

> AGRUPAMENTO DE
ESCOLAS DO
BONFIM

> ESCOLA
SECUNDÁRIA
MOUZINHO DA
SILVEIRA

> PORTALEGRE

(341) Comércio
(341346) CURSO PROFISSIONAL
TÉCNICO DE COMUNICAÇÃO E SERVIÇO DIGITAL
(2017/2020)

DEFESA PÚBLICA

Prova de Aptidão Profissional

David Coelho
12.º

 **Bonfim**
agrupamento de escolas do bonfim
PORTALEGRE

 **coord.
cursos
prof.**
AGRUPAMENTO DE ESCOLAS DO BONFIM



GOTA A GOTA FAZ A DIFERENÇA

1.

Introdução

David Coelho

20 anos

Portalegre

Escolas do Bonfim



A Save Drop é uma empresa de **consultadoria ambiental em poupança de água**, cujos serviços ajudam as pessoas a **gastar menos** e a **reutilizar mais** a água.

Objetivos

Com esta apresentação tenho o objetivo de **dar a conhecer a minha empresa**, assim como **mudar** a forma como as pessoas **usam** e desperdiçam a **água do nosso planeta**.

2.

Desenvolvimento



Informações sobre a Empresa

Área Social (CAE)	74900 - Outras atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares, n.e.
Nome	Save Drop
Endereço	Portalegre
Telefone	000 000 000
Website	https://consultadoriaaqua.wixsite.com/savedrop
Email	consultadoria.savedrop@gmail.com
Redes Sociais	Instagram: https://www.instagram.com/consultadoria.savedrop/
Redes Sociais	Facebook: https://www.facebook.com/savedrop.consultadoria/



Missão

Dar a conhecer e sensibilizar formas de poupar água, através da utilização de tecnologia **domótica**, e com a ajuda na mudança de hábitos.



Visão

Ser uma empresa de **referência nacional** no **setor de consultadoria** e de **poupança de água**, tanto em **qualidade**, como em **eficiência** na **preservação** da água.



Valores



Logotipo



GOTA A GOTA FAZ A DIFERENÇA



GOTA A GOTA FAZ A DIFERENÇA



GOTA A GOTA FAZ A DIFERENÇA

Portfólio de Produtos e Serviços



Diagnóstico para Empresas/Instituições



Palestras Remuneradas



Diagnóstico ao Serviço Doméstico



Palestras Não Remuneradas

Público-Alvo



Empresas e famílias que pretendam reduzir os custos com água assim como a mudança de hábitos no consumo;



Novas gerações através de programas de sensibilização para a mudança de hábitos.

Principais Concorrentes



Ambiente interno - Forças

Sensível à prevenção, não existe só a preocupação em tornar empresas e casas eficientes, mas também em prevenir comportamentos através de programas de sensibilização.

Ambiente interno - Fraquezas

O facto de querer atuar em várias áreas (consultoria empresarial, doméstica e educativa), com pessoal especializado, pode implicar investimentos em pessoal, correndo o risco de não ter sustentabilidade financeira.

Ambiente externo - Oportunidades

O mercado da água está em crescimento e Portugal será dos países mais afetados com a escassez de água, necessita de estratégias e políticas de combate ao desperdício, constituindo uma oportunidade para empresas que ajudem a minimizar os gastos e os custos com a água.

Ambiente externo - Ameaças

As ameaças presentes na minha empresa são as empresas públicas. Por exemplo, a EPAL, que não cobra os seus serviços diretamente. E empresas que tenham melhores preços, serviços ou até mesmo o seu reconhecimento pode fazer com que a minha empresa não seja visível e não tenha o seu espaço para crescer.

3. Conteúdos

Objetivos e Metas



O **objetivo** da Save Drop é diminuir o consumo de água per capita, aumentando assim a gestão eficaz da água no Alentejo.

A **meta** é constituir-se como referência no setor de prestação de serviços de consultoria de gestão eficiente de água no Alentejo, para os setores empresariais, domésticos e educativo.

3. CONTEÚDOS: ESTRATÉGIAS DO MIX DE MARKETING - VÍDEO



Criação e Edição do Vídeo Promocional

Período: junho de 2020

Atividades: Criação e edição do vídeo promocional que servirá como forma de dar a conhecer o nome e qual a área da empresa, seja como forma de anúncio na internet ou na televisão.

