



ECOMMARK

ECOMMARK



1 Resumo do Projeto

Proposta de valor

Protegermos os nossos clientes: - Sistema de nuvens para proteger o interesse dos consumidores; - Código de confirmação da encomenda, e através deste código os clientes poderão cancelar a encomenda ou serviço contratado, e resgatar o seu fundo; - Sistema de avaliação automática das empresas;

Produto / Serviço

Centro comercial digital, que explora três principais pilares de atividade económica: 1º Comércio de retalho de bens e serviços; 2º serviços de restauração e hotelaria; 3º serviço de streaming (tecnologia de transmissão de conteúdo online, ex: filmes, músicas, jogos digitais, documentários).

Cliente

Pretendemos abrangi todas as áreas de actividade económica, indivíduos de todas as idades e de todas as classes sociais, a nível nacional ou internacional. Os nossos clientes, são as entidades colectivas ou indivíduos que procuram bens e serviços de qualidade a preço acessível em diversos mercados.



2 Resultados do Protótipo

Tipo de pessoas que testaram

Vamos convidar e adicionar os nossos amigos de todas as redes sociais, as empresas que estão a iniciar a sua actividade no mercado, e também convidaremos os nossos colegas do concurso de empreendedorismo "Concurso Montepio Acredita Portugal" para fazerem parte do nosso projecto.

Número de pessoas que testaram

159

O que os clientes fizeram

No estudo que realizamos, observamos o nível de satisfação dos potenciais clientes e muito deles mostraram interesse em nossos serviços. Estudamos também o mercado, para avaliarmos os custos de investimento e sua viabilidade. Tendo em conta o resultado, podemos afirmar que projecto é rentável.

O que aprendi

Concluirmos, que as pessoas são muito exigentes e sensíveis as compras online. Por isso, que vamos implementar um sistema de incentivo para atrair maior número de clientes. Na "ECOMMARK", os clientes terão oportunidades de fazerem parte das empresas e ganhar as comissões, como promotor comercial.



Hernane Glória

Responsabilidade
Gestão
Administrativo
Contabilidade
Finanças



Subcontratar Serviço

Responsabilidade
Webdesign
Marketing / Publicidade
Apoio ao cliente
Línguas
Recursos Humanos
Contabilidade



Recrutar Cofundador

Responsabilidade
Webdesign
Marketing / Publicidade
Gestão
Administrativo

4 Modelo de Negócios

<p>Parceiros Chave</p> <p>Concurso Montepio Acredita Portugal; Equipa de acredita Portugal; Os concorrentes de acredita Portugal; CRON.STUDIO; Paypal; MB Way; Master Card; Money Gram; Western Union; Monese , Afroflix, HBO Portugal, Netflix, 3em1, etc.</p>	<p>Atividades Chave</p> <p>Pesquisar e convidar outros websites para fazerem parte do nosso projecto, desenvolver a estratégia de marketing digital para divulgar o nosso serviço ao público, gestão das operações, gestão de sistema pagamento.</p>	<p>Proposta de Valor</p> <p>Protegermos os nossos clientes: - Sistema de nuvens para proteger o interesse dos consumidores; - Código de confirmação da encomenda, e através deste código os clientes poderão cancelar a encomenda ou serviço contratado, e resgatar o seu fundo; - Sistema de avaliação automática das empresas;</p>	<p>Relações com Clientes</p> <p>- Desconto nos produtos ou serviços para aos novos clientes; - Desconto de fidelização; - Atribuição de pontos para os clientes que divulgarem ou partilharem os nossos serviços; Abertura de conta comercial (pagamento de comissões aos promotores comerciais).</p>	<p>Clientes</p> <p>Pretendemos abrangi todas as áreas de actividade económica, indivíduos de todas as idades e de todas as classes sociais, a nível nacional ou internacional. Os nossos clientes, são as entidades colectivas ou indivíduos que procuram bens e serviços de qualidade a preço acessível em diversos mercados.</p>
<p>Despesas</p> <p>Recursos humanos, Publicidade e marketing, Equipamentos informáticos, Fundo de compensação do custo de devolução., Serviço de streaming, Pagamento de comissões aos promotores comerciais das empresas. 10% de Comissões de vendas e prestação de serviços (Amostra de 100 indivíduos) - 1 ano: 250, 2 anos: 500, 3 anos: 1000; 30% de Publicidade (amostra de 50 clientes) - 1 ano:</p>		<p>Receitas</p> <p>Comissões sobre o valor de transacção dos produtos ou serviços;, Publicidades;, Vendas de aplicativo para empresas de telecomunicações;, Rendas de espaço para empresas de restauração e hotelaria., Venda e Aluguer de Streaming (filmes, séries, músicas, jogos digitais e conteúdo Comissões de vendas e prestação de serviços (Amostra de 100 indivíduos) (Venda única), 1</p>		

Canais

O processo de gestão e promoção do centro comercial digital, bem como das vendas, será Online. O cliente (empresa) terá ao seu dispor um site interactivo, onde poderão gerir, criar, anexar o link do seu site (loja/empresa) e personalizar-la de acordo ao seu modelo de negócio, de forma gratuita.

