)

O potencial inovador da solução desenvolvida pela “QuillFont” transcende as suas aplicações atuais, abrindo caminho para uma vasta gama de utilizações em diversos setores.

A inteligência artificial (IA) representa uma tendência atual que abre um caminho fascinante para aplicações inovadoras desta ferramenta. A integração da IA pode levar a funcionalidades como a capacidade de gerar novos glifos, aperfeiçoar formas existentes e aplicar *kerning* automático. Contudo, é crucial que estas funcionalidades sejam validadas pela comunidade interna do projeto, com a preocupação constante de que atuem como um complemento e não como uma substituição da criatividade. As aplicações da IA poderiam incluir a geração algorítmica de glifos, a otimização e consistência formal e o *kerning* contextual e adaptativo, elevando a qualidade e a versatilidade da fonte.

Olhando para um horizonte mais vasto, o potencial da solução pode também ser expandido para o mercado oriental. A sua filosofia de unir a elegância da caligrafia manual com a precisão digital oferece uma base sólida para integrar ferramentas de desenho tradicionais orientais, como a caligrafia com pincel, adaptando-se a diferentes sistemas de escrita e sensibilidades artísticas. Esta adaptação permitiria ao projeto entrar num universo global, respeitando e valorizando as diversas tradições caligráficas do mundo.

Uma área de exploração ambiciosa e de grande impacto é a salvaguarda do património histórico, englobando a vasta história da escrita e da caligrafia. A visão de internalizar o legado caligráfico no formato digital, que esteve na gênese da *startup*, pode concretizar-se numa abordagem revolucionária para a preservação cultural. Esta vertente, contudo, abrange desafios e regulamentações mais restritas, mas a sua exploração pode ser viabilizada com o apoio de parceiros estratégicos, como Câmaras Municipais, Universidades e Institutos de preservação. Para tal, deverá haver investimento no desenvolvimento da capacidade de digitalizar documentos antigos, uma funcionalidade que abriria caminho para aplicações em áreas tão diversas como a preservação digital de arquivos, a investigação histórica aprofundada e a criação de bibliotecas digitais acessíveis, democratizando o acesso ao conhecimento e à riqueza dos registos do passado.

Estes exemplos demonstram o vasto alcance da solução, sem descurar os princípios fundamentais da *startup*: a criação de um ambiente integrado de exploração e prática tipográfica com uma forte orientação comunitária. A colaboração e a inovação contínua serão a chave para desbloquear plenamente este potencial e solidificar o seu lugar como uma ferramenta essencial na intersecção entre arte, tecnologia e cultura.

## Referências

- [1] «Classification de \*Vox-Atypi\* — Wikipédia francês».
- [2] «Font and Typeface Market Size, Share, Growth and Industry Analysis — Global Growth Insights».
- [3] «Font and Typeface Market — WiseGuy Reports».
- [4] «Cheapest .com Domain Registration, Renewal, Transfer Prices».
- [5] «Compare os Planos do Microsoft Exchange Online do Microsoft 365».
- [6] «Calculadore de Preços».
- [7] «Quanto custa abrir uma empresa em Portugal?».
- [8] «Cost of a trademark application».