

| Empreendedorismo 2015/16

Turno P9

Prof. Joaquim Pina

Regente: Prof. Virgílio Da Cruz Machado



| Equipa

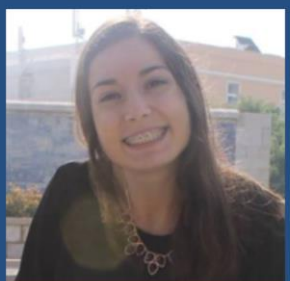


Dylan Marques

39823

MIEF

20 %



Mariana Liberal

40079

MIEQB

20%



João Elias

46962

MEG

20%



Inês Hilário

41328

MIEQB

20%



Mariana Campaniço

48243

MBT

20%

Índice

1. Sumário Executivo	3
2. Descrição do Produto, Serviço e Tecnologia.....	3
3. Análise de Mercado.....	4
3.1. Dimensão do mercado	4
3.2. Necessidades não satisfeitas.....	5
4. Plano de Marketing e Estratégia	5
4.1. Estratégia e Visão	5
4.2. Análise SWOT – Oportunidades e Desafios.....	6
4.3. Marketing Mix	6
4.4. Segmentação, Mercado Alvo e posicionamento.....	7
4.5. Identificação e análise da Concorrência.....	7
5. Modelo de Negócios.....	8
6. Plano de Desenvolvimento	9
7. Plano de Operações.....	9
8. Equipa	9
9. Sustentabilidade/Responsabilidade social.....	10
10. Calendarização de Eventos/Implementação do projeto.....	10
11. Riscos Críticos.....	11
12. Plano Financeiro.....	11
12.1. Investimentos, exploração, receitas e custos	11
13. Proposta de Oferta	12
14. Referências Bibliográficas.....	12
15. Anexos	14

1. Sumário Executivo

Os odores provenientes das necessidades fisiológicas dos gatos continuam a ser uma preocupação constante no nosso quotidiano. As caixas de areia de gato existentes, apesar de muito úteis, são ainda ineficazes no que diz respeito aos odores.

Segundo um questionário efetuado a donos de gatos, 92% da população inquirida não limpa a caixa de areia do seu gato assim que este a usa, motivo pelo qual se vão libertando maus odores.

Existem algumas soluções disponíveis no mercado para tentarem combater este problema, no entanto, não são suficientemente boas para o resolver. São exemplos as areias perfumadas que, além de caras, não resolvem o problema na totalidade, os cristais de sílica, também muito caros e ineficazes, e os ambientadores, que têm pouco tempo de atuação.

A *ByeSmell* vem, finalmente, solucionar esta questão. O nosso produto permite trazer conforto às pessoas, não comprometendo o dos seus gatos. Este produto consiste numa caixa de areia de gato fechada, com sensores de movimento integrados, uma ventoinha, um filtro de carvão ativado e um filtro aromático.

De forma a iniciarmos este projeto, será necessário um investimento inicial de, aproximadamente 97 250,00€, satisfazendo as seguintes necessidades:

- ✓ Projetos de desenvolvimento;
- ✓ Lançar a campanha de marketing;
- ✓ Equipamento básico e administrativo;
- ✓ Propriedade e equipamento industrial.

Prevemos até ao ano de 2021, um volume de total vendas de, aproximadamente, 27.000 unidades. (Armazém/Oficina, s.d.)

2. Descrição do Produto, Serviço e Tecnologia

O nosso produto tem como objetivo proporcionar aos nossos clientes um ambiente agradável livre de maus cheiros, melhorando desta forma a comodidade dos donos de gatos.

Este produto consiste numa caixa de areia de gato com filtro de carvão ativado, colocado nas grelhas existentes para este fim no topo da caixa, que permite absorver os maus cheiros provenientes das necessidades fisiológicas dos felinos. Ainda no interior da caixa, está também presente uma ventoinha, onde se coloca um filtro aromático de modo que, quando esta se encontra a trabalhar, são libertadas fragâncias agradáveis. Para um funcionamento eficaz, a caixa *ByeSmell* está equipada com sensores de movimento que permitem a deteção da entrada e saída do gato na caixa de areia. Deste modo, a ventoinha será ativada assim que o sensor detetar a saída do animal da caixa.