Segmentos

- Jovens e adultos que procuram produtos de beleza, vestuários, calçados, joalheria, bijutarias, equipamentos informáticos, electrónicos, veículos, motociclos, etc.
- Empresas, lojas de retalho e de distribuição de produtos e equipamentos.
- Donas de casa, mães e pais de bebés e de criança.
- Empresas de restauração, hotelaria, agências de viagens, seguros, instituições financeiras.
- Mercado informal

Matriz de posicionamento

● Amazon ● Shopping Online ● facebook ● Zipy ● Wish ● OLX
● ECOMMARK ● Alibaba ● Dott ● ebay

Vantagem competitiva

- Espaços comerciais virtual, multi-funcional e interativo; - Serviço de chat e video conferência (atendimento virtual direto);- Espaço de entretenimento; - Fundo de compensação para as empresas;- Pagamento com o aplicativo da ECOMMARK; - Registo gratuito; - Promoção dos promotores comerciais.

Fornecedores

- Os nossos fornecedores, serão os nossos inquilinos e alguns particulares
- Battlesheep, Lisboa
- Blueshark Studios, Lisboa
- HBO Portugal
- AFROFLIX
- Coderunners, Lisboa
- Gupo Your
- Say U Consulting
- WorkApps
- Produtores musicais
- Klasszik
- As indústrias de cinema
- Estúdios de gravações
- Indústria de Restauração
- Indústrias Hoteleiras

Materiais

- Equipamentos informáticos
- Aparelhos de telecomunicações e de redes informáticos
- Mobiliários
- Electrodoméstico
- Aplicativos informáticos

Operações

- Actividade financeira
- Actividade operacional
- Actividade técnica
- Actividade comercial
- Actividade administrativa

8 Plano de Trabalho

21-03-2020

30-09-2021



Instalações
de 06-07-2020 a 30-07-2021

Desenvolvimento de Produto
de 20-07-2020 a 30-09-2021

Testes
de 01-10-2020 a 30-04-2021

Administrativo
de 01-07-2020 a 26-02-2021

Estratégia
de 21-03-2020 a 21-03-2020

Financiamento e Investidores
de 21-07-2020 a 29-01-2021

Legal e Contabilidade
de 05-08-2020 a 26-02-2021

 9 Resultados

	Tempo		
	1 ano	2 anos	3 anos
Receitas	47 200,00 €	99 400,00 €	176 600,00 €
Custos Variáveis	12 700,00 €	19 400,00 €	31 600,00 €
Custos Fixos	22 100,00 €	20 750,00 €	15 400,00 €
Total Custos	34 800,00 €	40 150,00 €	47 000,00 €
Resultado Operacional	12 400,00 €	59 250,00 €	129 600,00 €
Depreciação e Amortização	3 923,66 €	8 371,57 €	15 626,49 €
Resultado Antes de Impostos	8 476,34 €	50 878,43 €	113 973,51 €
Impostos	2 500,52 €	15 009,14 €	33 622,18 €
Resultado Líquido (Lucro)	5 975,82 €	35 869,29 €	80 351,32 €

 10 Balanços

	Tempo		
	1 ano	2 anos	3 anos
Ativo	19 064,82 €	29 554,17 €	123 962,92 €
Capitais Próprios	19 064,82 €	29 554,17 €	123 962,92 €
Passivo	0,00 €	0,00 €	0,00 €



11 Métricas de Investimento

	Tempo		
	1 ano	2 anos	3 anos
Fluxos de Caixa	9 899,48 €	44 240,86 €	95 977,82 €
Fluxos Acumulados	9 899,48 €	54 140,34 €	150 118,16 €
Investimento	13 089,00 €	14 413,00 €	22 429,00 €
Financiamento Necessário	13 089,00 €	14 413,00 €	22 429,00 €
Ponto Crítico (Break Even)			0 a 6 meses
Gasto Médio Mensal (Burn Rate)			0,00 € / mês
Total de Investimento			49 931,00 €