

LX market

Modelo LxMarket Colab



Enquadramento

Os mercados de rua na Europa têm raízes milenares, remontando à Antiguidade, onde os fóruns romanos funcionavam como centros de comércio e vida pública. Na Idade Média, os mercados semanais tornaram-se pontos-chave nas vilas e cidades, normalmente junto a igrejas ou edifícios administrativos, movimentando bens como alimentos, tecidos, ferramentas e gado.

Com o passar dos séculos, estes mercados adaptaram-se às mudanças sociais e económicas, mantendo-se relevantes mesmo com a ascensão do comércio formal. No século XIX, ganharam novo impulso com a urbanização e o aumento da mobilidade.



Hoje, continuam a ser espaços dinâmicos de promoção de produtos locais, apoio à economia de proximidade e preservação de tradições culturais.

Em Portugal, os mercados de rua mantêm-se como locais vibrantes de comércio, cultura e convívio em diversas cidades e vilas do país.



O LxMarket

Criado em 2012 na LXFactory (Lisboa), o LxMarket afirma-se como um mercado de rua que dá palco a criadores, designers, artistas e pequenas marcas, com presença regular e crescente notoriedade.

Os setores representados incluem:

- | | |
|-------------------------------------|--|
| - Artesanato / Arte / Design | - Produtos naturais e plantas |
| - Vestuário / Calçado / Acessórios | - Antiguidades / Vintage / Colecionismo |
| - Casa / Decoração / Lifestyle | - Música e livros |
| - Desporto / Lazer | - Alimentação e bebidas (fora da LXFactory)* |
| - Joalheria / Bijuteria | |
| - Pintura / Ilustração / Fotografia | |

* Aberto agora a todas as novas localizações

Base de Dados LxMarket

Desde a sua fundação, mais de 8.000 vendedores já se registaram no LxMarket. Atualmente contamos com cerca de 3.000 registos ativos, dos quais 600 são vendedores regulares**.

Distribuição geográfica:

- | | |
|----------------------------|--------------------------------------|
| - Lisboa e arredores: ~500 | - Região Norte (incluindo Porto): 23 |
| - Região Centro: 50 | - Região Sul: 20 |

** Com o novo modelo, o LxMarket está agora aberto a novas localizações em todo o território nacional.



Objetivos do Projeto Colab

- 1. Expandir os mercados a nível nacional***
- 2. Criar oportunidades de negócio para novos empreendedores***
- 3. Dinamizar o comércio local e o tecido económico das regiões***

Critérios Preferenciais para Novos Mercados

- Localização: espaços com tráfego relevante ou integrados em eventos com público.
- Infraestruturas: locais indoor ou outdoor, centrais, com acesso e estacionamento fácil.

Critérios para Seleção de Colabs

- Capacidade de obter apoio das autarquias locais
- Facilidade em angariar vendedores
- Domínio da promoção local (especialmente redes sociais)



Modelo de Negócio | LxMarket Colab

A Cargo do LxMarket

Responsabilidades / Custos

- 1. Gestão e desenvolvimento da marca**
- 2. Gestão da plataforma digital**
(eventos, reservas, pagamentos, faturação)
- 3. Promoção nacional e estratégia de comunicação global**
- 4. Gestão das redes sociais a nível nacional**

Benefícios

- **Expansão da marca**
- **40% das receitas líquidas**
(modelo variável)



A Cargo do Colab

Responsabilidades / Custos

- 1. Angariação e gestão de vendedores locais**
- 2. Negociação do espaço com autarquias ou entidades privadas**
- 3. Investimento inicial:**
1 tablet + sinalética (telas e coletes)
- 4. Acesso ao site para acompanhamento de eventos**
(user/password)
- 5. Promoção local**
(raio até 20 km do evento)
- 6. Gestão operacional no dia: receção, montagem e desmontagem**

Benefícios

- **Exclusividade territorial até 5 freguesias**
- **Sem fee de entrada**
- **60% das receitas líquidas**
(modelo variável)

Definição de Tarifário

O tarifário dos eventos (participação base, marcação de lugar, preços de última hora, aluguer de equipamentos, etc.) será definido em conjunto pelo LxMarket e o Colab.

Conclusão

Este modelo propõe uma parceria de vantagens mútuas, assente na plataforma, know-how e notoriedade do LxMarket, combinados com a capacidade de mobilização, conhecimento local e dinamismo operacional dos Colabs.