

Criamos nano-dispositivos capazes de transformar a energia dos nosso corpo em energia elétrica útil para alimentar eletrónica portátil e sensores.

PROBLEMA/ OPORTUNIDADE

As sociedades modernas já não concebem um futuro sem a utilização de dispositivos eletrónicos. No entanto, a fraca autonomia energética dos nossos smartphones, smartwatches, tablets etc. é um problema real que nos afeta a todos e limita a utilização deste tipo de ferramentas.

SOLUÇÃO

A incorporação em têxtil e calçado de micro e nano-geradores, capazes de converter o calor e movimento dos nossos corpos em energia elétrica, para carregar gadgets em qualquer local e a qualquer hora.

DIFERENCIAÇÃO

Fruto da investigação levada a cabo pela Faculdade de Ciências da Universidade do Porto, este tipo de dispositivos ainda não presentes no mercado, pelo que a sua novidade poderá revolucionar o mercado da eletrónica portátil.

PÚBLICO-ALVO

Empresas do sector do calçado e têxtil, que estejam dispostas a apostar no mercado das roupas e calçado inteligentes (smart shoe and textile).

MODELO DE NEGÓCIO

Business to Business (B2B). Produção própria dos dispositivos e incorporação dos mesmos nos produtos de empresas do sector do calçado e têxtil.

VALIDAÇÃO DO MERCADO

Parcerias para o desenvolvimento dos produtos já estabelecidas.

OBJETIVOS A LONGO PRAZO

Alargar o nosso mercado à escala global e diversificar o número de aplicações dos nossos dispositivos. Desde do calçado e têxtil, passando pela eletrónica portátil e aplicações marítimas (com as quais já temos colaborações) até à "internet das coisas" (IoT).

EQUIPA & CONTATOS

Joel Puga Fundador e Product Development Engineer

Mariana Proença Fundadora e Marketing Diretor

João Ventura Fundador e CEO

André Pereira Fundador e COO

www.inanoE.com

team.inanoE@gmail.com



www.inanoE.com

Bio Boards

A Bio Boards produz e comercializa skates de três rodas, para a prática surf no asfalto. Os produtos da Bio Boards são indicados para o início da prática do surf, assim como para melhorar as manobras e o desempenho, fora de água.

PROBLEMA/ OPORTUNIDADE

Em média, apenas 33% das vezes é que o mar apresenta condições favoráveis à prática do surf. Existem também muitos praticantes de surf que habitam em cidades longe da costa ou em locais onde a prática do surf não é possível.

SOLUÇÃO

Os produtos Bio Boards possibilitam um treino de surf no asfalto, recriando na terra sensações do mar.

DIFERENCIAÇÃO

Skates com apenas três rodas e feitos através da reciclagem de cortiça. As Bio Boards apresentam uma configuração única no mercado, aliando as sensações de surf a uma filosofia eco-friendly.

PÚBLICO-ALVO

Surfistas (de lazer e de competição) e praticantes de desporto em geral.

EQUIPA & CONTATOS

Ricardo Marques CEO
Diogo Oliveira CEO

info@bio-boards.net
www.bio-boards.net

MODELO DE NEGÓCIO

A Bio Boards procura tornar-se a marca de referência do Surf na Terra, a nível internacional. Toda a produção será feita em Portugal, devido ao know-how e ao menor custo das matérias-primas. As receitas da marca serão garantidas através da venda direta ao Cliente Final e através da venda a revendedores/distribuidores. Para as lojas em Portugal a Bio Boards irá ficar encarregue da própria distribuição. No entanto, a Bio Boards pretende estabelecer contratos com grandes distribuidores de produtos de Surf e de Skate fora de Portugal, de forma a chegar às principais lojas na Europa.

VALIDAÇÃO DO MERCADO

Vendas cerca de 200 Bio Boards, maioritariamente a praticantes de surf nacionais.

OBJETIVOS A LONGO PRAZO

A Bio Boards ambiciona estar presente até ao final do ano de 2017 nas 150 principais lojas e escolas de surf/skate a nível Europeu.



O Jornalíssimo.com é um site de informação para jovens, já online, onde se descomplicam as notícias e oferecem artigos de valor didático acrescentado.

PROBLEMA/ OPORTUNIDADE

Ao contrário do que acontece nos E.U.A., Reino Unido ou França, não há hoje em Portugal espaços de informação para jovens, com notícias que vão ao encontro dos seus interesses, divulguem os seus projetos e ouçam o que têm eles a dizer sobre os assuntos que marcam a agenda mediática.

SOLUÇÃO

O Jornalíssimo.com pretende ocupar esse espaço, ao oferecer diariamente notícias nacionais e internacionais. Com 11 categorias, uma das preocupações centrais do site é trocar os temas que marcam a atualidade “por miúdos”, despertando nos jovens o interesse pela leitura da imprensa escrita.

DIFERENCIAÇÃO

O Jornalíssimo.com assume-se como um espaço de confiança, onde a informação é tratada de forma rigorosa, numa linguagem simples sem, no entanto, pender para a infantilização.

EQUIPA & CONTATOS

Joana Fillol fundadora e diretora

www.jornalissimo.com
joanafillol@gmail.com

PÚBLICO-ALVO

Dirigindo-se a jovens entre os 10 e os 20 anos, o Jornalíssimo.com pretende, ainda, alcançar toda a comunidade educativa (pais e professores), vendo nas notícias uma oportunidade de promoção do diálogo intergeracional.

