

Título: Estudo do potencial de mercado de uma *startup* Portuguesa no mercado Brasileiro.

Carlos Henrique Pereira da Rosa¹; Alcina Nunes^{2*}; Aurea Cristina Magalhães Niada^{3**}; Paulo Jorge Teixeira Matos^{4***}

^{1,3}Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Brasil; ^{2,4}UNIAG, Instituto Politécnico de Bragança, Portugal;

*alcina@ipb.pt

**aureaniada@utfpr.edu.br

***pmat@ipb.pt

Resumo

O presente estudo está inserido no campo da administração e da tecnologia, no sentido de explicar aspectos de potencial de mercado de um aplicativo de compras no ramo de presentes e na formulação de um plano de marketing. Saber o potencial de mercado é fundamental para reconhecer o ambiente externo de uma empresa e assim compreender como o negócio pode se inserir, expandir e se consolidar. Neste atual contexto globalizado, internacional e conectado que estamos inseridos, ocorre o surgimento de novas necessidades de mercado, e com isso novas oportunidades. Uma *startup* de tecnologia portuguesa identificou uma oportunidade ao notar que o ato de presentear alguém pode ser potencializado em uma experiência agradável, inovadora e de fácil uso, tornando este ato mais dinâmico, inovador e criativo. Para analisar este potencial de mercado serão aplicadas duas investigações, sendo a primeira de natureza exploratória através de entrevista direta e não estruturada *on-line*, com o objetivo de formular hipóteses, e a segunda de natureza descritiva através de levantamento de campo utilizando um questionário *on-line* com o objetivo de identificar a segmentação do mercado. A técnica de amostragem utilizada em ambos casos será a não probabilística por conveniência e também por quotas. A investigação será conduzida na cidade de Curitiba, capital do Paraná, Brasil, por refletir um padrão de consumo mais alinhado com a proposta do projeto. Também serão utilizados dados secundários visto sua contribuição como fonte complementar e comparativa que agrega na delimitação do problema.

Palavras-chave: *startup*; aplicativo; presentes; inovação; Brasil

Title: Feasibility analysis of a Portuguese *startup* in the Brazilian market.

Carlos Henrique Pereira da Rosa¹; Alcina Nunes^{2*}; Aurea Cristina Magalhães Niada^{3**}; Paulo Jorge Teixeira Matos^{4***}

^{1,3}Federal University of Technology – Paraná, Brazil; ^{2,4}UNIAG, Polytechnic Institute of Bragança, Portugal;

*alcina@ipb.pt

**aureaniada@utfpr.edu.br

***pmat@ipb.pt

Abstract

This paper relates to the field of business administration and technology, as it seeks to analyze aspects of the market potential of an online shopping application in the gift segment and the formulation of a marketing plan. It is critical to recognize the market potential in order to understand a company's external environment and identify how the business can be inserted in the market to expand and consolidate. We are currently inserted in a globalized, international and connected context, resulting in the emerging of new market needs, which leads to new opportunities. A technology startup based in Portugal identified an opportunity by noting that giving someone a present can be enhanced by a pleasant, innovative and user-friendly experience, making it more dynamic, innovative and creative. Along these lines, the market potential will be analyzed through two methods of investigation. The first being of exploratory nature through direct and unstructured online interviews, with the purpose of formulating hypotheses. The second method is of descriptive nature through field survey using an online questionnaire, in order to identify market segmentation. The sampling technique used in both cases will be non-probabilistic for convenience and also for quotas. The investigation will be conducted in the city of Curitiba, capital of Paraná, Brazil, as it reflects a consumption pattern aligned with the project proposal. Secondary data will also be used given its contribution as a complementary and comparative source that adds to the delimitation of the problem.

Keywords: *startup*; app; gift; innovation; Brazil