

VANNITY

LISBON

PRESENTATION DECK
2018

STARTUP PORTUGUESA INICIADA EM 2018 COM O INTUITO DE FACILITAR A CONEXÃO ENTRE CLIENTES E PROVEDORES DE SERVIÇOS DE BELEZA E ESTÉTICA



FACILITAR O PROCESSO DE MARCAÇÃO DE SERVIÇOS

DISPONIBILIZAÇÃO DE PREÇÁRIO, AVALIAÇÃO E SERVIÇO DE AGENDAMENTO QUE PROPORCIONE AO CLIENTE MAIOR FACILIDADE DE ESCOLHA E MARCAÇÃO DE SERVIÇOS



MAXIMIZAR A VISIBILIDADE DE ESTABELECIMENTOS

LIGAÇÃO ENTRE CLIENTES QUE PROCURAM ESTABELECIMENTOS ALTERNATIVOS AOS QUE HABITUALMENTE FREQUENTAM E ESTABELECIMENTOS QUE OFERECEM OS SERVIÇOS PRETENDIDOS



POTENCIAR A RECEITA DE ESTABELECIMENTOS

FOMENTO DO AUMENTO DE CLIENTES QUE FREQUENTAM ESTABELECIMENTOS DE BELEZA, A REDUÇÃO DO TEMPO MÉDIO ENTRE VISITAS E O AUMENTO DO GASTO MÉDIO POR CLIENTE

COMO OPERAMOS

2

CONTACTAMOS DIRECTAMENTE ESTABELECIMENTOS PARA ADERIREM À VANNITY ENQUANTO AUMENTAMOS O NUMERO DE UTILIZADORES VIA ONLINE MARKETING



BUSINESS DEVELOPMENT

EQUIPA DE CAMPO PARA PROMOÇÃO DA PLATAFORMA JUNTO DOS ESTABELECIMENTOS E EQUIPA TÉCNICAS PARA AUXILIO NA INSERÇÃO DE DADOS E UTILIZAÇÃO DA PLATAFORMA



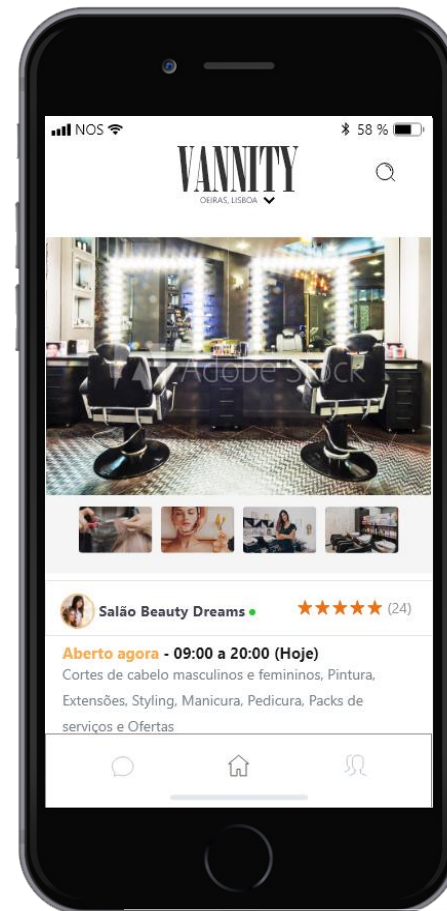
ONLINE MARKETING

ONLINE TARGETED CAMPAIGNS, SEARCH ENGINE OPTIMIZATION, SOCIAL MEDIA INFLUENCERS E WORD OF MOUTH E REFERRALS PARA AUMENTO DA BASE DE USUÁRIOS



SOFTWARE DEVELOPMENT

UPDATES FREQUENTES Á PLATAFORMA PARA MELHORIA DE UTILIZAÇÃO, CONTROLO DE REVIEWS E CONTEUDOS E ADIÇÃO DE SERVIÇOS ADICIONAIS MEDIANTE NECESSIDADE



