

# PLANO DE NEGÓCIO

## ONIRIX - DreamSync



N. °	NOME
59699	Alice Crsitina Leal Alves
59704	Anita Maria Faria Teixeira

<b>1. SUMÁRIO EXECUTIVO .....</b>	<b>5</b>
<b>2. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA.....</b>	<b>6</b>
2.1. Identificação.....	6
2.2. Localização .....	7
2.3. Historial da empresa .....	7
2.4. Missão.....	8
2.5. Visão .....	8
2.6. Valores.....	8
2.7. Objetivos gerais .....	9
<b>3. ATIVIDADE DESENVOLVIDA .....</b>	<b>10</b>
3.1. Produtos e/ou serviços .....	10
3.2. Principais clientes .....	10
.....	11
3.3. Mercados alvo.....	11
3.4. Principais fornecedores .....	12
3.5. Parcerias.....	12
<b>4. ANÁLISE DA ENVOLVENTE EXTERNA .....</b>	<b>14</b>
4.1. Contexto macroeconómico .....	14
4.2. Caraterização regional.....	15
4.2.1. Caracterização sociodemográfica.....	16
4.2.2. Caracterização sócio económica .....	21
4.3. Grau de atratividade do setor (5 Forças de Porter) .....	25
4.4. Análise da concorrência.....	28

4.5. Conclusões da análise da envolvente externa .....	28
4.5.1. Ameaças .....	28
4.5.2. Oportunidades .....	29
<b>5. ANÁLISE DA ENVOLVENTE INTERNA.....</b>	<b>30</b>
5.1 Análise dos recursos humanos.....	30
5.1.1. Estrutura/organograma .....	30
.....	30
5.1.2. Quadro de pessoal.....	30
5.1.3. Descrição de funções e competências .....	31
5.1.4. Valorização profissional .....	35
5.1.5. Higiene e segurança no trabalho .....	36
5.1.6. Política de recrutamento .....	37
5.1.7. Política de avaliação e de remuneração.....	38
5.2. Análise dos recursos técnicos .....	39
5.2.1. Instalações.....	39
Implantação dos Equipamentos.....	40
5.2.2. Planta do espaço .....	43
.....	43
.....	43
5.2.3. Processo e meios produtivos.....	45
5.2.3.1. Descrição dos equipamentos.....	45
5.2.3.2. Planeamento e gestão da produção .....	47
5.2.3.3. Manutenção .....	48
5.2.4. Logística.....	49

5.2.4.1. Fluxograma de compra .....	49
5.2.4.2. Fluxograma de venda .....	50
5.2.5. Qualidade.....	50
5.3. Sistemas de informação .....	53
5.4. Análise previewal da performance comercial .....	54
5.4.1. Evolução previewal do volume de negócios anual .....	54
5.4.2. Efeito sazonalidade.....	55
5.5. Conclusões da análise da envolvente interna .....	56
5.5.1. Forças .....	56
5.5.2. Fraquezas .....	57
<b>6. ANÁLISE SWOT .....</b>	<b>58</b>
<b>7. BUSINESS MODEL CANVAS .....</b>	<b>60</b>
<b>8. IDENTIFICAÇÃO DOS PROMOTORES .....</b>	<b>61</b>
8.1. Nota Biográfica .....	61
8.2. Documentos de Identificação.....	62
8.3. Comprovativo de Habilitações .....	63
8.4. Curriculum Vitae .....	65



## 1. Sumário executivo

A Onirix é uma empresa portuguesa fundada em 2025 com o objetivo de revolucionar a perceção e o acompanhamento da saúde mental. Criada por duas jovens empreendedoras com formação em marketing e muito espírito de iniciativa, a start-up surge da vontade de combater a distância entre a ciência e a experiência humana, juntando neurociência, tecnologias biomédicas e inteligência artificial, para proporcionar novas formas de autoconhecimento e suporte terapêutico.

O seu principal produto, o DreamSync, é uma máscara de sono inteligente com sensores EEG muito finos, que capta e interpreta a atividade cerebral durante o sono. Através de modelos de inteligência artificial, o dispositivo converte esta atividade em imagens oníricas e diagnósticos que possibilitam ao utilizador entender melhor as suas emoções e o que se passa no seu subconsciente. Cómodo, fiável e discreto, o DreamSync foi pensado para se adaptar naturalmente à rotina do sono, sem comprometer a sua qualidade.

A proposta de valor do DreamSync assenta em quatro fundamentos:

- Proporcionar autoconhecimento, permitindo ao utilizador monitorizar as suas emoções de forma objetiva;
- Contribuir para o avanço da investigação clínica nas áreas da psicologia e neurociência;
- Oferecer apoio clínico ao disponibilizar uma ferramenta complementar para psicólogos, terapeutas e psiquiatras;
- Garantir uma experiência intuitiva, acessível e inovadora, combinando hardware biomédico e software inteligente num único produto.

Os clientes da Onirix dividem-se em três grandes grupos:

- Profissionais de saúde mental que estão na procura de mais recursos para a sua atuação clínica;
- Universidades e centros de pesquisa que interessados em dados organizados sobre atividade cerebral no sono;

- Consumidor final que se move pela descoberta do seu bem-estar emocional e que pesa na tecnologia como um aliado personalizado.

Para assegurar o desempenho e consistência do produto, a empresa colabora com um conjunto de parceiros das áreas da neurotecnologia, da inteligência artificial, dos tecidos e da energia, assim como um conjunto de instituições académicas e hospitalares que suportem a pesquisa, os testes e a validação científica. A equipa da Onirix representa essa mistura perfeita entre competências de gestão, marketing, tecnologia e engenharia, perfeita para guiar o projeto desde a sua nascença até ao mercado.

A procura por soluções digitais de bem-estar não para de crescer, impulsionada pelo florescer do interesse por tecnologias de monitorização biométrica e pela normalização do uso da inteligência artificial no dia a dia. Ao mesmo tempo, existe uma consciência cada vez maior sobre a importância da saúde mental, assim como um mercado aberto à inovação e recetivo a ferramentas que contribuam ao equilíbrio emocional e ao autoconhecimento. Todas estas tendências reforçam a oportunidade estratégica da Onirix.

Com o lançamento do DreamSync agendado para 2026, a empresa quer ser autofinanciada no terceiro ano e até 2030, ser uma marca de renome em Portugal e no mundo que utiliza a neurotecnologia para ajudar a saúde mental. Acredita num futuro onde a tecnologia estará lado a lado com a mente humana, e onde o DreamSync é um dos rostos da mudança científica, do bem-estar e do desenvolvimento pessoal.

## 2. Apresentação da empresa

### 2.1. Identificação

<b>Denominação Social:</b>	Onirix, LDA
<b>Natureza Jurídica:</b>	Sociedade por Quotas
<b>Ano de Constituição:</b>	2025

<b>Nº de Identificação de Pessoa Coletiva:</b>	516789432
<b>CAE Principal:</b>	62010 – Atividades de programação informática
<b>CAE Secundário:</b>	72190 – I&D em ciências naturais e engenharia
<b>Volume de Negócios Anual:</b>	120.000 € (ano 1)
<b>Dimensão da Empresa:</b>	Microempresa
<b>Dimensão do n.º Colaboradores/as:</b>	2 (fundadoras)

## 2.2. Localização

<b>Sede:</b>	Mirandela
<b>Telefone:</b>	+351 278 123 456
<b>Telemóvel:</b>	+351 933 138 962; +351 969 408 535
<b>Promotor:</b>	Alice Alves e Anita Teixeira
<b>Correio eletrónico:</b>	contacto@onirix.com
<b>URL:</b>	www.onirix.pt

## 2.3. Historial da empresa

A Onirix nasceu em 2025, a partir de uma ideia desenvolvida por duas alunas do Instituto Politécnico de Bragança, no âmbito da unidade curricular de Inovação e Empreendedorismo. O projeto teve como foco a aplicação da Inteligência Artificial à saúde mental, explorando a captação e interpretação de sonhos como uma nova fronteira de autoconhecimento e apoio clínico.

Com base nesta visão, as fundadoras Anita Teixeira e Alice Alves criaram um conceito empresarial inovador, combinando tecnologia e bem-estar emocional. O objetivo da Onirix é contribuir para o avanço da investigação científica em saúde mental e oferecer ferramentas que aproximem a ciência da experiência humana, promovendo novas abordagens terapêuticas e desenvolvimento pessoal.

## **2.4. Missão**

A missão da empresa é criar uma tecnologia inovadora que através da ajuda da neurociência e da IA, ajude as investigações para a saúde mental.

## **2.5. Visão**

A visão da Onirix é tornar-se, até 2030, uma referência nacional e internacional na área da neurociência aplicada à saúde mental, contribuindo para o desenvolvimento de soluções inovadoras que melhorem a qualidade de vida das pessoas.

## **2.6. Valores**

Os valores da Onirix são:

- Nova inovação responsável: Criamos de uma tecnologia que faz a diferença nas vidas das pessoas com problemas na saúde mental;
- Ética e privacidade: Respeitamos nos limites da mente humana e na proteção dos dados pessoais dos clientes, sendo os estudos só usados para cada cliente.
- Sustentabilidade e Responsabilidade Social: Procuramos gerar um impacto positivo, não apenas económico, mas também social e ambiental. Sendo assim as tecnologias usadas, serão sustentáveis e acessíveis a todos os clientes interessados.
- Transparência e Confiança: Tentamos construir relações baseadas na honestidade, no respeito e numa comunicação clara. Queremos que

cada cliente e investigador confie plenamente na Onirix e no seu grande propósito.

## **2.7. Objetivos gerais**

Atualmente, os objetivos gerais da empresa são os seguintes:

- Lançar o DreamSync até 2026;
- Estabelecer parcerias científicas e clínicas;
- Alcançar sustentabilidade financeira no 3º ano;
- Promover tecnologia inovadora.

### 3. Atividade desenvolvida

#### 3.1. Produtos e/ou serviços

Produto/Serviço	Descrição	Principais vantagens
DreamSync	<p>O DreamSync é uma máscara de dormir inteligente, que através da tecnologia de IA e neurotecnologia avançada, permite captar, interpretar e transformar as ondas cerebrais durante o sono em representações visuais.</p> <p>Este oferece um máximo conforto e precisão, estando instalado discretamente sensores de EEG (eletroencefalograma- deteta a atividade elétrica do cérebro para diagnosticar várias condições, como por exemplo, distúrbios de sono, demência, tumores cerebrais, etc...) ultrafinos que motorizam a atividade cerebral em tempo real.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Autoconhecimento Profundo:</b> Permite que os utilizadores compreendam melhor as suas condições mentais, traduzindo assim os sonhos em imagens visuais e relatórios interpretativos;</li> <li>▪ <b>Inovação Científica:</b> Este produto vai permitir abrir novas possibilidades de investigação na neurociência e psicologia, fornecendo dados objetivos sobre a atividade cerebral durante o sono;</li> <li>▪ <b>Conforto e Usabilidade:</b> O design ajustável e confortável em formato de uma máscara de dormir, que vai proporcionar conforto total durante toda a noite sem interferir tanto na investigação como também na qualidade do sono do utilizador;</li> <li>▪ <b>Apoio à Saúde Mental:</b> Este vai ser uma ferramenta complementar para psicólogos, terapeutas e psiquiatras, permitindo que estes possam compreender os padrões emocionais e acompanhar as evoluções dos estudos da saúde mental, de forma mais objetiva.</li> </ul>

#### 3.2. Principais clientes

Os principais clientes da Onirix são principalmente:

- Os profissionais de saúde mental (psicólogos, terapeutas e psiquiatras)
- Instituições de investigação e ensino (Universidades e centros de investigação em neurociência)
- Utilizadores Individuais interessados em explorar mais a fundo a sua saúde mental.

Em termos de distribuição esperada:

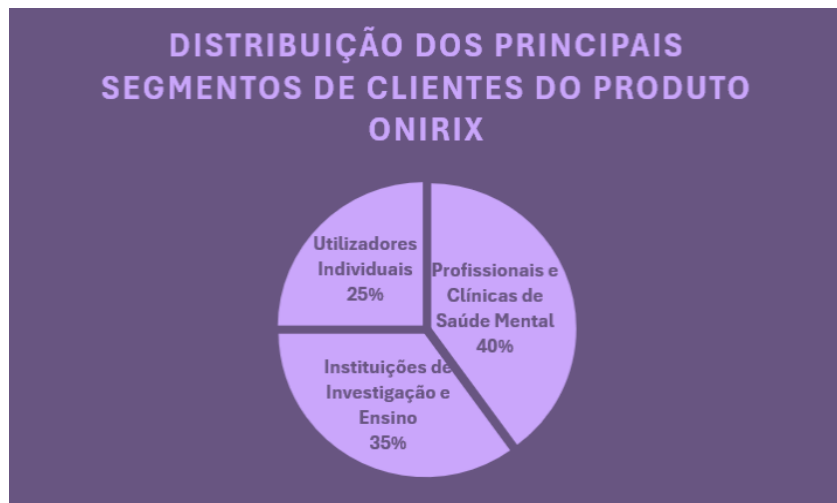


Ilustração 1 - Distribuição Esperada

Fonte: Elaboração Própria

### 3.3. Mercados alvo

O produto DreamSync, desenvolvido pelo Onirix, pretende posicionar-se num mercado emergente, combinando a tecnologia, neurociência e saúde mental.

O primeiro foco seria num mercado ligado à Saúde Mental, que enfrenta uma crescente procura de soluções inovadoras devido aos elevados níveis de stress, ansiedade e distúrbios do sono, presente na sociedade. Este produto surge como uma ferramenta tecnológica de apoio ao autoconhecimento e análise terapêutica, oferecendo assim, uma nova forma de compreender estes problemas

Além deste mercado, o produto posiciona-se no mercado da investigação científica, proporcionando novas oportunidades de estudo e desenvolvimento nesta área, levando a avanços relevantes na saúde mental dos consumidores.

Por fim, a DreamSync pretende alcançar também o mercado do consumidor individual, direcionado a clientes que mostram interesse em explorar os próprios sonhos e viver experiências imersivas. Isto vai permitir recolher feedback contínuo dos utilizadores, promovendo uma evolução e melhoria constante do produto.

