ENERGIA DE PORTUGAL
CRIAMOS STARTUPS

Lessons Learned nº 3

#31 Feeling Portugal

feeling PORTUGAL

feelingportugal@gmail.com
http://feelingportugal.weebly.com/

Board Members

Eu estou aqui a pensar...

Mas ao final do dia temos $$$?

Vamos lá organizar

Turismo residencial é o futuro em especial o Sénior

C.I.O.	C.D.O.	C.F.O.	C.E.O.
Chief Information Officer	Chief Dream Officer	Chief Finantial officer	Chief Executive Officer

Portugal Feeling

Sobre Portugal

História ARTESANATO - AGENDA EVENTOS - PERCURSOS INTERESSANTES - PONTOS DE REFERÊNCIA

Tela do Modelo de Negócio:

Versão: 3.0

8. Parceiros

- Fornecedores de produtos e serviços Turísticos
- Agências Imobiliárias;
- Proprietários

7. Actividades Chave

- Serviço ao Cliente automático ou direto ("chave na mão");
- Marketing.

6. Recursos Chave

-Marca
- **Portal (internet e telefone);**
- Recur. Humanos.

2. Proposta de Valor

Experience & Living in Portugal

Integração de Informação e expediente

Qualidade do serviço

Ser o "Anfitrião de Portugal"

4. Relacionamento com Clientes

-Hospitalidade
-Continuidade da relação
-"Amigos de Portugal"

3. Canais

- Portal Internet
- Redes Sociais
- Feiras, Congressos
-Aeroporto
-Media

1. Segmentos de Clientes

Turistas Internacionais;

- ~~Emigrantes~~

-Seniores de Classe média alta/alta

-Quadros qualificados

9. Estrutura de Custos

- Tecnologia;
- Recursos Humanos;
- Marketing.

5. Fontes de Receitas

- Publicidade;
- Comissões nos Serviços Prestados de arrendamento/Venda de Casas.

Adaptado pela Fábrica de Startups, baseado no Business Model Canvas disponível em www.businessmodelgeneration.com

Dimensão do Mercado

Visit
Turismo

1,1 M de Clientes

€ 306 M

Margem estimada(5%) : **15 M**

Live
Turismo residencial/Imobiliária

13.900 Clientes

€ 37 M

Margem estimada (25%) : **9 M**

O mercado potencial em 2012 , com potencial de crescimento nos anos seguintes é em nº de **clientes de 1,1 M de clientes e em valor € 343 M,** com uma margem potencial estimada de € 24 M