MODELO DE NEGÓCIO

Em 2015, validámos o projeto estabelecendo parcerias institucionais (com o Plano Nacional de Leitura, a Rede Nacional de Bibliotecas Escolares, o UPTec ou o Vodafone Power Lab) e apresentando o site em escolas. Estamos a angariar patrocínios para fazer o lançamento oficial e ganhar escala.

VALIDAÇÃO DO MERCADO

Depois de um ano a testar o produto, estamos perto das 30 mil visualizações mensais, temos mais de 8000 seguidores na nossa página de Facebook e alcançámos o nosso público-alvo (42% dos nossos leitores pertencem à faixa mais jovem do Google Analytics, com idades entre os 18 e os 24 anos).

OBJETIVOS A LONGO PRAZO

Reforçar a presença do Jornalíssimo nas plataformas mais usadas pelos jovens, ativando o canal do YouTube e abrindo contas no Snapchat e no Instagram; estabelecer uma parceria com uma rádio juvenil; apelar à participação ativa dos jovens, através de um concurso nacional para encontrar correspondentes locais do Jornalíssimo junto do público-alvo.

WALcargo

A WALcargo.com é uma plataforma de pesquisa de transportes, que permite pesquisar empresas transportadoras por via marítima, aérea ou terrestre, indicando uma rota específica nacional ou internacional, as características da mercadoria e o modo de transporte.

PROBLEMA/ OPORTUNIDADE

Importadores/exportadores têm dificuldade em encontrar a melhor empresa que transporte a sua mercadoria para um determinado destino, porque a informação não está concentrada num só local e obriga a contactar diretamente cada empresa.

SOLUÇÃO

WALcargo.com é uma plataforma que permite pesquisar de forma rápida e direcionada as empresas transportadoras por via marítima, aérea ou terrestre, tendo em conta a rota e as características da mercadoria. Pretende ser um marketplace internacional para transporte de mercadoria através de todos os meios de transporte.

DIFERENCIAÇÃO

Num único local é possível a pesquisa de transporte marítimo, aéreo e terrestre, permitindo o contacto entre quem contrata (importadores/exportadores) e quem fornece os serviços de transporte, facilitando a comunicação e negócio entre todos os intervenientes, de uma forma ágil, moderna e desmaterializada, permitindo maximizar a oferta e procura dos vários players.

EQUIPA & CONTATOS

João Silva CEO
Hugo Duarte da Fonseca CTO
Vera Carvalho CMO

www.walcargo.com
info@walcargo.com

PÚBLICO-ALVO

Empresas transportadoras (marítimo, aéreo e terrestre) e Importadores/Exportadores.

MODELO DE NEGÓCIO

Licença anual por utilizador e por empresa; Destaques de homepage e pesquisa; Banners de publicidade.

VALIDAÇÃO DO MERCADO

Até à data, temos 90 empresas transportadoras registadas, sendo 4 internacionais (França, Irão, Angola e Moçambique), que cobrem todo o Mundo.

OBJETIVOS A LONGO PRAZO

No período de 3 anos pretendemos ser a plataforma de transportes de referência em Portugal, alcançado as cerca de 12000 empresas transportadoras e de exportação\importação portuguesas.

WALcargo.com
Water, Air and Land

Projecto Enzima

Plataforma de comunicação de ciência que agrega, divulga e produz conteúdos e atividades criativas de ciência.

PROBLEMA/ OPORTUNIDADE

Os portugueses, são dos europeus mais interessados em Ciência e Tecnologia (C&T) (PT 63%; EU 53%), entre a população jovem (15-25 anos) somos mesmo os mais interessados (PT 86%; EU 67%). Somos também, porém, um dos povos que diz ter menor acesso a informação sobre C&T (PT 32%; EU 40%) e fazemos parte de um grupo que inclui a maioria dos países do Sul e do Leste Europeu.

SOLUÇÃO

O Projecto Enzima pretende criar um recurso central de comunicação de ciência que coloque em rede o público, a comunidade de comunicação de ciência e a comunidade científica com o objetivo de aproximar a ciência da sociedade.

DIFERENCIAÇÃO

Divulgação de ciência através da arte, da cultura e da criatividade. Centralização de atividades de comunicação de ciência portuguesas. Seleção única de vídeos internacionais que serão pela primeira vez legendados e disponibilizados em português.

EQUIPA & CONTATOS

Joana Barros Coordenadora
Silvio Mendes Colaborador
Susana Lamas Colaborador

www.projectoenzima.pt
jbarros@projectoenzima.pt

PÚBLICO-ALVO

Pessoas interessadas em C&T, profissionais, curiosos e interessados em cultura, arte e criatividade em geral, comunidade de comunicação de ciência portuguesa, comunidade científica.

MODELO DE NEGÓCIO

Oferta de serviços de comunicação de ciência, na loja e na bilheteira online.

MERCADOS PRINCIPAIS

Institutos, grupos de investigação e empresas com departamentos de I&D (consultoria e produção audiovisual); Museus, Câmaras Municipais, Associações Culturais e Escolas (oficinas criativas); Consumidores online de ofertas e bens culturais e de ciência (loja e bilheteira)

OBJETIVOS A LONGO PRAZO

Lançamento da plataforma www.projectoenzima.pt com Agenda, a Videoteca e o Banco de Imagens; Lançamento dos serviços de comunicação de ciência; Início da produção dos conteúdos audiovisuais originais; Lançamento da Loja, Bilheteira online e de uma aplicação da Agenda para dispositivos móveis.