### 3.4. Principais fornecedores

Fornecedor	Localidade/Contacto	Produto/Serviço	Caraterísticas
<b>NeuroTech Components, Lda.</b>	Porto <a href="https://www.racius.com/insignals-neurotech-lda">https://www.racius.com/insignals-neurotech-lda</a>	Atividades de investigação, desenvolvimento e comercialização de tecnologias baseadas em neuroengenharia.	Com alguns sensores de EEG ultrafinos e com sua alta precisão de leitura dos sinais cerebrais, vai permitir recolher a situação dos sonhos.
<b>Glintt (Global Intelligent Technologies)</b>	Sede em Sintra <a href="https://cotecportugal.pt/pt/quem-somos">https://cotecportugal.pt/pt/quem-somos</a>	Software de Inteligência Artificial	Manutenção dos algoritmos de IA responsáveis pela interpretação das ondas cerebrais.
<b>SleepWell Textiles</b>	Guimarães	Materiais têxteis e espuma hipoalergénica	Produção para a estrutura da máscara de dormir (DreamSync).
<b>EFACEC</b>	Porto <a href="https://www.efacec.com/pt/efacec/quem-somos">https://www.efacec.com/pt/efacec/quem-somos</a>	Bateria e módulos de energia	Soluções energéticas com baterias seguras
<b>MINDERA</b>	Porto <a href="https://mindera.com/portugal">https://mindera.com/portugal</a>	Armazenamento dos dados e criação de um software para a pesquisa	Soluções para armazenar os dados dos clientes (os sonhos neste caso) e também a criação de um software para que os parceiros possam trabalhar na pesquisa

### 3.5. Parcerias

Parceiro	Tipo de Parceria	Benefícios e Proveitos Resultantes
<b>Instituto Politécnico de Bragança (IPB)</b>	Investigação	Acesso a laboratórios e docentes na integração de estagiários, na área de da neurociência e saúde mental.



<b>IEEP – Instituto de Emprego e Formação Profissional</b>	Empreendedorismo na área	Estágios financeiros, incentivos e programas de apoio da criação e desenvolvimento da Onirix.
<b>OPP- Ordem dos Psicólogos Portugueses</b>	Parceiro no setor da Saúde Mental	Acesso às boas práticas e normas éticas, colaboração em estudos experimentais.
<b>MINDERA</b>	Parceiro Tecnológico	Desenvolvimento de um software para a análise dos sonhos e também como suporte técnico
<b>Centros e Clínicas de Psicologia</b>	Parceria Profissional/ Testes Clínicos	Feedback real para a melhoria do DreamSync e para testes com os clientes envolvidos.

## **4. Análise da envolvente externa**

### **4.1. Contexto macroeconómico**

A análise do contexto macroeconómico é essencial para compreender as condições da Onirix e como irá desenvolver as suas atividades e avaliar as oportunidades e constrangimentos que o ambiente externo pode gerar.

Com isso, foi analisado alguns indicadores importantes divulgados pelo site do Banco de Portugal, para ajudar nesta questão.

Acerca do Crescimento Do Produto Interno Bruto (PIB), de acordo com o Banco de Portugal, estes preveem um crescimento económico de 1,9% em 2025, refletindo assim uma expansão moderada e mais estável na economia portuguesa. Com este cenário, favorece uma criação e crescimento de start-ups tecnológicas, e existência de um ambiente económico com potencial para investimento e consumo privado.

De seguida, a Inflação, sendo outro ponto importante, em Portugal deverá situar-se também nos 1,9% em 2025, segundo o Concelho das Finanças Públicas

“prevê que a economia portuguesa cresça 1,9% este ano e 1,8% em 2026” (CNN,2025).

A inflação cresce e estabiliza a pressão sobre os custos das empresas e preserva o poder de compra dos consumidores.

Consoante o Banco de Portugal, indicam que a taxa de desemprego deverá rondar os 6,4% em 2025, o que leva a um mercado de trabalho relativamente estável. Isto será um cenário favorável para a contratação de profissionais qualificados, como engenheiros informáticos, especialistas em IA e técnico de neurociência, para ajudar no desenvolvimento do produto.

Por fim, para o mesmo ano, estima-se que o rácio da dívida publica situe próximo dos 90% do PIB, segundo análises externas da CaixaBank Research. Além disso, o valor encontra-se numa trajetória decrescente, reforçado a confiança

dos investigadores e no clima económico mais favorável, para as iniciativas inovadoras.

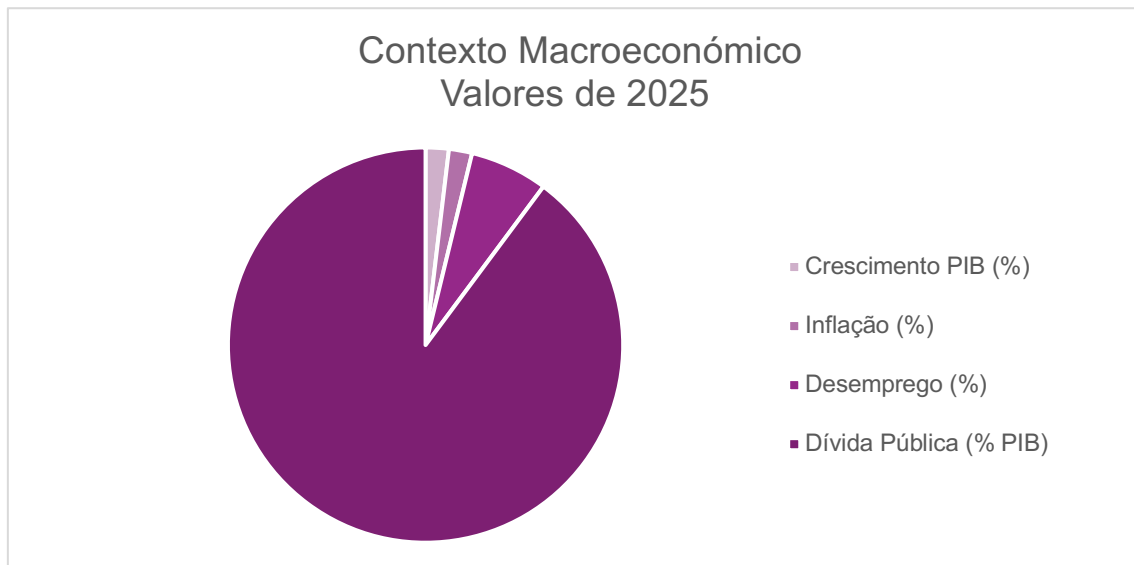


Ilustração 2 - Valores de 2025 no Contexto Macroeconómico

Fonte: Elaboração Própria

## 4.2. Caraterização regional

A Onirix, enquanto start-up tecnológica especializada em soluções de saúde mental baseada na neura tecnologia e IA, irá ter a sua origem e sede operacional na região de Trás-os-Montes, mais especificamente no Distrito de Bragança. Assim, tornar-se fundamental compreender o seu contexto regional em que a empresa se insere, sendo esta influenciada diretamente na disponibilidade de recursos humanos, infraestruturas de apoio ao empreendedorismo e oportunidades de crescimento.

O distrito de Bragança, situando-se no nordeste de Portugal, é caracterizado por uma baixa densidade populacional, envelhecimento demográfico e alguma dispersão territorial. Apesar disto, a região tem vindo a investir no desenvolvimento tecnológico e na captação de talento dos jovens através da instituição de ensino superior, como o IPB, que desenvolve um papel essencial na inovação regional.

O IPB é destacado pela oferta formativa nas áreas da informática, engenharia, tecnologia de saúde e ciências sociais, como também pela forte aposta em

projetos de investigação aplicada. Estas vantagens vão permitir uma forte estratégia para Onirix, já que facilita o acesso a estagiários, investigadores, laboratórios especializados e potenciais parcerias científicas.

Para o apoio nas infraestruturas e empreendedorismo, a região dispõe de estruturas relevantes para o desenvolvimento de start-ups, tais como:

- O Brigantia EcoPark apoia empresas inovadoras oferecendo cowork, laboratórios e acompanhamento técnico;
- NERBA – Associação Empresarial de Bragança, que promove iniciativas de apoio ao setor empresarial regional;
- Centro de Inovação do IPB, é um espaço dedicado ao desenvolvimento de projetos tecnológicos e desenvolvimento de conhecimentos.

Com estas infraestruturas, vai permitir criar um ecossistema regional favorável ao crescimento de empresas tecnológicas, como a Onirix, sendo uma start-up com uma base científica.

Sendo assim, a região de Bragança apresenta um bom ambiente propício para o desenvolvimento de projetos tecnológicos numa fase inicial, transmitindo tranquilidade, custo de vida reduzido e forte apoio institucional.

#### **4.2.1. Caracterização sociodemográfica**

A análise sociodemográfica constitui um elemento essencial para compreender a posição do produto DreamSync no mercado. Recorreu-se a dados oficiais disponibilizados pela PORDATA, referentes ao ano 2024, permitindo caracterizar as famílias, a sua estrutura etária e os níveis de escolaridade da população residente. Estes são relevantes para identificar os perfis dos potenciais utilizadores, segmentando-os para a adoção do objetivo da empresa, acerca do bem-estar e saúde mental.

#### **Distribuição das famílias por tipo:**

Em 2024, registaram-se em Portugal cerca de 4,1 milhões de famílias tradicionais, destacam-se as três categorias relevantes:

- **Famílias Unipessoais:** representam aproximadamente 1 milhão, ou seja, cerca de 24,8% do total. Está associado ao crescimento do envelhecimento demográfico e a maior vida autónoma individual;
- **Famílias com filhos:** cerca de 30% das famílias, sendo uma categoria em redução devido á baixa natalidade e ao adiantamento da parentalidade;
- **Famílias sem Filhos:** representa maior restante da população, evidenciando uma tendência crescente associada ao envelhecimento e também às mudanças sociais.

Esta distribuição é particularmente relevante para o projeto do produto DreamSync, uma vez que famílias unipessoais e indivíduos que vivem sozinhos tendem a querer soluções tecnológicas de bem-estar e autocuidado.

Acerca deste ponto não foram encontrados gráficos a representar os dados, só informações dos mesmos, mas para tentar aproximar e perceber melhor a análise foi retirado um gráfico do PORDATA com informações das famílias que se tornam mais pequenas, publicado em abril em 2024:

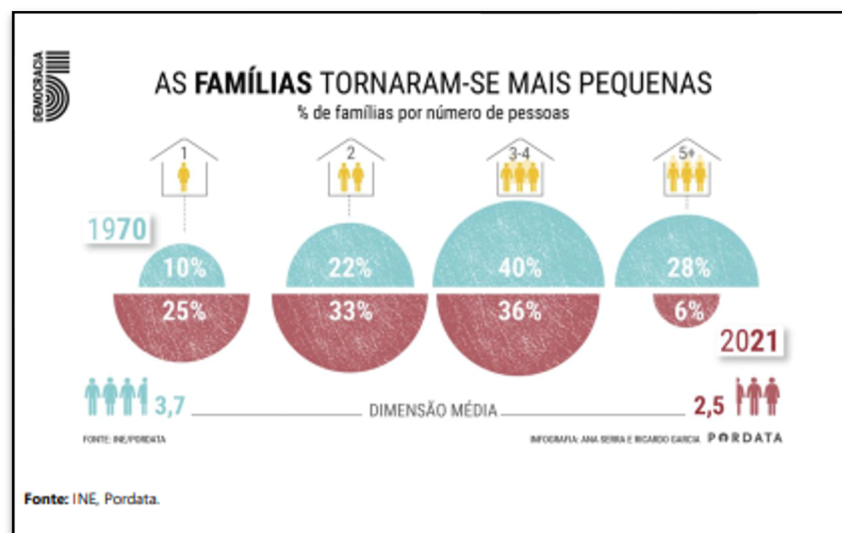


Ilustração 3 - Gráfico PORDATA sobre Famílias

Fonte: PORDATA

### Distribuição da população por grupos etários:

De acordo com o PORDATA em 2024 a estrutura etária reforça a tendência para o envelhecimento populacional:

- 0-14 anos: - 1,9%
- 15-64 anos: 63 %
- + 65 anos: 24%

A predominância da população na idade ativa (63%) cria um mercado mais recetivo a tecnologias inovadoras para a melhoria do bem-estar e saúde mental.

Por outro lado, o elevado peso da faixa de mais de 65 anos demonstra que não é tanto relevante para esta investigação, só futuramente o DreamSync for como apoio no sono.

Como não foi possível achar gráficos para todos os dados indicamos acima, foi criado um próprio para ser mais fácil a interpretação dos mesmos.

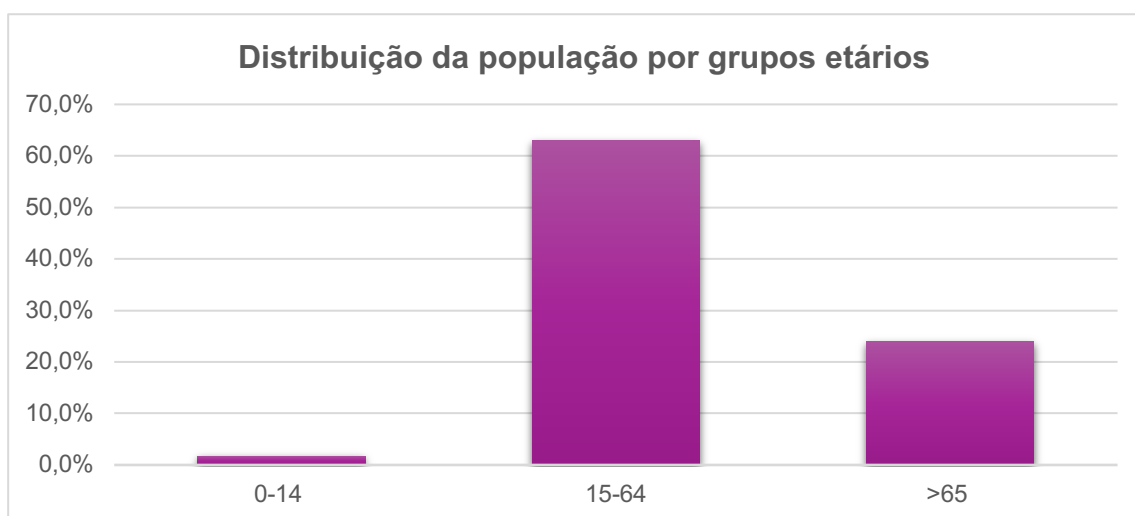


Ilustração 4 - Distribuição da População por grupos etários

Fonte: Elaboração Própria

### **Distribuição da População Residente segundo o nível de escolaridade:**

O gráfico a baixo mostra a proporção de indivíduos com o nível de escolaridade até ao ensino básico que permanece elevado em Portugal, sobretudo nas faixas etárias mais velhas.

