

Curso de Empreendedorismo

André Vale

(Relatório de Actividade)

Não é resumo do documento!

Resumo— Realização de um curso de Empreendedorismo onde para além das aulas *online*, houve sessões quinzenais onde estive em contacto com as melhores pessoas desta área em Portugal. Todas as actividades foram realizadas com entusiasmo devido ao tema bastante apreciado pelo autor. Tendo sido um curso que ajudou bastante aos participantes a entrar na via profissional, tanto pela criação de uma *startup* como na ingressão numa *startup*.

Palavras Chave—Empreendedorismo, Sessões, Vídeos, Exercícios.

1 INTRODUÇÃO

O Trabalho desenvolvido foi proposto pela cadeira de Portfólio IV do ano lectivo 2013/2014 e consiste na realização de um curso online de empreendedorismo no site *Udemy* [1], na realização de exercícios sobre esta área e em sessões quinzenais com o Professor Miguel Mira da Silva.

O Empreendedorismo é um estudo voltado para o desenvolvimento de competências e habilidades relacionadas à criação de um projeto. Tem origem no termo empreender que significa realizar, fazer ou executar.

O curso foi feito para aqueles que querem aprender mais sobre o empreendedorismo, como é o meu caso, e também a ajudar qualquer empreendedor a lançar um negócio passo-a-passo. Assim, este curso ajudou os participantes a obter informação valiosa que permitirá aumentar a hipótese de sucesso profissional.

Este relatório encontra-se dividido da seguinte forma: primeiro falo sobre as sessões, depois dos vídeos visualizados, dos exercícios realizados e do grupo criado no *Facebook*.

- André Vale, nº. 62604,
E-mail: andre.vale@tecnico.ulisboa.pt,
é aluno do curso de Mestrado em Engenharia Informática e de
Computadores,
Instituto Superior Técnico, Universidade de Lisboa.

Manuscrito entregue em 20 de Junho de 2014.

2 ACTIVIDADES REALIZADAS

2.1 Sessões

Quinzenalmente foram promovidas sessões presenciais de empreendedorismo pelo Prof. Mira da Silva, tendo ocorrido no total seis sessões. Em todas as sessões houve palestras de pessoas ligadas à área de empreendedorismo, o que nos permitiu perceber melhor a parte mais prática da área.

2.1.1 Sessão 0 – Fábrica de Startups

Esta sessão foi considerada a sessão zero porque ainda não estava tudo pronto para começar o curso e porque a Fábrica de *Startups* ainda se estava a instalar nas novas instalações na Rua Rodrigo de Fonseca, nº11, Lisboa.

Sucintamente, a Fábrica de Startups [2], é uma incubadora de empresas. Permite que as recém-criadas empresas se instalem nas suas instalações e também ajudam os novos empreendedores a validarem as suas ideias de negócio e desta forma aumentarem a probabilidade de sucesso dos seus projectos.

A sessão ocorreu no dia 3 de Abril às 19h. Fizemos uma visita guiada pelas novas instalações com o acompanhamento da directora, Karina da Costa, que nos esteve a falar de assuntos relacionados com a área, inclusive, sobre as suas ideias de negócio.

Entretanto, chegou o Presidente da Fábrica, António de Faria, que nos esteve a dar um discurso motivacional para ingressarmos na área e perguntou-nos as nossas motivações nesta área.

(1.0) Excellent	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												
	1.8	1	3.6	0.7	7.1	0.23	0.25	0.25	0.25	0.5	0.5	1.98

Por fim, o Prof. Mira tratou connosco da logística do curso, nomeadamente, da formação de grupos e das datas das próximas sessões.

2.1.2 Sessão 1 - DNA Cascais

Esta sessão decorreu no dia 23 de Abril às 17:00 em Cascais. O DNA Cascais [3], é uma associação sem fins lucrativos que tem por objecto contribuir para a promoção, incentivo e desenvolvimento do empreendedorismo em geral, com especial incidência para a promoção do empreendedorismo jovem e social no concelho de Cascais.

Inicialmente foi-nos apresentado o DNA Cascais pelo seu Presidente, dando-nos a conhecer todos os processos que passam nas suas instalações.

De seguida, assistimos a uma palestra com o Carlos Silva, que é doutorado em empreendedorismo na Eslovénia e também o director do *Founder Institute* [4]. Foi uma palestra bastante interessante sobre como «não confiar nos Venture Capital» (Figura 1).



