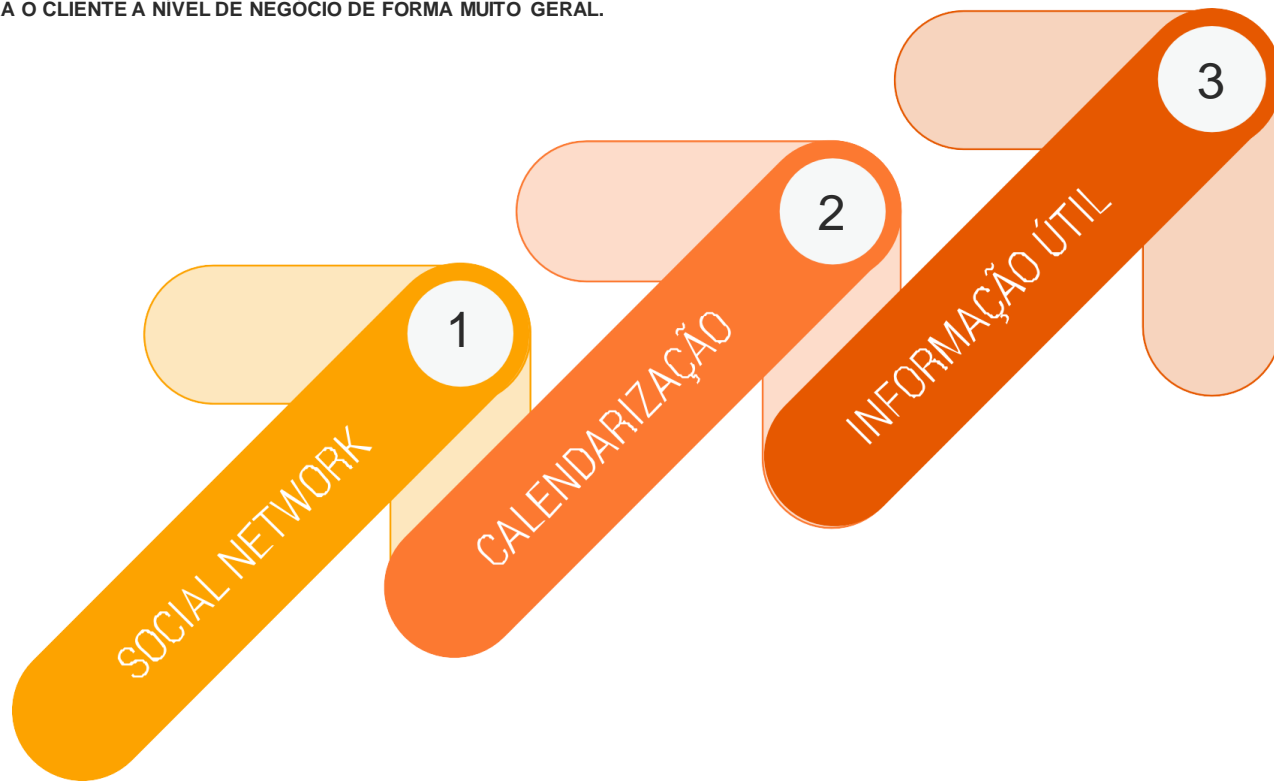


CONCEITO

O QUE PROPOMOS PARA O CLIENTE A NÍVEL DE NEGÓCIO DE FORMA MUITO GERAL.



MOTIVAÇÃO

RAZÕES QUE LEVARAM À ESCOLHA DO PROJECTO (P.EX. OPORTUNIDADE DE MERCADO A EXPLORAR, NECESSIDADE QUE SE PRETENDE SUPRIR)

3 RAZÕES PARA APOSTARMOS NA STARTUP...

1

SATISFAZER
NECESSIDADE X DO
CONSUMIDOR

2

DIVERSIFICAÇÃO DA
ECONOMIA NACIONAL
NA ÁREA DE

3

EDUCAR O CONSUMIDOR
PARA O CONSUMO DE
DADOS.

FUNCIONALIDADES

FUNCIONALIDADES QUE VÃO DE ENCONTRO ÀS MOTIVAÇÕES QUE LEVARAM A ELABORAÇÃO DO PROJECTO



PROPOSTA DE VALOR

O QUÊ QUE O TEU PRODUTO TEM DE DISTINTO QUE O POSSA DIFERENCIAR DE OUTRAS SOLUÇÕES?
(ÓPTICA DO CONSUMIDOR)

3 RAZÕES PARA APOSTARMOS NA STARTUP...

01
AUMENTA
PERFORMANCE
DE TELEFONE DO
CLIENTE EM 30%



02
EDUCA CLIENTES
PARA MELHORES
PRÁTICAS



03
PLATAFORMA DE
ENTRETENIMENTO



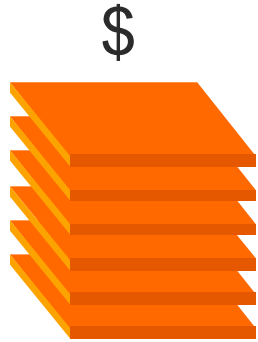
OPERACIONALIZAÇÃO

FASES DE IMPLANTAÇÃO DO PROJECTO DETALHANDO ACTIVIDADES



PLANO FINANCEIRO

EM QUANTO TEMPO SE CONSEGUE RECUPERAR O INVESTIMENTO FEITO



CAPEX (INVESTIMENTO QUE ACOMPANHARÁ TODA VIDA DO PROJECTO/ OU MAIS DE 1 ANO)
EXEMPLO: CARRO, MÁQUINAS, SOFTWARES, ETC.



PREVISÃO DE VENDAS



OPEX (CUSTOS CORRENTES DA OPERAÇÃO)
EXEMPLO: SALÁRIOS, ÁGUA, LUZ, ETC.



RETORNO DO INVESTIMENTO (EM TEMPO)

VEREDICTO

BENEFÍCIOS DESTA NOVA SOLUÇÃO (ÓPTICA DO INVESTIDOR)

3 RAZÕES PARA APOSTARMOS NA STARTUP...

01

MERCADO COM
PROVAS DADAS A
NÍVEL
INTERNACIONAL

02

PARTILHA DE
EXPERIÊNCIAS DÁ
AO PRODUTO UM
POTENCIAL VIRAL

03

POTENCIAR O
USO DE DADOS
E O NÚMERO DE
UTILIZADORES
DE INTERNET

NOME PROJECTO:

NOME GRUPO:

NOME PARTICIPANTES:

CONTACTOS:

(TELEFONE E E-MAIL DO GRUPO)