Até o dono ir colocar a caixa em standby, a ventoinha irá alternando o seu estado, de maneira que ficará ligada três minutos, desligando-se cinco. Existe também um interruptor que permite ao consumidor colocar a caixa em modo manual e, por isso, a ventoinha permanecerá ligada o tempo que a pessoa quiser.

3. Análise de Mercado

3.1. Dimensão do mercado

Realizámos um inquérito apenas destinado a donos de gatos, onde aproximadamente cerca de 120 pessoas responderam, para averiguarmos o interesse dos inquiridos relativamente ao nosso produto.

Pôde-se assim concluir que, de facto, os maus odores provenientes da caixa de areia de gato são um problema constante, visto que 22.6% da população inquirida sente maus odores com frequência e outros 67.8% sente odores de vez em quando.

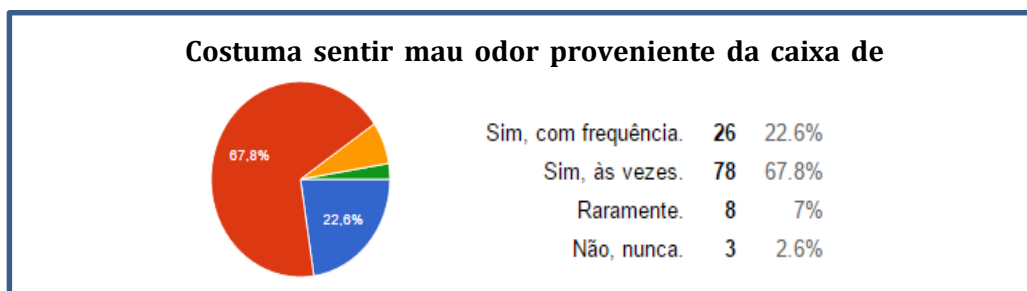


Figura 1 - Resultados obtidos a uma das questões do inquérito: "Costuma sentir mau odor proveniente da caixa de gato?".

Através deste inquérito, apurámos ainda que mais de metade das pessoas inquiridas consideram o nosso produto de grande utilidade, motivo pelo qual concluímos que, de facto, este produto resolve um problema claramente identificado pelos donos de gatos.

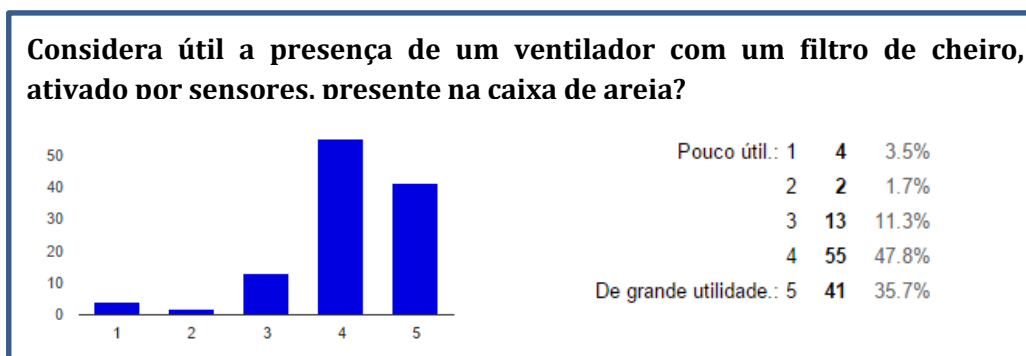


Figura 2 - Resultados obtidos a uma das questões do inquérito: "Considera útil a presença de um ventilador com um filtro de cheiro, ativado por sensores, presente na caixa de areia?".

Quando questionámos acerca da compra deste produto, verificou-se que 86.7% dos inquiridos o compraria, pelo que se concluiu que existe mercado para a empresa.



Figura 3 - Resultados obtidos a uma das questões do inquérito: “Compraria o produto referido?”.

