

Saber mais com jogos de perguntas

Aplicação móvel Sei+ concilia aprendizagem e divertimento

Música, cinema e TV, desporto, cidades, língua portuguesa, matemática, ciências, geografia, ensino e cultura geral. Estas são as primeiras dez áreas temáticas que a *start-up* portuguesa Sei+ (diz-se seis mais) escolheu para realizar questionários (os chamados Quizes). A ideia é que os utilizadores ponham à prova os conhecimentos através de uma aplicação móvel para *smartphones* e *tablets* da Apple, Android e Windows (estará disponível em breve).

"Além de aumentarem a cultura geral, os jogadores também se divertem competindo com amigos através de tabelas de *rankings*", refere João Gomes, fundador e sócio gerente da Sei+. "O desafio de cada jogador é alcançar o nível 'génio', o que pressupõe passar com sucesso 20 níveis de exigência."

Após um período de incubação na Startup Lisboa com o apoio da Bluestart (programa de *start-ups* da PT), em que desenvolveu a aplicação e a plataforma tecnológica em parceria com a UBBIN Labs, a Sei+ foi lançada no mercado em novembro de 2014. E está a ter um arranque auspicioso. Em apenas três meses, segundo João Carvalho, diretor da UBBIN Labs e também fundador da Sei+, a aplicação já tem mais de 12 mil perguntas e mais de 62 mil aderentes particulares. Destaca a adesão à categoria Ensino que visa a preparação das provas nacionais do primeiro ciclo de

escolaridade. "Nos próximos meses serão publicados questionários para a preparação dos exames dos restantes ciclos de ensino", anuncia João Gomes, destacando "a boa aceitação da aplicação por parte dos encarregados de educação e pais".

Para garantir conteúdos de qualidade, a criatividade e a interatividade, este empreendedor revela que a Sei+, além de apostar na produção própria, tem vindo a criar uma rede de produtores e de revisores e especialistas em design. A ideia é que os jogadores se possam divertir nos Quizes mesmo quando não estão ligados à internet. Para aumentar o envolvimento, João Carvalho refere que a aplicação do Sei+ também coloca à disposição dos jogadores "um sistema de moedas internas que poderão ser conquistadas ou compradas, com as quais poderão ter ajudas".

Oferta para empresas

Além dos utilizadores individuais, o Sei+ também está a apostar no mercado empresarial. Para o efeito, criou a GFoundry em parceria com a Janson Associates (consultora de recursos humanos), que produziu os conteúdos dos questionários e com a Três Pontos (especialista em traduções) que tem a missão de traduzir os conteúdos para espanhol e inglês. O objetivo é vender em alguns dos países onde se falam estas línguas. Antes, porém, a internacio-



João Gomes e João Carvalho, os fundadores da Sei+, participaram no evento Sapo Codebits

nalização deverá passar pelos países de língua portuguesa, através de parcerias locais em países como Brasil, Angola e Moçambique. "Queremos criar alianças sólidas de forma a assegurar a qualidade dos conteúdos quando são localizados", refere João Gomes.

A oferta da GFoundry será de dois tipos. "Uma está virada para dentro da organização e tem como objetivo aumentar a motivação e formar os colaboradores", refere João Gomes. Este responsável admite que a

Internacionalização vai começar nos países lusófonos. Depois vai haver questionários em inglês e em espanhol

plataforma tecnológica da Sei+ também possa também ser licenciada a empresas através da nuvem (*cloud*) para poder ser usado por estas como ferramenta de *marketing* digital.

O outro tipo de questionários, que será lançado em breve, tem como destinatários os clientes da empresa em ações de *marketing* para aumentar a notoriedade de marcas. "Toda a mecânica dos jogos foi concebida tendo em conta técnicas de gamificação, de modo a enriquecer a experiência dos jogadores", diz João Gomes. "Os jogadores vão conquistando medalhas e moedas com o evoluir do seu desempenho nos desafios que levam a cabo", exemplifica o fundador da Sei+.

JOÃO RAMOS

jramos@expresso.impresa.pt

BREVES

Luz fatura €400 milhões

RESULTADOS A Luz Saúde (ex-Espírito Santo Saúde) teve rendimentos operacionais de €401,6 milhões, mais 7,5% do que no ano anterior. Os lucros atingiram os €18,1 milhões, mais 29%. A empresa, liderada por Isabel Vaz, foi comprada pela seguradora Fidelidade (controlada pela Fosun) através de uma Oferta Pública de Aquisição, que teve muita concorrência.

A JOSÉ DE MELLO SAÚDE (JMS) VAI COMPRAR O HOSPITAL PRIVADO DE SANTARÉM. EM 2014, A JMS QUIS A LUZ SAÚDE, QUE FICOU DA FIDELIDADE



CP CARGA MELHORA Os prejuízos da CP Carga foram reduzidos para €15,3 milhões em 2014, contra os €23 milhões registados em 2013. A empresa transportou 9235 milhões de toneladas de carga em 2014, mais 11,4% que no ano