Responsáveis: David Coelho

Projeção de custos: 500€

WIX

<https://consultadoriaagua.wixsite.com/savedrop>



<https://www.instagram.com/consultadoria.savedrop/>



<https://www.facebook.com/savedrop.consultadoria/>

Criação das Redes Sociais

Período: abril de 2020

Atividades: Criação das redes sociais (desenvolvimento de conteúdo), isto é, plataformas que a Save Drop irá utilizar para a divulgação da empresa e dos seus serviços, para que facilite o reconhecimento da empresa.

Responsáveis: David Coelho

Projeção de custos: 1000€/ano (gestão e manutenção).

3. CONTEÚDOS: ESTRATÉGIAS DO MIX DE MARKETING - FOLHETOS



CONSULTADORIA
POUPANÇA DE ÁGUA

save
drop

GOTA A GOTA FAZ A DIFERENÇA

✉
consultadoria.savedrop@gmail.com

WIX
consultoriaagua.wixsite.com/savedrop

in
consultadoria.savedrop



Diagnóstico para Empresas/Instituições

Está incluído um completo estudo hídrico a toda a instalação, de forma a detetar zonas de maior desperdício e uso excessivo de água. O diagnóstico também, identifica soluções para melhorar a eficiência e diminuir o gasto hídrico, apresentando propostas de produtos para a redução de caudal, poupança e reaproveitamento de água.

Diagnóstico ao Serviço Doméstico

É feito um estudo em todo o sistema hídrico da habitação. Contendo este várias alternativas para a reutilização da água, um completo estudo de poupança de custos com a mesma e inúmeros equipamentos que darão uma grande redução nos gastos. Este pode conter também a sugestão de uma pequena palestra, por parte da Save Drop, dedicada a famílias para a mudança de hábitos.

Palestras Não Remuneradas

Estas resultam de uma escolha por parte da empresa, e não podem ser solicitadas por terceiros. Estas têm o objetivo de sensibilizar as pessoas presentes a mudar os seus hábitos. E também de mostrar o que de facto a Save Drop é capaz de fazer, mostrando resultados e algumas alternativas que aos olhos de outros já revele interesse em adquirir os nossos serviços.

Palestras Remuneradas

Estas palestras, dependendo do pedido feito e do orçamento, podem incluir workshops e demonstrações com maquetes. E no caso das palestras para os mais novos, podem incluir também alguns jogos educativos com o tema hídrico. A Save Drop aposta nas palestras a destinadas aos funcionários, pois estes também fazem despesas na empresa ou na instituição em questão. E por sua vez acabam por levar estas mudanças para as suas casas.

3. CONTEÚDOS: ESTRATÉGIAS DO MIX DE MARKETING - CARTÃO DE APRESENTAÇÃO



Desenvolvimento do Cartão da Empresa

Período: maio de 2020

Atividades: Desenvolvimento do cartão da empresa, tornando-se, assim, outra estratégia de promover a empresa, a sua imagem e as diferentes formas de contacto com a mesma.

Responsáveis: David Coelho

Projeção de custos: 100€

3. CONTEÚDOS: ESTRATÉGIAS DO MIX DE MARKETING - CARTÃO DE APRESENTAÇÃO



Produção do Site

Período: maio a julho de 2020

Atividades: Produção do Site que servirá para que a Save Drop possa apresentar-se aos clientes de uma forma virtual, referindo a sua missão, visão e valores, mostrando assim quais os seus serviços e quais os pacotes que tem para oferecer a clientes particulares e empresas.

Responsáveis: David Coelho

Projeção de custos: 1500 €



Serviço

A Save Drop aposta na consultoria ambiental ao setor empresarial e doméstico, elaborando diagnósticos de eficiência hídrica, onde identifica eventuais desperdícios de água e a necessidade de aquisição de equipamentos ambientalmente mais sustentáveis.

Através do diagnóstico feito às empresas, pretende-se criar uma carteira de clientes a médio longo prazo, com o objetivo de garantir que as ações de sensibilização ambiental sejam renovadas pelo menos uma vez por ano.



Preço

Para uma sessão de sensibilização pedida por uma instituição ou empresa, grupos de 20 pessoas 250€, para grupos acima de 20 pessoas e até 50 pessoas 300€, para grupos acima das 50 pessoas 400€. Para além de sessões de sensibilização, a Save Drop faz também diagnósticos de eficiência hídrica a empresas e particulares. O valor praticado para a empresa varia de acordo com a área ocupada pela mesma. Para cada 50m² o valor cobrado é de 500€.