**PROJECTO
ENZIMA**

str.deo

str.deo é uma plataforma de transmissão de vídeo pela internet especializada em desporto, onde clubes, federações, e empresas, podem transmitir os seus eventos.

PROBLEMA/ OPORTUNIDADE

As plataformas de transmissão de vídeo atuais são gratuitas sem um controlo total sobre o conteúdo transmitido, ou são pagas e com uma relação custo-benefício longe do ideal.

SOLUÇÃO

Criar uma plataforma transmissão vídeo na internet com: especialização em desporto; fácil utilização com configuração self-service; 100% escalável e elástica baseada na cloud; modelos de negócio por subscrição e por evento; custos diretamente associados ao vídeo transmitido e elevado nível de suporte

DIFERENCIAÇÃO

Especialização em desporto e simplicidade técnica na configuração e transmissão do evento. Estrutura de custos inferior aos restantes players, mantendo serviços com qualidade empresarial onde o dono do conteúdo tem um controlo total da transmissão.

PÚBLICO-ALVO

Clubes, federações desportivas e empresas.

MODELO DE NEGÓCIO

Configuração inicial, Custos de transmissão vídeo, Suporte

VALIDAÇÃO DO MERCADO

Projetos piloto com a Federação Portuguesa de Futebol e wTVision

OBJETIVOS A LONGO PRAZO

Ser um dos players internacionais no mercado de transmissões desportivas via internet.

EQUIPA & CONTATOS

Nuno Tavares Desenvolvimento de negócio

www.flipkick.pt
info@flipkick.pt



Noocity

A Noocity Ecologia Urbana é uma startup luso-brasileira focada no desenvolvimento de equipamentos eficientes para a agricultura urbana. A Noocity trabalha no sentido de oferecer alternativas aos cidadãos urbanos para que possam cultivar alimentos, de forma sustentável, em plena cidade.

PROBLEMA/ OPORTUNIDADE

Barreiras de espaço, tempo e conhecimentos associados ao cultivo de alimentos na cidade. Pessoas cada vez mais preocupadas com as questões ambientais, com a saúde. Agricultura urbana está inserida numa tendência de mudança de hábitos de consumo e sustentabilidade.

SOLUÇÃO

A Noocity Growbed, uma cama de cultivo com um sistema de sub-irrigação (auto-rega) integrado. Este sistema garante uma autonomia de até 3 semanas, diminui consideravelmente a evaporação, a frequência da rega e permite reter água das chuvas, ajudando ao consumo até 80% menos água que uma horta convencional e possibilitando quase o dobro da produtividade. Por ser modular, pode ser utilizada individualmente ou em conjunto, permitindo várias configurações de horta e adaptando-se a diferentes tipos de espaço.

DIFERENCIAÇÃO

Noocity Growbed é um sistema de cultivo eficiente, fácil de transportar, montar. Disponibilização, online, de conteúdos didáticos que difundem técnicas de cultivo especializadas com uma linguagem simples e acessível.

EQUIPA & CONTATOS

Pedro Monteiro CEO

José Ruivo CEO

Rafael Loschiavo COO

Leonor Babo Brand Management and Communication

Pedro Rocha Agriculture Expert

www.noocity.com

info@noocity.com

www.facebook.com/NoocityEcologiaUrbana

PÚBLICO-ALVO

Qualquer cidadão urbano que queira cultivar os seus próprios alimentos. Empresas, Instituições ou conjuntos de indivíduos, como condomínios, escolas, restaurantes, hotéis, centros comerciais, hospitais.

MODELO DE NEGÓCIO

Venda de produtos

VALIDAÇÃO DO MERCADO

Uma campanha de crowdfunding bem sucedida e mais de 1000 unidades vendidas no espaço de 1 ano, para todo o mundo. Objetivos a longo prazo: Ser número 1 como marca global de agricultura urbana.



NOOCITY

URBAN ECOLOGY

IGUANEYE

A marca IGUANEYE inspira-se nos índios da Amazônia, que mergulhavam os seus pés diretamente na borracha, para os proteger.

PROBLEMA/ OPORTUNIDADE

Como é que podemos andar descalços em qualquer lugar?

SOLUÇÃO

IGUANEYE é um novo conceito de calçado: uma dupla pele protetora que cobre todas as partes do pé, permitindo caminhar confortavelmente em qualquer lugar - como se andasse descalço!

DIFERENCIAÇÃO

Design único.

PÚBLICO-ALVO

25-55 anos (75% mulheres, 25%homens)

MODELO DE NEGÓCIO

Vendas aos distribuidores, lojas e venda direta online + Flagship stores

VALIDAÇÃO DO MERCADO

(resultados até ao momento): 320k€

OBJETIVOS A LONGO PRAZO

Aumentar vendas, reforçar equipa, consolidar e desenvolver parcerias internacionais.

EQUIPA & CONTATOS

Olivier Taco

Contactos

www.iguaneye.com

olivier@iguaneye.com



QuantUX

makes designing great user interfaces simple and cost effective by combining data science and graphic design in one tool.

PROBLEMA / OPORTUNIDADE

Designing great user interfaces is an expensive and time consuming task. It requires several iterations of the "design, test and analyze" process, which involves the use of several different tools, a significant amount of cumbersome manual analysis and the costly inclusion of human testers.