Os grupos etários dos 55-64 anos apresentam valores superiores (entre 64,9% e os 59,3%) devido às trajetórias educativas anteriores, que depois deram à e superior no país.

Entre os mais jovens (20-24 anos) os valores são substancialmente mais baixos (entre 13,1% e 8,3%) mostrando que existe uma melhoria clara na qualificação das gerações recentes.

Esta distribuição etária tem algum impacto direto no mercado consumidor, pois públicos mais velhos tendem a ter menor literacia digital e menor adesão a produtos mais tecnológicos, enquanto as mais jovens apresentam maior escolaridade e estão mais recetivos á adoção destes novos produtos e serviços.

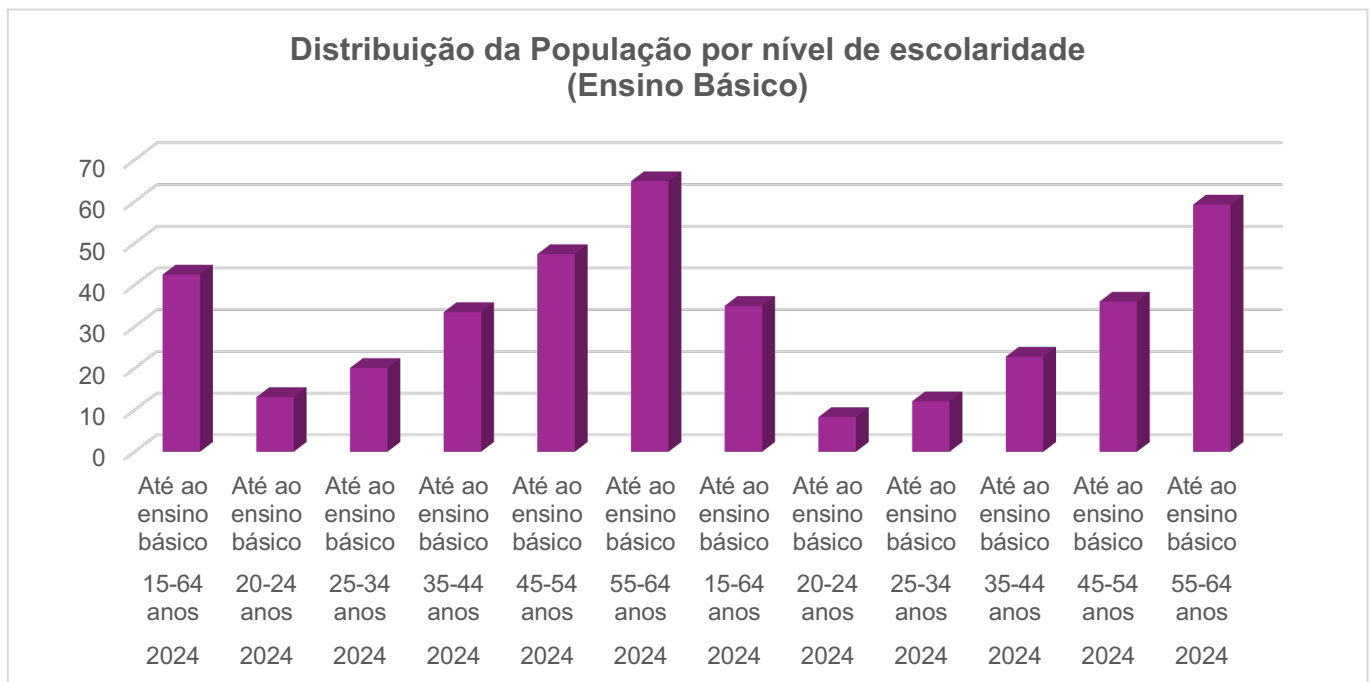


Ilustração 5 - Distribuição da População (Ensino Básico)

Fonte: Elaboração Própria

Acerca dos indivíduos com o nível de escolaridade do ensino secundário, o gráfico apresenta uma distribuição composta entre os diferentes grupos etários.

O valor mais elevado observa-se nos jovens dos 20-24 anos com o valor de 38,7%, o que confirma a consolidação do ensino secundário como um nível mínimo de qualificação para as gerações mais recentes.

Nos restantes grupos etários, os valores variam de forma relativamente estável entre os 17% e 22%, mostrando que grande parte dos adultos não prosseguiu os estudos para além do ensino secundário, sobretudo os indivíduos dos anos 2000.

O grupo do 55-64 anos apresenta, assim, o valor mais baixo (17%) refletindo as limitações que tinham ao acesso à educação prolongada.

Esta distribuição indica que as gerações mais jovens possuem os níveis de escolaridade mais elevados e maior adoção às tecnologias, o que influencia diretamente o uso dos produtos, como a da nossa start-up. Ao contrário dos mais velhos, como já referido, tendem a ter maior resiliência a novas tecnologias, permitindo a adoção de novas estratégias para estes casos.

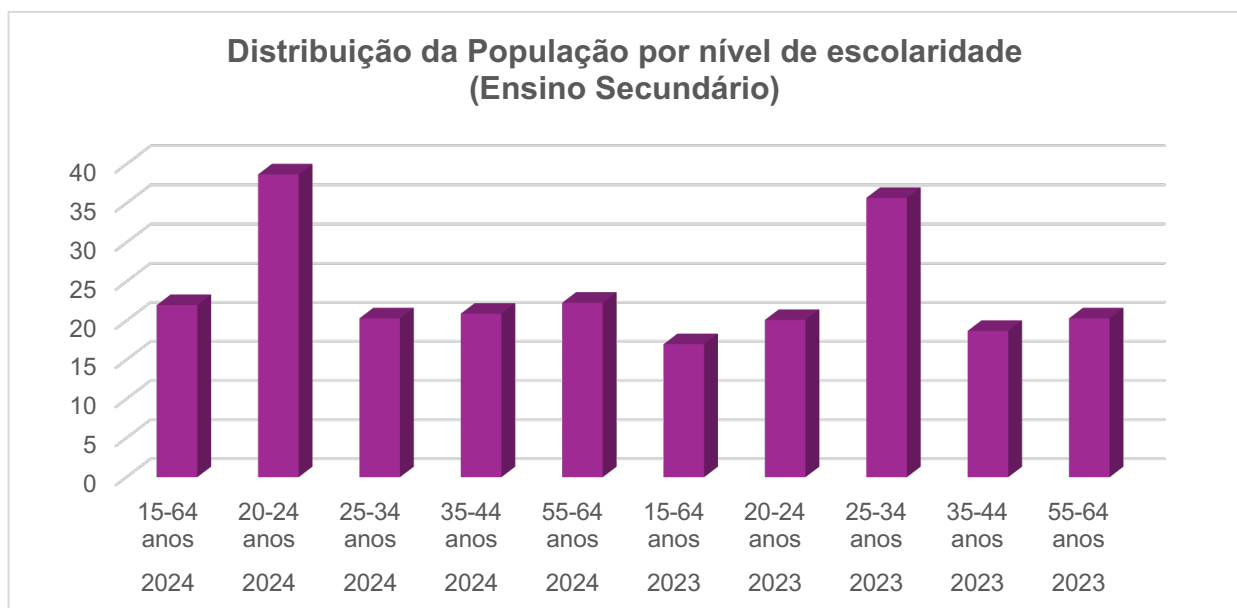


Ilustração 6 - Distribuição da População (Ensino Secundário)

Fonte: Elaboração Própria

Por fim, o último nível de escolaridade relativo ao ensino superior em Portugal, vemos que as faixas etárias mais jovens apresentam percentagens superiores de que a faixa etária mais velha.

O grupo dos 25-34 anos, revela os níveis mais elevados de qualificação superior, indicando o impacto das políticas de expansão do ensino superior, como também o aumento da procura do mesmo.



Em contraste, observa-se uma redução progressiva nas faixas etárias dos 55-64 anos, mostrando o seu contexto histórico ao acesso ao ensino superior que era mais restrito, pela falta de necessidade de qualificações avançadas para o mercado de trabalho na época.

Esta tendência tem implicações no processo socioeconómico, pois gerações mais qualificadas revelam maior predisposição para as atividades profissionais ligadas ao conhecimento e maior propensão à utilização de tecnologias e serviços especializados. Já os grupos mais velhos tendem então optar pelos serviços e produtos mais básicos, sem estar ligados à tecnologia, sendo assim para estes, mais fácil a adesão.

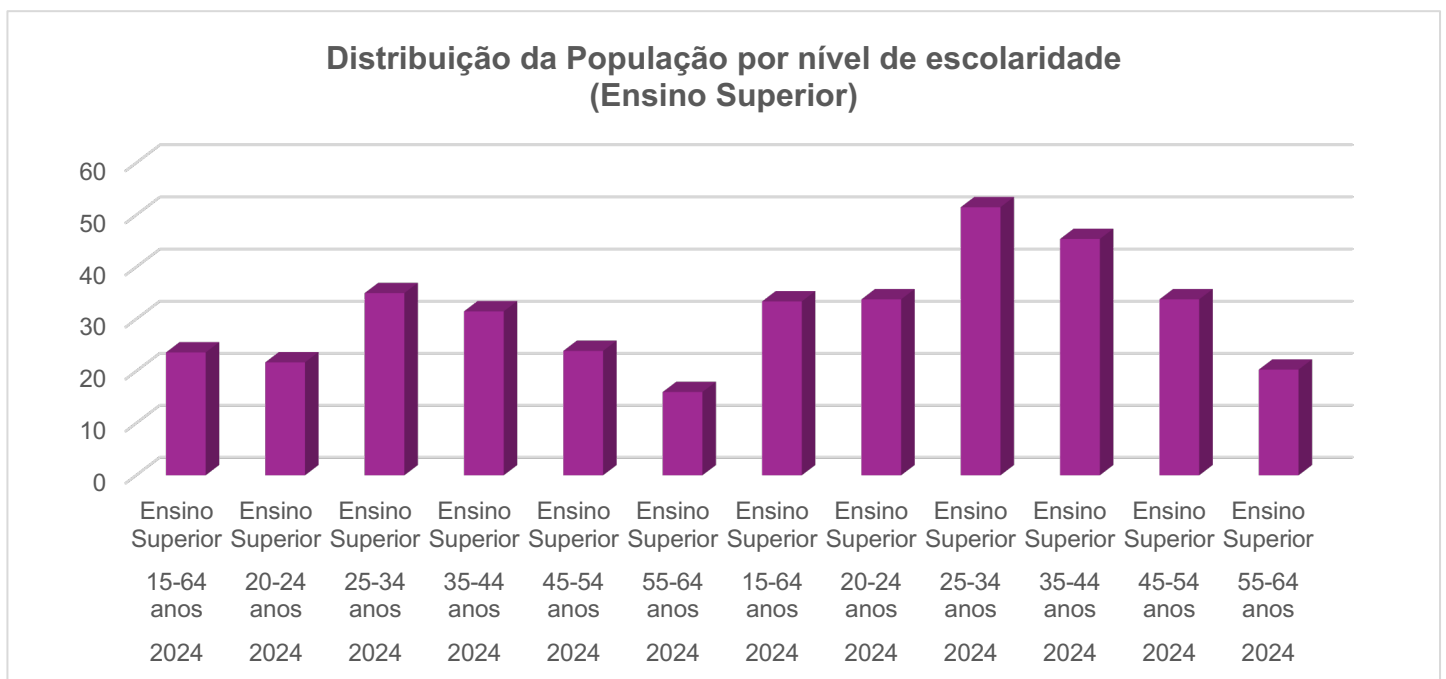


Ilustração 7 - Distribuição da População (Ensino Superior)

Fonte: Elaboração Própria

#### 4.2.2. Caracterização sócio económica

Esta caracterização apresenta a distribuição da população ativa residente em Portugal no ano de 2024, desagregada por género, a população empregada por setor de atividade e por fim a população desempregada. Estes são fundamentais para a compreensão da estrutura do mercado do trabalho nacional, para ajudar no desenvolvimento do projeto da DreamSync.

## Distribuição da população ativa por género:

### População Ativa Masculina

Relativamente ao género masculino, a população ativa no total teve um registo de 2.760,9 milhares de indivíduos em 2024. Em termos percentuais revela um crescimento de 1,0% face a 2023. Este aumento, embora modesto, surge como uma ligeira expansão da participação dos homens no mercado de trabalho.

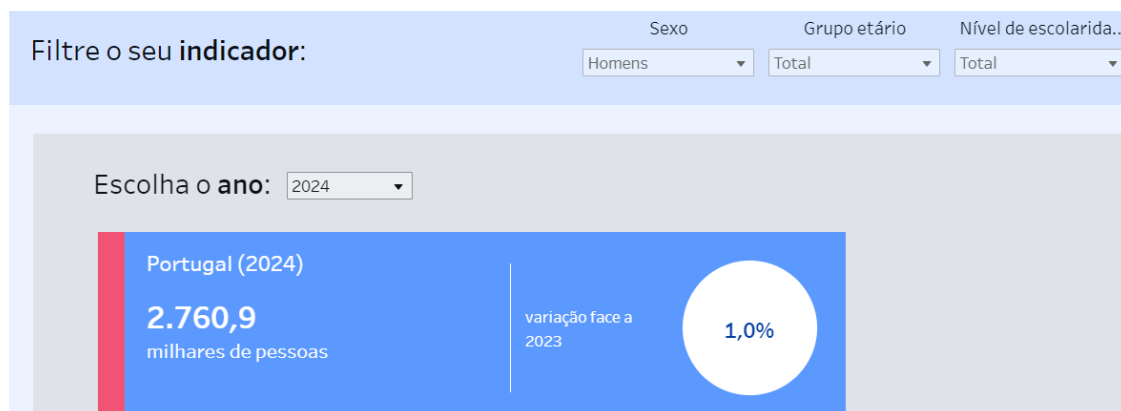


Ilustração 8 - Dados do PORDATA relativo ao género Masculino

### População Ativa Feminina

Por sua vez, a população ativa feminina em 2024 teve um valor total de 2.702,5 milhares de indivíduos. No que toca em termos percentuais este demonstrou um valor de 1,3% face a 2023. Tendo assim um crescimento de 0,3 pontos percentuais superior ao género masculino, indicando que existe uma maior taxa da incorporação de mulheres no mercado de trabalho.

