

Título do curso

Curso de Empreendedorismo

Guilherme Ferreira

Relatório de Actividade

Resumo— Apresentam-se, de forma sintética, as principais actividades realizadas no decorrer deste curso. Curso este que, fornece a base do empreendedorismo e leva seus participantes ao coração das startups. Podemos dizer que nos dias de hoje, mais do que nunca, precisamos de empreendedores em vez de simples peças substituíveis.

Palavras Chave— Empreendedorismo; startups; negócio; ideia.

Não é resumo do documento!

1 INTRODUÇÃO

ESTE relatório insere-se no âmbito da disciplina de Portefólio Pessoal IV (PPIV) e tem como objectivo descrever e dar a conhecer a actividade realizada durante os meses de Março a Junho de 2014.

Nos dias de hoje o empreendedorismo é o principal factor promotor do desenvolvimento económico e social de um país. Mas nossas mentes tem sido "lavada" pela escola e pelo sistema, de forma a acreditarmos que o nosso trabalho é "fazer o nosso trabalho" e seguir instruções.

Isto já não é assim mais. E este curso é uma prova disso. Apenas é necessário uma escolha entre dois mundos. Entre ser uma peça (substituível) na maquinaria ou ser indispensável e criar algo de valor (empendedor).

Secção No parágrafo seguinte, descrevem-se a motivação da escolha dessa actividade, e nos seguintes os objectivos estabelecidos e os tópicos mais importantes. No último parágrafo tecem-se algumas conclusões.

2 ESCOLHA DA ACTIVIDADE

Inicialmente, como todos os alunos do Mestrado em Engenharia Informática e de Computadores (MEIC), precisamos escolher uma

- Guilherme Ferreira, nº. 69316,
E-mail: guilherme.ferreira@tecnico.ulisboa.pt,
é aluno do curso de Engenharia Informática, no
Instituto Superior Técnico, Universidade de Lisboa.

Manuscrito entregue em 20 de Junho de 2014.
Actividade nº. P1314B03

actividade extra-curricular de forma a realizar a disciplina de PPIV. Ao fim de três portefólio pessoais, devo dizer que escolher uma boa actividade é algo árduo embora seja crucial. A escolha de uma boa actividade, não só permite obter uma boa avaliação na unidade curricular, como também é uma forma de aprendizagem pessoal (o relatório de aprendizagens irá abordar melhor este tema).

Infelizmente, tenho observado que cada vez mais o propósito inicial desta disciplina tem se desvanecido. Por diversas razões, uma das quais está relacionada com a dificuldade da tarefa descrita anteriormente. Por outro lado, no semestre actual 2013/2014 o PPIV sofreu algumas modificações que resolveu grande parte deste problema. A disciplina passou a seguir novos standards e os alunos passaram a ter um acompanhamento efectivo.

Uma mudança importante foi a promoção de actividades em grupo que são orientadas por professores.

2.1 Motivação

O empreendedorismo é o processo de criar algo diferente e com valor, dedicando tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação económica e pessoal [1]. De facto o empreendedorismo é o principal factor promotor do desenvolvimento económico e social de um país. Dado isso, é estranho perceber a ausência de tais ensinamentos nas disciplinas

(1.0) Excelent	ACTIVITY					DOCUMENT						
	Objectives x2	Options x1	Execution x4	S+C x1	SCORE	Structure x0.25	Ortogr. x0.25	Gramm. x0.25	Format x0.25	Title x0.5	Filename x0.5	SCORE
(0.8) Very Good												
(0.6) Good												
(0.4) Fair												
(0.2) Weak												
	2	0.8	3.2	0.6	6.6	0.23	0.23	0.23	0.23	0.5	0.5	1.92

do MEIC. Em todo currículo, não há uma disciplina sequer que aborda com clareza e objectividade este tema.

Esse curso foi uma oportunidade singular, que agrupa não só a realização de uma disciplina como também amplia a visão que um estudante precisa ter sobre o empreendedorismo. Principalmente estudantes da área da tecnologia de informação, que com apenas um computador ligado à *internet* conseguem criar uma empresa.

Nas seguintes secções terei o prazer em descrever passo-a-passo a execução desta actividade.

2.2 Objectivos Gerais do Curso

O principal objectivo desta actividade foi dar a conhecer aos participantes uma pequena fracção desta grande área, hoje reconhecida como uma ciência, o Empreendedorismo.