SOLUÇÃO

QuantUX solves these issues by providing an integrated tool that streamlines the process and automates the analysis. The designers can develop a fully functional prototype with a visual editor and share a link to the prototype with the testers. QuantUX automatically analyses the user interaction and provides visual analytics to the designers, helping them to uncover errors in the user interface. Moreover, QuantUX applies Machine Learning to learn and simulate human behavior in order to evaluate the quality of a design, even before the involvement of human testers.

DIFERENCIAÇÃO

EQUIPA & CONTATOS

Klaus Schaefer Founder

www.quantux.com

Klaus.Schaefer@quantux.com

www.linkedin.com/in/klauschaefers51580544

QuantUX is the only tool in the market which integrates all three steps of the design process. The main differentiator is however the application of machine learning to simulate human behavior in order to reduce the costly involvement of human testers.

PÚBLICO-ALVO

QuantUX's main target group are graphical, web and user interface designers. Software engineers are the second target group, since the machine learning algorithms assist them to create usable designs. The third target group are project managers. They benefit from QuantUX, because it allows them to track and quantify the progress of a design project.

MODELO DE NEGÓCIO QUANTUX

will be provided as a subscription based Software as a Service (SaaS). The users will pay a monthly fee between 20€ and 100€ depending on the kind of service they choose.

OBJETIVOS A LONGO PRAZO

QuantUX aims to be the leading tool for the evaluation of graphical user interfaces and web pages. Through the application of Machine Learning, QuantUX will be able to massively reduce the design time and costs and will increase the marked changes for its users.

Sofia Gomes Jewellery Designer

Design de peças de joalheria em materiais sustentáveis, em composições dinâmicas que exploram as características naturais da cortiça conjugada com a prata.

PROBLEMA

Mercado nacional da joalheria muito fechado e tradicional

SOLUÇÃO

Busca de novas linguagens e novas formas de expressão através da conjugação de materiais preciosos com materiais não preciosos.

DIFERENCIAÇÃO

Valorização de materiais menos comuns em joalheria, através da potencialização das suas características naturais

PÚBLICO-ALVO

Mulher >40, Confiante, Ativa, Única e Irreverente

OBJETIVOS A LONGO PRAZO

Internacionalização da marca com presença em feiras-chave do sector

EQUIPA & CONTATOS

Sofia Gomes Fundadora

www.sofiagomes.pt
info@sofiagomes.pt



JEWELLERY

XPhoto

O XPhoto é uma plataforma mobile de partilha sincronizada e automática de fotografias em eventos públicos e festas privadas como aniversários, batizados e casamentos.

PROBLEMA/ OPORTUNIDADE

Nunca aparecemos nas nossas fotos, aparecemos nas fotos dos outros e mais de 80% das pessoas que tiram fotos num evento não as partilham, porque não sabem ou porque dá trabalho, ou seja, simplesmente ficamos sem elas.

SOLUÇÃO

O XPhoto permite a criação de um álbum antecipado ou automático em que todas as fotos de uma festa ou evento são compartilhadas automaticamente entre todos os que foram convidados.

DIFERENCIAÇÃO

O XPhoto é o único serviço que compartilha as fotos de qualquer evento de maneira automática, sincronizada e em tempo real.

PÚBLICO -ALVO

Utilizadores de smartphones que tiram fotos de festas ou eventos.

EQUIPA & CONTATOS

Luiz Henrique Ribeiro Fundador
Luciene Marques Fundador
Felipe Da Cás Administrador e gerente de projetos
Paulo Chorinca Programador

comercial@xphoto.com.br
 www.xphoto.com.br

MODELO DE NEGÓCIO

Freemium: venda de espaço de armazenamento e upgrades; venda de espaço publicitário em eventos patrocinados; venda de cupões e bilhetes de eventos.

VALIDAÇÃO DO MERCADO

O serviço encontra-se na fase de testes do MVP (Minimum Viable Product).

OBJETIVOS A LONGO PRAZO

Em 2 anos alcançar 1.000.000 de utilizadores nos mercados europeu, brasileiro e norte americano



XPHOTO

Eye2Map



Eye2Map

Prestação de serviços de processamento de imagem e informação geográfica, com dados obtidos por sensores especializados a bordo de plataformas aéreas.

PROBLEMA/OPORTUNIDADE

Os métodos convencionais de aquisição de dados são muito dispendiosos e os drones são mais versáteis e baratos. Falta de aplicação de informação especializada de drones/avião/satélite e conhecimento técnico.

SOLUÇÃO

Tirar partido do mercado de drones já instalado e colocar a bordo sensores especializados para diversas aplicações. Processamento de informação altamente especializada, que não se encontra facilmente disponível e de grande utilidade.

DIFERENCIAÇÃO

Trazar conhecimento académico e científico para aplicações práticas com impacto direto. Transformar os dados adquiridos em conhecimento útil e prático para todos. Uso de sensores remotos altamente especializados num mercado onde não são aplicados. Utilização de recetores de sistemas globais de navegação por satélite para georreferenciação precisa dos dados e navegação de veículos aéreos.

EQUIPA & CONTATOS

Óscar Moutinho Diretor Executivo e Fundador

Ana Rodrigues Diretora de Operações e Cofundadora

Ricardo Mendes Diretor de projetos e Cofundador

Eliana Vieira Programadora

www.eye2map.com

info@eye2map.com

www.sketchfab.com/eye2map

PÚBLICO-ALVO

Agricultura e Floresta de Precisão – Associações agrícolas e florestais, empresas de produção agrícola; Monitorização Costeira – Autarquias, Proteção Civil, Instituições Ambientais; Aplicações em Engenharia Civil e Arquitetura – Empresas de construção civil, Autarquias, Instituições de cultura

MODELO DE NEGÓCIO

Prestação de serviços com voo de drones próprios e processamento de dados de terceiros, como empresas de drones, avião e imagem de satélite.