3.2. Necessidades não satisfeitas

Atualmente, as pessoas têm grande parte do seu tempo ocupado, geralmente devido ao trabalho, entre outros fatores. Deste modo, estão impossibilitados de limpar a caixa de areia dos seus gatos após a utilização, o que proporciona a libertação de maus odores pela casa.

A pensar num melhor ambiente para o lar e mais comodidade, o nosso produto procura contornar esta dificuldade, no sentido de, além de inibir maus odores (filtro de carvão ativado), liberta também fragâncias agradáveis a partir de um filtro aromático instalado no ventilador, tudo isto sem a necessidade de alguém por perto.

4. Plano de Marketing e Estratégia

4.1. Estratégia e Visão

A *ByeSmell* tem como objetivo a liderança do mercado de caixas de areia de gato relativamente à inibição de odores. Através da proposta de uma caixa versátil, funcional e aromática, planeamos conquistar a preferência dos donos de gatos. Assim, de modo a maximizar os rendimentos da empresa, serão realizadas parcerias, tanto com empresas para obtenção de matérias-primas (ventoinha, sensor, filtros aromáticos, carvão ativado), como empresas de serviços de transporte, para facilitar a chegada do produto às lojas.

Com o intuito de captar clientes, pretendemos ter um serviço de excelência e constante inovação, tanto no *design* da caixa, assim como nos aromas disponibilizados. Devido à elevada qualidade da caixa *ByeSmell*, os próprios clientes sentir-se-ão confiantes em comprar e recomendar.