Distribuição

A Save Drop irá estabelecer parcerias com algumas das principais marcas no mercado de produtos hídricos. Se o cliente optar por comprar o produto através da Save Drop, aos seus parceiros, esta terá 10% de comissão sobre a venda. Assim, a empresa não tem nenhum canal direto de distribuição, o que quer dizer que também não tem gastos com a mesma.





Promoção

Será feita através das redes sociais, do site da empresa, e da distribuição do cartão e do folheto da empresa em espaços públicos. Serão realizados alguns diagnósticos a empresas e instituições, de forma gratuita, dando a conhecer os consumos e desperdícios praticados, incluindo opções eficazes para evitar desperdícios de água, demonstrando assim o que os serviços da Save Drop têm para oferecer.

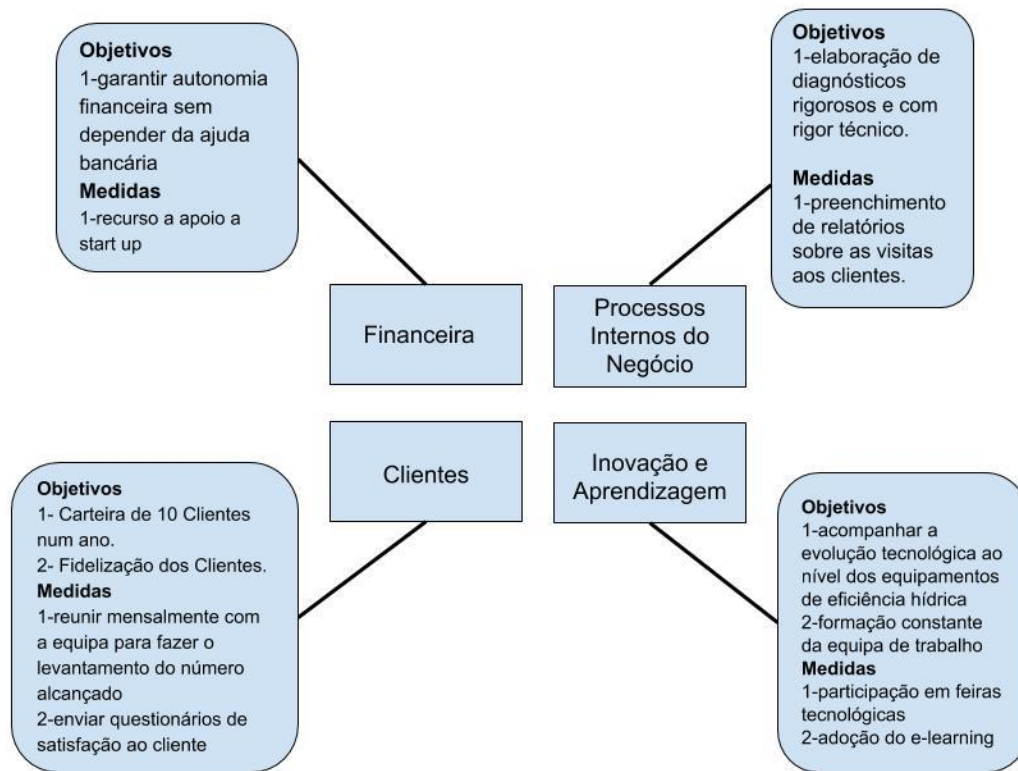
Numa segunda fase, será feita também publicidade em jornais e serão promovidas campanhas de sensibilização, como por exemplo demonstração “prova às cegas”. E também ações de sensibilização para dar a conhecer os meus serviços e resultados já alcançados com outros clientes.

3. CONTEÚDOS: CRONOGRAMA GERAL

Ações	out	nov	dez	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set
Planeamento												
Execução												
Análise dos resultados												
Relatório final												

Avaliação e Controlo

Para uma avaliação e controlo da atividade da Save Drop, um dos elementos da equipa, formado em Economia, irá desenvolver um painel de controlo ou “Balanced scorecard”.



4.

Conclusão



<https://expresso.pt/sociedade/2019-04-20-Agua-mole-em-habitos-duros>

“Por estranha antítese, somos o segundo país onde se gasta mais água per capita, em igualdade com os gregos, sendo só ultrapassados pelos noruegueses. Os portugueses continuam de torneira aberta e cada um deixa correr, por dia, uma média de 187 litros de água.”



<https://zap.aeiou.pt/portugal/segundo-europeu-usa-agua-gaste-251783>

“Cada pessoa necessita, em média, cinco litros de água por dia para o básico: beber e cozinhar alimentos. Para uma qualidade de vida e níveis sanitários equilibrados em comunidade, são necessários em média 80 litros de água por dia.”