VANNITY
LISBON

CONTACTO PRÓXIMO COM OS ESTABELECIMENTOS DE MODO A GARANTIR INFORMAÇÕES ACTUALIZADAS E UM SERVIÇO DE MARCAÇÃO SEM FALHAS



DADOS DO ESTABELECIMENTO

FORNECIMENTO DE DADOS SOBRE ESTABELECIMENTO QUE PERMITAM DAR UMA MELHOR PERSPECTIVA AOS CLIENTES QUE AINDA NÃO O CONHECEM



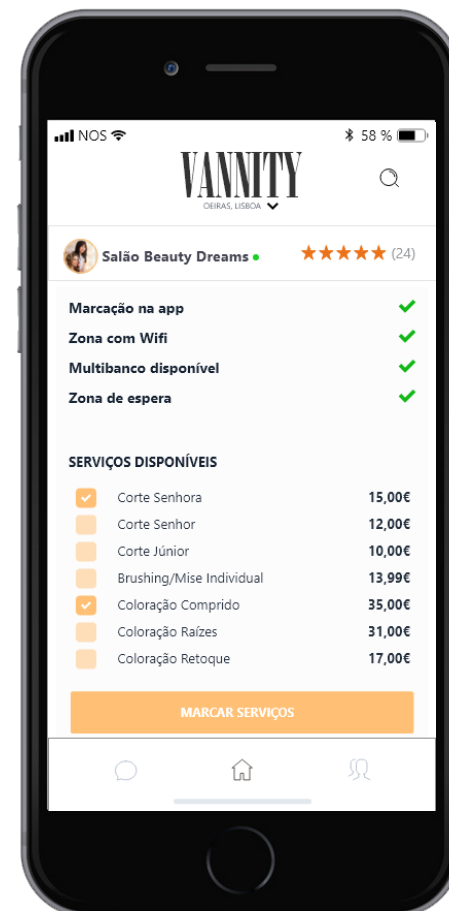
MARCAÇÃO E AGENDAMENTO

MELHOR ORGANIZAÇÃO E GESTÃO DAS MARCAÇÕES UTILIZANDO A PLATAFORMA, PERMITINDO SIMULTANEAMENTE QUE O CLIENTE VISUALIZE OS HORÁRIOS COM VAGA



CONCILIAÇÃO DE CONTAS

ACERTO DE CONTAS MENSAL COM ESTABELECIMENTOS POR ENVIO DA FACTURA DA TOTALIDADE DE SERVIÇOS AGENDADOS POR CLIENTES ATRAVÉS DA PLATAFORMA



ESTABILIDADE DA PLATAFORMA E CAMPANHAS DE MARKETING E VISIBILIDADE CONSTANTES DE MODO A GARANTIR O CRESCIMENTO DA BASE DE UTILIZADORES



PESQUISA DE SERVIÇOS PRÓXIMOS

FACILIDADE NA PESQUISA DE SERVIÇOS EM ESTABELECIMENTOS PRÓXIMOS OU NUMA REGIÃO SELECIONADA PELO UTILIZADOR COM CONSULTA DE *REVIEWS* E COMENTÁRIOS