VALIDAÇÃO DO MERCADO

Prémio regional de Portugal do European Satellite Navigation Competition 2014. A Eye2Map participa no Centro de Incubação da Agência Espacial Europeia (ESA BIC) em Portugal. Projetos Piloto em agricultura (oliveira, vinha e castanheiro). Modelação 3D de objetos para Museus. Processamento de dados para mapeamento aéreo de outras empresas.

OBJETIVOS A LONGO PRAZO

Tornar informação muito específica e cara, acessível a um maior número de utilizadores com recurso a novos métodos de processamento e aquisição da informação base. Democratizar a agricultura e floresta de precisão, que permita poupar recursos, monitorizar pragas e doenças, de modo a aumentar a produtividade. Representar a alternativa mais competitiva face aos métodos de mapeamento tradicionais e ser a referência no mercado da informação geográfica aplicado a diversos setores.

Aplicação móvel que permite reservar um guia turístico privado totalmente personalizável, com apenas 3 toques.

PROBLEMA/ OPORTUNIDADE

O conceito de viajar mudou consideravelmente. Não só por ser mais barato e acessível, mas também devido a esta revolução tecnológica que estamos a viver. Recolher informação já não é o pior pesadelo de viajantes. A procura de dicas, avaliações e classificações é agora uma peça fundamental do planeamento de viagem. Atualmente, estamos diante de um novo problema. As pessoas querem informação na ponta dos dedos, querem atividades personalizadas, querem o poder de decidir o que mais lhes convém, e precisam de tudo isso numa questão de segundos.

SOLUÇÃO

A Zarco é uma aplicação móvel, que foi concebida com o intuito de aproximar os turistas e as cidades que estes visitam. Desenhámos uma aplicação que vai permitir que os viajantes reservem o seu guia local, com 3 toques apenas.

EQUIPA & CONTATOS

João Monteiro CEO
Francisco Sousa Otto COO
Tiago Mendes CTO
David Silva Mobile Developer
Diogo Lencastre Marketing and Sales Manager

www.zarcoapp.com
info@zarcoapp.com
www.facebook.com/zarcoapp
www.instagram.com/zarcoapp

DIFERENCIAÇÃO

A Zarco oferece a personalização total do tour, e torna-a acessível a qualquer viajante. Nós damos a capacidade ao utilizador de customizar tudo aquilo que envolve a sua visita, desde os seus interesses, à duração da mesma. Nas aplicações dos nossos concorrentes, não existe qualquer tipo de processo de seleção, qualquer um pode ser guia. Sendo os guias a cara da Zarco, vamos realizar entrevistas e dinâmicas pessoais para garantir um standard de qualidade.

PÚBLICO-ALVO

O nosso público-alvo é caracterizado por pessoas que, apesar de viajarem por curtos períodos de tempo, viajam com alguma regularidade. Este tipo de turista vai desde turismo de fim de semana aos viajantes em trabalho. Estes não têm muito tempo disponível, mas ao mesmo tempo, procuram uma experiência diferente.

MODELO DE NEGÓCIO

Comissão de 20% sobre todas as transações efetuadas na Zarco. Os pagamentos são todos realizados através da aplicação, fazendo com que os serviços da zarco não envolvam dinheiro em espécie.

VALIDAÇÃO DO MERCADO

Mais de 100 candidatos para ser Guia Zarco. Mais de 400 apartamentos parceiros onde a aplicação zarco vai ser divulgada.



A All In Surf é uma empresa de tecnologia que desenvolveu um sistema de aquisição de dados de navegação aquática aplicada ao Surf. Este sistema permite medir e avaliar comportamentos físicos e biomecânicos do atleta.

PROBLEMA/ OPORTUNIDADE

A aplicação da tecnologia ao desporto é claramente hoje uma tendência do mercado. Há cada vez mais sensores, dispositivos e aplicações que exploram o comportamento físico do atleta. No entanto esta aplicação da tecnologia ainda não existe no surf nem noutros desportos aquáticos..

SOLUÇÃO

Desenvolvemos um sistema de aquisição de dados de navegação aquática que se baseia em sensores de movimento, GPS, relógio de alta precisão e um inovador sensor de fluxo de água tridimensional, capaz de relacionar as informações do movimento do atleta com a dinâmica da água que passa por baixo da prancha. A utilização dos diferentes sensores permite avaliar o desempenho e mapear a atividade desportiva do surfista.

DIFERENCIAÇÃO

O valor acrescentado da All in Surf passa por integrar diferentes sensores num só dispositivo e com isso conseguir fazer uma leitura analítica do desempenho do atleta. A tecnologia é inovadora no meio aquático e fornece resultados, com precisão científica, do movimento do atleta e do conjunto de forças do meio a que está sujeito. São captados valores que tornam a sessão de surf perfeitamente objetiva e quantificável.

EQUIPA & CONTATOS

Márcio Borgonovo PhD. Biomecânica do surf

José Costa Eng. Mecânico

Miguel Albuquerque Designer Gráfico

www.facebook.com/allinsurf

www.allinsurf.com/

info@allinsurf.com

PÚBLICO-ALVO

A All in Surf destina-se numa primeira fase a todos os praticantes de surf, profissionais ou recreativos, que queiram evoluir no desporto ou que queiram simplesmente aderir a uma plataforma de gaming desportivo. Por outro lado, tem também como público alvo todos os praticantes de desportos aquáticos que usem algum tipo de equipamento para deslizar sobre a água..