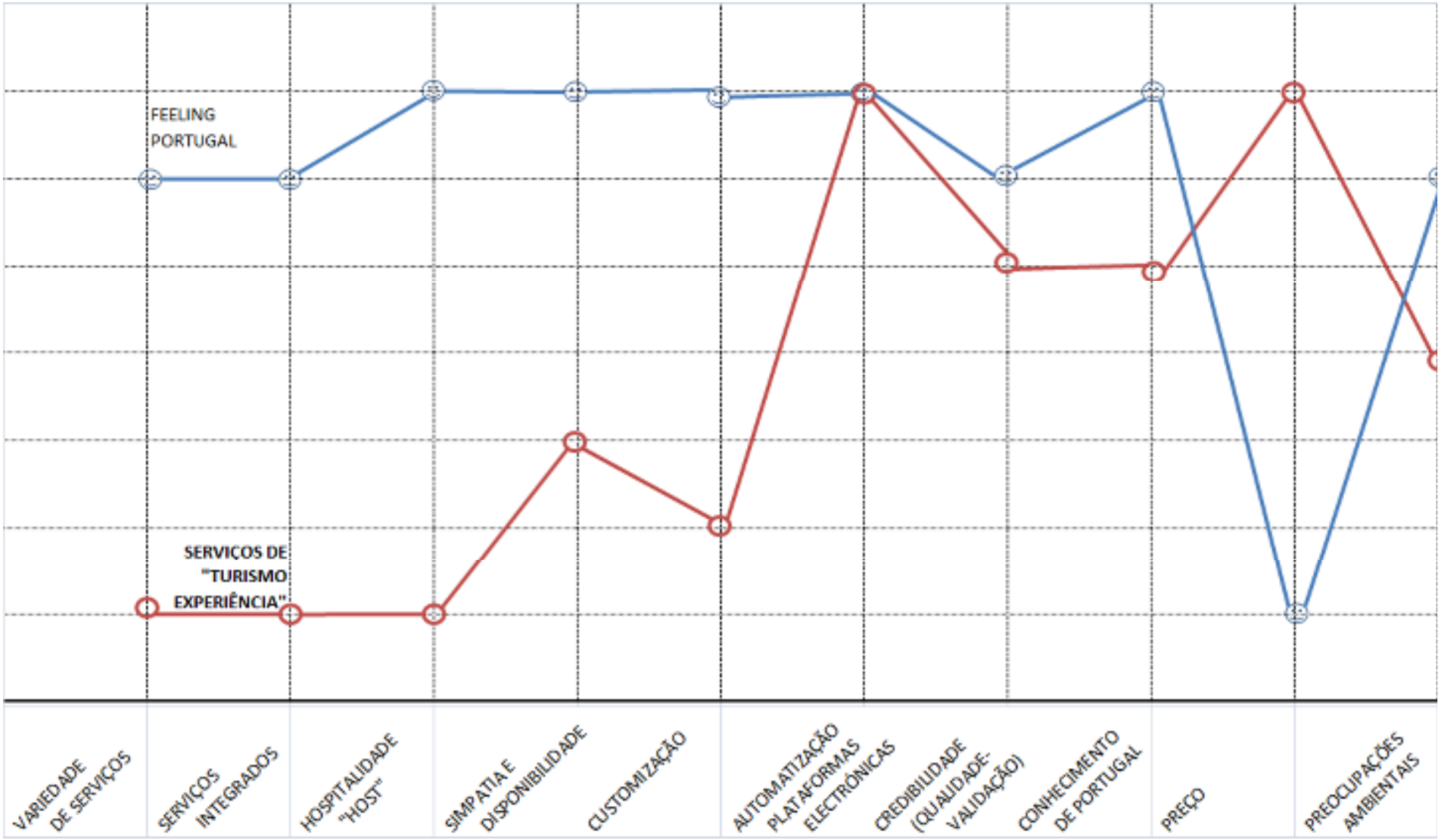
Conceito Geral - Base

Hipóteses	Teste	Resultado	
Turistas portugueses ?	Inquérito formais /informais /entrevistas	Pouco interesse revelado até ao momento	?
Idade segmento alvo?	Inquérito formais /informais /entrevistas E **landing Page**	Em aberto	?
Conceito host?	Inquérito formais /informais	Indicação de interesse de mercados Alemão, Holandês e Irlandês	?

Proposta valor **Segmento Visit**

Hipóteses	Teste	Resultado	
Assistência do host durante a viagem?	Inquéritos/ entrevistas	Algum interesse a confirmar	?
Self service – plan your trip?	Inquéritos/ entrevistas	receptividade do mercado US	?
Contacto com familia portuguesa?	Inquéritos/ entrevistas	Em aberto	?
Alojamento em casa portuguesa?	Inquéritos/ entrevistas	Em aberto	?