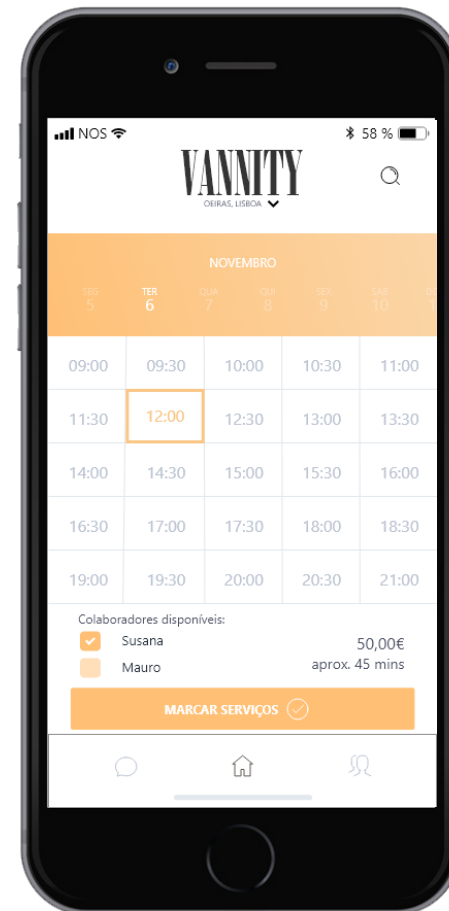
COMENTÁRIOS E *REVIEWS*

ESTÍMULO PARA FAZER COMENTÁRIOS E *REVIEWS* RELATIVOS À EXPERIÊNCIA NO ESTABELECIMENTO, ATRAVÉS DE UM SISTEMA DE INCENTIVO POR *GAMIFICATION*



MARCAÇÃO PELA PLATAFORMA

POSSIBILIDADE DE MARCAÇÃO OU CANCELAMENTO MESMO QUANDO O SALÃO ESTIVER ENCERRADO DE FORMA SIMPLES E CÓMODA PELO TELEFONE



VANTAGENS PARA ESTABELECIMENTOS

5

AO COLABORAR CONNOSCO ESTÁ A ADERIR À FUTURA MAIOR REDE NACIONAL DE ESTABELECIMENTOS DE BELEZA E BENEFICIARÁ DE UM CONJUNTO DE VANTAGENS



AQUISIÇÃO E RETENÇÃO DE CLIENTES

ACESSO A NOVOS CLIENTES QUE UTILIZAM A PLATAFORMA E RETENÇÃO POR MELHORIA DA FACILIDADE DE INTERACÇÃO



MAIOR VISIBILIDADE E REPUTAÇÃO

AUMENTO DE CREDIBILIDADE E VISIBILIDADE ONLINE ATRAVÉS DE COMENTÁRIOS E REVIEWS DOS UTILIZADORES



AUMENTO DE RECEITAS MENSAIS

FACILIDADE DE AGENDAMENTO MOTIVA MENOR TEMPO ENTRE VISITAS E MARCAÇÃO DE MAIS SERVIÇOS



MARCAÇÕES 24/7

OBTENÇÃO DE MARCAÇÕES MESMO QUANDO O ESTABELECIMENTO SE ENCONTRA ENCERRADO

VANTAGENS PARA CLIENTES

6

AS MAIS VALIAS OFERECIDAS AOS UTILIZADORES SÃO O PRINCIPAL ESTIMULO PARA AUMENTO DO NUMERO UTILIZADORES ACTIVOS E DE RESERVAS NA PLATAFORMA



