



# EMPRESA S.O.S KIDS

*UFCD: 7853*

*Formandos:*

*Ângela Henriques*

*João Lino*

*Rafael Fonseca*



# Tópicos

- TÍTULO
- O PROBLEMA
- PROPOSTA
- OPORTUNIDADE DE MERCADO
- TECNOLOGIA
- USP
- AMBIENTE COMPETITIVO
- MARKETING
- PROJETO FINANCEIRO
- SITUAÇÃO ACTUAL
- EQUIPA DE PROJETO
- SUMÁRIO DO PROJETO
- CONCLUSÃO

**EMPRESA**



# Empresa

Nome da Empresa:

S.O.S KIDS

---

Posicionamento:

Segurança infantil é importante

---

Website:

[www.soskids.com](http://www.soskids.com)

---

Logotipo



**0 PROBLEMA**



# Problema



## Que problema resolve ?

O nosso produto resolve o problema relacionado com a segurança dos mais jovens .

Permite uma segurança maior para as crianças e um maior descanso por parte dos pais.



# PROPOSTA



# Proposta

## O NOSSO NEGÓCIO

Uma empresa focada em corresponder as necessidades que o pais têm em manter os seus filhos seguros.

Centrada em produtos que permitem uma vida mais descansada por parte dos pais em relação à segurança dos seus filhos , tendo como base produtos tecnológicos.

Neste trabalho apresentamos o produto SmartWatch S.O.S, um relógio com a função de monitorizar a segurança de qualquer criança recorrendo a um serviço GPS, alarme de urgência e outras funcionalidades.





# Vantagens

Produto tecnológico

Localização da criança

Prova de água

Rápida resposta ao perigo

*Vantagens do nosso produto  
SmartWatch S.O.S*

Material resistente

Chamadas em caso de  
urgência

Bateria de longa duração

Pode ser utilizado  
para entretenimento.

# OPORTUNIDADE DE MERCADO



# OPORTUNIDADE DE MERCADO



## MERCADO

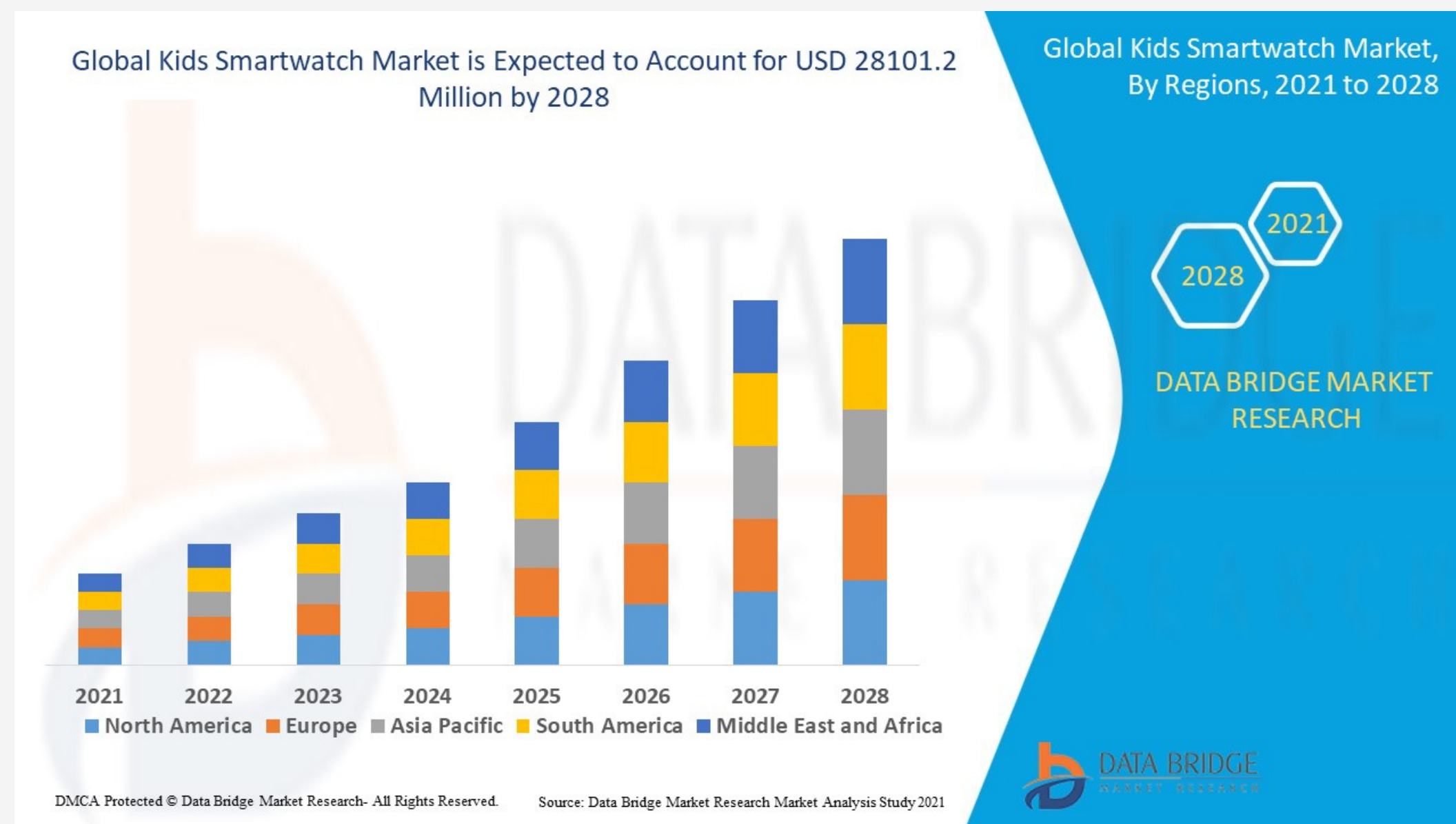
O nosso produto entra no segmento da segurança e proteção infantil dentro do *mercado tecnológico*.