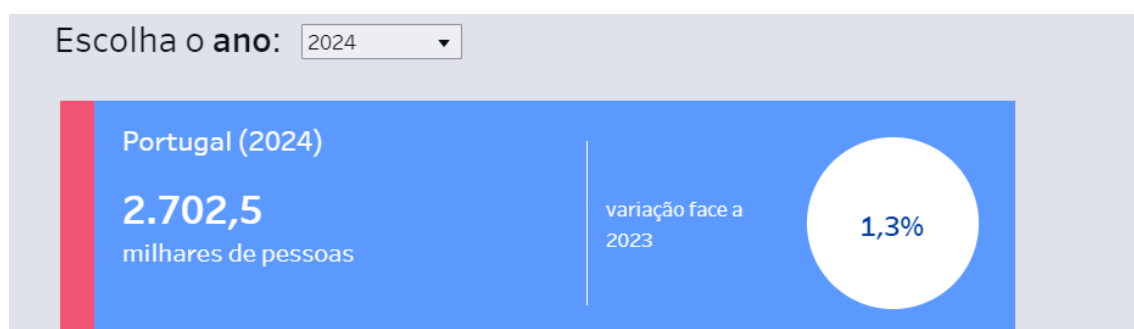


Ilustração 9 - Dados do PORDATA relativo ao género Feminino

**Distribuição da população empregada por setor de atividade:**

O gráfico evidencia uma marcada concentração da população no setor terciário que representa cerca 72% do total, dados relativos ao ano de 2023, confirmando que existe um forte predomínio das atividades de serviços na economia portuguesa, como o comércio, turismo, educação, saúde e tecnologias. O setor secundário, apresentou um valor aproximadamente 25 %, o que mantém ainda um papel relevante ligado à indústria e à construção, embora que exista uma capacidade de acompanhar o crescimento dos serviços. Por fim, o setor primário, com apenas 3%, reflete que existe uma contínua redução do peso da agricultura e pesca na estrutura económica do país, com consequência das novas modernizações e mecanizações.

Para as empresas inovadoras como a Onirix, que se inserem no setor dos serviços ligados a soluções tecnológicas, este cenário revela uma grande oportunidade significativa. A predominância do setor terciário, traduz no mercado laboral mais qualificações e receção à adoção de ferramentas digitais, realidade aumentada e plataformas digitais, que estão ligadas à transformação do mesmo. Além disso, a digitalização acelerada dos serviços cria condições favoráveis para o crescimento de empresas, como a Onirix, que oferecem experiências interativas e tecnologias aplicadas à área da educação e indústria.

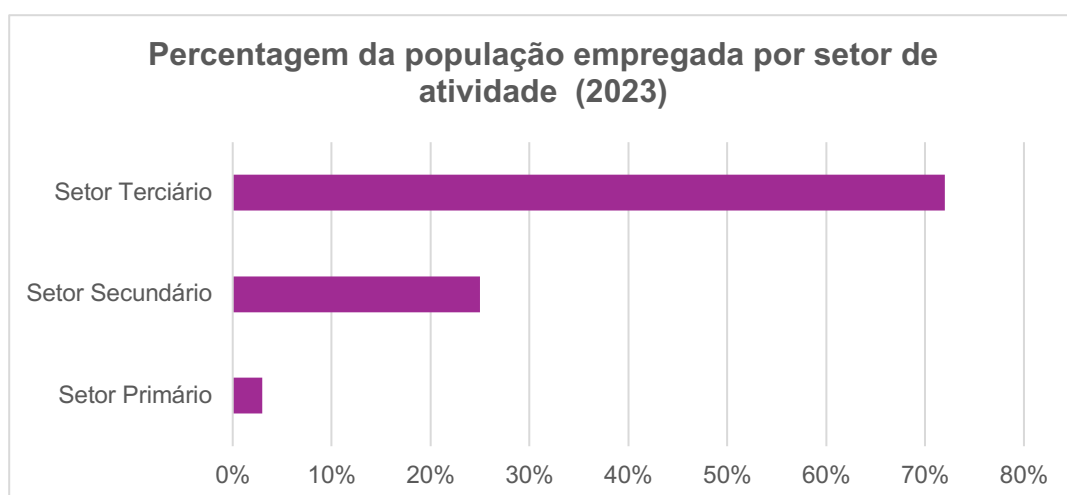


Ilustração 10 - % População Empregada

Fonte: Elaboração Própria

### Distribuição da população desempregada

Este gráfico mostra a diferença na distribuição da população desempregada entre homens e mulheres. Podemos ver que os homens representam uma proporção ligeiramente superior de desemprego face às mulheres. Esta diferença poderá estar ligada às transformações setoriais no emprego, particularmente nos setores onde a presença masculina é predominante, na indústria e construção. Por outro lado, o desemprego feminino mantém ligação aos desafios persistentes à conciliação familiar, à segregação profissional e à maior presença em setores com vínculos laborais precários.

No contexto de empresas tecnológicas, como a Onirix, esta dinâmica revela um mercado de força de trabalho disponível e diversificado, reforçando a importância de estratégias de recrutamento mais frequentes, como também formações tecnológicas que respondam às necessidades de requalificação tanto de homens como de mulheres.

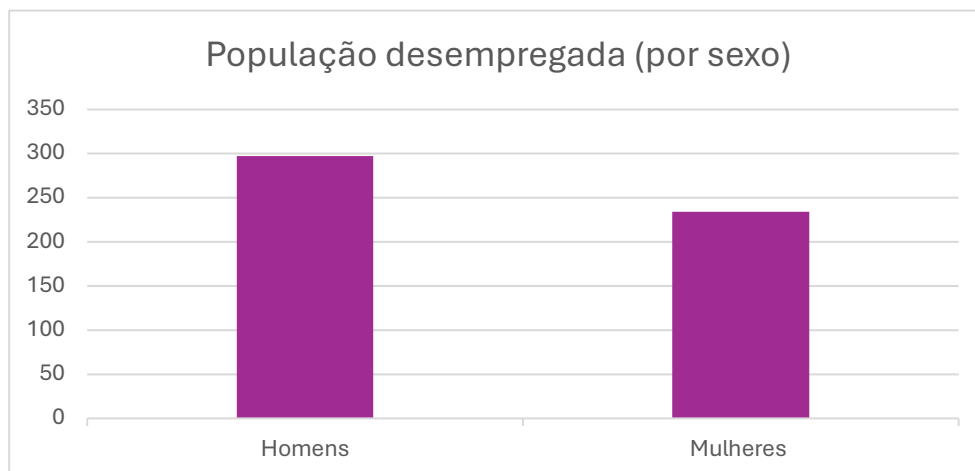


Ilustração 11 - População Desempregada (por sexo)

Fonte: Elaboração Própria

### 4.3. Grau de atratividade do setor (5 Forças de Porter)

O grau da atratividade de um setor é avaliado e realizado através do Modelo das 5 Forças de Porter (1980), pois permite compreender a dinâmica competitiva e o potencial de uma empresa. Este modelo analisa cinco dimensões muito fundamentais sendo estas: a rivalidade entre os concorrentes, ameaça de entrada de novos concorrentes e ameaça de produtos substitutos. Este conjunto de forças determinam a competitividade estrutural do setor em questão e a sua capacidade de gerar valor económico.

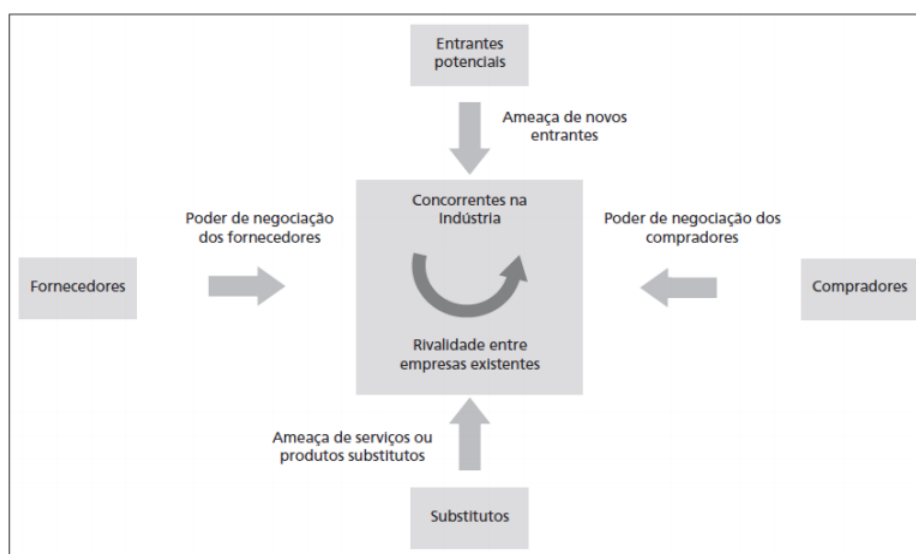


Ilustração 12 - 5 Forças de Porter da Onirix

Fonte: Elaboração Própria

No caso da Onirix podemos ver:

#### **Rivalidade entre Concorrentes**

A rivalidade do setor das tecnologias imersivas é bastante elevada, devido à crescente presença de empresas tanto nacionais como internacionais especializadas neste tipo de tecnologia. A competição baseia-se sobretudo na inovação, na qualidade visual e velocidade de implementação.

As grandes empresas, como Google, Meta, Apple, empresas de software 3D e start-ups altamente inovadores, aumentam a pressão competitiva neste mercado. A Onirix, para se diferenciar, aposta na personalização da experiência, na flexibilidade e nas soluções

---

orientadas por profissionais da área tanto da saúde como também da tecnologia e inovação.

### **Poder Negocial dos Clientes**

No poder negocial dos clientes, também apresenta valores elevados. As empresas que vão trabalhar em conjunto com a Onirix têm acesso a várias soluções, incluindo ferramentas que são gratuitas e de baixo custo. Têm também elevado conhecimento tecnológico e exigem numa integração rápida e eficaz, como também preços competitivos.

Além disso, o ciclo de decisão tende ser a longo prazo, com análises comparativas e algumas solicitações de demonstrações.

A Onirix reduz esta pressão, através do valor acrescentado que são os conteúdos altamente imersivos, o suporte técnico sempre ativo e especializado e por fim à capacidade de adaptação para diferentes setores de atividade.

### **Poder Negocial dos Fornecedores**

No poder negocial dos fornecedores é moderado. A Onirix depende bastante dos seus fornecedores para a realização do seu negócio, por tecnologias cloud, modelação em 3D, motores gráficos e um hardware equilibrado com todos os dispositivos.

Grande parte destes recursos são relativamente amplos no mercado, o que reduz o poder dos fornecedores e permite que estes não impõem preços elevados ou condições desfavoráveis.

Contudo, no caso da Onirix, esta realidade altera-se, uma vez que a empresa depende de um conjunto de serviços tecnológicos fornecidos pelos seus externos. Esta necessidade abrangente reduz a margem de substituição e conduz a um menor poder negocial por parte da Onirix, aumentando a sua vulnerabilidade na variação dos preços e limitações técnicas.

### **Ameaça de entrada de Novos Concorrentes**

A ameaça de entrada de novos concorrentes pode tender ser no início moderada, mas depois é elevada.

---

---

A área desta realidade é especialmente atrativa devido ao aumento do mercado global e à digitalização das empresas. O setor desta empresa tem algumas barreiras de entrada que devem ser respeitadas, sendo baixas, para não haver complicações:

- Primeiro, o conhecimento técnico avançado no setor;
- Segundo, a capacidade de inovação contínua;
- Em terceiro, o investimento em hardwares e testes antes e durante do ciclo do produto;
- Por fim, equipas multidisciplinares.

Start-ups tecnológicas e empresas de desenvolvimento web, podem facilmente tentar entrar neste mercado com mais soluções simplificadas. A diferenciação e o domínio tecnológico são importante para a Onirix para manter sempre a sua vantagem competitiva.

### **Ameaça de Produtos Substituídos**

Neste último ponto deste modelo, a ameaça dos produtos substitutos para a Onirix é elevada.

A tecnologia que é apresentada nesta empresa, pode ser usada também em outras que oferecem também experiências interativas, como:

- Vídeos em 3D ou animados;
- Imagens Virtuais,
- Aplicações de realidade Virtual;
- Ferramentas de visualização web;
- Simulações virtuais.

Se estas alternativas forem mais económicas e suficientemente eficazes podem sim substituir a necessidade que a Onirix quer apresentar no mercado. Para contrariar esta ameaça, esta tem de apostar na criação de experiências únicas e mais personalizadas e com um elevado impacto visual que aumentem o *engagement* e resultados nas empresas.

---

#### 4.4. Análise da concorrência

O setor das aplicações digitais de bem-estar e autoconhecimento apresenta uma concorrência fragmentada, com várias soluções alternativas. No caso da Onirix, é possível identificar três grandes grupos:

Tipo de Concorrente	Exemplos	Descrição	Limitações face a Onirix
<b>Apps de interpretação automática de sonhos</b>	DreamApp	Aplicações que oferecem interpretações através de uma palavra-chave	Interpretação Genérica, sem acompanhamento profissional, pouca personalização
<b>Apps de bem-estar</b>	Calm	Focadas em meditação, gestão emocional e autoconhecimento	Não têm interpretação de sonhos, não utilizam a IA para a sua análise
<b>Concorrência indireta (conteúdos online)</b>	Vídeos no Youtube	Informação dispersa sobre os sonhos	Conteúdos não validados, ausência de plataforma estruturada e baixa credibilidade

#### 4.5. Conclusões da análise da envolvente externa

##### 4.5.1. Ameaças

As principais ameaças identificadas, tendo em conta a análise macroeconómica, e sociodemográfica, são as seguintes:

- Crescimento rápido de apps de IA: que podem originar novos concorrentes com algumas funcionalidades semelhantes.
- Falta de segurança dos utilizadores em relação ao uso de dados pessoais: já que depois de recolher os sonhos dos mesmo, estes podem estar ligados a vidas emocionais pessoais, que não podem ser reveladas publicamente.
- Risco de substituição de ferramentas gratuitas: como sites e vídeos com interpretações não especializadas.
- Evolução tecnológica acelerada: pode exigir atualizações constantes e pedirem elevados custos de desenvolvimento.



