



Lessons Learned nº 6

Equipa 27: M++



**Fábrica de
STARTUPS**

Email: fabricadestartups@gmail.com

www.fabricadestartups.com

Direitos de Autor

- **A metodologia FastStart e a organização do Bootcamp do Energia de Portugal é da responsabilidade da Fábrica de Startups S.A. detendo esta empresa todos os direitos de autor e de propriedade intelectual.**

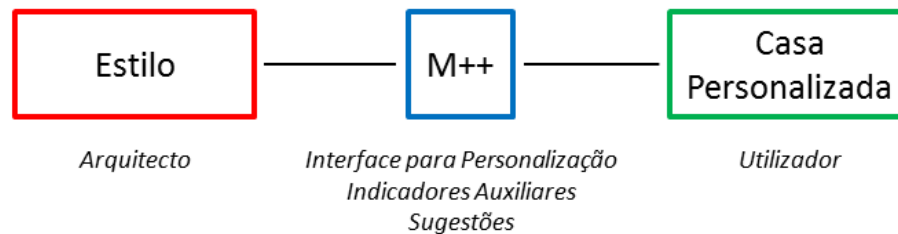
Membros da Equipa

- Vasco Granadeiro, 30 anos, engenheiro
 - Licenciatura em Engenharia Civil, Instituto Superior Técnico, 2005
 - Actualmente: Doutoramento em Sistemas Sustentáveis de Energia, Programa MIT-Portugal
- João Pedro Matos, 25 anos, engenheiro
 - Mestre em Engenharia Civil, Universidade de Coimbra, 2009
 - Actualmente: Mestrado em Engenharia de Estruturas, Instituto Superior Técnico
- Miguel Cabrita Teixeira, 20 anos, estudante
 - Engenharia de Materiais, Instituto Superior Técnico
- Paulo Martins, 20 anos, estudante
 - Economia, Universidade de Coimbra



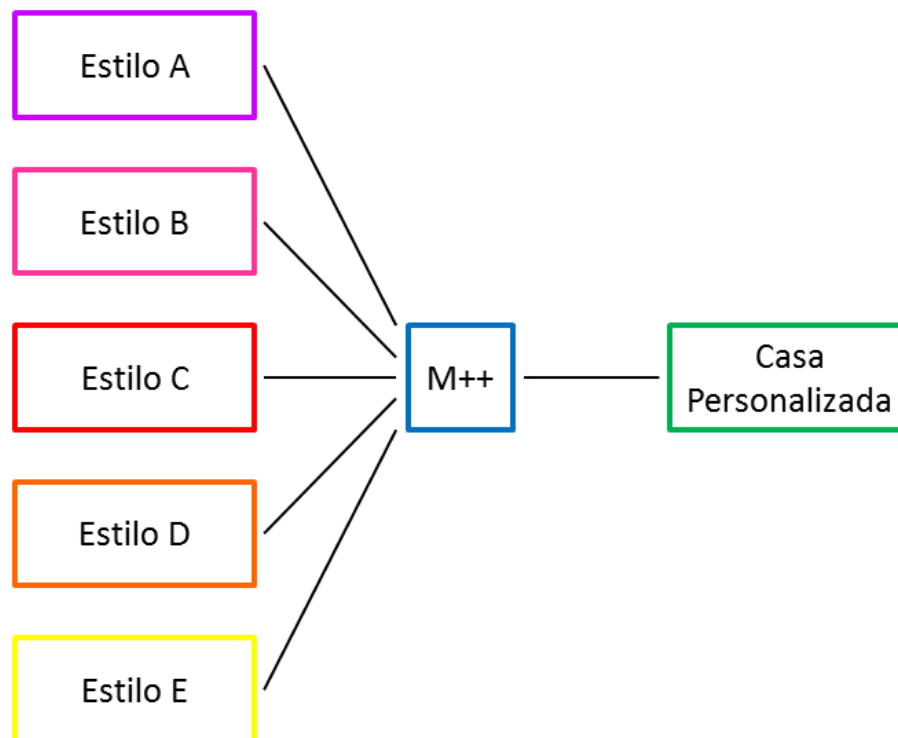
Ideia de Negócio

- M++ é uma plataforma online de projectos de arquitectura na qual um utilizador pode escolher a sua casa e personalizá-la.



