



Unic – Tecnologia Digital

Sistema Mix For Me – M4M

Evento AA - 2004

Out/04

HISTÓRICO



Em 1999

Napster – Novo Conceito

Em 2001

- RIAA consegue fechar Napster
- **Sites não pagos** - Morpheus, Kazaa, Grokster
- **Sites pagos** - PressPlay, MusicNet, Echo, Rhapsody, Musicmatch, dotmusic, iTunes, Napster 2.0.

IDÉIA



- 1- Conceito - ter apenas “o” produto
- 2- Pagar os Direitos Autorais
- 3- Serviço acessível a todos
- 4- Preço acessível a todos

Qual seria o caminho no Brasil ?

ANÁLISE MERCADOLÓGICA

Mercado Fonográfico



Fonte:	1998	2001	2002	2003	Faturamento
IFPI	millhões (US\$)	millhões (US\$)	millhões (US\$)	millhões (US\$)	2002-2003
Mundial	38.074,70	34.491,90	32.227,90	29.875,30	-7,30%
Brasil	1.171,70	448,60	388,90	340,90	-13,31%

- Razões apontadas:
- Downloads via internet (Mundo)
- Produtos piratas no camelô (Brasil)



Pirataria

Pirataria na Internet (Downloads)

Pirataria Física (camelô)



Internet no Brasil

- População Econ. Ativa - 85 milhões de brasileiros (IBGE)
- 20 milhões de internautas (exame - 2003)
- 5,6 milhões de Residências com computadores c/acesso a Internet (IBGE - 2003)
- 1,4 milhão de usuários residenciais tem Banda Larga (IDC - 2004)
- Custo Equipamentos X Poder Aquisitivo



Pirataria Física

- 140 milhões de CDs Piratas em 2.003
- Pirataria com 60-70 % do Mercado Fonográfico (ABPD)
- Fechamento - Lojas Especializadas. (10.000 para 3.600 nos últimos 2 anos) – ABL CD/DVD
- Não há venda de catálogos (40', 50', 60', 70', 80', 90').

Razões Apontadas

- Proliferação e Institucionalização da figura do camelô.
- Falta de Fiscalização e Instrumentos de Controle.
- Acesso a meios de gravação digital.



Concorrência

Internet:

- Tem acesso a **qualquer produto**.
- O usuário precisa de **equip., provedor, banda larga, Cd.**
- **Limitado** a internautas.

Camelô

- O usuário tem acesso a um **"pacote" de produtos**.
- A **rede de distribuição** é enorme.
- Produto vendido tem **"baixa" qualidade**.



UNIC e o SISTEMA –Mix For Me

PREMISSAS

- Respeito ao Consumidor. (personalização)
- Respeito aos Direitos Autorais.

Solução M4M

- O usuário tem acesso ao **produto desejado**.
- O usuário paga pela **música / multimídia**.
- Produto vendido tem **qualidades** de gravação e de impressão.
- A **rede de distribuição** poderá atingir diversos pontos comerciais

SOLUÇÃO ENCONTRADA

- Terminais de Auto-Atendimento que Gravassem CDs

NOVO CANAL DE DISTRIBUIÇÃO DE ARQUIVOS DIGITAIS VIA ATMS



Projeto M4M e a Incubadora

- Secretaria Ciência e Tecnologia (SP)
- Visita ao Cietec (Centro Incubador de Empresas de Tecnologia) na USP
- Participação no Processo Seletivo – Cietec
- Abertura de Empresa – Unic Tecnologia Digital

CIETEC



Vantagens:

- Apresentação - Respaldo e Credibilidade
- Acesso ao Parque Tecnológico da USP
- Custos de Contratações
- Cursos, Eventos, Palestras e Feiras

Possíveis Parcerias:

- Investidores e Financiamentos, Câmaras e Fóruns.