- O poder negocial elevado das maiores lojas de aplicações: Google Play e App Store.

#### **4.5.2. Oportunidades**

As oportunidades observadas neste mercado e na envolvente externa são substanciais, devido às tendências tecnológicas e sociodemográficas:

- Aumento da procura do bem-estar emocional e desenvolvimento pessoal;
- Aumento crescente dos consumidores de aplicações de IA;
- Crescimento do mercado da Realidade Aumentada, que permite criar experiências únicas;
- O envelhecimento da população e o aumento das pessoas que vivem sozinhas, aumenta as preocupações a nível mental;
- A possibilidade de ter parcerias com profissionais de saúde mental e também instituições de ensino, para o estudo das melhores soluções.

## 5. Análise da envolvente interna

### 5.1 Análise dos recursos humanos

#### 5.1.1. Estrutura/organograma



Ilustração 13 - Organograma Onirix

Fonte: Elaboração Própria

#### 5.1.2. Quadro de pessoal

Nome	Função	Idade	Habilitações	Experiência Profissional
Alice Alves	Co-Fundadora/ Estratégia e Marketing	20	Estudante em Marketing	Trabalhou 1 ano numa agência de Marketing
Anita Teixeira	Co-Fundadora/ Operações e Inovação	20	Estudante em Marketing	Trabalhou 1 ano numa agência de Marketing
Bela Martins	Colaborador Externo Presencial - Técnico de Desenvolvimento	25	Licenciatura em Engenharia Biomédica	Trabalhou 1 ano no Burger King 1 Ano de Experiência em Investigação Aplicada (Laboratório Universitário)
Afonso Ferreira	Colaborador Externo Remoto - Técnico de Suporte/Suplente	23	Licenciatura em Engenharia Informática	Trabalhou 1 ano na Vodafone Trabalhou 1 ano no Banco de Portugal

### 5.1.3. Descrição de funções e competências

<b>Departamento:</b>	<b>Gestão e Desenvolvimento de Produto</b>
<b>Função:</b>	Co-Fundadora / Estratégia e Marketing – Alice Alves
<b>Chefia:</b>	Fundadoras
<b>Substituído por:</b>	Co-Fundadora – Anita Teixeira
<b>Funções subordinadas:</b>	Não aplicável
<b>Habilitações   Qualificações mínimas:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estudante de Marketing</li> <li>• Competências: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacidade de organização;</li> <li>- Planeamento estratégico;</li> <li>- Facilidade de comunicação;</li> <li>- Marketing digital e tradicional;</li> <li>- Desenvolvimento de proposta de valor;</li> <li>- Coordenação de parcerias.</li> </ul> </li> <li>• Outros Requisitos: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Carta de condução;</li> </ul> </li> </ul>	
<b>Descrição da função:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Definir estratégia de lançamento e promoção do DreamSync;</li> <li>• Criar planos de marketing e comunicação;</li> <li>• Gerir relacionamentos com clientes e parceiros (laboratórios, clínicas, universidades);</li> <li>• Analisar o mercado e identificar oportunidades de crescimento;</li> <li>• Organizar apresentações, demonstrações e materiais promocionais.</li> </ul>	

### Observações:

Para além das responsabilidades mencionadas, Alice Alves irá também assumir tarefas administrativas, em conjunto com a co-fundadora Anita Teixeira.

<b>Departamento:</b>	<b>Gestão e Desenvolvimento de Produto</b>
<b>Função:</b>	Co-Fundadora / Operações e Inovação – Anita Teixeira
<b>Chefia:</b>	Fundadoras
<b>Substituído por:</b>	Co-Fundadora – Alice Alves
<b>Funções subordinadas:</b>	Não aplicável
<b>Habilitações   Qualificações mínimas:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estudante de Marketing</li> <li>• Competências: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacidade de organização;</li> <li>- Planeamento de projetos de inovação;</li> <li>- Facilidade de comunicação;</li> <li>- Gestão de recursos e processos;</li> <li>- Pesquisa de tendências;</li> <li>- Experiência do cliente.</li> </ul> </li> <li>• Outros Requisitos: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Carta de condução;</li> </ul> </li> </ul>	
<b>Descrição da função:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acompanhar desenvolvimento do DreamSync em colaboração com fornecedores e parceiros tecnológicos;</li> <li>• Garantir a coerência da marca e da experiência do cliente;</li> </ul>	

- Participar na criação de estratégias de crescimento e expansão;
- Contribuir para documentação do projeto e apresentações académicas.

#### Observações:

Para além das responsabilidades mencionadas, Anita Teixeira irá também assumir tarefas administrativas, em conjunto com a co-fundadora Alice Alves.

<b>Departamento:</b>	<b>Desenvolvimento e Produto</b>
<b>Função:</b>	Colaborador Externo Presencial – Técnico de Desenvolvimento
<b>Chefia:</b>	Fundadoras
<b>Substituído por:</b>	Colaborador Externo Remoto
<b>Funções subordinadas:</b>	Não aplicável

#### Habilitações | Qualificações mínimas:

- Engenharia Biomédica
- Competências:
  - Programação de software;
  - Integração de sensores EEG;
  - Desenvolvimento de algoritmos de IA;
  - Teste de protótipos.
- Outros Requisitos:
  - Carta de condução;

#### Descrição da função:

- Desenvolver e otimizar o software DreamSync;

- Integrar o hardware EEG com a plataforma de IA;
- Testar protótipos e validar funcionalidades;
- Participar em reuniões de planeamento e demonstrações presenciais;
- Apoiar a equipa de marketing na apresentação técnica do produto a clientes.

#### Observações:

Não aplicável

**Departamento:** Desenvolvimento e Produto

**Função:** Colaborador Externo Remoto – Técnico de Suporte / Suplente

**Chefia:** Fundadoras

**Substituído por:** Colaborador Externo Presencial

**Funções subordinadas:** Não aplicável

#### Habilitações | Qualificações mínimas:

- Licenciatura em Engenharia Informática
- Competências:
  - Suporte técnico;
  - Manutenção de software;
  - Troubleshooting (resolução de problemas);
  - Atualização de plataforma.
- Outros Requisitos:
  - Carta de condução;

#### Descrição da função:

- Substituir o colaborador presencial em caso de ausência ou picos de trabalho

- Dar suporte remoto no desenvolvimento e manutenção da plataforma DreamSync
- Auxiliar na resolução de problemas técnicos e atualização de software
- Colaborar na integração de melhorias e funcionalidades adicionais

**Observações:**

Não aplicável

#### 5.1.4. Valorização profissional

Elemento da Equipa	Formação Base	Formações Complementares	Competências Aplicáveis	Valorização para a Onirix / Contributo Direto
<b>Alice Alves</b> Co-Fundadora (Estratégia e Marketing)	Estudante de Marketing	Cursos de Marketing Digital (Google/Meta)  Workshops de Comunicação Empresarial e Pitching	Organização; planeamento estratégico; comunicação; marketing digital e tradicional; gestão de parcerias	Define a estratégia de lançamento do DreamSync;  Cria planos de marketing;  Gere relações com clientes e parceiros;  Produce materiais promocionais.
<b>Anita Teixeira</b> Co-Fundadora (Operações e Inovação)	Estudante de Marketing	Workshops em Gestão de Projetos e Inovação  Cursos de Pesquisa de Tendências	Organização; gestão de recursos; planeamento de inovação; comunicação; experiência do cliente; análise de tendências	Acompanha o desenvolvimento técnico do DreamSync;  Garante a coerência da marca;  Melhora a experiência do utilizador;  Contribui para documentação técnica.
<b>Colaborador Externo Presencial</b>	Licenciatura em	Programação aplicada a sistemas biomédicos	Programação; integração hardware/software;	Desenvolve e otimiza o software DreamSync;

Técnico de Desenvolvimento	Engenharia Biomédica	Integração de sensores EEG Formação inicial em algoritmos de IA	prototipagem; testes de validação técnica; IA aplicada	Integra sensores EEG; Realiza testes; valida funcionalidades; Transforma o protótipo em produto funcional.
<b>Colaborador Externo Remoto</b> Técnico de Suporte	Licenciatura em Engenharia Informática	Suporte Técnico Troubleshooting e Manutenção Aplicacional Atualização de Sistemas	Suporte técnico; manutenção de software; resolução de problemas; integração de melhorias	Assegura manutenção remota; Substitui o técnico presencial quando necessário; Resolve problemas técnicos;

#### 5.1.5. Higiene e segurança no trabalho

No que diz respeito às questões de Segurança, Higiene e Saúde no Trabalho na Onirix, start-up sediada em Mirandela, estas serão tratadas de forma organizada e proporcionais à dimensão da empresa (microempresa).

Gestão da SHST:

- As fundadoras, Alice e Anita, são responsáveis pela gestão dessas questões no dia a dia. Desta forma, não será necessário a contratação de uma empresa externa/especializada, visto ser escritório e teletrabalho.
- A empresa também não dispõe de um sistema de gestão certificado, ao abrigo da NP4397, mas quer pautar-se pela aplicação de boas práticas de SHST de forma ordenada.

Responsabilidades:

- Existe uma política de segurança, na medida em que cada elemento da equipa é responsável por cumprir os requisitos de segurança aplicáveis ao seu local de trabalho.



- As fundadoras zelam também pela prevenção de riscos e pela utilização adequada dos equipamentos de proteção, quando necessários.

#### Equipamentos de Proteção:

- O facto dos trabalhos se resumirem a escritório e teletrabalho, equipamentos de proteção coletiva não se aplicam.
- Equipamentos de proteção individuais, como suportes ergonómicos, óculos com proteção de luz azul e pausas programadas, são utilizados em função dos riscos existentes.

#### Sinistralidade:

- Não se conhecem quaisquer acidentes de trabalho relevantes até à data, devido à redução do número de pessoas na empresa e a natureza das atividades que estão a desenvolver.
- As fundadoras mantêm-se atentas a qualquer episódio

#### Formação e sensibilização:

- Funcionários e colaboradores externos aprenderam as regras de segurança, postura correta e prevenção de acidentes.
- Também foram esclarecidos sobre emergências, sabendo assim, atuar em caso de incêndio ou ferimento ligeiro.

Desta forma, a Onirix pretende ter um local de trabalho seguro e saudável, mesmo sendo uma microempresa.

Qualquer alteração no número de colaboradores ou nas operações irá resultar numa atualização nas medidas de prevenção e equipamentos de proteção serem adequados.

#### **5.1.6. Política de recrutamento**

A Onirix adota uma estratégia de recrutamento prática, direta e meritocrática, que naturalmente reflete a sua dimensão e a fase inicial de desenvolvimento. Este processo é assegurado pelas fundadoras que traçam os contornos das

necessidades da empresa e definem os perfis mais adequados para cada necessidade. A prioridade passa por encontrar pessoas que tenham competências técnicas que complementem as das fundadoras, principalmente nas áreas da engenharia, informática e desenvolvimento do produto, para que a DreamSync se desenvolva de forma sólida e inovadora.

O recrutamento é essencialmente feito via ferramentas online, como o LinkedIn, Net-Empregos e/ou Indeed, e também através de contactos diretos com o ensino superior, para que possam encontrar jovens talentos. A Onirix também preza a colaboração com o IEFP (Instituto do Emprego e Formação Profissional).

O processo de seleção começa pela análise do currículo, e é seguida de uma entrevista pessoal, onde se avaliam os conhecimentos técnicos, como a capacidade do candidato para se enquadrar na cultura e na visão inovadora da empresa.

#### **5.1.7. Política de avaliação e de remuneração**

A Onirix encontra-se numa fase inicial, pelo que o seu programa de desempenho tem vindo a ser elaborado de forma gradual, com base em objetivos discutidos pelas fundadoras e pelos colaboradores externos. O acompanhamento tem uma perspetiva qualitativa, valorizando o cumprimento de prazos, a qualidade do trabalho, a capacidade de surpreender e a colaboração entre a equipa. No futuro, a empresa quer implementar um processo mais estruturado de acompanhamento de desempenho, com indicadores quantificáveis e avaliações regulares, que permita alinhar as expectativas de cada um com estratégia da empresa.

A política de retribuição da Onirix é clara e objetiva, e é definida de acordo com a função desempenhada, do nível de responsabilidade e da experiência de cada funcionário. Embora tome como ponto de partida o acordo de empresa, a companhia pretende criar pacotes de valor competitivo dentro das suas possibilidades, que valorizem o talento e a entrega. Os colaboradores externos

são contratados sob a forma de prestação de serviços, com valores proporcionais à carga horária e ao padrão da tarefa técnica que executam.

A empresa tenciona, numa fase mais madura do projeto, introduzir esquemas variáveis, nomeadamente de bónus por aquisição de objetivos, estimulação à criação e participação em lucros. Neste momento nada disso existe, mas também não existem esquemas complementares de segurança nacional, nem vantagem extra como seguros de saúde ou educação, devido à sua essência de start-up.

Contudo, a Onirix preocupa-se com o seu bem-estar e com o seu work-life balance, e desculpa-se com a flexibilidade de horários, a possibilidade de trabalhar remotamente e a chance de aprender de forma contínua, nomeadamente a partir de formação e workshops associados às áreas de marketing, inovação e tecnologia.

## **5.2. Análise dos recursos técnicos**

### **5.2.1. Instalações**

A Onirix trabalha num escritório com cerca de 40m<sup>2</sup> situado num só piso, concebido para apoiar o trabalho de desenvolvimento tecnológico, criação de conteúdos, gestão da empresa e demonstração do DreamSync. Apesar de não se tratar de um espaço industrial, o escritório foi distribuído em zonas com funções específicas que refletem a cadeia de valor da empresa.

<b>Secção</b>	<b>Descrição das funcionalidades</b>
<b>Escritório das Co-Fundadoras</b>	Área para funções administrativas, de marketing, planeamento estratégico, suporte documental e descoberta de oportunidades.
<b>Escritório do Colaborador Presencial</b>	Uma mesa de escritório para um utilizador destinada a trabalho de programador, gestor de dados, analista de sistemas e help desk.

<b>Sala de Reuniões / Espaço Comum</b>	Espaço para reuniões internas, apresentações a parceiros, tardes de brainstorming e demonstrações do DreamSync.
<b>Zona de Cozinha (apoio)</b>	Kitchenette ao dispor da equipa, utilizada em pausas ou apoio a pequenas reuniões.
<b>Casa de Banho</b>	Instalação sanitária de uso de colaboradores e visitantes.