---

# OPORTUNIDADE DE MERCADO

## DIMENSÃO E EVOLUÇÃO

Segundo o estudo efetuado por parte da Data Bridge, o mercado dos SmartWatches para crianças irá ter uma subida acentuada até 2028 e englobar um valor de 28101.2 milhões de dollars.



# POSIÇÃO PREVISTA DO NOSSO NEGÓCIO

## SEGURANÇA DAS CRIANÇAS

O nosso negócio assenta no compromisso de dar descanso aos pais , ao saberem onde os filhos andam . Utilizando para isso um produto tecnológico, capaz de localizá-los rapidamente.

---

# TECNOLOGIA



# Como será desenvolvido & entregue?

O nosso SmartWatch será desenvolvido de forma a ser bastante resistente, utilizando os melhores materiais para esse efeito.

Irá ter localização à distancia assim como a capacidade de ser inserido um cartão SIM de forma que os pais possam contactar a criança por telefone.

Também irá ter um sensor com alarme caso a criança saia do raio definido pelos pais , os mesmos sejam avisados por telefone.

Irá permitir também às crianças poderem usufruir de aplicações como por exemplo Jogos de forma a ficarem entretidas.

# Unique Selling Proposition





# Proposta Única de Valor



Serviço de acompanhamento 24/7

Oferta de um cartão SIM na compra do SmartWatch

Melhorias regulares com base do feedback dos clientes

Alarme que aciona com base nas métricas de saúde (Ex: Pressão arterial)

Recolha de dados para promover a melhoria continua dos produtos

Prazo máximo de resposta em 12 horas.