Longe de ser uma disciplina convencional, a volta de conhecimentos teóricos, este curso também teve como objectivo: passar a ideia do Empreendedorismo de forma prática com estudos de empresas reais, nos locais onde elas são criadas.

Desde o início o objectivo do professor que coordenou esta actividade foi disseminar a ideia do empreendedorismo na esperança de que, pelo menos um aluno siga este caminho e queira saber mais sobre o que aqui se começou.

2.3 Objectivos do Curso Online

O Curso de Empreendedorismo (CE) integra um Curso Online (CO) que será descrito posteriormente, cujos objectivos são os seguintes:

- Aprender o que é empreendedorismo e quem são os empreendedores;
- Perceber como as oportunidades para novos negócios aparecem no mercado e como identifica-las;
- Aprender como avaliar as diferenças entre uma ideia e uma oportunidade real de negócio;
- Aprender como construir um *business model* (modelo de negócio), como testá-lo, e adaptá-lo ao que o mercado realmente quer;

- Perceber para que os *business plans* (planos de negócio) são usados e como construir um plano vencedor;
- Ganhar uma compreensão realista sobre quais métodos de financiamento fazem sentido para o seu modelo de negócio.

Estes objectivos serão melhor abordados no relatório de aprendizagem, que segundo o PPIV cada aluno individualmente irá reflectir sobre as aprendizagens trazidas por esta actividade.

3 O CURSO DE EMPREENDEDORISMO

O CE trata-se de uma actividade em grupo, proposta pelo corpo docente da disciplina de PPIV, que foi coordenada pelo professor do Instituto Superior Técnico (IST), Miguel Mira da Silva. Participaram deste curso cerca de 24 alunos, onde formou-se 8 grupos de trabalho com três alunos cada. As “aulas teóricas” (vídeo-aulas) foram acompanhadas individualmente em uma plataforma de cursos *online* [2], enquanto as “aulas práticas” (reuniões) realizaram-se com todo os alunos, em diferentes *startups*, localizadas em Lisboa e Cascais.

Portanto, este curso estruturalmente contém dois módulos: o CO, curso *online* de empreendedorismo e as Reuniões Presenciais (RPs), que serão melhor descritos a seguir.

3.1 Duração

O CE teve a duração prevista para uma disciplina de PPIV. Embora não tenha sido o suficiente para uma formação sólida nesta área, forneceu as bases necessárias para um futuro aprofundamento do tema.

O módulo das RPs passou-se por realizar 6 reuniões de 3 horas cada, num total de 18 horas. Enquanto no módulo do CO disponibilizou-se 32 aulas, em um total de 2.5 horas de conteúdo. Adicionalmente, realizou-se trabalhos autónomos que foram avaliados pelo professor e podem ser consultados no (Apêndice A).

4 O CURSO ONLINE

Este módulo forneceu ao CE a componente teórica. As aulas foram leccionadas em forma

de vídeo-aulas pelo Professor de Empreendedorismo da Universidade de Belmont, Jeff Cornwall.

4.1 Estrutura do Curso Online

O CE é composto por 32 aulas divididas em quatro secções. Cada aula tem a duração de cerca de 3 a 20 minutos, e cada secção tem entre 4 a 6 aulas.

As aulas desenvolvem-se de forma a permitir ao aluno alcançar todos os objectivos apresentados anteriormente. As secções abordam grandes temas que progressivamente descrevem o “esqueleto” do que é o empreendedorismo. Dessa forma, as aulas de um tema estão relacionadas umas com as outras, até mesmo dependem dos conhecimentos das aulas anteriores. Por este motivo as RPs eram feitas depois da conclusão de uma secção do CO de forma a consolidar os conhecimentos apresentados.

4.2 Os Trabalhos de Grupo

De forma a colocar em prática tudo aquilo que se ia aprendendo nas aulas, cada secção do CO fornecia exercícios aplicados a um certo tema. Estes exercícios eram colocados em formas de questões, que para serem respondidas era preciso, por exemplo, falar com um empreendedor, fazer pesquisas no mercado, contactar investidores, entre outras.

Os exercícios propostos foram realizados em grupos de 3 alunos e enviados ao professor no dia anterior as RPs. Tinha-se um intervalo de 15 dias entre uma reunião e a seguinte.