## Implantação dos Equipamentos

Enquanto empresa tecnológica, os “equipamentos” são essencialmente computadores e mobiliário de escritório e a distribuição é a seguinte:

### Escritório das Co-Fundadoras

- Secretárias em L, possibilitando várias tarefas ao mesmo tempo (gestão, escrita e planeamento).
- Cadeiras de escritório ergonómicas.
- Quatro estantes para documentos administrativos, processos do projeto, materiais de marketing e comunicação e arquivos de atas e contratos.



Ilustração 14 - Escritório das Co-Fundadoras (3D)

Fonte: Elaboração Própria

### Escritório do Colaborador Presencial

- Secretária individual
- Computador de alto desempenho.

- Estante de apoio com documentação técnica necessária para o seu desenvolvimento.



Ilustração 15 - Escritório Colaborador (3D)

Fonte: Elaboração Própria

### Sala de Reuniões

- Mesa de centro grande.
- 6 cadeiras.
- Estante para roteiros de demonstração, material de apoio, acessórios para apresentações e atas das reuniões.



Ilustração 16 - Sala de Reuniões (3D)

Fonte: Elaboração Própria

### Cozinha

- Balcão.
- Pequenos eletrodomésticos.
- Mesas para pequenos intervalos.



Ilustração 17 - Cozinha (3D)

Fonte: Elaboração Própria

### **Fluxos de materiais e circulação**

A Onirix não ida com materiais físicos pesados, mas existe um fluxo de funcionamento que garante organização e eficiência:

- A documentação administrativa é armazenada e consultada nas estantes do escritório das co-fundadoras.
- A documentação técnica está agregada no escritório do colaborador, junto aos computadores de desenvolvimento.
- Os materiais de demonstração são levados para a sala de reuniões sempre que necessário para, por exemplo, ensaios internos, apresentações a parceiros, sessões de teste com utilizadores.
- O circuito é simples, direto e pensado para um laboratório de investigação e desenvolvimento.

### **Instalação elétrica**

O espaço está equipado com uma instalação elétrica condizente com o tipo de atividade com desenvolvida.

### **Potência Instalada**

Na ordem dos 10kVa, de forma a suportar computadores de alta performance, equipamentos de rede, iluminação LED e eletrodomésticos.

### Potência Contratada

6,9kVa, valor típico para escritórios pequenos e suficiente para as cargas simultâneas que normalmente existem.

### Potência Consumida

Consumo médio estimado é 3 a 4kVa, dependendo de quantos computadores estão ligados, se estão a fazer tarefas intensivas (ex.: processamento de dados) e/ou se estão a utilizar equipamentos de suporte

O dimensionamento atual é adequado e permite ainda algum crescimento moderado.

### 5.2.2. Planta do espaço

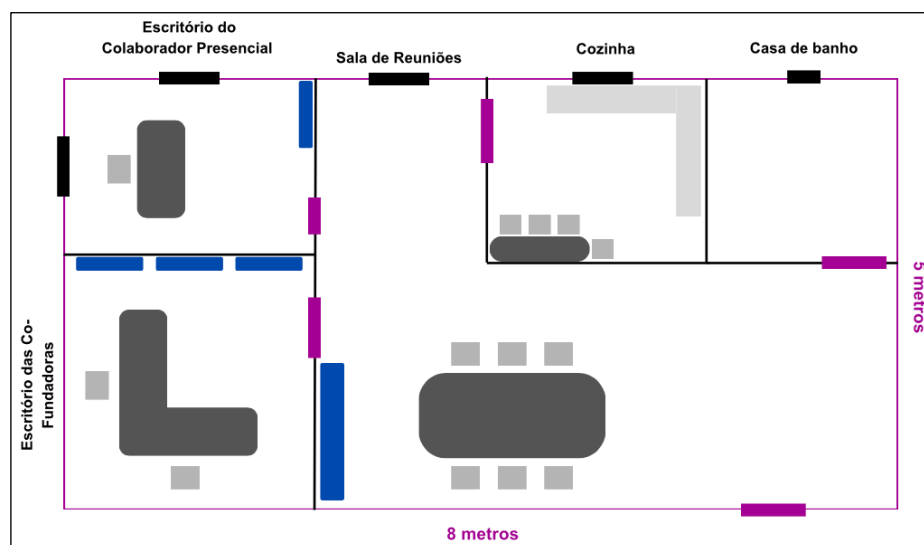


Ilustração 18 - Planta do Espaço Onirix (vista aérea)

Fonte: Elaboração Própria



Ilustração 19 - Planta do Espaço Onirix (3D)

Fonte: Elaboração Própria

A planta ilustrada mostra a disposição dos 40m<sup>2</sup> da sede da Onirix, pensados para facilitar o dia-a-dia, a partilha de conhecimentos e a organização dos arquivos. Esta recorre a um esquema cromático específico:

- Portas – cor-de-rosa
- Janelas – preto
- Estantes – azul
- Mesas/Secretárias – cinzento-escuro
- Cadeiras – cinzento médio
- Balcões da cozinha – cinzento-claro

No lado esquerdo da planta estão dois postos de trabalho. No topo está o Escritório do Colaborador Presencial e este espaço é pensado para um trabalho de desenvolvimento, análise e realização de tarefas individuais mais focadas.

Logo a baixo, encontra-se o gabinete das Co-Fundadoras, um espaço onde se debatem as questões de gestão, marketing e planeamento.

Ao centro da planta está a Sala de Reuniões que permite a organização de apresentações e reuniões com parceiros.



Por cima da sala de reuniões, encontra-se a Zona da Cozinha e esta serve de apoio à equipa, pensado para que esta possa realizar pequenas refeições quando pouco tempo há.

Por fim, no lado direito da planta localiza-se a Casa de Banho, cujo acesso é feito de forma independente. A sua localização permite confidencialidade e ainda garante que o percurso principal não está condicionado aos gabinetes e sala de reuniões.

No global esta planta representa uma solução equilibrada e funcional, e que está alinhada com a realidade da Onirix, com um forte foco na produtividade, organização de arquivos assim como na eficiência da circulação.

### **5.2.3. Processo e meios produtivos**

#### **5.2.3.1. Descrição dos equipamentos**

A empresa não possui equipamentos industriais tradicionais, pois a sua atividade passa pelo desenvolvimento de software, incorporação de hardware biomédicos e operação em ambiente virtual. Em contrapartida, dispõe de um conjunto de equipamentos de produção e suporte que permitem desenvolver, testar e validar as soluções disponibilizadas.

#### **Equipamentos por departamento**

##### **1. Desenvolvimento de Software**

- Computadores de alta performance para programação, modelação e análise de dados. Estes têm uma capacidade de execução de software de análise neuronal, ambientes de I&D e grandes simulações.

Utilidades consumidas: Energia 0,4–0,6 kWh/h (por workstation)

##### **2. Testes e Validação**

- Kits EEG para registar os sinais cerebrais de um utilizador num ambiente controlado, tendo a capacidade de um registo contabilizando entre 4 e 32 canais, consoante o modelo, sendo possível testar um sinal contínuo por 2 a 8 horas.

Utilidades consumidas: Energia <10W; consumíveis (eletricidade de baixa potência e ligações USB)

- Sensores Complementares (movimento, respiração, EDA). É utilizado para registos biométricos sincronizados com o software.

Utilidades consumidas: Energia mínima (baixa potência e consumíveis residuais)

### 3. Infraestruturas Digitais/Servidores

- Servidor NAS onde permite armazenar os dados dos utilizadores, backups, versões de software e bases de dados próprias. Tem capacidade de armazenamento entre 8 e 20 TB com redundância RAID.

Utilidades consumidas: Energia permanente de 20–40W; rede interna

- Routers, Switches e Sistema de Rede Interna, que permitem uma rede interna estável para desenvolvimento colaborativo e o acesso ao servidor.

Utilidades consumidas: baixa potência

### 4. Administrativo e de Operações

- Equipamentos de apoio (impressoras, Computadores, Sistemas de Videoconferência). Estes apoiam nos processos administrativos, comerciais e documentais técnicos.

Utilidades consumidas: baixa potência pontual e consumíveis básicos.

## Resumo das Capacidades e Utilidades Consumidas

Equipamento	Capacidade de Produção/Utilização	Utilidades Consumidas
Computadores de Alta Performance	Desenvolvimento de software e processamento intensivo	Energia 0,4–0,6 kWh/h
Kits EEG	Captação biométrica (4–32 canais)	Energia <10W; consumíveis

Sensores Complementares	Monitorização fisiológica	Energia mínima
Servidor NAS	Armazenamento 8–20TB; backups	Energia 20–40W; rede
Rede Interna (Switches/Routers)	Comunicações e sincronização	Energia baixa
Equipamentos Administrativos	Documentação e operações	Energia; consumíveis

### 5.2.3.2. Planeamento e gestão da produção

Embora não tenha uma linha de produção/montagem, a Onirix dispõe de um sistema para supervisionar a construção do DreamSync, assegurando controlo, qualidade e produtividade.

Para isso, existem fichas técnicas do software, do protótipo e dos sensores suportados, que apresentam em detalhe a estrutura do produto, constituída pelo modo de aquisição EEG (ondas cerebrais), pelo módulo de interpretação com IA e pelo módulo de visualização que produz os vídeos.

Todos os erros, melhorias ou novos requisitos são registados em ferramentas como o Notion, Trello ou GitHub, permitindo um controlo e acompanhamento exaustivo. Para cada nova versão do software, existem casos de teste de validação, assegurando a sua qualidade antes de ser utilizado no mercado.

A gestão do trabalho distribui-se entre vários locais: o desenvolvimento é feito pela equipa externa, os testes são levados a cabo pelas fundadoras em conjunto com a equipa, e o marketing e documentação são assumidos pelas fundadoras.

O planeamento da produção é feito mensalmente, revisto semanalmente, e a monitorização das tarefas é feita através de ferramentas como o Trello ou Asana. As principais tarefas planeadas incluem o desenvolvimento do software, testes com sensores EEG, a conceção de materiais promocionais e a preparação de demonstrações para parceiros e clientes.

Poderão ocorrer mudanças de plano devido a constrangimentos técnicos, a necessidade dos parceiros como terapeutas ou laboratórios, ou face à disponibilidade da equipa externa. Todo o processo é apoiado por ferramentas informáticas que permitem gerir projetos e controlo de versão de forma simples e rápida.

A monitorização da produção fica garantida pelo registo temporal do trabalho feito, através de timesheets da equipa externa, e pelo acompanhamento das funcionalidades concluídas, por concluir ou com defeitos. São produzidos relatórios mensalmente de progresso, e todos os testes efetuados após alterações relevantes do software ficam documentados, assegurando transparência, qualidade e rastreabilidade em todas as fases do desenvolvimento do DreamSync.

#### **5.2.3.3. Manutenção**

Como a empresa trabalha com hardware e software, o plano de manutenção da Onirix está mais virado para hardware, servidores e software.

Existe uma manutenção preventiva que engloba os power computers, o servidor NAS e os EEG kits, e que garante que estes equipamentos estão a funcionar de forma correta e também, ajuda a que estes equipamentos tenham uma vida útil mais longa. A manutenção do software cabe aos colaboradores externos e todos os registos das intervenções ficam em formato digital, isto é, atualizações, resolução de problemas e substituições de pequenos materiais.

A manutenção preventiva é composta pela limpeza do equipamento do equipamento, atualização do software e verificação do desempenho do mesmo e esta é feita uma vez por mês.

A manutenção corretiva ocorre sempre que algo deixa de funcionar e normalmente é feita pelo técnico externo. Existe uma shutdown ao ano reservada, onde durante uma semana fazem auditoria ao sistema, reordenam os dados e fazem uma limpeza geral a todos os equipamentos.

Todos os downtimes dos equipamentos, incluindo os computadores de desenvolvimento, o servidor e dispositivos EEG, são registados num sistema, ficando documentados os motivos de avaria, o tempo de downtime e o material que foi usado para fazer aquela reparação.

Sempre que é preciso, um colaborador externo remoto substitui o técnico que está lá, assegurando que o trabalho é feito sem interrupções significativas.

## 5.2.4. Logística

### 5.2.4.1. Fluxograma de compra

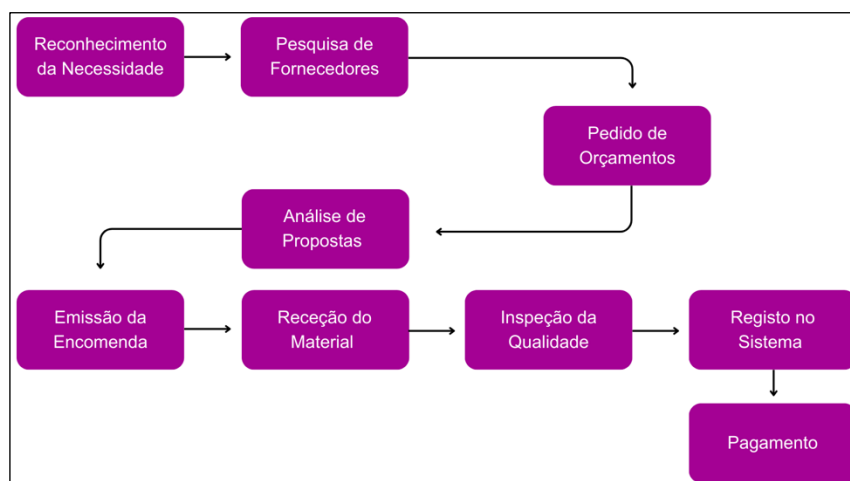


Ilustração 20 - Fluxograma de compra

Fonte: Elaboração Própria

O processo de compras da Onirix começa com o reconhecimento da necessidade, que pode consistir em sensores EEG, componentes eletrónicos, software ou outro tipo de recursos técnicos essenciais à criação do DreamSync.

Segue-se a pesquisa de fornecedores e pedido de orçamentos. As propostas recebidas são analisadas tendo em conta a qualidade, preço, prazo e fiabilidade e é efetuada a escolha do fornecedor que melhor reúne os requisitos, procede-se à emissão da encomenda. A receção do produto é complementada com uma verificação de qualidade.