# AMBIENTE COMPETITIVO



# CONCORRENTES



InnJOO

# Diferenças com a nova proposta



**Permite fazer chamadas.**

---

**Sensor de alarme com zona definida  
pelos pais**

---

**Acompanhamento 24/7**

# **AMBIENTE COMPETITIVO**

## **VANTAGENS**

**Acompanhamento 24/7**

**Sensor de alarme com zona definida  
pelos pais**

**Multifunções, resistente, preço**

## **DESVANTAGENS**

**Concorrência elevada**

# MARKETING



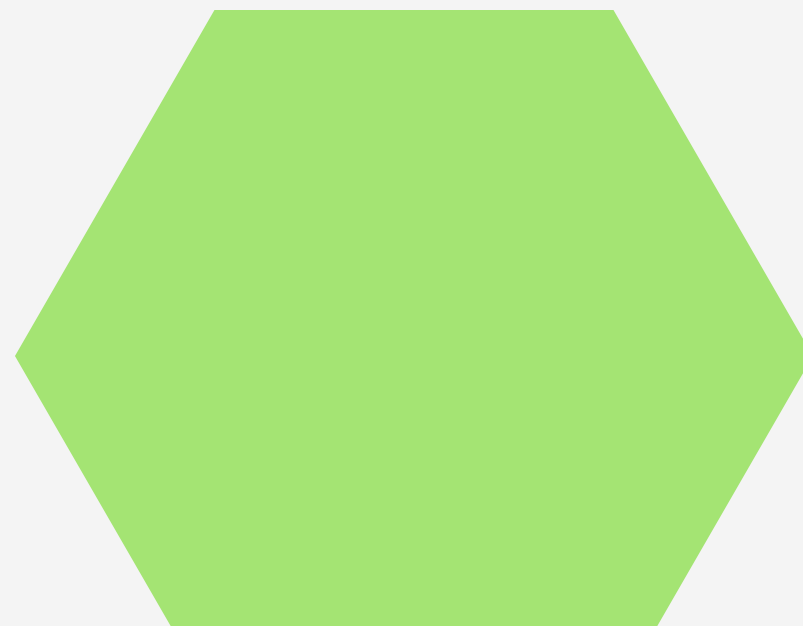
# Abordagem ao Mercado

A principal estratégia é a utilização de figuras públicas amplamente conhecidas que tenham uma presença familiar bastante presente nas redes sociais (Ex: Cristiano Ronaldo)

Publicação de vídeos nas redes sociais a chamar atenção relativamente à segurança das crianças, e os benefícios do nosso relógio.

Parceria com várias escolas do país, patrocinando a segurança escolar e promovendo o nosso produto junto aos pais.

Apoio de associações relacionadas a causas infantis.



# PROJETO FINANCEIRO





# PLANO DE NEGÓCIOS

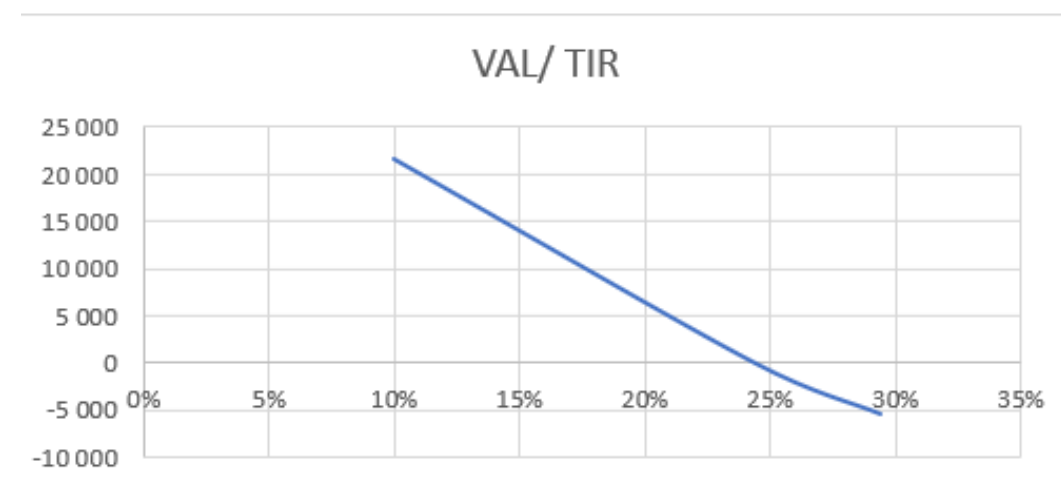
Na nossa análise financeira podemos observar que iremos ter um VAL de 21 711 com um TIR de 24.4%.

O Pay Back será em 4.05 anos.

Valor Atual Líquido (VAL)

Rubrica		1	2	3	4	5
Cash Flow de Investimento		-56 820	14 008	25 281	29 297	33 515
Taxa Atualização	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Fator de Atualização		1,00	1,10	1,21	1,33	1,46
Cash Flows Atualizados		-56 820	12 735	20 893	22 012	22 891
Cash Flows Atualizados Acumulados		-56 820	-44 085	-23 192	-1 180	21 711

VAL	21 711
TIR	24,4%
Pay Back (em anos)	4,05



VAL tem que ser positivo!

TIR tem que ser superior a 10%

Payback de 3 ou 4 anos

BEP (em valor)	158 152	158 152	158 152	158 152	158 152
Rentabilidade CP	23,5%	22,7%	21,5%	20,2%	19,0%
Endividamento	17,2%	14,2%	16,9%	18,1%	18,5%
Autonomia Financeira	82,8%	85,8%	83,1%	81,9%	81,5%

# SITUAÇÃO ACTUAL



# SITUAÇÃO ACTUAL

O nosso projeto já se encontra concluído.

