

Sumário executivo

↪ Somos alunos da Escola Secundária Martins Sarmento, em Guimarães, do Curso Profissional de Design de Equipamentos e, com muito gosto, aceitamos participar neste fantástico projeto de empreendedorismo. As indicações da Dr.ª Verónica Couto, a ajuda motivadora e técnica da nossa Voluntária, a Dr.ª M.ª. José Martins do Montepio, a orientação do professor Carlos Félix e a ajuda dos restantes professores da turma, fizeram-nos não desistir da nossa ambiciosa ideia de negócio.

A nossa empresa chama-se **skywacar**. Depois de muitos *brainstorming* chegamos a este nome, mas não foi fácil... O nome está relacionado com os **valores ambientais**: *sky* de céu e *wa*, de *water*, aludindo à sustentabilidade ambiental que pretendemos para o nosso car. O carro não polui, como a água e o céu é limpo.

Distribuímos os **cargos** da empresa consoante as nossas **inclinações, experiências, skills** e pusemos mãos à obra. Escolhemos, para CEO, o mais dinâmico de entre nós, o João, que nunca abranda e acredita sempre. Coloca-nos um brilho nos olhos... Estamos, pois, **motivados**, gostamos de trabalhar em conjunto e **já aprendemos muitas coisas**: contactos com empresas; falar em público na Universidade do Minho (quando fomos selecionados para o Concurso *Fibrenamics*); a abertura da UM para trabalhar compósitos nos seus laboratórios; desenhar em carvão e em 3D; saber construir um logótipo (moeu-nos a cabeça... as cores, as formas, os conceitos, a ideia, a mensagem). O logo foi das maiores dificuldades a ultrapassar, mas os professores ajudaram-nos. E é claro, o desenvolvimento da ideia foi difícil, pois o projeto é arrojado. Mas é possível. Nós acreditamos e vamos trabalhar nas próximas semanas para preencher as lacunas. Queremos crescer como pessoas e como empresa. Somos empreendedores.

slogan: ride the future

Missão, objetivos e valores

- ↪ Criar um veículo de transporte particular ecologicamente sustentável.
- ↪ Planificar e realizar o projeto de um veículo elétrico sustentável, com vista a vendê-lo (a **ideia**, a **tecnologia** e o **modo de a operacionalizar**) a investidores/players do mercado.
- ↪ Os nossos valores radicam na sustentabilidade ambiental, na inovação, na qualidade e no design.

4P's:

A necessidade do produto, face ao exposto, parece-nos óbvio criar um produto, que o mercado ainda não disponha, e que seja não poluente e económico, contribuindo para diminuir a pegada ambiental, fazendo ressaltar a responsabilidade ecológica das grandes empresas nacionais.

Descrição do produto/serviço

Automóvel de 3 portas e 2 lugares, com motor elétrico, alimentado a painel solar e bateria auto-regenerativa (inovação em ímanes), provido de vidros reaproveitadores de energia solar.

A ideia ambiciosa deste produto esteve sempre na nossa cabeça e foi ganhando sustentabilidade à medida que a fomos contactando com pessoas e com empresas/Universidade do Minho.

Operacionalização do projeto

Vamos reunir a tecnologia, contactar com fornecedores que nos vão fabricar o automóvel em partes (chassis, motor, carroçaria, grupos óticos, bancos, baterias, painel solar e demais componentes). Outro fornecedor é responsável pela montagem do carro (aqui perto, em Fafe, há um fornecedor que faz isso a um nosso concorrente). Patenteámos o carro, com o capital dos investidores que acreditaram na nossa ideia de negocio. Depois o carro é homologado e está pronto a circular na via pública.

Público-alvo: Grandes empresas - Ex: CTT, SONAE, Grupo Jerónimo Martins, Vodafone, TAP, CGD, Empresas Públicas, etc.

Preço: PVP de cada unidade: € 18.000,00

Distribuição: Venda em site exclusivo e, a médio prazo, colocação em stands automóveis/concessionários e em expositores diversificados (por exemplo, de venda de painéis solares, baterias de lítio, etc.).