Por fim, o processo fica concluído com o registo interno da operação e o pagamento

#### 5.2.4.2. Fluxograma de venda

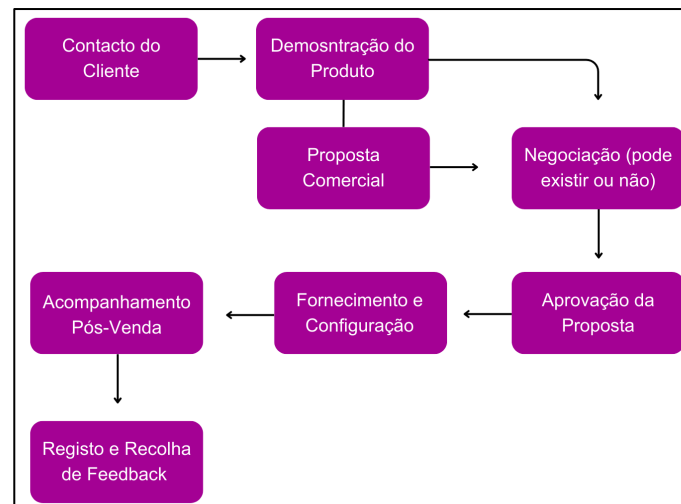


Ilustração 21 - Fluxograma de venda

Fonte: Elaboração Própria

O processo de vendas começa com a prospeção de potenciais clientes, como clínicas, psicólogos, terapeutas, laboratórios do sono ou universidades.

Depois de uma demonstração prática do DreamSync é feita uma proposta comercial em função das necessidades do cliente. Segue-se a negociação e, depois de o cliente a aceitar formalmente, segue a entrega e instalação do equipamento.

A Onirix acompanha o cliente no pós-venda, dando apoio técnico e recolhendo o feedback do cliente para a melhoria contínua. Todo o processo fica registado no sistema, o que também facilita a gestão e otimização da operação no futuro.

#### 5.2.5. Qualidade

- **Sistemas de Gestão de Qualidade**

A Onirix não ainda possui um sistema de gestão certificado segundo a norma ISO 9001, visto ser uma start-up em início de atividade. No entanto, a empresa respeita vários princípios desta norma, adotando ainda ao nível interno,

organização, controlo e melhoria contínua que se traduzem numa maior qualidade do produto e dos serviços prestados.

A documentação existente inclui procedimentos simples, registos eletrónicos e planos de verificação adaptados a uma atividade de desenvolvimento de software, implementação de tecnologia e apoio a utilizadores.

- **Controlo da Qualidade**

O controlo de qualidade industrial não é feito, mas existem critérios de aceitação e rejeição associados a um conjunto de funcionalidades do software, à performance dos sensores compatíveis e à estabilidade do sistema. Também existe um plano de inspeção associado a ciclos de testes, que define as suas frequências, os responsáveis por os realizar e os respetivos métodos de controlo. Os testes englobam componentes técnicas, avaliações de usabilidade e de compatibilidade com o equipamento EEG.

A Onirix também possui disposições para o tratamento de não conformidades, o que inclui o registo de bugs, anomalias técnicas e dificuldades detetadas pelos utilizadores.

Existem também instruções de trabalho para a execução de atividades essenciais, como avaliação das versões do software, configurações dos dispositivos e verificação dos dados recolhidos.

- **Indicadores da Qualidade**

A empresa utiliza um pequeno, mas estruturado, conjunto de indicadores de desempenho, atuando como um “tableau de bord” simplificado. Entre estes incluem-se o número de bugs por versão, tempo médio para resolução de problemas, taxa de sucesso dos testes, número de demonstrações realizadas e aceitação pelos potenciais clientes e parceiros.

Com base nestes indicadores, são fixados para cada ano, novos objetivos de qualidade, como a diminuição do número de erros técnicos, aumento da estabilidade do sistema ou melhoria da experiência do utilizador.

- **Orientação para o Cliente**

A Onirix tem forte orientação para o cliente, sendo que esta é importante sobretudo pelo facto da empresa atuar diretamente com profissionais de saúde, como psicólogos, terapeutas e clínicas.

Existe um sistema de avaliação de satisfação dos clientes, baseando-se em questionários após as demonstrações e os testes-piloto. Toda a informação referente a reclamações é analisada e tratada, nomeadamente através de um procedimento interno, onde constam os prazos de resposta, os responsáveis e os mecanismos de resolução.

O DreamSync é acompanhado de uma série de instruções para o seu correto uso e manutenção, incluindo os guias para a sua configuração, boas práticas de utilização e recomendações de segurança. São ainda definidas garantias associadas ao serviço e ao software, assegurando apoio técnico durante o período associado.

- **Tratamento de Não Conformidades**

A Onirix possui um sistema de tratamentos de não conformidades que encontraram, ou durante testes e ensaios ou que foram comunicados pelos clientes,

Sempre que é registada uma não conformidade é dada origem a uma ação corretiva e, se for caso disso, é dada origem a uma ação preventiva, para que da mesma não volte a ocorrer outra falha. Os casos são documentados e reanalisados pelas fundadoras, em conjunto com o técnico externo responsável pelo desenvolvimento.

- **Custos da Não Qualidade**

Não existe um sistema pré-definido de cálculo de custos da não qualidade, mas a empresa regista o impacto de falhas e retrabalho em tempo de desenvolvimento, horas de assistência e atrasos nas entregas.



Estes dados ajudam a priorizar as melhorias a implementar e a diminuir os problemas recorrentes, o que contribui para uma melhor gestão de recursos.

- **Avaliação de Fornecedores**

A Onirix é uma empresa que trabalha com vários fornecedores de equipamentos (sensores EEG e componentes eletrónicos) e serviços (tecnologia). Estes fornecedores são avaliados com base em determinados critérios, como qualidade dos produtos, tempo de entrega, suporte técnico e preço.

O processo é feito uma vez por ano, e os fornecedores são classificados com base nos critérios, para uma decisão mais fácil.

Embora ainda não tenham implementado a análise ABC, a empresa sabe quais são os fornecedores-chave, aqueles que afetam diretamente o desempenho do DreamSync, e podem atribuir-lhe mais pontos no cálculo geral da pontuação dos fornecedores.

### **5.3. Sistemas de informação**

A Onirix não tem um ERP, pois a empresa ainda não é grande o suficiente para justificar ter um sistema integrado desse género. Ainda assim, conta com um conjunto de ferramentas digitais integradas, que garantem a gestão da empresa, o desenvolvimento e a operação do dia-a-dia.

Estas ferramentas passam por softwares de gestão de projetos (Trello, Asana) e de comunicação e colaboração (Google Workspace, Slack) e ferramentas de gestão de versões e desenvolvimento (GitHub). Estes softwares funcionam de forma articulada e permitem trabalhar de forma eficiente e adequada às necessidades da empresa.

Tem várias formas de fazer backups, fazendo semanalmente, recorrendo a um servidor NAS e a um armazenamento em cloud seguro, até para garantir que todas as linhas de código, a documentação e os dados da operação da empresa estão seguros. Para além disso, também tem aquela segurança a nível

informático, destaques de segurança, com antivírus, firewalls e serviços básicos de deteção, para não correr riscos de ser atacado ou perder informação.

O hardware disponível é adequado para fazer o desenvolvimento do produto, incluindo computadores de alta potência para processamento de dados, dispositivos EEG para fazer testes, equipamentos de digitalização e impressão, e um servidor que serve para armazenamento e backups. Portanto, é um bom conjunto de equipamentos que permite que o desenvolvimento do software do DreamSync desenvolva de forma eficaz e efetiva.

A Onirix também usa ferramentas da analítica e decisão, mas numa escala reduzida, apropriadas ao enquadramento jovem da empresa. Estas passam por dashboards de performance, relatórios de progresso, métricas de experimentação e sinais de qualidade apreendidos em ambientes digitais. Estes mecanismos facultam o seguimento da evolução do desenvolvimento, a identificação de padrões e a sustentação de decisões táticas associadas à melhoria do serviço e à eficiência do processo.

## 5.4. Análise previsional da performance comercial

### 5.4.1. Evolução previsional do volume de negócios anual

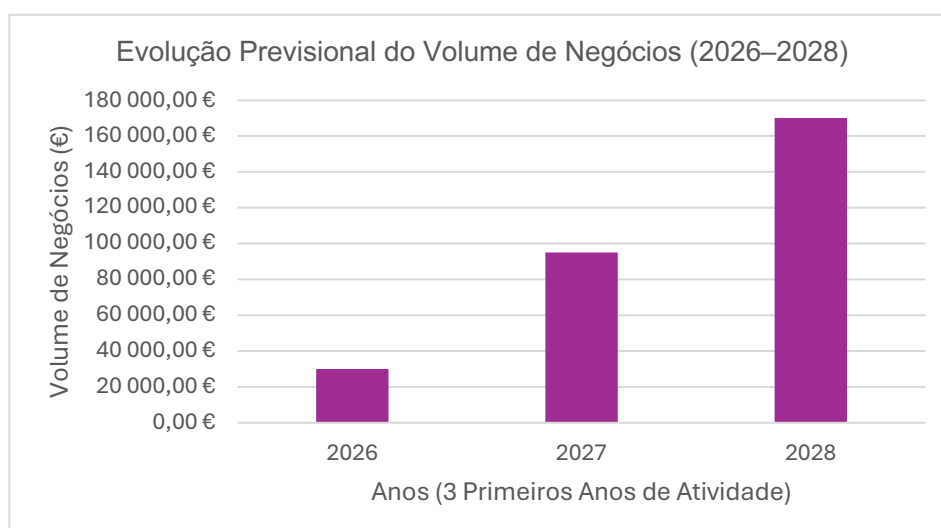


Ilustração 22 - Gráfico Evolução 2026-2028 (Fonte: Ilustração Própria)

O gráfico apresentado reflete um crescimento gradual associado ao volume de negócios da Onirix para os primeiros três anos de vida, e este é condizente com o período inicial em que o DreamSync está a dar os primeiros passos no mercado.

No primeiro ano, o volume de negócios deverá ser um valor reduzido, correspondente sobretudo à fase em que se vai testar o produto, efetuar as primeiras vendas “piloto” e formalizar parcerias com psicólogos, terapeutas e instituições de ensino superior.

No segundo ano, os proveitos deverão aumentar de forma significativa, na medida em que é impulsionado o lançamento do DreamSync, pela expansão das parcerias e pela entrada de novos segmentos mais especializados dentro do campo da psicologia clínica, da neuroterapia e da investigação académica. Este crescimento deve-se pela procura pelo seu produto e pelo facto da marca estar mais consolidada no mercado.

Já no terceiro ano, o volume de negócios deverá continuar a crescer de forma sólida, apoiado na otimização da plataforma, na melhoria constante do EEG associado ao DreamSync e na capacidade da empresa em criar uma rede vasta de clientes profissionais. Além disso, esta altura poderá representar um momento de consolidação da Onirix enquanto uma das principais referências a nível nacional no que respeita à interpretação de forma artificial dos padrões cerebrais do sono.

No seu todo, o gráfico mostra uma tendência de crescimento plausível e que faz sentido, pois reflete a trajetória natural de uma start-up de base tecnológica e especializada, desde a sua chegada ao mercado até se afirmar como uma entidade operativa e comercialmente sustentável.

#### **5.4.2. Efeito sazonalidade**

A atividade da Onirix, focada na criação e venda do software DreamSync e de serviços relacionados com a interpretação e visualização de sonhos, com

recurso a um algoritmo de IA e sensores EEG, praticamente não tem sazonalidade.

O produto não está sujeito a condições climatéricas, nem ao turismo ou épocas festivas, e a sua utilização não é limitada a determinados períodos do ano.

No entanto, é possível que exista alguma procura variável devido a eventos de divulgação científica e feiras tecnológicas ou então durante lançamentos de novas versões.

Portanto, a única constatação é de ausência de uma sazonalidade de fundo, apenas oscilações ligadas a estratégias comerciais, inovação tecnológica e visibilidade na comunidade científica.

## **5.5. Conclusões da análise da envolvente interna**

### **5.5.1. Forças**

As principais forças deste projeto são:

- Ideia inovadora suportada por IA especializada – união de interpretação de sonhos com tecnologias disruptivas, a destacar de apps de IA.
- Experiência de utilizador – aparelho de motores de IA programados para o estado emocional do utilizador que oferecem explicações mais acertadas e mais ligação.
- Suporte em Realidade Aumentada – possui uma experiência envolvente forte, mas que não é fácil de replicar rapidamente por adversários.
- Fundadores formados em Marketing – conhecem o mercado, sabem comunicar e sabem marketing digital, o que é importante para ganhar e manter utilizadores.
- Mentalidade positiva e de autoajuda – quer gostemos ou não, a saúde mental é uma tendência global e isso apoia a visão e o produto, e o mercado está a falar disso.
- Potencial de escalabilidade digital – por ser uma app, pode-se estender a outros territórios, com baixo custo de aquisição de utilizadores.

### 5.5.2. Fraquezas

Algumas das principais fraquezas internas, tendo em vista os recursos presentes e o estado atual do projeto, podem ser:

- Forte dependência de IA – o modelo de negócio é muito dependente de IA, o que obriga ao constante treino de modelos, manutenção e atualizações, o que implica uma forte aposta em recursos humanos com conhecimento técnico.
- Pequena Equipa Técnica – a empresa não apresenta muitos profissionais da área da ciência de dados, desenvolvimento móvel e segurança informática, o que pode dificultar o desenvolvimento.
- Necessidade de garantir rigor ético e de proteção de dados – como se trata de informação pessoal (sonhos, medos, emoções e hábitos) torna-se mais difícil a conformidade legal e o cuidado na sua operação.
- Falta de Notoriedade – ao ser uma marca nova, esta não possui notoriedade, o que pode dificultar a entrada no mercado.
- Dependência nas lojas de apps – a submissão e aceitação na Google Play e App Store implica taxas, regras rígidas e comissão sobre vendas, reduzindo margens.
- Poderá ser difícil em ganhar confiança no início – os utilizadores podem ter dificuldades em partilhar informação com a Onirix, sendo que é uma app recém-chegada ao mercado.