MODELO DE NEGÓCIO

Neste momento o nosso modelo de negócio incide numa perspectiva de B2B, onde pretendemos alcançar instituições de investigação, centros de alto rendimento, equipas profissionais e/ ou escolas de surf, com o objetivo de testar o produto e alargar a base de dados da tecnologia.

VALIDAÇÃO DO MERCADO

A tecnologia já foi utilizada e aprovada pelo surfista Sebastian Steudtner, um dos melhores surfistas de ondas gigantes e atual campeão do mundo, no campeonato de ondas gigantes Billabong XXL Awards 2015 com a maior onda surfada na Nazaré, Portugal. O sistema também está a ser utilizado pelo grupo de investigação de surfing nacional de Portugal (SUN), que envolve grupos de investigação do Porto, Lisboa, Trás-os-Montes e Alto Douro, entre outros.

OBJETIVOS: O NOSSO OBJETIVO

Numa fase inicial, passa por desenvolver um sistema tecnológico que seja capaz de recolher informação científica no Surf. Numa fase posterior queremos abraçar outros desportos aquáticos e outros desportos de prancha, ambicionando ser uma empresa de referência de aplicação de tecnologia em desporto.



Projetos para transformação de resíduos (urbanos ou biomassa) em Bioetanol e um Pellet de Alta Performance, em escala reduzida de processamento.

DESCRIÇÃO DO PROJETO

Projetos para transformação de resíduos (urbanos ou biomassa) em Bioetanol e um Pellet de Alta Performance, em escala reduzida de processamento.

PROBLEMA / OPORTUNIDADE

A comunidade europeia estabeleceu a meta obrigatória da incorporação de 10% de biocombustíveis na gasolina e no gasóleo até 2020. Apesar do desafio, a Europa gera em torno de 2.7 bilhões de toneladas de resíduos e 60% desse montante não tem uma destinação eficiente. Contudo, o que se tem hoje no mercado são Projetos enormes (acima 150mil ton/ano, de 70 a 1000milhões de euros)... Assim para empresas de tratamento de resíduos que processam pequenas quantidades de biomassa, no momento, não existem "soluções de mercado".

SOLUÇÃO

Nós desenvolvemos equipamentos, processos e projetos industriais para geração de energia e produtos de valor agregado, como biocombustíveis. A EasyBio apresenta projetos de bio-engenharia, chave na mão, em escala bastante reduzida de processamento (de 10 a 100mil ton/ano), economicamente viáveis, para produzir o bio-etanol e um Pellet de Alta performance.

EQUIPA & CONTATOS

Eduardo Diebold
Henrique Baudel
Lucas Coelho

lucascoelho@easybiomass.com

DIFERENCIAÇÃO

No Pré-tratamento da Biomassa (Etapa Físico-química), na Transformação dos Açúcares (Etapa Bio-química), e na Obtenção de um Pellet de Alta Performance (Etapa Termoquímica).

PÚBLICO-ALVO

Empresas de Tratamento de Resíduos e Biomassa.

MODELO DE NEGÓCIO

Projetos de Bio-Engenharia B2B, com duas opções: o projeto é contratado e entregamos a operação pronta para operar (Chave na mão) ou o é adquirido e fornecemos a consultoria para o cliente construir.

VALIDAÇÃO DO MERCADO:

Depois de 6 anos de desenvolvimento, nos últimos 2 focamos na validação da tecnologia, através de alguns pilotos. Estamos operando dois projetos no Brasil: um para processar resíduos de coco para gerar bio-metano e outro para transformar o Resíduo do Eucalipto em bio-etanol.

OBJETIVOS A LONGO PRAZO:

Ser o principal fornecedor de Projetos de bio-engenharia direcionados para pequenas e médias empresas na Europa.

TelmaDA é Joalheria e Design. Um historia de dois mundos, onde cruzamos influências, aliando os princípios arquitetónicos ao design contemporâneo. Exploramos materiais industriais num segmento único, exclusivo e delicado como é o da joalheria.

PROBLEMA/ OPORTUNIDADE

Num mundo cada vez mais homogéneo, situamo-nos fora do circuito tendência, assente num conceito diferenciador.

SOLUÇÃO

aliamos uma linguagem própria e diferenciadora a materiais industriais.

PÚBLICO - ALVO

Mulher cidadina, contemporânea, que gosta de tecnologia, design e informação. Que adora e faz questão em ser Diferente.

MODELO DE NEGÓCIO

Venda em joalherias, galerias de joalheria e lojas de museus de arte contemporânea, nacionais e internacionais. Loja online.

VALIDAÇÃO DO MERCADO

Prémio POPS – Projectos Originais Portugueses (2014); Prémio Academia Jóia – AORP /Exponor (2015); A marca está a venda em locais como museus e lojas design de autor, permitindo validar conceito e produto. Encontram-se: Museu Serralves, Ivo Maia Designers, Alexandra Moura e agora também no site Oficial – www.telmada.com (2014 –2015)

OBJETIVOS A LONGO PRAZO

Nos próximos dois anos procuramos consolidar a marca em Portugal alargando-a a outros pontos de venda diferenciados. Focar na venda online de produtos através de plataforma própria. E sobretudo alargar a território internacional, levando a marca além-fronteiras.