Figura 1. Palestra do Carlos Silva no DNA Cascais.

Por fim, tivemos outra palestra com um dos fundadores de *Seedrs* [5], o Carlos Silva (sim, com o mesmo nome que o orador anterior). A *Seedrs* é uma startup de *crowdfunding* [6] de capital próprio para novas startups, estando a ter bastante sucesso. O Carlos esteve a falar da empresa e a dar dicas para os futuros empreendedores.

2.1.3 Sessão 2 - Launch Pad

O *Launch Pad* [7] decorreu no salão nobre no Instituto Superior Técnico (IST) Alameda no

dia 8 de Maio às 17h. É um evento que trouxe a comunidade empreendedora ao IST, desta vez para celebrar a 3ª Semana do Empreendedorismo de Lisboa.

Ocorreram duas apresentações. A primeira por João Vasconcelos, com uma introdução à incubadora *Startup Lisboa* [8], com uma descrição de cada uma das empresas que estão a acolher.

A segunda, sobre a vida no *YCombinator* [9], um acelerador de startups, contado na primeira pessoa por um dos fundadores da *Unbabel* [10], o Vasco Pedro (Figura 2).



Figura 2. Apresentação do Vasco Pedro no Launch Pad.

No fim das apresentações os convidados tiveram direito a um *coffeebreak* oferecido pela *Startup Lisboa*.

2.1.4 Sessão 3 - Startup Lisboa

A *Startup Lisboa* [8] é uma incubadora de empresas situada na Rua da Prata e a sessão decorreu no dia 22 de Maio às 18h.

Infelizmente não consegui comparecer devido a problemas de saúde (acamado com uma entorse no tornozelo) mas consegui obter *feedback* dos meus colegas que presenciaram a sessão.

Foi-lhes apresentado a *Startup Lisboa* e as suas instalações. Depois falaram com as startups que lá se encontram, inclusive com startups de alunos do IST de sucesso, *JOBBOX* [11] e *Codacy* [12].

No fim, tiveram uma mini-reunião com o Prof. Mira para discutir os exercícios da semana e para obter *feedback* de como estava a correr o curso de empreendedorismo.

2.1.5 Sessão 4 - Beta-i

Beta-i [13] é uma associação sem fins lucrativos que promove o empreendedorismo e a inovação em Portugal. A sessão decorreu no dia 5 de Junho às 18h nas instalações *Central Station*, a antiga estação central de correios de Lisboa.

Quando lá chegámos fomos recebidos pelo André Marquet, fundador do *Beta-i*, que nos apresentou as instalações da *Beta-i*, o programa *Lisbon Challenge* [14] e algumas *startups* que estão a participar neste programa. (Figura 3)



Figura 3. Apresentação da Beta-i.

Depois, tivemos a conversar com algumas membros das *startups* que ainda se encontravam lá. Explicaram-nos os seus modelos de negócio, deram-nos dicas para quando for a nossa vez de criar empresas e também motivaram-nos para fazer parte da equipa deles, uma vez que muitas estão à procura de Engenheiros Informáticos.

Por fim, todos os participantes do curso ficaram reunidos com o Prof. Mira para discutir o desenrolar do curso.

2.1.6 Sessão 5 - Técnico da Alameda

Esta última sessão decorreu em dois sítios diferentes, no dia 19 de Junho. O primeiro na sala de reuniões do IST Alameda às 17h e o segundo no Hotel Florida às 19h, perto da rotunda do Marquês de Pombal.

No IST, cada grupo apresentou um «pitch» de 5 minutos sobre a ideia de negócio que desenvolveu no curso. Estes «pitches» foram depois discutidos entre todos

os participantes do curso, com o Prof. Mira e com o fundador da *Beta-i*, o André Marquet.

Depois o André Marquet fez uma apresentação do programa *Lisbon Challenge* [14], onde fez uma descrição mais pormenorizada do que fez na última sessão. (Figura 4)



Figura 4. André Marquet a apresentar o *Lisbon Challenge*.

Por fim, seguimos para um evento de Empreendedorismo no Hotel Florida, o *BREAK* [15]. O evento teve como principal objectivo o *networking*, a comunidade, o apoio, a ajuda e amizade entre todos os empreendedores.