4.2. Análise SWOT – Oportunidades e Desafios

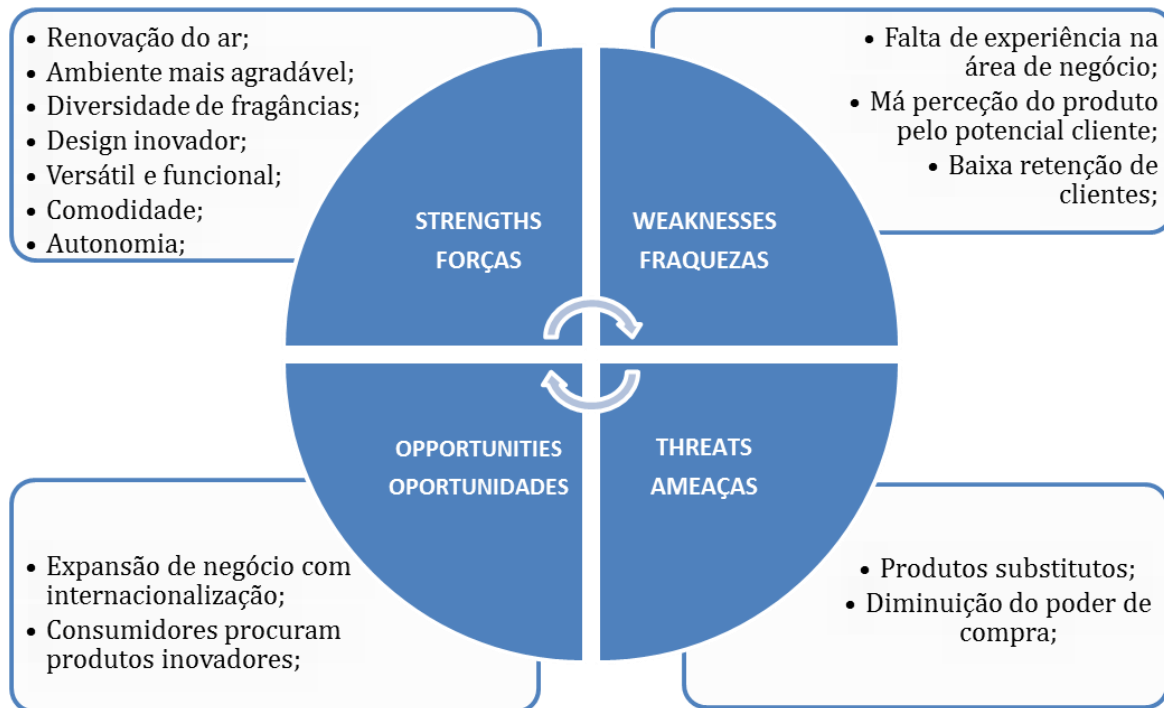


Figura 4 - Análise SWOT

4.3. Marketing Mix

- ✓ **Produto** – Caixa de areia de gato inibidora de odores, e diversidade de filtros aromáticos;
 - ✓ **Distribuição** - Para a distribuição do produto, será necessário fazer um protocolo com uma empresa de especialidade na distribuição, ou seja, serviços de transporte;
 - ✓ **Preço** - Tendo em conta o produto oferecido, a relação preço/qualidade está bastante equilibrada: cerca de 34.99€ com oferta de 3 filtros aromáticos, valor alinhado com a concorrência e a tendência do mercado.
 - ✓ **Comunicação** - Promoção da marca através da publicidade televisiva, eventos, patrocínios e edições especiais de produtos.
- Pretendemos fazer divulgação em feiras internacionais, onde o cliente pode entrar em contacto com o nosso produto, descobrindo as suas funcionalidades e as diferentes fragâncias disponíveis dos filtros. Serão ainda efetuadas pequenas demonstrações do seu funcionamento. A página de facebook *ByeSmell* constituirá um tópico da nossa estratégia de comunicação.

4.4. Segmentação, Mercado Alvo e posicionamento

Qualquer pessoa ou instituição que tenha contacto com gatos é um potencial cliente à caixa *ByeSmell*. Assim, desde donos de gatos a gatis, passando por hotéis de gatos, este produto pode representar uma mais-valia ao bem-estar social e emocional.

Os fatores únicos diferenciadores do nosso produto face à concorrência são a versatilidade e a funcionalidade na remoção de odores, uma vez que este contém sensores que respondem ao movimento do gato, ventoinha incorporada, filtro de carvão ativado e filtro aromático. Desta forma, a *ByeSmell* é a única caixa de areia de gato capaz de absorver os maus odores e libertar boas fragâncias.

Pretendemos começar as vendas em Portugal, devido ao elevado número de gatos por habitante. No entanto, planeamos iniciar a internalização da *ByeSmell* em França, seguindo-se os Estados Unidos.

Tabela 1- Análise estatística do número de gatos por países.

País	Nº Gatos (milhões)	% de gatos por pessoa
Estados Unidos	80,6	25
China	58,1	4
Rússia	18	13
Brasil	12,5	6
França	11,4	17
UK	8,5	13
Alemanha	8,2	10
Itália	7,5	13
Japão	7,3	6
Turquia	3,1	6
Portugal	2,4	23

4.5. Identificação e análise da Concorrência

Existem, nos dias de hoje, vários produtos disponíveis no mercado no sentido de combater os odores, como areias perfumadas, cristais de sílica, ambientadores, entre outros. Contudo, tais produtos não revelam eficácia comparativamente à caixa *ByeSmell*, que apresenta grande funcionalidade e versatilidade, assim como elevado tempo de atuação, tal como se pode comprovar na tabela 2.

Tabela 2 - Análise de competidores

	Remoção de Odores	Tempo de Atuação	Versatilidade	Preço
ByeSmell				
Tabuleiro				
Caixa Fechada				
Areia Perfumada				
Cristais de Sílica				
Ambientador				

5. Modelo de Negócios

Para assegurar o sucesso foi elaborado o seguinte plano de negócio:

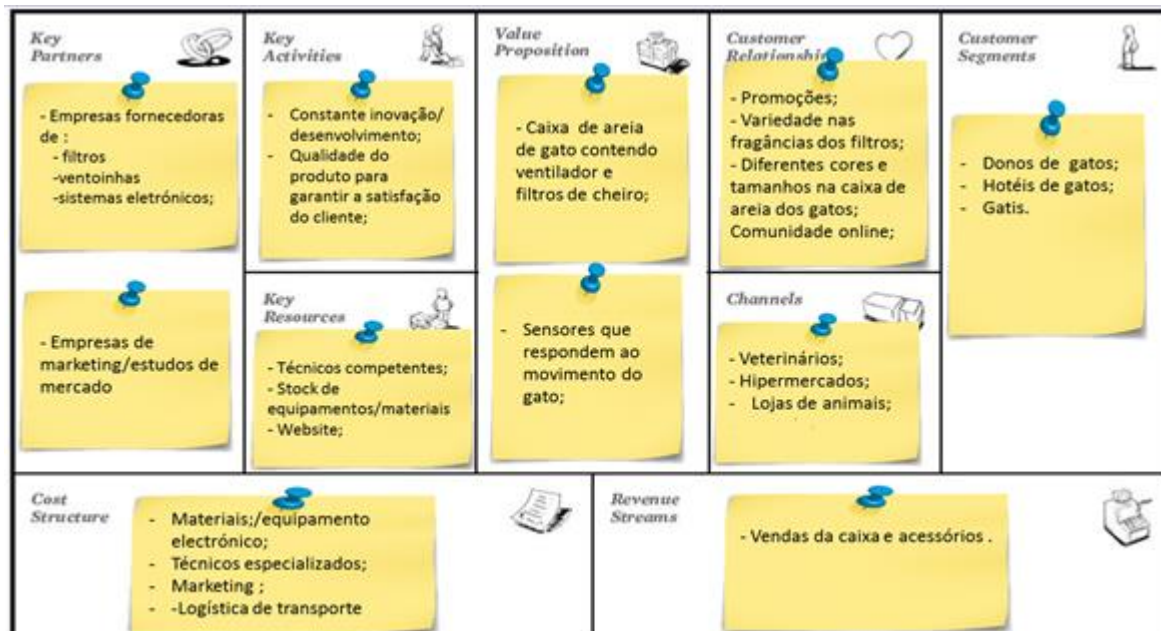


Figura 5- Modelo de negócios

O nosso produto oferece aos seus consumidores um maior conforto e comodidade a nível de odores, ao contrário das existentes caixas de areia. É todo o conjunto inovador e funcional que diferencia a caixa *ByeSmell* das outras existentes no mercado.

Estará disponível em lojas de animais, veterinários e hipermercados, pelo que a nossa empresa se destina a um mercado B2B (*Business-to-Business*). Ainda assim, pretendemos manter a proximidade com o cliente, realizando promoções e inovando constantemente o nosso produto, sempre baseados na otimização.

De maneira a promover a sustentabilidade do projeto, é vital garantir a qualidade do produto e, para isso, é necessária a contratação de técnicos competentes e garantia da qualidade do material.

Para maximizar o lucro, são importantes parcerias com empresas de matéria-prima e de divulgação do produto. Desta maneira, para o bom funcionamento da empresa será necessária uma logística de distribuição, marketing e um armazém para elaboração e montagem do produto.

Na *ByeSmell* as caixas serão produzidas pela própria empresa, enquanto que os restantes materiais, como sensores e ventilador, serão comprados a fornecedores. As receitas provêm, assim, da venda do conjunto da caixa e filtros aromáticos.

6. Plano de Desenvolvimento

Para o desenvolvimento do produto serão necessários vários meses de teste, de maneira a poder escolher os melhores materiais e fornecedores das diferentes matérias-primas. Desta forma, poderemos assegurar a melhor relação qualidade/preço. Da mesma maneira, será efetuada uma constante pesquisa, no sentido de permitir a inovação do produto ao longo do tempo e satisfazer necessidades futuras.

7. Plano de Operações

Para permitir a montagem da caixa, proceder-se-á ao aluguer de um armazém no qual se irão instalar as máquinas e equipamento necessário. Devido ao custo razoável e aos bons acessos da zona, a *ByeSmell* localizar-se-á na zona de Loures-Lisboa. Para além da oficina, o armazém irá conter um pequeno espaço destinado ao trabalho de gestão (escritório).