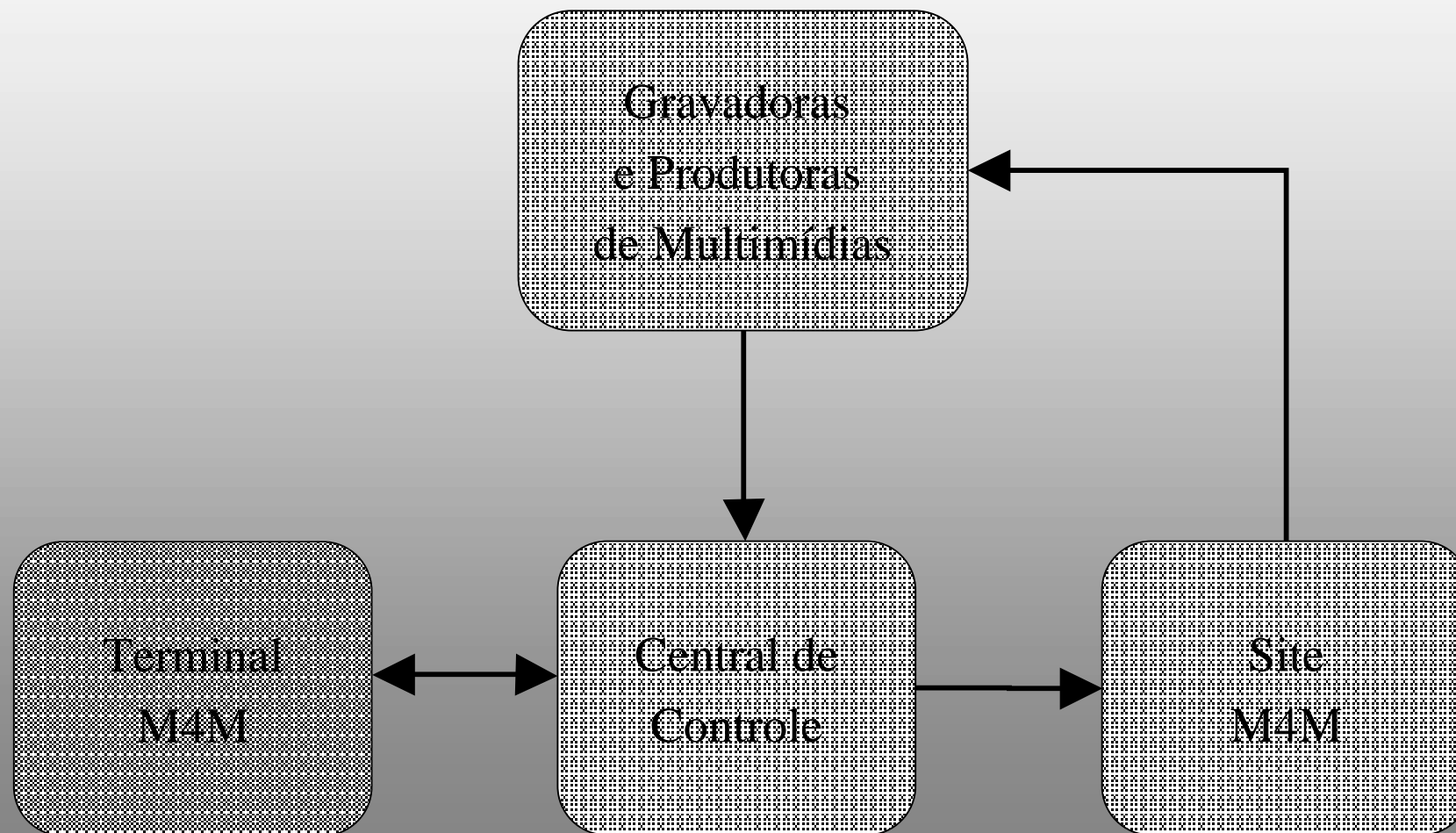


Desenvolvimento – M4M

- “Vender” a Idéia a Terceiros.
- Construção dos Softwares e Maquinários.
- Formar Parcerias (Adm. Cartão – Visa e Redecard, Telefonica, Gravadoras, Editoras, Prod. Multimídia, Locais p/ instalação).
- Colocar o 1º Terminal operando
- Integração do Sistema e Parceiros



O Sistema e os Mercados Parceiros





Descrição do Terminal M4M



- Sistema Patenteado - Mundialmente.
- Capacidade - 60.000 títulos.
- Estoque de CDs - 200 unid.
- Gravação e Impressão em cerca de 4 min.
- Cartão de Banco (Visa e Redecard)
- Linha Privada. (ADSL-VPN)
- Dados criptografados.
- Presença em locais de fácil acesso.