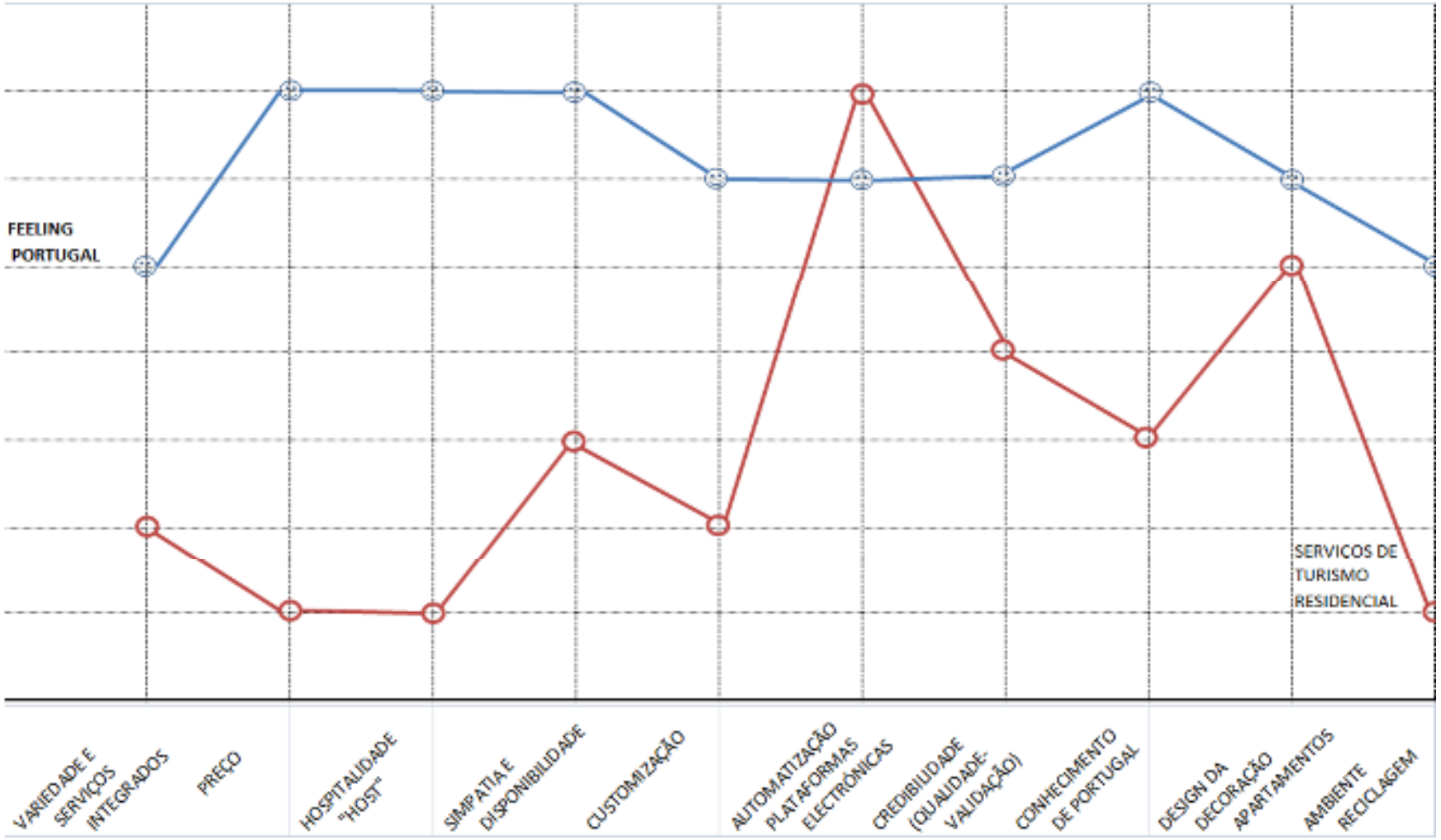
Versus Turismo



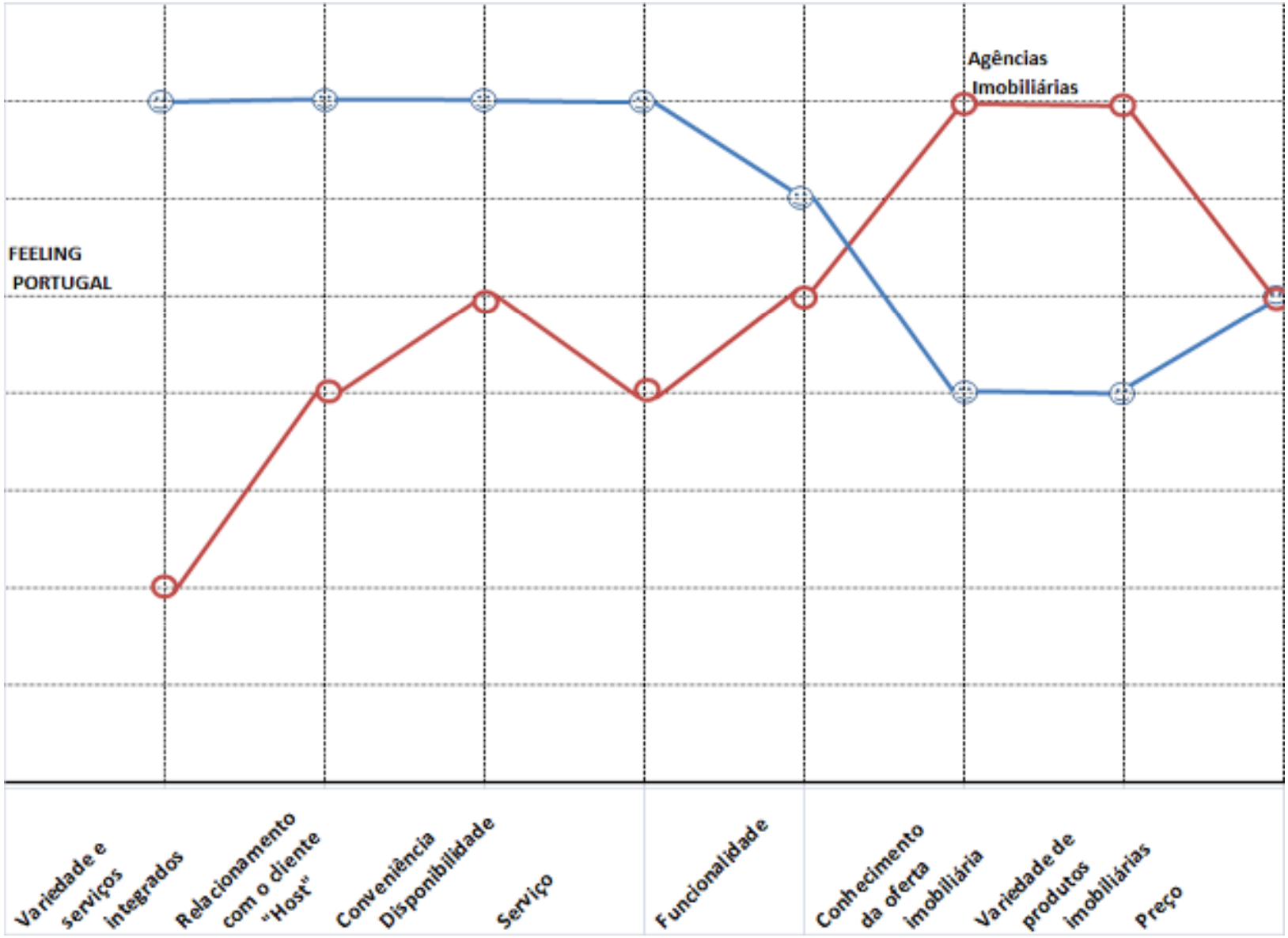
Proposta valor **Segmento Live**

Hipóteses	Teste	Resultado	
Arrendamento com opção de compra	Inquéritos/ entrevistas direcionados	Interesse inicial reduzido	?
Acompanhamento de um host na compra/arrendamento?	Inquéritos/ entrevistas direcionados	Algum interesse por validar	?
Serviço de paperwork & Taxes, leisure?	Inquéritos/ entrevistas direcionados	Em aberto	?