De forma a realizar o trabalho em grupo, havia uma reunião presencial (por vezes pela *internet*) entre o grupo, onde cada elemento apresentava a sua solução para um dado exercício e, no fim, chegava-se a um relatório que resultava da composição das ideias de todos.

4.3 Detalhes do Curso Online

Nesta secção pretende-se, de forma não exaustiva, descrever em que consistiu cada secção e qual o trabalho realizado.

4.3.1 Secção 1: O Básico

Nesta secção foi apresentado o que é o empreendedorismo e quem são os empreendedores. Iniciou-se por introduzir o perfil de um típico empreendedor, passando pelo ciclo de vida de um negócio e introduzindo algumas noções de risco.

O trabalho a ser realizado para esta secção consistiu em entrevistar um ou mais empreendedores que ao longo do curso, potencialmente, tornaram-se como mentores e conselheiros.

Conseguiu-se a participação de um empreendedor que, juntamente com outros dois amigos, criou a empresa Bit Basement [3]. O objectivo desta entrevista foi recolher informação de forma a responder as questões do apêndice A da secção 1.

4.3.2 Secção 2: Oportunidades

Nesta secção foi apresentado como as oportunidades para novos negócios aparecem no mercado. Iniciou-se por apresentar o melhor amigo do empreendedor: a mudança e o caos, passando por apresentar os três Ms: *Market* (Mercado), *Margin* (Margem) e *Me* (Mim).

O trabalho a ser realizado para este modulo consistiu em criar a ideia de negócio e avalia-la de acordo com os três Ms.

De forma a fazer o exercício desta secção cada elemento do grupo forneceu 5 ideias. Desta ideias fez-se uma votação para escolher a ideia mais atraente em termos de negócio.

4.3.3 Secção 3: Modelo de Negócio

Nesta secção foi ensinado como construir, testar e adaptar um modelo de negócio. Iniciou-se por explicar o que é um modelo de negócio e de seguida apresentou-se o modelo standard (o *canvas*) de um negócio.

O trabalho a ser realizado nesta secção consistiu em criar o *canvas* do modelo de negócio que se escolheu na secção anterior.

O *canvas* foi criado em grupo baseado no modelo de negócio de empresas semelhantes. Infelizmente, o tempo fornecido para este exercício foi escasso, uma vez que se previa pesquisas no mercado.

4.3.4 Secção 4: Plano de Negócio e Financiamento

Nesta secção foi ensinado como construir um plano de negócio e métodos realistas para o financiamento. Iniciou-se por explicar o que é um plano de negócio e de seguida apresentou-se exemplo de bons planos de negócio e finalmente apresentou-se métodos realistas de financiamento.

O trabalho a ser realizado nesta secção consistiu em criar um plano de negócio e um plano de financiamento.

Para resolver este exercício contamos com a ajuda do mentor. Foi necessário também, uma nova iteração sobre o modelo de negócio que anteriormente foi proposto.

5 AS REUNIÕES PRESENCIAIS

As Reuniões Presenciais ou “sessões”, tratam-se de encontros com todos os participantes do curso. Cada encontro se passou em um local diferente. Os próximos locais de cada reunião, iam sendo acordados entre os alunos e o professor.

De modo a facilitar a comunicação criou-se um grupo no Facebook. Nesse grupo era fornecida toda a informação relativamente as sessões, as notas de avaliação dos trabalhos, alguns *websites* interessantes e algumas fotos dos encontros (ver Apêndice A, Figura 7 a Figura 10).

Infelizmente, alguns desses locais sofriam alterações e por vezes eram anulados, como foi o caso do encontro com o BET (Bring Entrepreneurs Together) da Universidade Católica. Apesar disso, foram feitas seis “ricas” sessões, que serão agora descritas.

5.1 Fábrica de Startups

Foi na Fábrica de Startups onde efectivamente o curso começou [4]. Iniciou-se a sessão zero, onde o professor Miguel introduziu o CE e formou-se então os grupos.

O tema central dessa sessão consistiu em: como gerar ideias de negócio.

Seguidamente, o orador fundador da Fábrica de Startups, António Lucena de Faria e também professor de empreendedorismo na Católica,

explicou o que é o empreendedorismo e deu bons exemplos do que seria ideias de negócio. Respondeu também a pertinente questão: “Será que vale a pena ser empreendedor?”.