Promoção: Participação em: Feiras do ramo automóvel, de produtos elétricos, de energias alternativas/ecológicas. Mais: Flyers, colocação de publicidade em viaturas de empresas patrocinadoras, táxis, autocarros, outdoors. Site oficial, com divulgação do mesmo em redes sociais diversas.

Resumo dos resultados financeiros: Foram vendidos a investidores 90€ em títulos de participação (45 X 2€). Assim: Ativos: 90€. Passivo: 0 (zero)€. Resultados = 90€. Podemos acrescentar o valor de ofertas reais de patrocínios (T-shirt's, canetas, criação de logótipo, know-how: conselhos técnicos, etc.) Nesta fase, ainda de contactos com fornecedores, apontamos números a confirmar: custos da empresa (incluindo-se fixos e variáveis) = 200 000€; receitas (os investidores entram com todo o dinheiro. Através de um Centro de Investigação (por ex. UM ou CEIIA, vai-se buscar 70% a fundo perdido); PVP: 18.000,00€; margem de lucro: bruta 40%; líquida, 15 a 20%; previsão de vendas: 100 veículos; investimento inicial; 200.000€.

declaração sumária do desempenho da equipa

AVALIAÇÃO DOS OBJETIVOS ESSENCIAIS PROPOSTOS E ALCANÇADOS

1. Seleção da ideia, distribuição dos cargos, missão, objetivos, valores e descrição do produto: estudo da exequibilidade do projeto, plano de ação e organização do dossiê da mini-empresa.
2. Criação do nome da empresa, do e-mail, e do website. Definição e desenho do logótipo.
3. Contacto com especialistas, Universidade/fabricantes/fornecedores, investidores, conselheiros...
4. Edição e venda de títulos de participação; angariação de patrocínios em produtos/materiais publicitário (t-shirts, cartões de visita, *flyers*); aumentar ainda mais a motivação da equipa.
5. Preparação de candidatura ao Concurso "Ideias com fibra"- *Fibrenamics* da Universidade do Minho (UM); apuramento para seleção final de 6 equipas para a fase II do referido concurso -; abertura da UM e da *Fibrauto* para trabalharmos as fibras compósitas; Apoio da UM e da escola para o desenho 3D do veículo. 5.1. Apresentação do projeto, a 12 de fevereiro, à Voluntária e à responsável pela JAP.
6. Desenho 3D do veículo; criação de um QR Code para a empresa; definição de estratégia de marketing.
7. Redação de Relatório do Percurso das Aprendizagens (escola); Atualização do Dossiê da Empresa; auto e heteroavaliação do trabalho, a realizar até dia 20 de março, no âmbito do processo ensino-aprendizagem e do Programa da J.A.P.; Atualização/*update* ao website.

Estudo de mercado

Consultas em: bases de dados na internet e em repositórios do ensino superior, livros/revistas; entrevistas; questionários e debates com profissionais especialistas de nível técnico e de montagem na área. Inquérito *on-line*. Visita a fábrica/oficina de compósitos, de carregamento pioneiro de baterias de lítio. Consulta ao Departamento de Engenharia da Universidade do Minho. Pré-estudo da segmentação do mercado e da estratégia de marketing.

Onde estamos: <http://skywacareco.wix.com//skywa-car> **E-mail:** skywacar.eco@gmail.com

Cellphone: +351 918 284 287 **Facebook:** <https://www.facebook.com/skywacar.eco?fref=ts>

Equipa:

Presidente: João Mendes **Assessor de Direção e Diretor de Marketing:** Leandro Fumega

Diretor Financeiro: João Mendes **Diretor TIC e Diretor de Vendas:** Carlos Silva

Diretor de Recursos Humanos Rui Salgado **Diretor de Operações:** Angelino Almeida



Voluntária: Maria José Mendes (Montepio) **Professor orientador:** Carlos Félix