SISTEMA DE MARCAÇÃO SIMPLES

VISIBILIDADE DE HORÁRIOS DISPONIVEIS E
MARCAÇÃO DE SERVIÇOS POR TELEFONE



SERVIÇO TOTALMENTE GRATUITO

DISPONIBILIZAÇÃO DE PREÇOS PELA
PLATAFORMA SEMELHANTES AO DO LOCAL



DESCOBERTA DE NOVOS LOCAIS

ACESSO A BASE DE DADOS DE DIVERSOS
ESTABELECIMENTOS NA REGIÃO



GARANTIA DE QUALIDADE

VISUALIZAÇÃO DE COMENTÁRIOS E REVIEWS DE
OUTROS UTILIZADORES

COMO COLABORAR CONNOSCO

7

DE FORMA A PERTENCER À FUTURA MAIOR REDE DE ESTABELECIMENTOS DE BELEZA E ESTÉTICA SÓ TEM DE CUMPRIR TRÊS SIMPLES PASSOS



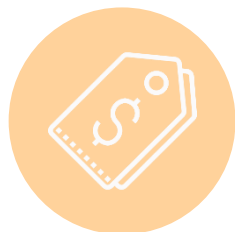
REGISTO E UPLOAD DE INFORMAÇÃO

FORNECIMENTO DE CONTACTOS, MORADA, NUMERO DE COLABORADORES, SERVIÇOS OFERECIDOS, PREÇÁRIO E DURAÇÃO MÉDIA DOS SERVIÇOS



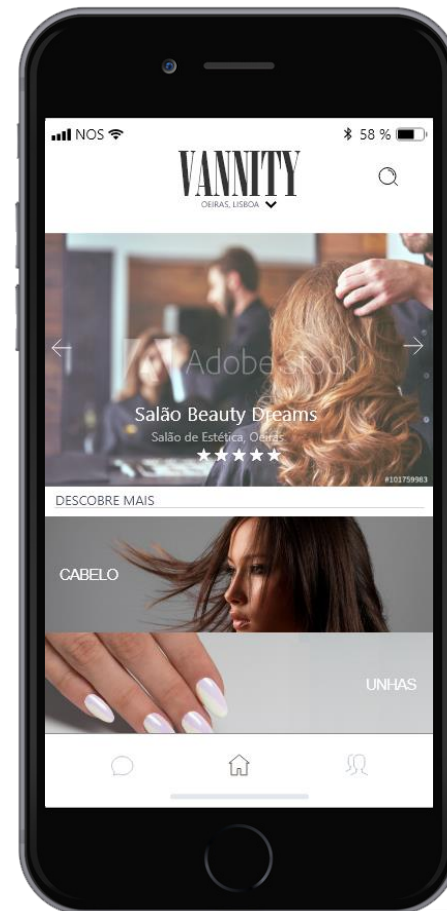
AGENDAMENTO VIA PLATAFORMA

AGENDAMENTO DE TODAS AS MARCAÇÕES NO CALENDÁRIO DA PLATAFORMA, PARA QUE OS CLIENTES CONSIGAM VER OS HORÁRIOS QUE JÁ SE ENCONTRAM PREENCHIDOS



IGUALDADE DE PREÇOS ONLINE

MANUTENÇÃO DA IGUALDADE DE PREÇOS ENTRE SERVIÇOS MARCADOS VIA PLATAFORMA E SERVIÇOS MARCADOS POR TELEFONE, AO BALCÃO OU QUALQUER OUTRA VIA



VANNITY
LISBON

NÃO EXISTEM CUSTOS FIXOS SENDO SOMENTE COBRADA UMA COMISSÃO PERCENTUAL SOBRE O VALOR TOTAL DAS MARCAÇÕES REALIZADAS NA PLATAFORMA



SEM CUSTOS FIXOS

NÃO SERÁ COBRADA
QUALQUER
MENSALIDADE AOS
ESTABELECIMENTOS



PAY AS YOU GO

COMISSÃO DE
SERVIÇO APLICA
SOMENTE SOBRE
SERVIÇOS MARCADOS
NA PLATAFORMA



FACTURAÇÃO MENSAL

PAGAMENTO DAS
COMISSÕES
COBRADO SOMENTE
NO FINAL DE CADA
MÊS



VANNITY

LISBON

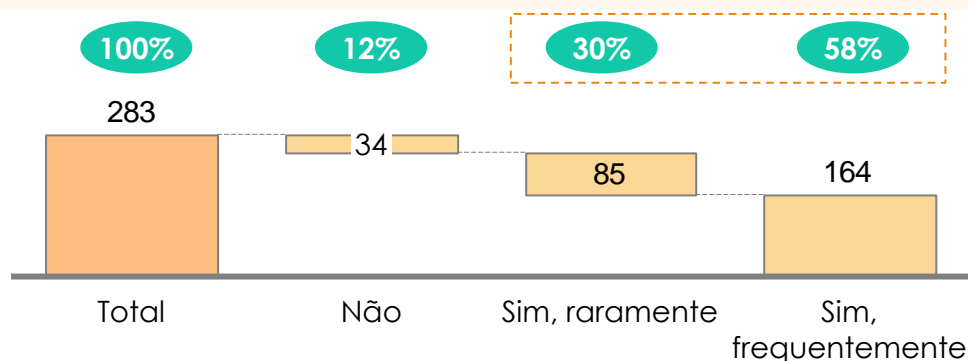
ESTUDO DE MERCADO
2018

ESTUDO DE MERCADO

A

MAIS DE METADE DOS INQUIRIDOS REALIZA FREQUENTEMENTE MARCAÇÕES ONLINE, SENDO A MARCAÇÃO REMOTA¹ A PREFERIDA PARA SERVIÇOS DE BELEZA E ESTÉTICA

