

Resumo

Atualmente, assistimos a uma mudança de paradigma na área da saúde, com a crescente preocupação individual e com a sensibilização das instituições públicas para a importância de um estilo de vida saudável, em que o mesmo está interligado à prática de exercício físico. Além disso, a abstinência da prática de exercício é o quarto factor de risco de mortalidade a nível mundial (6% das mortes a nível mundial) - (Organização Mundial da Saúde, 2011).

A evidência mostra que em 2017, 72% da população da UE acima dos 16 anos de idade, praticou desporto ou qualquer tipo de actividade recreativa no seu tempo livre. Destes 72%, 17% praticou acima de 3 a 5 horas por semana (Eurostat 2019).

Mais concretamente, em relação à corrida, de acordo com um estudo acerca da Prática de corrida em Portugal, feito em 2014 por uma equipa de docentes do IPAM – The Marketing School, estima-se que haja cerca de 1,4 milhões de corredores em Portugal, o que faz da corrida o quarto desporto mais popular do país.

O presente trabalho consiste num Plano de Negócios para o desenvolvimento de uma aplicação móvel desportiva - a “Rundo” – mais especificamente na área do running, com um conceito inovador. A Rundo pretende ir além da monitorização da actividade física, permitindo incorporar uma componente social, juntando pessoas com os mesmos gostos, objectivos e hábitos de corrida.

O uso de aplicações de saúde e fitness cresceu entre 2015 e 2017 mais 330% de acordo com um estudo da Flurry Analytics (2017) sendo as taxas de retenção muito elevadas - mais de 75% dos utilizadores ativos abrem a sua aplicação duas vezes por semana. Este perfil de utilizadores aumenta as oportunidades de interação com o cliente e consequentemente a oportunidade de aumentar a monetização neste tipo de aplicações.

A metodologia adoptada na execução do Plano de negócios foi a do IAPMEI (2013) com alguns componentes de Harvard (2007), através da qual é possível fazer uma descrição e

análise detalhadas do conceito do negócio, do sector em que se insere, e do plano organizacional da empresa.

Relativamente à recolha de dados para a execução do Plano de Negócios, nomeadamente sobre a receptividade da ideia de negócio junto do público-alvo, para isso foi realizado um inquérito e foram ainda recolhidos dados demográficos, que permitiram ter uma noção do perfil dos desportistas amadores na União Europeia e mais especificamente na Península Ibérica. Esse elemento permitiu ainda recolher dados sobre as respectivas tendências e necessidades encontradas, de forma a confirmar a segmentação do público-alvo, bem como a viabilidade de implementação do conceito em Portugal e Espanha. Finalmente, na realização do Plano de Negócios, foram realizadas previsões financeiras associadas à implementação do negócio, baseando-se num cenário do que será a eventual receptividade do produto junto do público-alvo.

Palavras-Chave: Plano Negócios; Metodologia; Corrida; Portugal, Aplicação móvel.

Abstract

Nowadays, we assist to a paradigm shift in the health sector, with the increasing awareness of individuals and public institutions about the importance of an healthy lifestyle, which is intertwined with the practice of physical exercise. The absence of physical exercise is the fourth risk factor for mortality worldwide (6% of deaths worldwide) - (World Health Organization, 2010).

Evidence shows that in 2017, 72% of the EU population over 16 years of age practiced sports or any type of recreational activity in their free time. Of these 72%, 17% practiced over 3 to 5 hours per week. (Eurostat 2019).

Specifically, in relation to running, according to a study about the running practice in Portugal, carried in 2014 by IPAM teachers, it is estimated that there are around 1,4 million runners in Portugal, which makes the race the fourth most popular sport in the country.

The present work is a business plan for the development of a sports mobile app - named "RundoM" - with an innovative concept, more specifically in the area of running. RundoM aims to go beyond monitoring physical activity by incorporating a social component, bringing together people with the same tastes, goals and running habits.

According to a carried by Flurry Analytics (2017) Health and fitness apps usage increased between 2015 and 2017 by 330% with very high retention rates - over 75% of active users open their application twice a week. This user profile increases the chances of customer interaction and therefore the opportunity to increase monetization in these types of apps.

The methodology adopted in the implementation of the Business Plan was IAPMEI's (2013) with some components of Harvard (2007), through which it's possible to make a detailed description and analysis of the business concept, its sector, and the organizational structural plan.

Regarding data collection for the execution of the Business Plan, a survey was carried out and demographic data was collected. These elements allowed to have a perception of what the standard profile of an amateur sportsmen in the European Union is - more specifically,

in Portugal and Spain. Besides, it also enabled to understand trends and needs to be met; segmentation of the target audience and the feasibility of implementing the concept. Finally, financial forecasts were made, based on a scenario of what the receptivity of the product will eventually be, within the target audience.

Keywords: Business Plan; Methodology; Running; Portugal, mobile app.