O escritório será equipado com material de escrita, computadores, secretárias, entre outros equipamentos. Por sua vez, a oficina exigirá máquinas de produção das caixas e de montagem dos restantes componentes.

8. Equipa

Sendo uma empresa de reduzida dimensão, oferece vantagens em termos da concentração dos recursos, controlo de atividades e redução de custos operacionais. A equipa *ByeSmell* é bastante multidisciplinar, sendo composta por uma estudante de mestrado em biotecnologia, um estudante de mestrado em engenharia geológica, um estudante de engenharia física e duas estudantes de engenharia química e bioquímica. A estrutura organizacional da empresa está representada no diagrama que se segue.

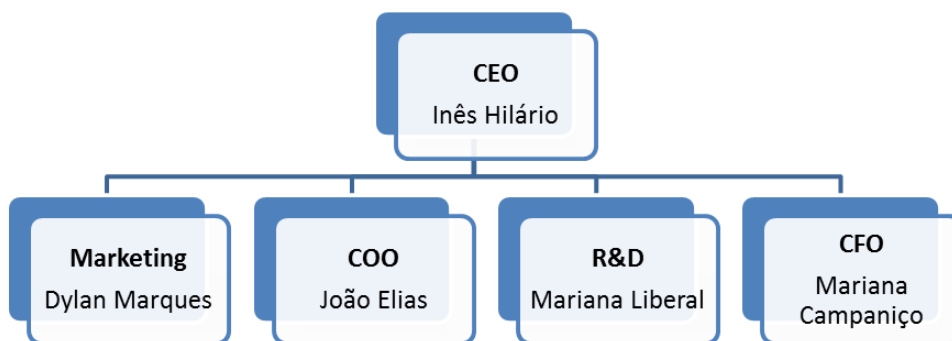


Diagrama 1 –Cargos da ByeSmell. CEO-Chief Executive Office; CFO-Chief Financial Officer; COO-Chief Operating Officer; R&D-Research and Development

9. Sustentabilidade/Responsabilidade social

É fundamental focarmo-nos na economia, ambiente, pessoas e seus gatos. Para isto, algumas das medidas propostas para garantir a sustentabilidade do nosso projeto seriam: reconhecer continuamente os nossos *stakeholders*, melhorar e adaptar o produto, entrevistar consumidores e estabelecer objetivos de sustentabilidade de forma a satisfazer as suas necessidades, estabelecer estratégias e metas de sustentabilidade e comunicar com os colaboradores da empresa.

10. Calendarização de Eventos/Implementação do projeto

Para o planeamento do projeto, a estratégia consiste em quatro passos essenciais:

1ºPasso - Investigação e desenvolvimento da nossa caixa de areia;

2ºPasso - Obtenção de financiamento;

3ºPasso - Registo da patente portuguesa no instituto nacional da propriedade;

4ºPasso - Fazer acordos com fábricas produtoras de filtros aromáticos e de carvão ativado, sensores de movimento, ventoinha e interruptor.

	2016												2017
	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	
Definição do projecto													
Investigação													
Financiamento													
Desenvolvimento do protótipo													
Registo da patente													
Procurar parcerias													
1ª Venda													

Diagrama 1 – Cronograma

11. Riscos Críticos

É imprescindível e de extrema importância manter sob controlo a concorrência, no entanto, sendo o nosso produto protegido por patente, não há risco de concorrência direta nos primeiros vinte anos.

No presente, a falta de investidores pode ser considerado um grande risco, visto que, apesar de ser uma empresa que obtém lucro a curto prazo (2 anos), é necessário um investimento razoável para iniciar todos os processos associados à criação da empresa e desenvolvimento do produto.

Pelo facto de haver necessidade de uma substituição periódica do filtro aromático, pretendemos fazer promoções aos mesmos de modo a satisfazer o cliente.

12. Plano Financeiro

12.1. Investimentos, exploração, receitas e custos

No primeiro ano de vida da *ByeSmell*, apenas nos dedicamos ao desenvolvimento do nosso produto, à procura de investidores e à criação de uma patente portuguesa, ou seja, não serão efetuadas vendas.