EQUIPA & CONTATOS

Telma Ferreira CEO

Contactos:

www.telmada.com

telma@telmada.com

TELMA DA.

J E W E L R Y & D E S I G N

Arealytic

A arealytic transforma câmaras de videovigilância em ferramentas de análise de dados permitindo otimizar a gestão de negócios de retalho.

PROBLEMA/ OPORTUNIDADE

Os gestores das lojas não estão apenas interessados no que os clientes compram. Querem, também, saber como compram: como se movem dentro da loja, que percursos são mais e menos utilizados, qual a rota mais popular para a zona das caixas. A análise dos percursos dos consumidores é extremamente útil para os retalhistas. Permite-lhes otimizar o layout da loja, bem como definir uma estratégia de colocação dos produtos nas prateleiras.

SOLUÇÃO

A arealytic pretende ajudar a dar sentido ao comportamento dos clientes no mundo físico. O nosso serviço na cloud transforma câmaras de vídeo (nomeadamente, videovigilância) em ferramentas de business intelligence que podem ser acedidas a partir de qualquer lugar, fornecendo uma solução visualmente compreensível como heat maps ou rotas mais utilizadas e sobrepondo esses resultados nas imagens recolhidas, em tempo real, pelas câmaras instaladas nos espaços. Assim, os retalhistas podem usar a plataforma para otimizar a gestão do negócio.

EQUIPA & CONTATOS

Daniel Lobo CEO

Miguel Ribeiro CTO

daniel@arealytic.com

miguel@arealytic.com

DIFERENCIAÇÃO

Esta solução não requer aos retalhistas a instalação de hardware para a recolha dos dados, uma vez que recorre aos sistemas de videovigilância já instalados. Arealytic oferece uma solução com foco na privacidade do cliente, já que retiramos de todas as imagens as pessoas que estão no espaço, mantendo, no entanto, a leitura dos dados relevantes. A nossa solução permite, ainda, verificar o estado da loja, dispensando uma visita física poupando tempo, reduzindo custos e aumentando o controlo do negócio.

PÚBLICO-ALVO

Retalhistas

MODELO DE NEGÓCIO

SaaS

Somos uma agência de comunicação especializada em estratégias transmedia storytelling – processo de construção de um universo narrativo distribuído por várias plataformas ou suportes mediáticos (online e offline), para o mercado musical português.

PROBLEMA / OPORTUNIDADE

Transformar as debilidades atuais do sector – crise comercial da Indústria, lançada pela introdução das novas plataformas e tecnologias da partilha em rede – em potenciais fatores de vantagem.

SOLUÇÃO

A MOOH! apresenta o transmedia music storytelling como uma solução integrada, criativa e multiplataforma de promoção musical, que permite transformar o produto musical (álbum, EP ou evento / festival) num produto artístico mais abrangente. Propomo-nos a (re)criar um novo e mais eficaz player ou agente promocional, capaz de compreender e potenciar as particularidades do mercado musical nacional contemporâneo enquanto palco inovador de soluções de promoção de carreira.

EQUIPA & CONTATOS

Maria Manuel Fundadora

Joana Jorge Music Storyteller

www.mooh.pt

email.da.mooh@mooh.pt

facebook.com/mooh.biscatestransmedia

instagram.com/moohbiscateira

DIFERENCIAÇÃO

Tipologia dos próprios serviços oferecidos, processo criativo ou produtivo e criação de uma ferramenta de promoção musical inexistente até à data.

- Apresentamos soluções integradas. Trabalhamos, de forma muito personalizada, o conceito único de cada banda; Os nossos produtos e serviços são criados e oferecidos em rede; Optimizamos recursos e orçamentos; Fornecemos gratuitamente uma ferramenta DIY de construção de estratégias transmedia music storytelling.

PÚBLICO-ALVO

Mercado Musical - artistas emergentes, editoras discográficas independentes, promotores musicais (festivais e eventos)

MODELO DE NEGÓCIO

Consultoria para apoio à utilização da ferramenta ferramenta DIY de construção de estratégias transmedia music storytelling às bandas e festivais emergentes e desenvolvimento e implementação de estratégias de comunicação para bandas e festivais consagrados.

OBJETIVOS A LONGO PRAZO

Lançamento do Transmedia Canvas de forma a angariar clientes internacionais e trabalhar no desenvolvimento de uma plataforma digital interativa complementar ao Transmedia Canvas.



U.Project

U. Project é uma organização sem fins lucrativos, que tem como objetivo conectar jovens universitários talentosos a startups, potenciando ambos.

PROBLEMA

As startups possuem poucos recursos monetários, o que leva a uma estrutura de equipas pequenas e dificuldade em captação de novos talentos. O processo de recrutamento atrasa o desenvolvimento da startup e acarreta custos, tempo e sobrecarga da equipa.

SOLUÇÃO

Criar o equilíbrio perfeito entre tempo, dinheiro e pessoas, atuando através de uma plataforma online e apresentando de forma simples, rápida e personalizada, a melhor solução a nível de talentos universitários para a startup em causa.

PÚBLICO - ALVO

Estudantes universitários e startups que já passaram a fase de pré-incubação. Posteriormente, a U.Project pretende atingir as startups em fase de pré-incubação potenciando os seus negócios logo desde os primeiros momentos.