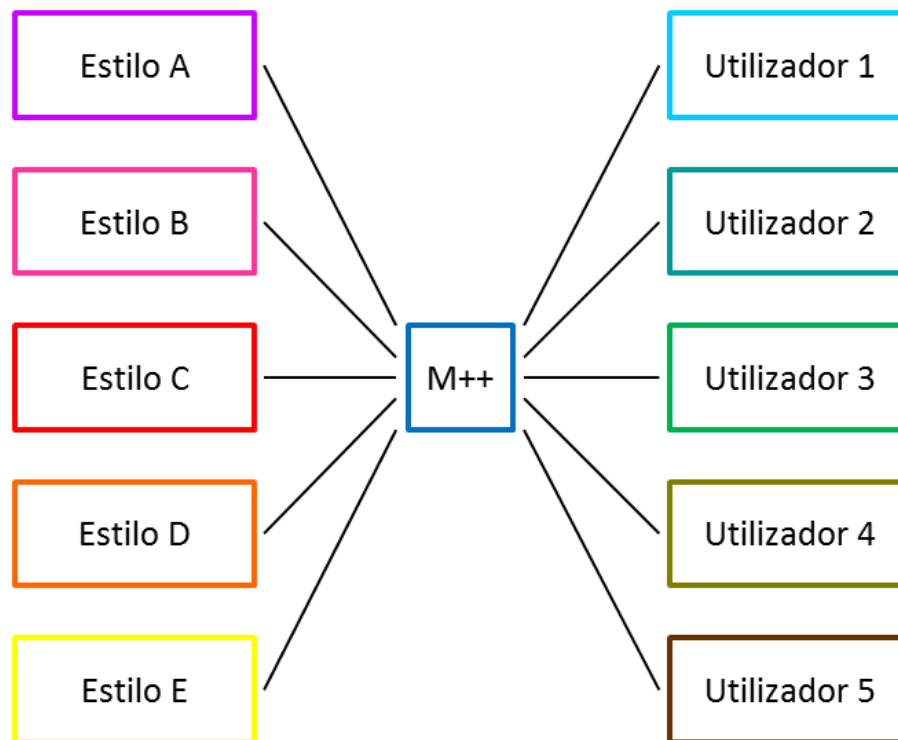
Ideia de Negócio

- M++ é uma plataforma online de projectos de arquitectura na qual um utilizador pode escolher a sua casa e personalizá-la.



Ideia de Negócio

- M++ é uma plataforma online de projectos de arquitectura na qual um utilizador pode escolher a sua casa e personalizá-la.



<p>8. Parceiros</p> <ul style="list-style-type: none"> •Arquitectos •Autarquias •Arquitectos para avaliar os projectos carregados na plataforma 	<p>7. Actividades Chave</p> <ul style="list-style-type: none"> •Desenvolvimento do software e do design da plataforma •Consultadoria •Workshops •Desenvolvimento de ferramentas de suporte online •Marketing <p>6. Recursos Chave</p> <ul style="list-style-type: none"> •Recursos humanos •Imóvel (local de trabalho) •Propriedade intelectual 	<p>2. Proposta de Valor</p> <p>P/ <u>particulares</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Plataforma online de projectos personalizáveis •Personalização do projecto da própria casa •Interface user-friendly •Indicadores auxiliares •Sugestão de soluções de projecto optimizadas •Aprovação final do projecto pelo arquitecto <p>P/ <u>restantes segmentos</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Divulgação dos projectos no mercado global •Possível limitação a certos clientes ou locais •Liberdade do cliente limitada à flexibilidade do arquitecto •Celeridade no entendimento entre cliente e arquitecto 	<p>4. Relacionamento com Clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> •Automatizado/Pessoal: 80/20 •Transaccional/Longo prazo: 80/20 •Comunidade •Testes grátis (obter clientes) <p>3. Canais</p> <ul style="list-style-type: none"> •Internet •Contacto directo (telefone ou email) 	<p>1. Segmentos de Clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> •Autarquias •Particulares •Arquitectos •Promotores imobiliários •Vendedores de casas modulares
<p>9. Estrutura de Custos</p> <ul style="list-style-type: none"> •Salários •Storage (servidores, cloud computing) •Renda do imóvel •Pagamentos aos avaliadores 		<p>5. Fontes de Receitas</p> <ul style="list-style-type: none"> •Venda de licenças •Consultadoria •Workshops •Freemium (particulares) •Intermediação (restantes segmentos) 		

Recursos / Actividades / Parceiros

Hipóteses

Estrutura da empresa

Desenvolvimento de ferramentas de suporte online

Arquitectos externos para avaliação de estilos carregados

Teste

Consultar
empresários
Organigrama

Entrevistas
Apoio técnico

Entrevistas
Avaliação de estilos externa

Resultado

> 20%
(100%)

> 40%
(75%)

> 40%
(100%)