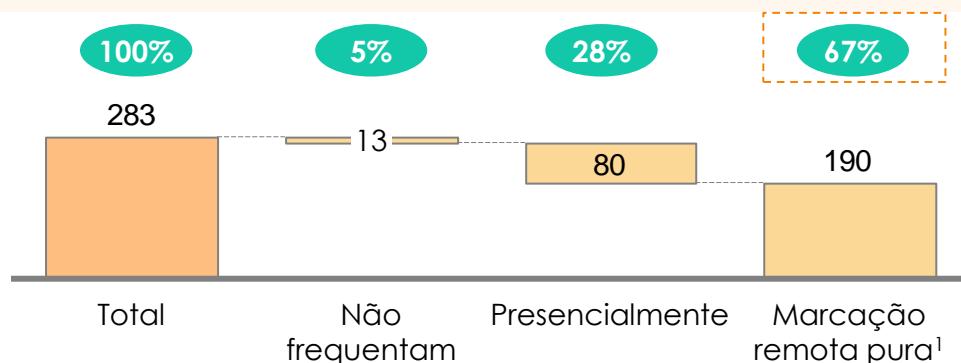
Q1. UTILIZA ALGUM TIPO DE MARCAÇÕES ONLINE?



F1. ELEVADA PENETRAÇÃO DE MARCAÇÕES DE SERVIÇOS ONLINE² EM LISBOA

QUANDO CONTABILIZAMOS INQUIRIDOS QUE MARCAM RARAMENTE E FREQUENTEMENTE VERIFICAMOS QUE MAIS DE 80% REALIZA MARCAÇÕES ONLINE

Q2. COMO MARCA ACTUALMENTE SERVIÇOS DE BELEZA E ESTÉTICA?



F2. MARCAÇÕES REMOTAS PURAS DOMINAM OS HÁBITOS DOS INQUIRIDOS

MAIS DE 60% DOS INQUIRIDOS NÃO SE DESLOCAM PRESENCIALMENTE PARA REALIZAR MARCAÇÕES, SENDO QUE PARTE DOS QUE SE DESLOCAM PRESENCIALMENTE AFIRMOU RECORRER A MARCAÇÃO REMOTA OCASIONALMENTE

NOTA: Inquérito realizada em Julho de 2018 com uma amostra total de 283 inquiridos na região da Grande Lisboa

¹ Telefonema, SMS, whatsapp ou página nas redes sociais

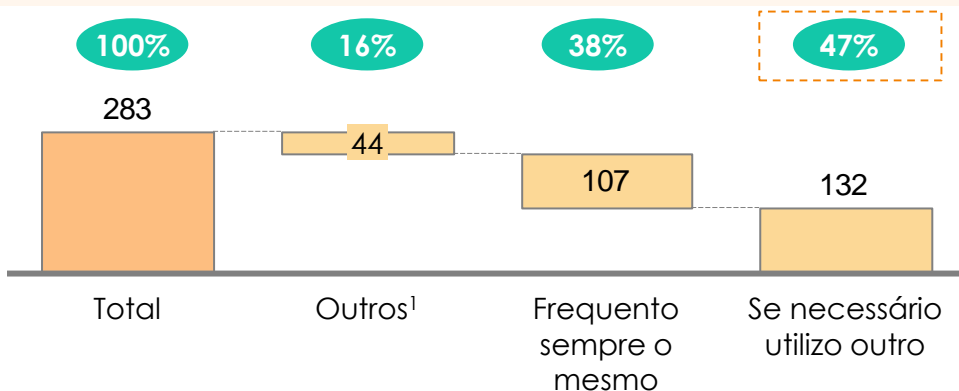
² Viagens, hotéis, cinemas, restaurantes, etc