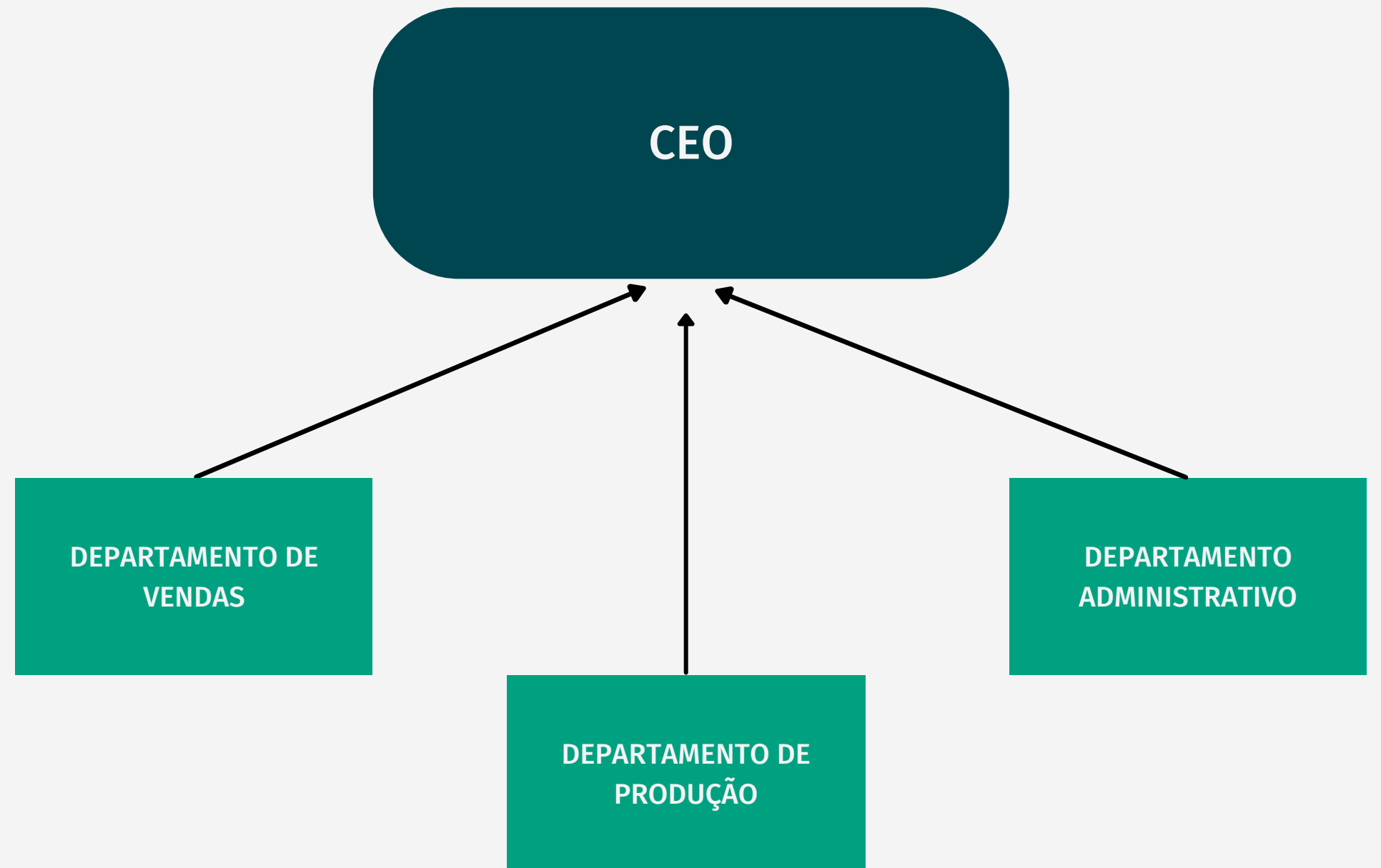
O site já se encontra online e as encomendas já se encontram disponíveis.

No entanto ainda estamos a negociar com os parceiros a margem de lucro na venda.

# EQUIPA DO PROJETO



# EQUIPA DE PROJETO



# SUMÁRIO DO PROJETO



# SUMÁRIO

A nossa empresa tem como foco a segurança infantil, recorrendo ao uso da tecnologia de SmartWatches.

Podemos observar que o mercado se encontra em grande crescimento e por esse motivo é uma excelente oportunidade para iniciar o projeto.

Com um retorno de lucro em 4.05 anos e uma previsão de crescimento do mercado até 2028, contamos com um forte retorno financeiro e sustentável da empresa.



**OBRIKADO!**