DIFERENCIAÇÃO

Equipa estudantes universitários talentosos com conhecimento do mundo empreendedor. Oferecemos qualidade no melhor serviço, reduzindo a burocracia e tempo despendido, e uma enorme adaptação perante as necessidades de cada startup, atendendo sempre às potencialidades mais importantes de cada estudante.

MODELO DE NEGÓCIOS

A U. Project procede à colocação de estudantes universitários nas startups por meio de estágios, part-times e micro-projetos, este último através de crowdsourcing, visando uma possível integração posterior nos quadros da startup. Para monetizar este serviço, irá ser aplicada uma taxa de sucesso sobre o valor do primeiro ordenado ou valor do projeto no âmbito do crowdsourcing, dependente do volume de negócio e fase da startup.

OBJETIVOS A LONGO PRAZO

Em 3 anos, atuar num panorama internacional na área de colocação de talentos universitários em startups. Com o decorrer da atividade da U. Project, serão criadas novas iniciativas atuando no panorama do desenvolvimento social e económico, de modo a abranger estudantes de diferentes níveis académicos e startups

EQUIPA & CONTATOS

Bruno Silva Presidente e Fundador

João Marques Departamento de Recursos Humanos

José Coutinho Departamento de Recursos Humanos

Rita Cardoso Departamento de Comunicação e Marketing

Jorge Loures Departamento de Comunicação e Marketing

www.uproject.pt

brunosilva@uproject.pt


 The logo for U.Project features the text 'u.project' in a blue, lowercase, sans-serif font. The letter 'u' is smaller and positioned to the left of 'project'. A small graphic element consisting of three colored dots (red, green, and blue) is placed between the 'u' and the 'p' in 'project'.

O projeto empresarial Smart Gloves dedica-se ao desenvolvimento de luvas que incorporam uma tecnologia de aquecimento automático, portátil e de temperatura ajustável. Um produto dedicado ao tratamento de pessoas com osteoartrose ou frieiras nas mãos, usando o calor como terapia.

PROBLEMA/ OPORTUNIDADE: A OSTEOPAR-

trose nas mãos e as frieiras afetam milhões de pessoas, a quem o frio causa dores e limita a mobilidade das suas articulações. Este problema pode ser tratado por aplicação de calor à superfície das mãos. No entanto, as luvas convencionais apenas isolam a pele do ar exterior, tornando-se incapazes de manter e regular a temperatura das mãos.

SOLUÇÃO: A SMART GLOVES OFERECE UMA

tecnologia para tratamento de osteoartrose e frieiras, com um produto de termoterapia superficial que ajuda a combater a dor. As luvas incorporam um sistema de aquecimento automático, portátil e de temperatura regulável, e que aprimoram o conforto e permitem a personalização.

DIFERENCIAÇÃO: O PRODUTO DA SMART

Gloves possui um tecido adaptado à pele frágil do público-alvo e tem em conta o seu design, ao contrário de outras luvas existentes no mercado. É uma solução vestível e portátil, alternativa a tratamentos dispendiosos e evita o consumo de fármacos.

EQUIPA & CONTATOS

Débora Pereira fundadora

Elsa Filipa Sousa fundadora

smartgloves.uptec@gmail.com

PÚBLICO-ALVO

As luvas da Smart Gloves destinam-se à população que apresenta a patologia nas articulações das mãos designada por osteoartrose (que afeta 120 milhões na União Europeia), ou com problemas de circulação sanguínea, como o Fenómeno de Raynaud, mais comumente designado por frieiras (que atinge 5% da população mundial).

MODELO DE NEGÓCIO

O desenvolvimento e produção das luvas ficará ao encargo da Smart Gloves. Consideramos o estabelecimento de parcerias com empresas encarregues de distribuição em farmácias e parafarmácias.

OBJETIVOS A LONGO PRAZO

O produto encontra-se em fase de protótipo e prevê-se que os testes terminem em junho. O passo seguinte é a obtenção da certificação CE até setembro. Nos primeiros meses de 2017, o produto deverá estar à venda em farmácias e parafarmácias. Nesse ano, pretendemos testar novos segmentos de público-alvo.

Descrição do projeto: Ressuscitando a tradição e tornando-a intemporal, o projeto Tatara Razors consiste no desenvolvimento e de uma safety razor (máquina de duplo fio de barbear) de formato único e design inovador que permite a execução de um barbear perfeito.

PROBLEMA/ OPORTUNIDADE

O crescimento progressivo do culto de barbear e todos os produtos relacionados a este têm vindo a ser fator de destaque numa tradição esquecida por alguns, mas vantajosa para todos. Problemas associados aos custos elevados de multi-lâminas descartáveis, e a sensações por elas provocadas, como vermelhões e irritações, são um problema constante na vida de todos os homens.

SOLUÇÃO

Safety razor de design inovador.

DIFERENCIAÇÃO

Design

PÚBLICO-ALVO

Homens ≥ 18

MODELO DE NEGÓCIO

Venda online e comercialização do produto com lojistas através de parcerias-chave.

VALIDAÇÃO DO MERCADO

Em contacto com clientes-chave

OBJETIVOS A LONGO PRAZO

No 1º ano, comercialização de 2 designs numa parceria com empresas chave nacionais, teste de mercado e criação de capital para investimento em marketing e design; No 2º ano e 3º ano, difundir a marca e criação de novos designs, comercialização e subscrição de lâminas.

EQUIPA & CONTATOS

João Gomes Fundador

Luis Oliveira Fundador

André Guimarães Fundador

joaomonizgomes@gmail.com