ESTUDO DE MERCADO

B

A NECESSIDADE LEVA CLIENTES A EXPERIMENTAR SALÕES NOVOS, PELO QUE MAIS DE 90% DOS INQUIRIDOS EXPERIMENTARIA NOVOS SALÕES SE HOUVESSE MAIS INFORMAÇÃO

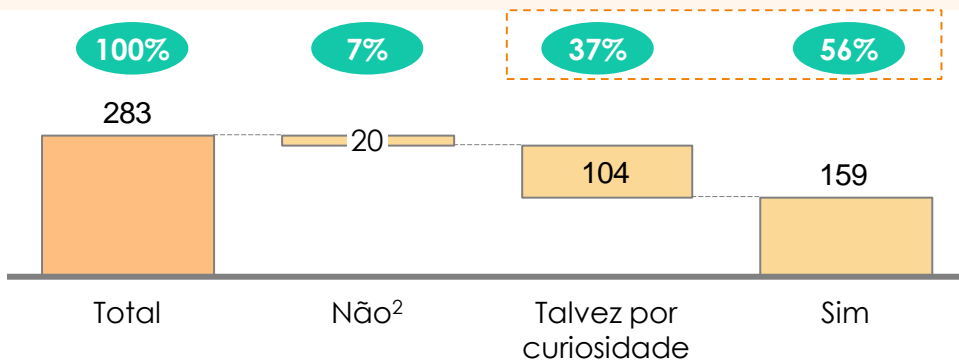
Q3. QUÃO IMPORTANTE É PARA SI FREQUENTAR O MESMO ESTABELECIMENTO DE TRATAMENTOS DE BELEZA E ESTÉTICA?



F3. A NECESSIDADE LEVA CLIENTES A EXPERIMENTAR SALÕES QUE NÃO FREQUENTAM

QUASE 40% DOS INQUIRIDOS FREQUENTA EXCLUSIVAMENTE O MESMO ESTABELECIMENTO, NO ENTANTO A NECESSIDADE/URGÊNCIA LEVA A QUE QUASE METADE DOS INQUIRIDOS AFIRMEM EXPERIMENTAR NOVOS ESTABELECIMENTOS SE NECESSÁRIO

Q4. COM INFO COMPLETA NO TELEMÓVEL EXPERIMENTAVA NOVOS ESTABELECIMENTOS DE BELEZA E ESTÉTICA?



F4. COM MAIS INFORMAÇÃO OS CLIENTES EXPERIMENTARIAM NOVOS ESTABELECIMENTOS

QUASE 60% DOS INQUIRIDOS AFIRMA QUE EXPERIMENTARIA NOVOS ESTABELECIMENTOS SE OS PUDESSE COMPARAR, SE CONSIDERARMOS OS INQUIRIDOS EM DÚVIDA TEMOS 90% DE PROPENSÃO PARA EXPERIMENTAR NOVOS SALÕES

NOTA: Inquérito realizada em Julho de 2018 com uma amostra total de 283 inquiridos na região da Grande Lisboa