Para iniciarmos o nosso projeto será necessário um investimento inicial no valor de 97 250,00€. Este valor será utilizado para comprar o equipamento necessário à produção das caixas e para compensar os valores de receita negativa dos dois primeiros anos.

Na tabela 3, encontram-se discriminados os valores para os quais o investimento recai.

Tabela 1-Custos de aquisição de matérias-primas (website Alibaba)

Materiais	Custos
Caixa de areia de gato	6.00€
Sensor de movimento	0.45€
Ventoinha	1.5€
Interruptor	0.35€
Cabo de eletricidade	0.80€
Filtro aromático	0.75€
Filtro de carvão ativado	4.00€
Custo unitário	13.85€

O fabrico da nossa caixa de areia terá um custo unitário de 13.85€ e um preço aos revendedores de 35.99€.

Após uma análise ao estudo financeiro, constatámos que apenas ao fim de cinco anos será possível alargar a nossa empresa para um nível europeu, começando pela França, seguindo-se os estados Unidos.

Ao observar-se o seguinte gráfico (figura 7) constata-se que nos primeiros dois anos (2017 e 2018) teremos prejuízo, mas que ao final do quinto ano de vendas o investimento inicial será recuperado, sendo possível o retorno aos investidores.

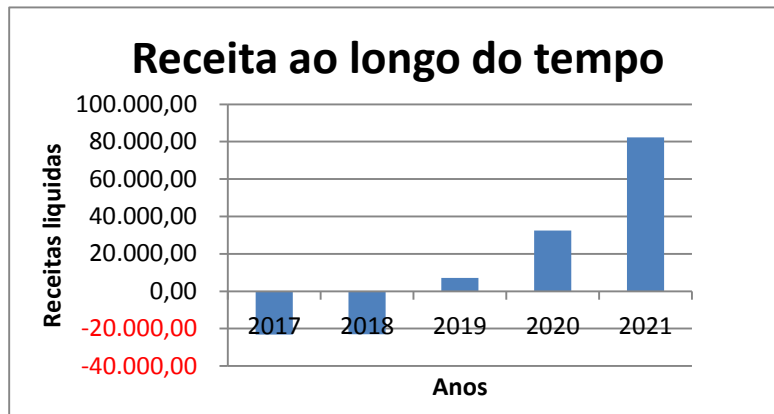


Figura 6- Gráfico da receita líquida ao longo do tempo

13. Proposta de Oferta

Pedimos a investidores 50 000€ em troca de 30% da nossa empresa, com a finalidade de cobrir gastos relacionados com a produção do produto, toda a campanha de marketing e suportar a força de vendas para aquisição de clientes. Assim, o investidor terá o seu investimento retribuído em dinheiro ao fim do 5º ano.

14. Referências Bibliográficas

Armazém/Oficina. (s.d.). Obtido em 12 de Fevereiro de 2016, de Imovirtual:

<http://www.imovirtual.com/negocios/armazens/armazem-oficina/4949810/>

Cabo HO5VVF. (s.d.). Obtido em 29 de Janeiro de 2016, de Alibaba:

http://www.aki.pt/electricidade/fios-e-cabos-electricos/cabo-para-extensao-a-metro/cabos-vvf-a-metro/CaboHO5VVF-P33454.aspx#.VrdV_fmLTIU

Filtro 0.3 micron. (s.d.). Obtido em 28 de Janeiro de 2016, de Alibaba:

http://www.alibaba.com/product-detail/200-Micron-Mesh-Sieve-nylon-mesh_60368597668.html?spm=a2700.7724838.8.3.moOfUt&s=p

Mini Rocker Switch with lamp. (s.d.). Obtido em 29 de Janeiro de 2016, de Alibaba:

http://www.alibaba.com/product-detail/Mini-Rocker-Switch-with-lamp-ellipse_60382521598.html?spm=a2700.7724838.30.163.Bry3me