## 6. Análise SWOT

Envolvente Interna	
Pontos Fortes	Pontos Fracos
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ideia inovadora suportada por IA especializada</li> <li>▪ Experiência de utilizador</li> <li>▪ Suporte em Realidade Aumentada</li> <li>▪ Fundadores formados em Marketing</li> <li>▪ Mentalidade positiva e de autoajuda</li> <li>▪ Potencial de escalabilidade digital</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Forte dependência de IA</li> <li>▪ Pequena Equipa Técnica</li> <li>▪ Necessidade de garantir rigor ético e de proteção de dados</li> <li>▪ Falta de Notoriedade</li> <li>▪ Dependência nas lojas de apps</li> <li>▪ Poderá ser difícil em ganhar confiança no início</li> </ul>
Envolvente Externa	
Oportunidades	Ameaças
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Aumento da procura do bem-estar emocional e desenvolvimento pessoal</li> <li>▪ Aumento crescente dos consumidores de aplicações de IA</li> <li>▪ Crescimento do mercado da Realidade Aumentada</li> <li>▪ O envelhecimento da população e o aumento das pessoas que vivem sozinhas</li> <li>▪ Possibilidade de ter parcerias com profissionais de saúde mental e também instituições de ensino</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Crescimento rápido de apps de IA</li> <li>▪ Falta de segurança dos utilizadores em relação ao uso de dados pessoais</li> <li>▪ Risco de substituição de ferramentas gratuitas</li> <li>▪ Evolução tecnológica acelerada</li> <li>▪ O poder negocial elevado das maiores lojas de aplicações</li> </ul>

	<b>Pontos Fortes</b>	<b>Pontos Fracos</b>
<b>Oportunidades</b>	<p>Ofensivas/Liderar</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Plataforma distinta em IA e EEG capaz de dominar novos nichos de bem-estar digital.</li> <li>▪ Capacidade de materializar novas experiências de RA, alimentando a vanguarda da indústria.</li> <li>▪ Alavancar a sua credibilidade científica para desenvolver parcerias com universidade e profissionais de saúde mental.</li> </ul>	<p>Reorientação/Mover-se</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Alterar a abordagem para aproveitar de uma melhor forma o crescimento da procura por aplicações de IA.</li> <li>▪ Produzir materiais que sensibilizem para as limitações ao seu potencial de marketing.</li> <li>▪ Implementar características que respondam a nichos emergentes (depressão, envelhecimento, isolamento)</li> </ul>
<b>Ameaças</b>	<p>Defensivas/Defender-se</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Fortalecer a privacidade dos dados para acalmar preocupações com a privacidade.</li> <li>▪ Destacar-se das ferramentas gratuitas com ênfase na ciência, na personalização na RA.</li> <li>▪ Evoluir permanentemente para não ser ultrapassada pela velocidade da mudança tecnológica</li> </ul>	<p>Sobrevivência/Limitar riscos</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Implementar fortes medidas de privacidade para manter o compromisso dos utilizadores.</li> <li>▪ Manter orçamentos razoáveis de desenvolvimento para manter o ritmo da mudança tecnológica</li> <li>▪ Reduzir a dependência das lojas de apps (comissões, regras, descobribilidade)</li> </ul>

## 7. Business Model CANVAS

<b>Parcerias-chave</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Fornecedores de sensores EEG e outros componentes de hardware.</li> <li>Desenvolvedores externos de software.</li> <li>Profissionais da área da saúde mental.</li> <li>Universidades e institutos de investigação de neurociência.</li> <li>Empresas de cloud computing e operadores de centros de dados.</li> <li>Parceiros na área do marketing digital.</li> </ul>	<b>Atividades-chave</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Desenvolvimento do DreamSync e as suas novas funcionalidades.</li> <li>Desenvolvimento para sensores EEG e outras tecnologias emergentes.</li> <li>Processamento e aprendizagem automática de dados para gerar interpretações de sonhos com IA.</li> <li>Marketing, gestão de comunidade e aquisição de utilizadores.</li> <li>Demonstrações a parceiros e potenciais clientes.</li> <li>Apoio aos utilizadores, recolha de feedback e melhoria contínua.</li> </ul> <b>Recursos-chave</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Equipas fundadoras com fortes competências em marketing, estratégia e desenvolvimento do produto.</li> <li>Conhecimentos técnicos em IA e integração EEG.</li> <li>Hardware EEG e computadores poderosos.</li> <li>Marca DreamSync e uma identidade visual forte.</li> </ul>	<b>Oferta de valor</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Interpretação de sonhos personalizadas, suportadas por IA e com base num questionário do utilizador.</li> <li>Experiências imersivas com realidade aumentada, exclusivas no mercado.</li> <li>Plataforma simples, confiável e cientificamente informada para melhorar o bem-estar do utilizador.</li> <li>Ligação do trabalho de análise do perfil emocional com diferentes ferramentas de desenvolvimento pessoal.</li> <li>Potencial para integrar com profissionais da saúde mental para um acompanhamento mais personalizado.</li> </ul>	<b>Relacionamento</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Suporte digital direto via app e apoio ao cliente.</li> <li>Simplicidade e transparência para criar confiança na recolha de dados.</li> <li>Criação de comunidade online (blog, redes sociais)</li> </ul> <b>Canais</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>App móvel</li> <li>Website corporativo</li> <li>Redes sociais</li> <li>Eventos e workshops</li> <li>Lojas de Apps</li> </ul>	<b>Segmentos de clientes</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Utilizadores finais interessados no produto.</li> <li>Pessoas que querem conhecer os seus padrões de sonho.</li> <li>Profissionais de saúde mental que podem usá-lo como ferramenta.</li> <li>Universidades e institutos de investigação.</li> </ul> <b>Em termos geográficos</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Mercado nacional.</li> <li>Expansão para o Brasil e PALOP (proximidade linguística)</li> </ul>
<b>Estrutura de custos</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Desenvolvimento do software e manutenção.</li> <li>Custos com a equipa.</li> <li>Serviços de cloud e armazenamento seguro.</li> <li>Compra e manutenção do hardware EEG.</li> <li>Comissões das lojas de aplicações</li> </ul>			<b>Fontes de receita</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Subscrições premium na app.</li> <li>Workshops e eventos</li> <li>Parcerias com profissionais de saúde mental.</li> <li>Venda ou aluguer de kits de ensaio com sensores EEG.</li> </ul>	



## **8. Identificação dos promotores**

### **8.1. Nota Biográfica**

#### **Alice Alves**

É estudante de Marketing na EsACT-IPB, onde já tem desenvolvido excelentes competências em comunicação, pensamento estratégico e gestão de marcas. A sua experiência passa pela participação em projetos de marketing a nível académico, pelo papel ativo no Núcleo de Marketing e pelo envolvimento na organização do 1º Encontro de Alunos de Marketing.

Com um percurso internacional enriquecido pelas mobilidades Erasmus na Chéquia, na Alemanha, na Turquia, na Finlândia, na Lituânia e na Polónia, incrementou a sua capacidade de adaptação, de trabalho em equipa num ambiente multicultural e de pensamento crítico. Conta com experiência em produção de conteúdos, marketing digital, planeamento estratégico e coordenação de atividades de comunicação.

Na Onirix, desempenha o papel responsável da área de Estratégia e Marketing, ajudando a delinear a proposta de valor, o posicionamento da marca, o lançamento de campanhas de comunicação e a gestão das relações externas com parceiros estratégicos. Trata-se de uma profissional proativa, organizada e com foco na inovação.

#### **Anita Teixeira**

É estudante de Marketing na EsACT-IPB e é também Bombeira nos Bombeiros Voluntários de Felgueiras, onde desenvolveu competências como a responsabilidade, a disciplina, a gestão de stress e o auxílio a pessoas.

O seu percurso académico e extracurricular demonstra uma forte capacidade de organização, facilidade em comunicar, rápida aprendizagem de novas ferramentas e uma enorme sensibilidade para a experiência do utilizador. Participou também em ações de voluntariado, como o Banco Alimentar Contra a Fome, o que lhe deu também o sentido de missão e impacto social.

## Alice Alves



Ilustração 23 - CC da Co-Fundadora Alice Alves

# Anita Teixeira



Ilustração 24 - CC da Co-Fundadora Anita Teixeira

### 8.3. Comprovativo de Habilitações

Alice Alves



**INSTITUTO POLITÉCNICO  
DE BRAGANÇA**

**Certificado Multiusos**

Para os devidos efeitos, certifica-se que a estudante "Alice Cristina Leal Alves", com o n.º 59699, titular do documento de identificação "31457620", está matriculada no ano letivo 2025/2026, na Licenciatura em "Marketing" do Instituto Politécnico de Bragança.

Este certificado multiusos está isento de emolumentos e só é válido para efeitos militares, pensões de sangue, pensões de sobrevivência, bolsa, ADSE e ADMG, passe sub-23, subsídio familiar a crianças e jovens, IRS.

**Multipurpose Certificate**

It is hereby certified that the student "Alice Cristina Leal Alves", with the number 59699, owner of the identification document "31457620", is enrolled in the academic year 2025/2026, at the Bachelor's Programme in Marketing of the Polytechnic Institute of Bragança.


This multi-purpose certificate is free of charge and is only valid for the following purposes: military purposes, survival or blood pension, grant, ADSE or ADMG, sub-23 pass, family and child allowance, IRS.

Bragança, 07/12/2025

*Sandra Moura*  


Ilustração 25 - CH da Co-Fundadora Alice Alves

## Anita Teixeira



**ipb** INSTITUTO POLITÉCNICO  
DE BRAGANÇA

### Certificado Multiusos

Para os devidos efeitos, certifica-se que a estudante "Anita Maria Faria Teixeira", com o n.º 59704, titular do documento de identificação "30612434", está matriculada no ano letivo 2025/2026, na Licenciatura em "Marketing" do Instituto Politécnico de Bragança.

Este certificado multiusos está isento de emolumentos e só é válido para efeitos militares, pensões de sangue, pensões de sobrevivência, bolsa, ADSE e ADMG, passe sub-23, subsídio familiar a crianças e jovens, IRS.

### Multipurpose Certificate

It is hereby certified that the student "Anita Maria Faria Teixeira", with the number 59704, owner of the identification document "30612434", is enrolled in the academic year 2025/2026, at the Bachelor's Programme in Marketing of the Polytechnic Institute of Bragança.

This multi-purpose certificate is free of charge and is only valid for the following purposes: military purposes, survival or blood pension, grant, ADSE or ADMG, sub-23 pass, family and child allowance, IRS.

Bragança, 07/12/2025





Ilustração 26 - CH da Co-Fundadora Anita Teixeira

## 8.4. Curriculum Vitae

### Alice Alves



# ALICE ALVES

## ESTUDANTE DE MARKETING

### RESUMO PESSOAL

Estudante de Marketing no 3.º ano, e no último semestre realizei Erasmus, o que reforçou as minhas competências de comunicação e trabalho em equipa em contextos multiculturais. Sou proativa, adaptável e motivada por aprender e crescer em ambientes dinâmicos.

### CONTACTOS

**Telemóvel**  
+351 933 138 962

**Email**  
aliceclaves2005@gmail.com

**Morada**  
Rua da Fábrica, 247  
4580-658

### VOLUNTARIADO

**Paredes Handball Cup**  
Paredes, Porto | Julho de 2022

**Paredes Handball Cup**  
Paredes, Porto | Julho de 2023

### LINGUAS

Inglês (nível C1)

### INFORMAÇÕES ADICIONAIS

**Carta de Condução**  
dezembro de 2024

**Curso de Suporte Básico de Vida/DAE**  
Paredes, Porto - Válido até 2027 | 2022

### EDUCAÇÃO

**Licenciatura em Marketing**  
EsACT IPB | setembro de 2023 ao presente

**Mobilidade Erasmus**  
Wroclawska Akademia Biznesu | fevereiro de 2025 a junho de 2025

**Mobilidade Erasmus**  
EB2.3 de Vilela | 2019 (Lituânia); 2022 (Turquia, República Checa, Alemanha); 2023 (Finlândia)

### ATIVIDADES EXTRACURRICULARES

**Membro do Núcleo de Marketing**  
EsACT IPB | dezembro de 2024 ao presente

- Função: Presidente da Assembleia Geral

**Membro Organizador do 1º Encontro de Alunos de Marketing**  
EsACT IPB | abril de 2024

- Função: Organização e Staff

**Membro do Núcleo de Marketing**  
EsACT IPB | novembro de 2023 a dezembro de 2024

- Função: Representante dos Alunos de 1º ano

**Estudo de Música com foco em Trompete**  
Escola da Associação Recreativa e Musical de Vilela | 2012 a 2021

- Aprender leitura de música e a tocar o instrumento Trompete

**Membro da Banda de Vilela**  
Associação Recreativa e Musical de Vilela | 2017 a 2024

- Função: Trompetista

Ilustração 27 - CV da Co-Fundadora Alice Alves

## Anita Teixeira



### SOBRE MIM

Sou Bombeira no Corpo de Bombeiros Voluntários de Felgueiras e estudo em Marketing pela ESACT, Mirandela. Sou uma pessoa responsável, dedicada e criativa, com facilidade em trabalhar em equipa.

Procuro a minha primeira oportunidade profissional na área do Marketing, onde possa aplicar os meus conhecimentos e desenvolver novas competências. Tenho particular interesse em áreas como a comunicação, gestão de redes sociais e desenvolvimento de estratégias de marca.

### CONTACTOS

☎ 969408535

✉ anitateixeira62@gmail.com

 Anita Teixeira

📍 Felgueiras, Friande

## ANITA TEIXEIRA

### ▶ EXPERIÊNCIA DE TRABALHO

#### BOMBEIROS

2025

Bombeiros Voluntários de Felgueiras

### ▶ ESTUDOS

#### INSTITUTO POLITÉCNICO DE BRAGANÇA

2023-Atual

Marketing

#### ESCOLA SECUNDÁRIA E SECUNDÁRIO DE DR. MACHADO DE MATOS

2015-2023

Economia

### ▶ LÍNGUAS

INGLÊS BÁSICO

PORTUGUÊS NATIVO

### ▶ FERRAMENTAS DE SOFTWARE

REDES SOCIAIS

FACILIDADE DE APRENDIZAGEM DE NOVOS SOFTWARES

MICROSOFT OFFICE

### ▶ VOLUNTARIADO

#### BANCO ALIMENTAR CONTRA A FOME-PORTO

Gosto muito de ajudar as pessoas, portanto acho que esta atividade permitiu me crescer e gostar ainda mais, em ajudar as pessoas.

Ilustração 28 - CV da Co-Fundadora Anita Teixeira