Enquanto na segunda metade da sessão, a também co-fundadora da Fábrica de Startups, Karina Martins da Costa apresentou sua tese de mestrado, que cujo tema é sobre o financiamento de startups.

Esta sessão, iniciou a primeira parte do CO.

5.2 DNA Cascais

Na DNA Cascais decorreu a sessão um [5].

O tema central dessa sessão consistiu em responder a questão: “Por que é que os projectos para as startups falham?”. Relacionado com essa questão, falou-se do financiamento.

Esta sessão contou com a participação de diversos oradores. Um memorável orador foi o Carlos Silva, doutorado em Empreendedorismo na Eslovénia e director do *Founder Institute* em Portugal. Ele falou ou pouco sobre sua experiência e explicou os problemas relacionados com o financiamento de startups.

Esta sessão, terminou com a consolidação da primeira parte do CO.

5.3 IST – Launch Pad

O IST, Técnico Lisboa, Launch Pad foi um evento que teve como objectivo trazer a comunidade empreendedora ao IST. Que também fez parte da sessão dois, do CE.

O tema central dessa sessão foi, precisamente, motivar a comunidade académica ao empreendedorismo.

Os convidados desse evento foram o João Vasconcelos director executivo da Startup Lisboa e Vasco Pedro, um dos fundadores da startup Unbabel aceite no YCombinator – a maior e melhor aceleradora do mundo.

Durante o evento apresentou-se a Startup Lisboa e as startups lá instaladas. Embora, o foco desse evento consistiu nas experiências de Vasco Pedro, um antigo aluno do IST, na aceleradora YCombinator.

Foi um grande evento intercalado com um *coffe-break*, onde se podia conversar melhor com os oradores. De forma a concluir a parte 2 do CO.

5.4 Startup Lisboa

Embora já anteriormente, na sessão dois, ter-se apresentado a Startup Lisboa nesta sessão se conheceu, de facto, as instalações das startups [6].

O tema central dessa sessão foi, presenciar o dia-a-dia das startups e esclarecer questões sobre o modelo de negócio.

No início desta sessão visitamos algumas startups, inclusive a Codacy, fundada por um ex-aluno do IST. Posteriormente, reuniu-se todo o grupo, em uma sala, onde cada aluno dava o feedback ao CE, pontos positivos e pontos negativos.

Assim encerrou-se a parte 3 do curso online.

5.5 Beta-i

No Beta-i visitou-se as últimas startups desse curso [7].

O tema central dessa sessão foi perceber de perto como as startups implementam seu modelo de negócio.

Essa sessão foi semelhante a anterior, embora houvesse um maior número de startups concentradas em um mesmo espaço. O que, dava a oportunidade de conversar com os criadores, programadores, designers e ter uma ideia clara de como funcionava aquela startup, bem como o seu modelo de negócio.

Assim encerrou-se a parte final do curso online.

5.6 IST – Encerramento

A última sessão deste curso teve lugar em uma sala do Departamento de Informática no IST. Esta sessão contou com a presença de André Marquet, coordenador dos projectos na Beta-i.

O objectivo dessa secção foi de cada grupo apresentar sua “ideia” de startup, desenvolvida ao longo do CE.

6 RESULTADOS

Todos os grupos que seguiram atempadamente este Curso de Empreendedorismo, não só saíram com as bases do empreendedorismo mas, principalmente, com os contactos necessários para se tornar um futuro empreendedor.

7 CONCLUSÃO

Conclui-se que o curso realizado forneceu aos seus participantes as bases suficientes de forma a que cada um pudesse ir de encontro aos objectivos desejados inicialmente.

De forma útil e satisfatória conclui-se a disciplina de PPIV.

AGRADECIMENTOS

Agradece-se ao Professor Miguel Mira da Silva que sem qualquer remuneração dedicou seu tempo e disposição a esta actividade. E como tal, sem ele esta actividade não seria possível.

Agradece-se também a todos Empreendedores que compartilharam connosco suas vivências e sem hesitação mostraram um novo caminho a seguir.