Mini Ventilador. (s.d.). Obtido em 28 de Janeiro de 2016, de Alibaba:

http://www.alibaba.com/product-detail/Factory-supply-JEEK-High-speed-12V_60249694055.html?spm=a2700.7743248.51.8.bD4qER

Odores e Fume remoção filtros com favo de mel carbono química filtração remoção formaldeído. (s.d.). Obtido em 31 de Janeiro de 2016, de Alibaba:

<http://portuguese.alibaba.com/product-gs/odors-fume-removing-filters-with-honeycomb-carbon-chemical-filtration-formaldehyde-removal-voc-removal-1995793854.html>

Sensor de Movimento. (s.d.). Obtido em 28 de Janeiro de 2016, de Alibaba:

http://www.alibaba.com/product-detail/NiCERA-RE200GE-RE200B-Upgrade-sensor-sem_50012482982.html

WC fechado Savic Nestor. (s.d.). Obtido em 31 de Janeiro de 2016, de Zooplus:

http://www.zooplus.pt/shop/gato/wc_caixasareia_cuidados_gato/wc_filtro/com_frente_articulada/363491

15. Anexos

Vendas/Prestação de Serviços	Valor Mensal	2017	2018	2019	2020	2021
Quantidades vendidas	160,00	1.920,00	2.880,00	4.752,00	7.128,00	9.979,20
Taxa de crescimento das unidades vendidas			0,50	0,65	0,50	0,40
Preço Unitário	35,99					
TOTAL VENDAS		69.100,80	103.651,20	171.024,48	256.536,72	359.151,41
Custo Unitário	13,85					
TOTAL CUSTO DAS VENDAS		26.592,00	39.888,00	65.815,20	98.722,80	138.211,92
Margem Bruta		42.508,80	63.763,20	105.209,28	157.813,92	220.939,49
FSE	Valor Mensal	2.016,00	2.017,00	2.018,00	2.019,00	2.020,00
Serviços especializados						
Publicidade e propaganda	1.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00
Vigilância e segurança	100,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
Honorários	300,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00
Comissões	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Conservação e reparação	50,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Materiais						
Ferramentas e utensílios de desgaste rápido	100,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
Livros e documentação técnica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Material de escritório	45,00	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00
Artigos para oferta	75,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00
Deslocações, estadas e transportes						
Deslocações e Estadas	250,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
Transportes de pessoal	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Transportes de mercadorias	1.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00
Serviços diversos						
Rendas e alugueres	300,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00
Comunicação	50,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Seguros	100,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
Contencioso e notariado	50,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Despesas de representação	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Limpeza, higiene e conforto	50,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Outros serviços	500,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
TOTAL FSE	47.640,00	47.640,00	47.640,00	47.640,00	47.640,00	
Custos com Pessoal						
Número Trabalhadores		2,00	3,00	3,00	4,00	4,00
Remuneração Mensal		560,00	700,00	750,00	800,00	800,00
TOTAL Custos com Pessoal		24.192,00	45.360,00	48.600,00	69.120,00	69.120,00
Resultados						
Resultados Antes de Impostos		-29.323,20	-29.236,80	8.969,28	41.053,92	104.179,49

IRC (21%)		-6.157,87	-6.139,73	1.883,55	8.621,32	21.877,69
Resultados Líquidos		-23.165,33	-23.097,07	7.085,73	32.432,60	82.301,80

INVESTIMENTO		ARRANQUE
Ativos fixos tangíveis	Descrição	
Terrenos e Recursos Naturais		0,0 €
Edifícios e Outras Construções		0,0 €
Equipamento Básico		65.000,0 €
Equipamento de Transporte		0,0 €
Equipamento Administrativo		1.000,0 €
Outros activos fixos tangíveis		0,0 €
Total Ativos Fixos Tangíveis		
Ativos Intangíveis		
Projetos de desenvolvimento		3.000,0 €
Programas de computador		750,0 €
Propriedade industrial		3.000,0 €
Outros ativos intangíveis		1.000,0 €
Total Ativos Intangíveis		
Investimento em Fundo de Maneio		23.500,0 €
Total Investimento		97.250,0 €