1 Indiferente, procuram sempre novos locais ou não frequentam estabelecimentos de beleza e estética

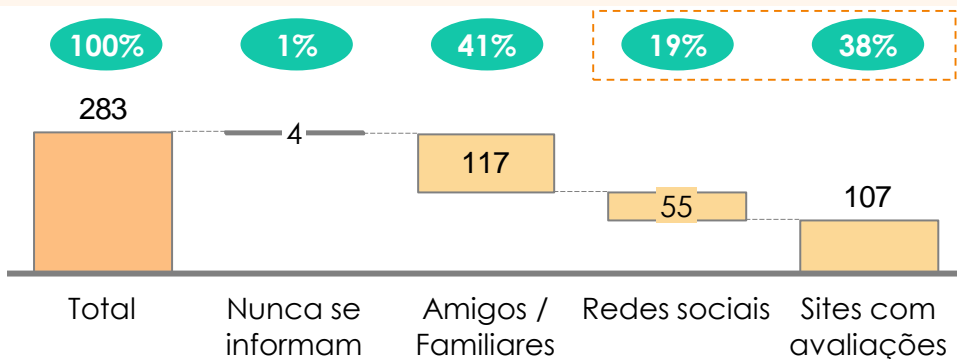
2 Frequentam sempre os mesmos salões ou consideram a marcação por app pouco prática

ESTUDO DE MERCADO

C

PESQUISA ONLINE E REDES SOCIAIS LIDERAM PESQUISAS DE SERVIÇOS DE BELEZA, TENDO OS INQUIRIDOS DEMONSTRADO VONTADE DE UTILIZAR UMA APLICAÇÃO PARA O EFEITO

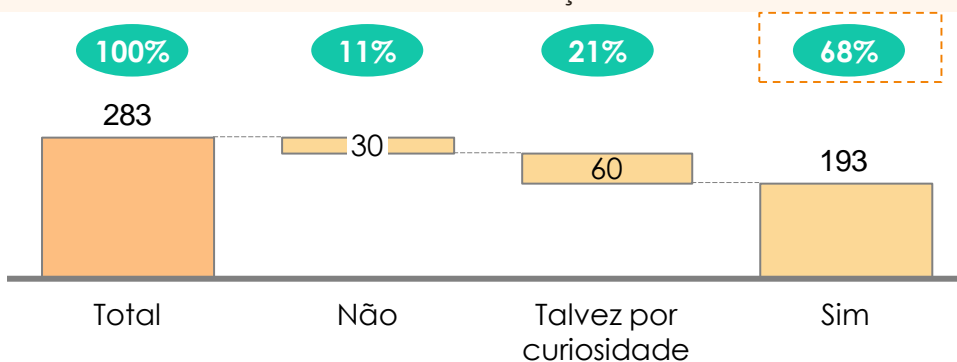
Q5. ONDE SE INFORMA NO CASO DE EXPERIMENTAR UM NOVO ESTABELECIMENTO DE TRATAMENTOS DE BELEZA E ESTÉTICA?



F5. MAIS DE 50% DOS INQUIRIDOS UTILIZA MEIOS ONLINE NA SUA PESQUISA

AMIGOS E FAMILIARES AINDA SÃO A PRINCIPAL FONTE DE PESQUISA DE NOVOS ESTABELECIMENTOS, PROVANDO-SE QUE WORD OF MOUTH SERÁ IMPORTANTE PARA O CRESCIMENTO DA BASE DE UTILIZADORES

Q6. FARIA MARCAÇÃO DE UM SERVIÇO DE BELEZA OU ESTÉTICA NUMA APP MÓVEL DE FÁCIL UTILIZAÇÃO?