REFERÊNCIAS

- [1] Peters, M.P. and Hisrich, R.D. and DE SOUZA, T.C.F. and Shepherd, D.A., *Empreendedorismo*, 7th ed, Bookman Compahia ed, 2009.
- [2] J. Cornwall. *Entrepreneurship – From Idea to Launch* @ONLINE. Junho 2014. URL: <http://www.udemy.com/entrepreneurship-from-idea-to-launch>
- [3] Bit Basement Team. *From concept to design, code and execution*. @ONLINE. Junho 2014. URL: <http://www.bitbasement.com/>
- [4] A. Faria, K. Costa *Fábrica de Startups – Juntos criamos a empresa de sucesso*. @ONLINE. Junho 2014. URL: <http://www.fabricadestartups.com/>
- [5] C. Silva *DNA Cascais – Empreendedorismo e Comércio* @ONLINE. Junho 2014. URL: <http://www.dnacascais.pt/>
- [6] G. Fonseca, J. Vaconcelos. *Startup Lisboa – Start your business in Lisbon*. @ONLINE. Junho 2014. URL: <http://startuplisboa.com/>
- [7] A. Marquet. *Beta-i – Challenge your startup*. @ONLINE. Junho 2014. URL: <http://www.lisbon-challenge.com/>



Guilherme Ferreira É aluno do IST no Mestrado em Engenharia Informática e de Computadores. Actualmente está a desenvolver a tese de Mestrado, que pretende utilizar a Informática para ajudar os Arquitectos a desempenhar melhor suas funções.

Neste tipo de documento (Técnico)
a Conclusão deve começar com
um resumo do assunto abordado
e depois deve falar o resultado

APÊNDICE

COMPROVATIVOS DE EXECUÇÃO

Nesta secção apresentam-se os artefactos produzidos no decorrer da execução da actividade.

O principal artefacto, obrigatório para as actividades de PPIV, trata-se do comprovativo de execução da actividade.

No caso desta actividade, Curso de Empreendedorismo, temos dois certificados (apresentados a seguir). Para além destes, será relevante apresentar, os artefactos produzidos no decorrer da actividade.

A Figura 2 apresenta o certificado da participação neste curso, “Curso de Empreendedorismo”. Este certificado foi fornecido pelo professor Miguel, coordenador desta actividade. Enquanto a Figura 1 apresenta o certificado de conclusão do curso online. Disponibilizado pela plataforma do curso online, Udemey.



Figura 1. Certificado de Conclusão do Curso Online.

A seguir aos certificados, apresentam-se os quatro relatórios entregues e avaliados durante o curso. Cada relatório tem entre uma a três páginas. De forma a não estender muito a dimensão desse relatório, optou-se por apenas incluir a primeira página de cada relatório.

Para uma completa descrição dos seguintes relatórios, os mesmos estão incluídos ao ficheiro zip do respectivo manuscrito.

COMPROVATIVO

Venho por este meio comprovar que os seguintes alunos participaram na actividade “Curso de Empreendedorismo” durante os meses Março a Junho de 2014.

70467	Pedro Ferreira		68479	Daniel Ribeiro
70556	Miguel Pedroso		68924	Rodolfo Morgado
70619	Fabio Ribeiro		70754	Luis Melo
62604	André Vale		69316	Guilherme Ferreira
64814	Mário Cardoso		76627	Helder Titosse
64878	Viteche Ashvin		79554	Ricardo Martins
68592	Alexandre Freitas		38202	Nuno Pinto
73987	Filipe Cunha		79466	João Eduardo
62490	Diogo Anjos		64075	Marta Baptista
64804	José Cavalheiro		64824	Nuno Duarte

Prof. Miguel Mira da Silva

Instituto Superior Técnico

Figura 2. Certificado de Conclusão do Curso de Empreendedorismo.

PCE 2014 - Exercise 1**Group F****69316 – Guilherme Ferreira****76627 – Helder Martins****79554 – Ricardo Martins**

Experienced entrepreneurs serve as important mentors and advisers for new entrepreneurs. Reach out to an entrepreneur (or even better several entrepreneurs) and take time to learn their stories. Use their story telling to help illustrate for you:

Empresa Bit Basement (<http://www.bitbasement.com/>)

1. What was the process this entrepreneur went through when going from idea to launch? What steps were taken and what may have been skipped? What challenges did the entrepreneur face when moving to launch?