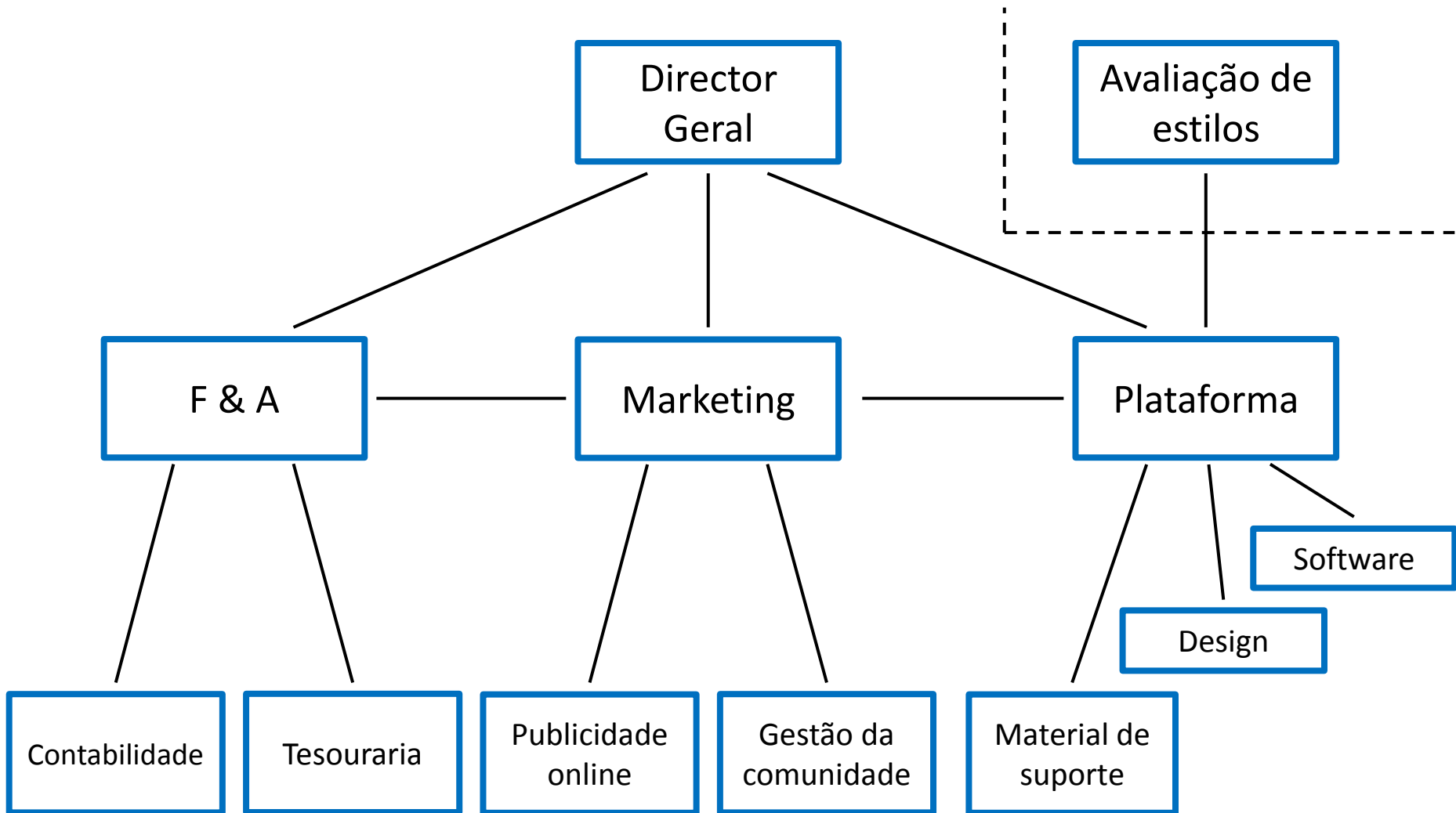
Painel de Control

Métricas	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	Σ
Entrevistas	0	25	10	15	16			66
Respostas	50	18	23	113	27			231
Aquisição	0	5	10	739	237			991
Activação	0	0	5	123	48			176
Retenção	0	0	0	0	6			6
Recomendação	0	0	0	0	0*			0
Receita	0	0	0	0	1			1