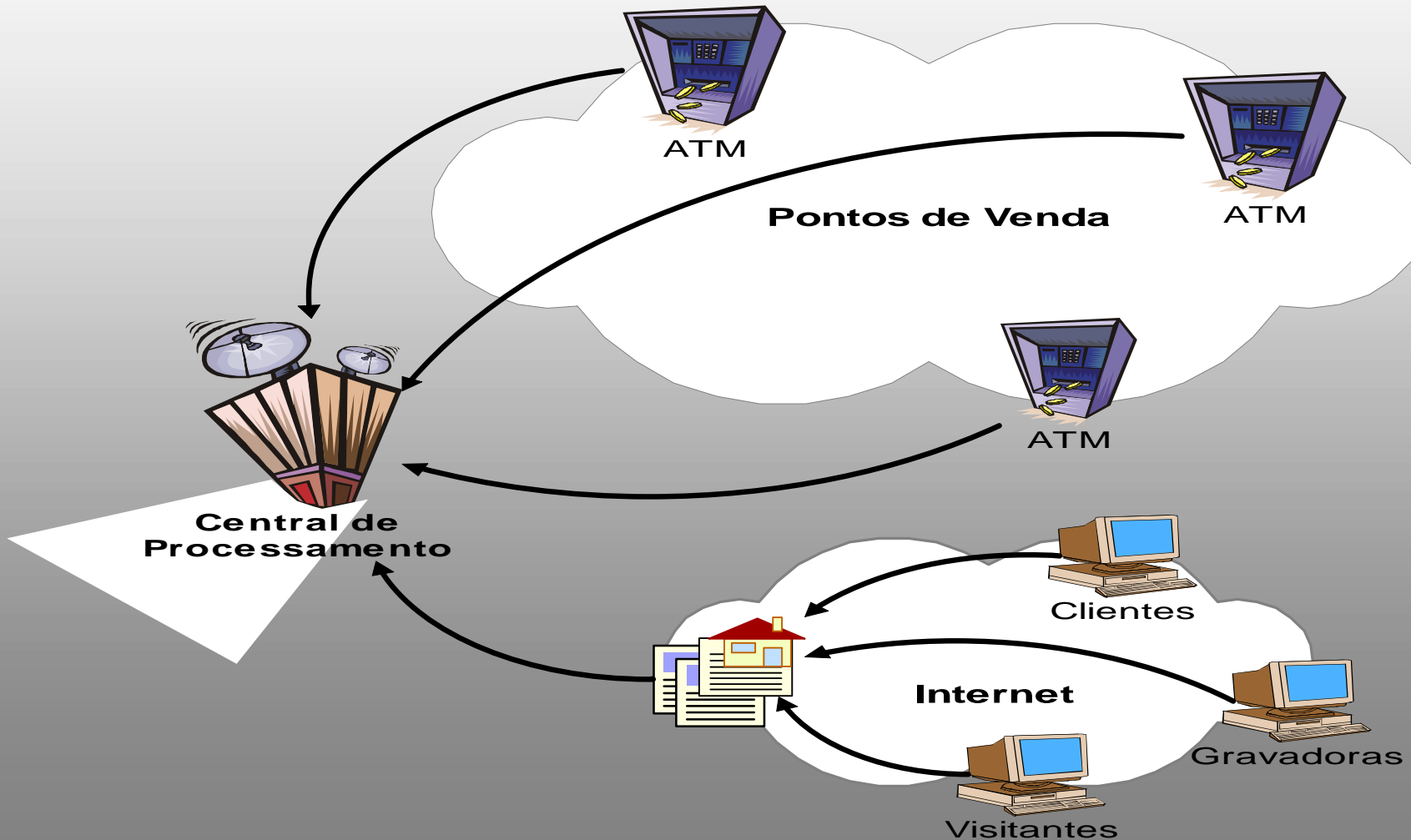
CD M4M

PIRATA



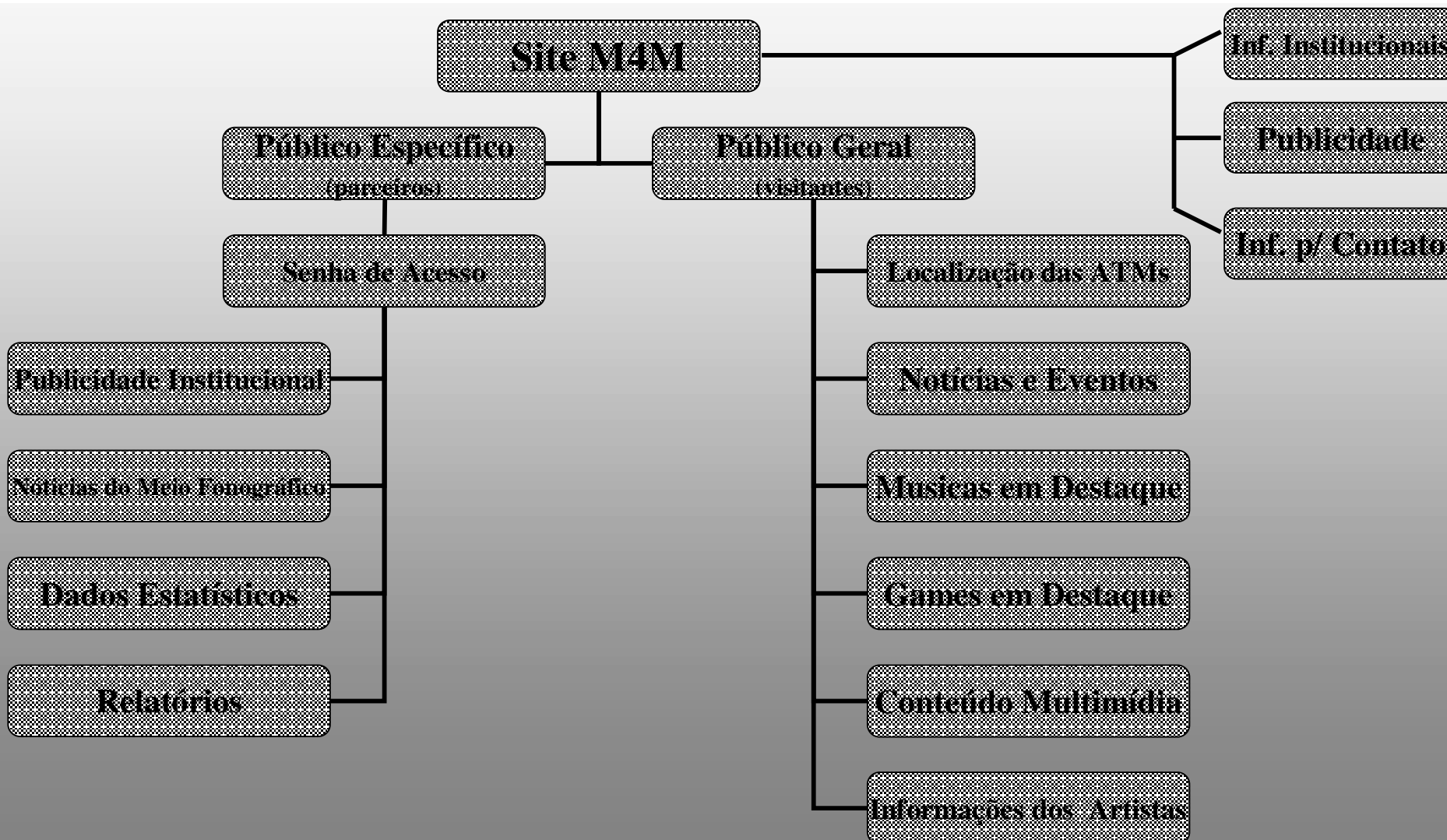


CENTRAL DE CONTROLE





Site na Internet – M4M



Aposta no Futuro – M4M



- O Sistema M4M é Inovador (patente mundial)
- Saiu do Papel (terminais e sistema já operando)
- Conteúdos Diversos (Músicas e Multimídias)
- Inúmeras Parcerias Possíveis (Brasil e exterior)