2.2 Vídeos

Os vídeos do curso foram todos lecionados pelo Dr. Jeff Cornwall, Professor de Empreendedorismo da Universidade de *Belmont*, EUA.

No total, o curso tem a duração de mais de 2 horas e 30 minutos de vídeos. Tendo em média cada secção 40 minutos.

O tempo disponível para ver os vídeos de cada secção era de 15 dias porque este era o tempo que tínhamos para entregar os exercícios que se encontravam no final de cada secção. O curso divide-se sobretudo em 4 partes, como vamos ver de seguida.

2.2.1 Parte 1 – O básico

Nesta parte o Prof. Jeff fez uma pequena introdução ao empreendedorismo. Explicando o que é um típico empreendedor, o ciclo de vida de um negócio nesta área. Também expliqueu como decorre o processo, desde a ideia até

ao seu lançamento e como um empreendedor tem de ter uma diferente perspectiva do risco em comparação com a pessoa comum.

2.2.2 Parte 2 – Oportunidades

O Professor nesta parte começou por explicar a importância da mudança e do caos, depois explicou também a importância da persistência que os empreendedores têm em mudar o rumo às ideias que a generalidade das pessoas as veem como imutáveis. Por fim, também explica 3 conceitos importantíssimos nesta área - o conceito de Mercado, de Margem e do “Eu”.

2.2.3 Parte 3 – Modelo de Negócio

Nesta secção aprendemos a definição de modelo de negócio, aprendemos também a fazer um *Business Model Canvas* [16] a importância do relacionamento próximo com os clientes, e a perceber como traduzir a ideia para números (financeiros).

2.2.4 Parte 4 - Plano de Negócios e Financiamento

Na última parte aprendemos para é que serve o plano de negócio e o que deve conter um bom plano. Aprendemos também como devemos fazer um bom “pitch” e também as preocupações que devemos ter relacionadas com o financiamento.

2.3 Exercícios

No dia anterior a cada sessão tínhamos sempre que entregar um conjunto de exercícios que correspondia aos vídeos que estivemos a ver nas últimas semanas. Os exercícios eram entregues ao Prof. Mira da Silva que depois os corrigia e avaliava.

Todos os exercícios foram feitos em grupo de 3 alunos. Tive que me reunir de 15 em 15 dias com os meus colegas de grupo para discutir ideias e fazer os exercícios. As reuniões forma essencialmente presenciais, mas houve ocasiões que trabalhamos remotamente, trabalhando em documento partilhados no *Google Drive*.

As resoluções de todos os exercícios encontram-se em anexo.

2.4 Grupo no Facebook

Penso que também é importante referir esta iniciativa por parte do Professor Miguel Mira da Silva, em criar um grupo no *Facebook* logo depois de estarem encerradas as inscrições para o curso de Empreendedorismo. Com isto, estivemos sempre a par da localização das sessões, das notas que o Professor atribuía aos nossos exercícios e também serviu para discutir ideias e outros assuntos relacionados com empreendedorismo.

3 CONCLUSÃO

Assim, na minha opinião, todos os objectivos propostos no início do semestre foram cumpridos com sucesso. Tendo sido as sessões quinzenais uma peça fundamental neste curso.

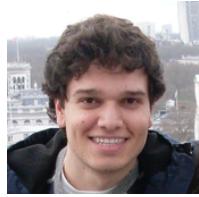
Sem dúvida que esta experiência vai ser uma mais-valia para o meu futuro, uma vez que estive em contacto com diversas empresas onde gostaria de trabalhar.

Em anexo encontra-se também o comprovativo de como efectuei o curso online e o comprovativo fornecido pelo Prof. Mira.