F6. MAIS DE 70% DOS INQUIRIDOS UTILIZARIA UMA APLICAÇÃO MÓVEL

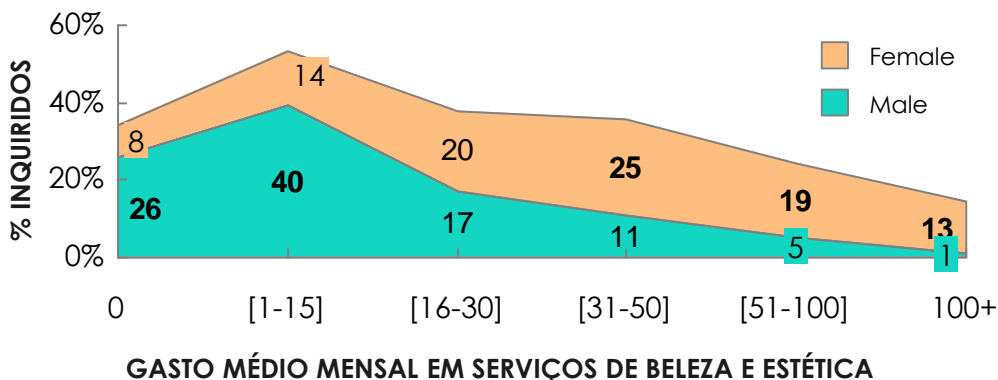
APENAS CERCA DE 10% DOS INQUIRIDOS INDICA QUE NEM SEQUER EXPERIMENTARIA UMA APP PARA MARCAÇÃO DE SERVIÇOS DE BELEZA E ESTÉTICA, EXISTINDO UMA GRANDE MAIORIA SUPERIOR A 60% QUE VÊ COM BONS OLHOS A EXISTÊNCIA DESTE SERVIÇO

ESTUDO DE MERCADO

D

CLIENTES MASCULINOS TÊM GASTOS POUCO SIGNIFICATIVOS EM BELEZA E ESTÉTICA, E NO GERAL CLIENTES DE AMBOS OS SEXOS NÃO DÃO FEEDBACK REGULARMENTE

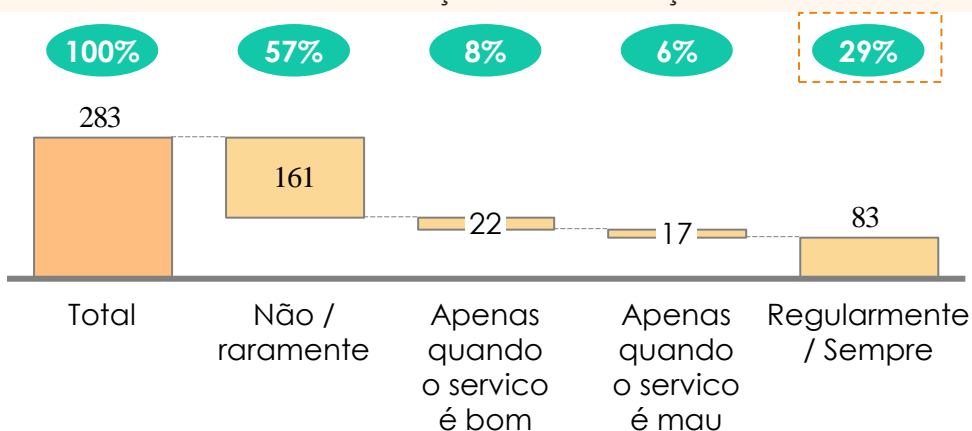
Q7. QUANTO GASTA EM MÉDIA MENSALMENTE EM TRATAMENTOS DE ESTÉTICA E BELEZA?



F7. MAIS DE 60% DOS HOMENS GASTAM <15€/M, MAIS DE 50% MULHERES GASTAM >30€/M

NECESSÁRIO COMPREENDER SE O VOLUME DE TRANSACÇÕES REALIZADO PELO SEXO MASCULINO É MUITO SUPERIOR AO FEMININO PARA QUE SE JUSTIFIQUE UMA APOSTA NESTE SEGMENTO

Q8. COSTUMA FAZER COMENTÁRIOS/FEEDBACK SOBRE A SUA EXPERIÊNCIA APÓS REALIZAÇÃO DO SERVIÇO?



F8. MENOS DE 30% DOS INQUIRIDOS AFIRMA DAR FEEDBACK DE SERVIÇOS REGULARMENTE

INEXISTÊNCIA DE CULTURA DE FEEDBACK APONTA PARA OBRIGATORIEDADE DE FEEDBACK E GAMIFICATION PARA PREMIAR COMENTÁRIOS. MESMO SERVIÇOS MUITO BONS OU MAUS, LEVAM MENOS DE 15% DOS INQUIRIDOS A DAR FEEDBACK

VANNITY

LISBON

PRESENTATION DECK
2018