Depois deste empreendedor trabalhar durante dois anos em desenvolvimento de software surgiu a oportunidade de criar a Bit Basement juntamente com outros dois amigos. Dado que já havia um local onde trabalhar, foi apenas necessário verificar se a ideia realmente tinha viabilidade (Missão da empresa – “Construímos sites e aplicações para clientes pequenos ou grandes. Desde o conceito ao design, programação e execução.) e ver se havia mercado para tal o que se verificou. A parte de modelação e planeamento do negócio foi algo sempre feito em paralelo com a viabilidade da própria ideia. A empresa onde o empreendedor trabalhou anteriormente providenciou uma grande ajuda no início e actualmente, depois do lançamento do site e das páginas nas redes sociais, tem havido bastante contacto por parte de potenciais clientes que querem trabalhar em conjunto com a Bit Basement.

2. What stage is this business in its life cycle? What issues and challenges did this entrepreneur faced at each stage in the development of their business?

Actualmente o negócio está na fase de start-up, ou seja, já passou a fase do Pre-Launch e o empreendedor em conjunto com os dois parceiros está envolvido em todos os aspectos do negócio. De momento a ordem de trabalhos é acabar um site empresarial e ao mesmo tempo está a ser desenvolvida uma ideia própria da empresa. O maior desafio foi – e é ainda um pouco - arranjar clientes, porque tendo em conta que a empresa é nova no meio, ainda não é muito conhecida e então a divulgação nas redes sociais tem como objectivo melhorar esse aspecto.

3. How does this entrepreneur view the risk taken when launching the business?

No início o empreendedor não pensou muito nos riscos devido ao facto de ter algumas poupanças que chegavam para uns meses sem estar a trabalhar. Actualmente este pensa bastante no futuro, mais concretamente nos orçamentos que estão a ser fechados no momento e que vão dar trabalho daqui a uns meses.

Tamanho máximo: UMA PÁGINA

Figura 3. Amostra dos exercícios da secção 1 do curso.

Section 2 Exercises**Group F**

69316 – Guilherme Ferreira

76627 – Helder Titosse

79554 – Ricardo Martins

1. Using what you learned in the last two lectures, generate several ideas for new businesses. These ideas will be used going forward in our subsequent lectures and exercises. Make sure to identify what the sources of these ideas are. What are the forces for change that created your ideas?

Always stick to ideas that are related to things you know about through your experiences in jobs, hobbies, education, training, and so forth.

A nossa ideia é a criação de uma empresa de assistência personalizada na resolução de problemas informáticos. A fonte desta ideia vem do facto de que, hoje em dia, quando surge problemas que necessitem de assistência técnica, é necessário deslocar-se a determinadas lojas onde o atendimento, para além de impessoal é extremamente caro. Estas empresas fornecem um serviço que não está disponível a qualquer altura e tem o inconveniente de o cliente ter que ficar sem o seu computador por longos períodos de tempo.

O nosso intuito seria criar uma empresa prestadora de um serviço de assistência técnica mas quando fosse requisitado, o empregado deslocar-se-ia ao local em que o cliente se encontrasse -- a qualquer momento -- e iria proceder à resolução do problema, de um modo muito mais personalizado, cómodo e económico.

Percebemos que será um negócio que nos é acessível devido à nossa formação académica na área da Engenharia Informática, a qual nos proporciona os conhecimentos técnicos necessários, e por já termos tido a experiência de arranjar computadores temos consciência de cada vez mais o computador torna-se algo essencial e como tal as pessoas não abrem mão da sua utilização. O computador começou a ser utilizado por quem não tem qualquer formação técnica e apenas sabe fazer tarefas rotineiras tais como: entrar no email, ir ao facebook, fazer pesquisas, entre outras. No entanto, quando acontece algo diferente do normal -- uma falha num driver ou até mesmo um vírus -- não existe o conhecimento necessário para corrigir e paga-se para que alguém competente na área o faça.

Figura 4. Amostra dos exercícios da secção 2 do curso.

Section 3 Exercises

Group F

69316 – Guilherme Ferreira

76627 – Helder Titosse

79554 – Ricardo Martins

1. Complete a business model canvas for the idea that passed the assessments of market, margin, and me.

Canvas do modelo de negócio: Empresa de assistência informática.