REFERÊNCIAS

- [1] Udemy, <https://www.udemy.com/entrepreneurship-from-idea-to-launch>, 20-06-2014.
- [2] Fábrica de Startups, <http://www.fabricadestartups.com/>, 20-06-2014.
- [3] DNA Cascais, <http://dnacascais.pt/>, 20-06-2014.
- [4] Founder Institute, <http://fi.co/>, 20-06-2014.
- [5] Seedrs, <https://www.seedrs.com/>, 20-06-2014.
- [6] Crowdfunding, <http://en.wikipedia.org/wiki/Crowdfunding>, 20-06-2014.
- [7] Launchpad, <http://tt.tecnico.ulisboa.pt/arquivos/launchpad/>, 20-06-2014.
- [8] Startup Lisboa, <http://startplisboa.com/>, 20-06-2014.
- [9] YCombinator, <http://ycombinator.com/>, 20-06-2014.
- [10] Unbabel, <https://www.unbabel.com/>, 20-06-2014.
- [11] JOBBOX, <http://www.jobbox.io/>, 20-06-2014.
- [12] Codacy, <https://www.codacy.com/>, 20-06-2014.
- [13] Beta-i, <http://beta-i.pt/>, 20-06-2014.
- [14] Lisbon Challenge, <http://www.lisbon-challenge.com/>, 20-06-2014.
- [15] BREAK, <https://www.facebook.com/events/289682034533966/>, 20-06-2014.
- [16] Business Model Canvas, http://en.wikipedia.org/wiki/Business_Model_Canvas, 20-06-2014.

*Neste tipo de documentos (Técnicos)
da conclusão deve começar com
um Resumo do assunto abordado
e depois deve colocar o resultado*



André Vale Finalista do Mestrado em Engenharia Informática e de Computadores no IST. Actualmente só falta a cadeira de PPIV e a dissertação para terminar o curso.

APÊNDICE

COMPROVATIVOS DE PARTICIPAÇÃO E EXERCÍCIOS



COMPROVATIVO

Venho por este meio comprovar que os seguintes alunos participaram na actividade “Curso de Empreendorismo” 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

PCE 2014 - Exercise 1**Group B***62604 – André Vale**64814 – Mário Cardoso**64878 – Viteche Ashvin*

Unbabel.com: A Human-Edited Machine Translation Service. (Vasco Pedro)

JOBBOX.io: Refer a friend. Your friend gets the job. Get a reward. (Pedro Oliveira)

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?

Unbabel - Having discussed the idea, they initially prototyped a few solutions and tested them with landing pages. After having their prototype validated and encouraged by the results, they started building the product. Next, they applied for the *YCombinator* program where they had to relocate to Silicon Valley.

Whilst moving to launch in *YCombinator*, they faced a big **challenge** of having a weekly rate of growth of 10%, making them to be more creative to generate revenue to be at the program's standards.

P.O. - 1º Customer development; 2º Prototyping & reaching first clients; 3º Invoicing - the moment where the company started doing real business.

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?

Unbabel - The company is now stable and established, yet still has a lot of potential to grow and as such is in a growth phase.

One of the first challenges were raising funding, the company were in a very interesting position of not having enough space in the round for all investors. They were focused on investors that were the right fit for them and would bring a lot of value to Unbabel. Raising in the US was a very different process, mostly because *YCombinator* gives you very standard terms for investment, which means a simpler process and basically no negotiation time. Another challenge was the growth, one of the goals during the *YCombinator* program is to grow 10% a week at least. A number very hard to reach.

P.O. - 1st Phase: Product + Market fit; 2º Biggest difficulty: finding the best business model and scale the platform and the working teams

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

Unbabel - Besides normal business risks, they think that people are the number one reason for startup failures. Having done a number of startups before, they think it's amazing what you can do when you get the right group of people together.

P.O. - I risked my career, but I'm working in something in which I like and believe. Therefore, for me it's weighted risk.

Section 2 Exercises**Group GB**

62604 – André Vale

64814 – Mário Cardoso

64878 – Viteche Ashvin

1.

IDEA 1 - the first and main idea we came to was to create an online platform where people could make reservation of restaurants they would like to attend to by simply clicking a button. In this reservation, people could see the seats offered by the restaurant with colors representing empty seats and seats which were reserved by other users. Also in this platform, coping with the ability to see the map of the restaurant and make specific reservations, people can review the places in which they have been to and interact with other users regarding the places they have been.

IDEA 2 - another idea we had was to create a website where people could compare goods prices between the main supermarkets that operate in Portugal. With the current economic situation the country and the world is facing, a platform where people can save money by comparing consumer goods prices in real-time would be a great tool to check before going shopping.

2.