Copyright Fábrica de Startups

* não medida – mas com 991 visitantes, na realidade dificilmente será zero

Organigrama

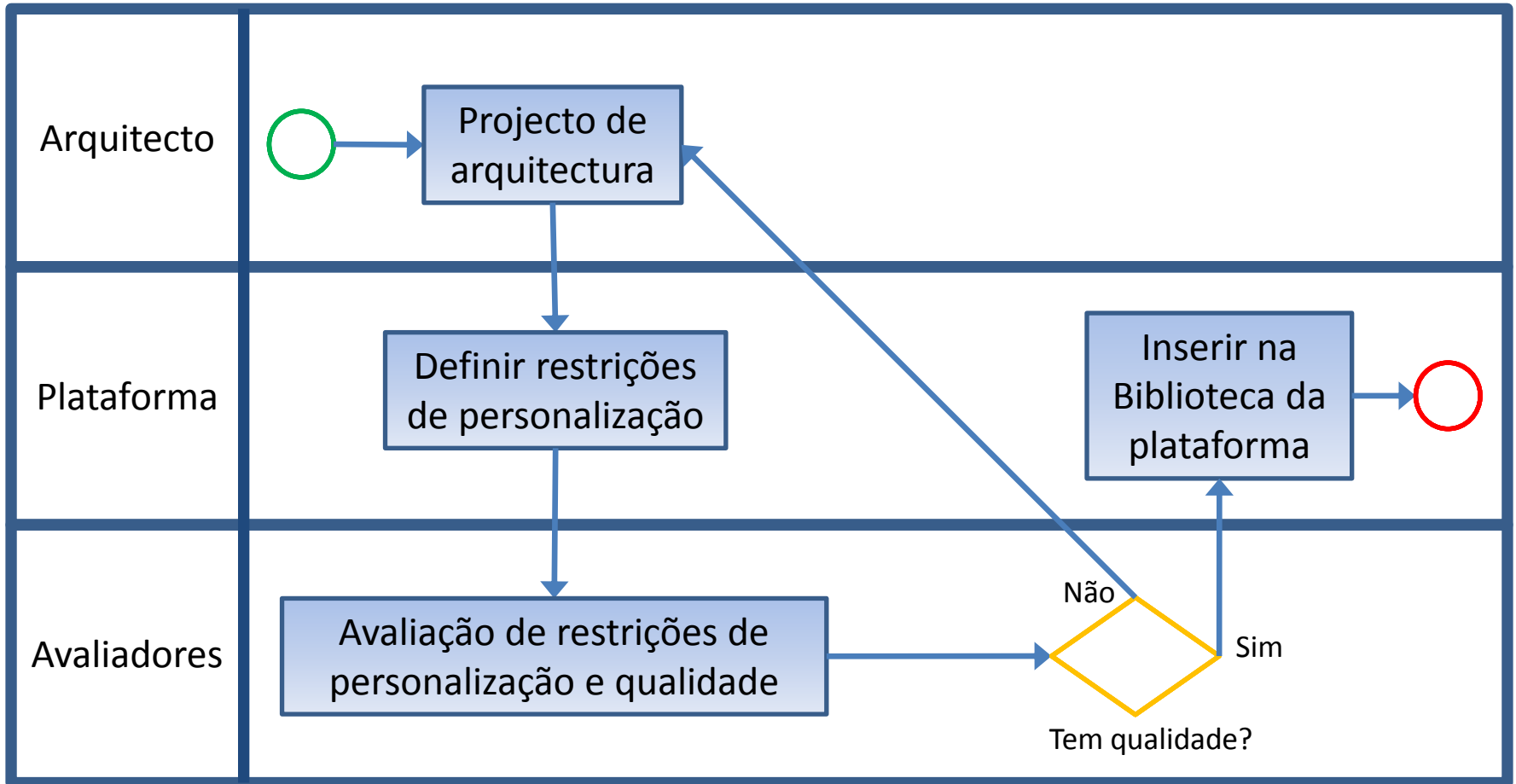


Top 10 Processes

1. Definir plano estratégico
2. Monitorizar execução do plano estratégico
3. Desenvolver a plataforma
4. Realizar campanhas de marketing separadas
 - Para particulares
 - Para arquitectos (e restantes segmentos)
5. Monitorizar o funcionamento da plataforma
6. Avaliar estilos carregados na plataforma
7. Criar e monitorizar a comunidade
8. Apoio a todos os segmentos de clientes
9. Avaliar a satisfação de todos os segmentos de clientes
10. Gerir tesouraria

Upload de um Estilo

(Subprocesso do Processo 3.)



Tarefas Realizadas

- Entrevistas
 - Arquitectos
 - Pedir apoio explícito de gabinetes de arquitectura bem reputados (em curso)
- Consultar empresários
- Top 10 Processes
- Organigrama
- Definir e testar novo valor de comissão para arquitectos – 10%
- Nova campanha AdWords para o segmento dos arquitectos (em curso)



Principais Lições da Semana

- Confirmação da necessidade de apoio técnico implica aposta no desenvolvimento de ferramentas de suporte online
- Comunidade a ganhar importância
 - Encontrar os parceiros na comunidade
 - Suporte feito pela comunidade
- Gabinetes de arquitectura com sucesso não são os alvos para pedir apoio
 - Tentar gabinetes de arquitectura com “ex-sucesso”
 - Tentar facção mais jovem com bons resultados em concursos de arquitectura

Próximos Passos

- Entrevistas
 - Todos os segmentos
- Nova sondagem
- Finalizar campanha AdWords para o segmento dos arquitectos
- Ganhar apoio de arquitectos bem reputados para iniciar a comunidade à volta da plataforma