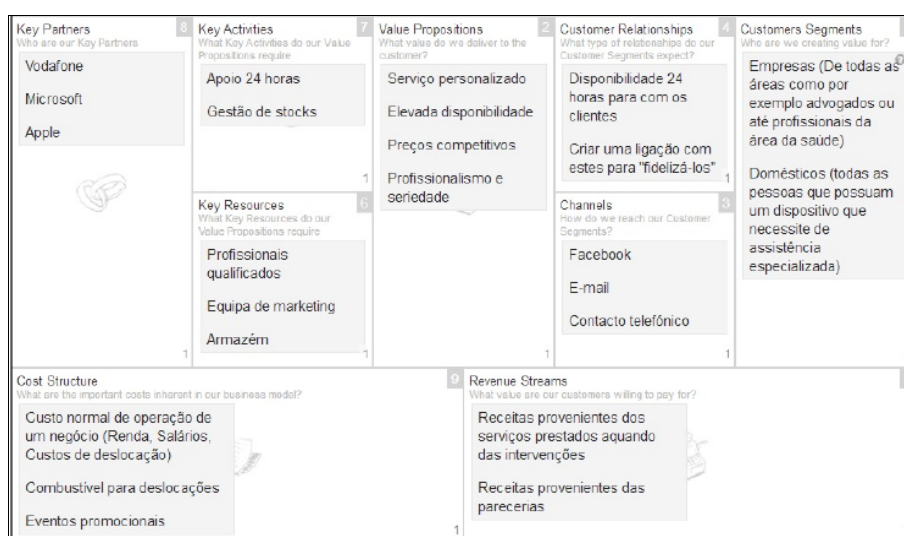


Figura 5. Amostra dos exercícios da secção 3 do curso.

Section 4 Exercises**Group F**

69316 – Guilherme Ferreira

76627 – Helder Titosse

79554 – Ricardo Martins

1. Take your business model and put it into the business plan format discussed in this lecture.**The Business Plan**

O nosso plano de negócio será construído de acordo com o modelo sugerido pelo Dr. Jeff Cornwall. Deste modo um bom plano de negócio deve-se parecer mais como uma boa história, do que, como um documento formal. Na realidade, um bom plano de negócio não se foca apenas no produto mas sim, reflete a personalidade do empreendedor e a equipa, entre outros factores que são de extrema importância aos investidores. De forma a criar um bom plano de negócio: simples e objectivo, iremos responder as seguintes questões.

What is the concept?

O conceito trata-se de oferecer um serviço de assistência informática especializada na reparação e manutenção de computadores. Hoje em dia, levar o aparelho à loja, é a solução mais utilizada, mas no entanto podemos dizer que não resolve totalmente o problema de muitos clientes. Há muitos inconvenientes nessa solução. O cliente para além de ficar sem receber notificações atuais sobre o estado da reparação de seu aparelho pode, por vezes, ficar surpreendido pelo valor que lhe foi cobrado. O serviço consiste em atender cada cliente de forma singular, deslocando-se o técnico designado até o local onde o cliente se encontra e prestando o serviço na presença do mesmo. Dessa forma o cliente pode até fazer parte da reparação do seu electrónico e bem como, pode certificar-se que nada é removido ou alterado.

Why is it an opportunity?

Percebemos que apesar de haverem empresas que já prestam esse tipo de serviço, há um nicho no mercado caracterizado por clientes que procuram um serviço mais personalizado ou até mesmo não confiam em abdicar dos seus aparelhos electrónicos aos serviços atuais.

What makes you able to pull it off?

Somos uma equipa de jovens engenheiros informáticos, temos uma boa formação teórica e prática para lidar com dispositivos electrónicos. Sabemos resolver problemas desde de software a hardware. Estamos dispostos a desmistificar a reparação de electrónicos que hoje assusta os utilizadores: altos custos, perda de privacidade, demora, entre outros.

Who are your customers and how will you connect with them?

Os nossos clientes alvo são consumidores com alto poder de compra. São consumidores que preferem a qualidade ao preço. Estão à procura de um serviço rápido e eficiente. Adicionalmente, esperamos que empresas também se interessem nesse serviço.

Estamos a propor um plano de negócio inicial, que como tal prevemos futuras alterações.

Figura 6. Amostra dos exercícios da secção 4 do curso.



Figura 7. Sessão zero na Fábrica de Startups.



Figura 8. Sessão um no DNA Cascais.



Figura 9. Sessão três na Startup Lisboa.



Figura 10. Sessão quatro na Beta-i.