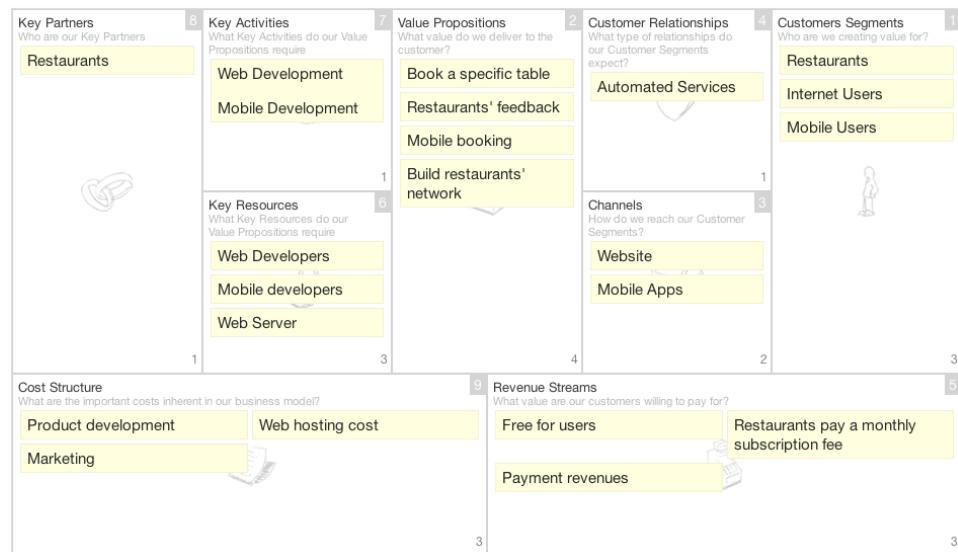
The idea 1 is the one that seems most promising relatively to the market. Although there are already plenty of similar applications on the market with great success, this has the particularity to enable the selection of specific spot in the restaurants, as already happens with the reservation of seats in aircraft, cinema, train, etc.

We know that the market is big, since there are plenty of restaurants in each corner, in Portugal as in other developed countries. And we also know that restaurants are increasingly using online platforms to promote their services, as happens, for example, at discount sites like Groupon.

We are confident that there is a market, the only question is to understand if we can "steal" some customers from other platforms with this feature reservation of seats. One way to tell if people would be willing to use our services would be doing a survey to *pinch* the market.

3.

Regarding the investment of the idea 1, we can divide it into two distinct phases. In the first phase the majority of the investment is associated with the time spent during the development of the application. In the second phase, the investment is directed to advertise the idea, appeal to the consumers the existence of the application and also for infrastructure maintenance costs of the application.

Section 3 Exercises**Group GB****62604 – André Vale****64814 – Mário Cardoso****64878 – Viteche Ashvin****1.**

Section 4 Exercises**Group GB***62604 – André Vale**64814 – Mário Cardoso**64878 – Viteche Ashvin***1.**

What is the concept? The concept of the booking tables application for restaurants is similar to the concept of booking seats on buses, train, cinema, etc. Where it is possible to check (in a mobile application or web application) which places are available and then make a reservation.

Why is it an opportunity? Nowadays most of the reservations of seats are made through applications, but in the case of restaurants that still does not happen. As such, since there is no application for restaurant bookings, and people are increasingly choosing to make reservation through applications (web or mobile), we find here the opportunity to do so.

What makes you able to pull it off? Since we are a young team with time and energy to invest and we have application development skills (all the team is from computer science engineering), we think that we are able to realize this business.

Who are your customers and how will you connect with them? Our customers are restaurants, internet users and mobile users. We start with Lisbon. We think Lisbon is the right place to begin with, because it has many restaurants, large population, almost all people have access to internet, people are more open to this type of innovations, and since our team lives in Lisbon it is easier to get in touch with our customer.

In the future, with a proper marketing strategy, the application can be used worldwide, since it is an application that runs entirely on the internet.

How will you run the business? Our team will start by doing the application, after that we will start getting restaurants registered in our platform and at the same time doing marketing to all potential users.

How much money do you need and what do you need for? We will need money for product development, web hosting and marketing. In development, the team will work without pay for the first twelve months, after that until we get revenues the team can work with a low salary. For the web hosting in the first year we will need about 40€ per month. For marketing we can start with Facebook, we should start doing it before the application is completed (about 8 months to have the first functional version).

What is your financial forecast?

	Development	Web-hosting	Marketing	TOTAL
2015	0 €	480 €	200 €	680 €
2016	24.000 €	550 €	700 €	25.250 €
2017	25.000 €	700 €	1.000 €	26.700 €