Versus Turismo Residencial



Versus Imobiliário



Painel de Control

Métricas	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8
Entrevistas	9	13					
Respostas		25					
Aquisição		44 + 326 (Blog)					
Activação		6					
Retenção		38					
Recomendação		1					
Receita							

Copyright Fábrica de Startups

Tarefas Realizadas

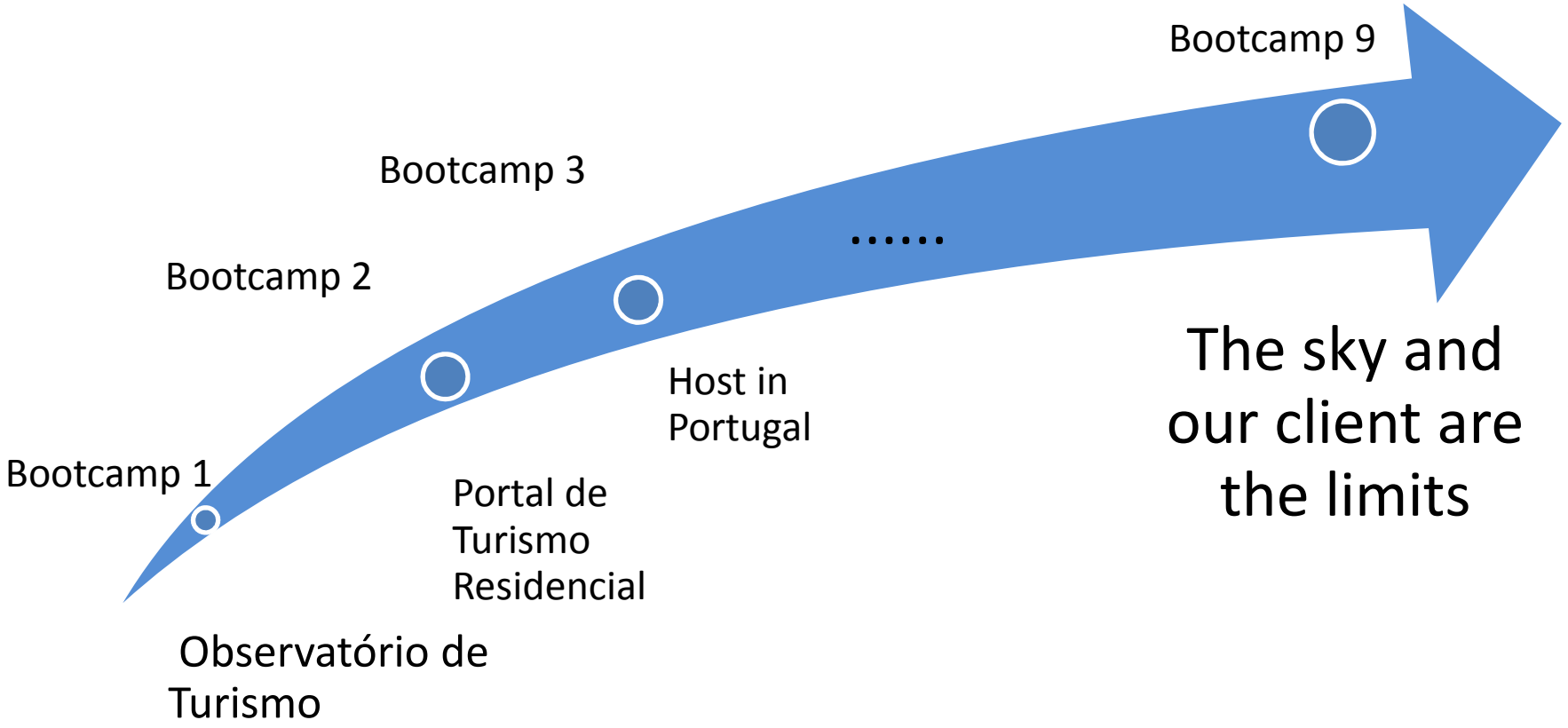
- Reuniões via Skype (Brainstorming)
- Atualização da ideia de Negócio | Tela de Negócio
- Criação de curvas de valor
- Criação e lançamento da Landing Page
- Atualização do Blog/Site
- Criação de uma Página do Facebook
- Entrevistas e sondagens

Principais Lições da Semana

- Testar…testar…testar!!!
- Entrevistas e mais entrevistas!
- Dificuldade em marcar entrevistas – mentores HELP!
- Há que perceber , através de métricas, se despertamos o cliente e o fidelizamos.

Próximos Passos

- Entrevistar, fazer evoluir o modelo de negócio e monitorizar métricas



14