

# Empreendedorismo pessoal

## Business model you

Carlos Filipe Coelho Martins

### Relatório de Actividades

**Resumo**—O presente documento serve para descrever a actividade desenvolvida no âmbito da cadeira de Portfólio Pessoal III, Empreendedorismo pessoal, proposta pelo professor Miguel Mira da Silva. O documento irá começar por explicar em que consistia a actividade, como decorreu, e conclui com algumas recomendações para o futuro.

**Palavras Chave**—*Business model, business model you, career*, finanças pessoais, desenvolvimento pessoal, coaching, portfólio pessoal III, ~~WEX~~, paper

## 1 INTRODUÇÃO

EMPREENDEDORISMO PESSOAL foi a actividade escolhida para realizar no âmbito do Portfólio Pessoal III. Sugerida pela professor Miguel Mira da Silva. Chamou-me à atenção, não só pela parte do empreendedorismo, mas também por ser pessoal, apicado a pessoas/indivíduos. Como é que isso seria possível!? O professor Miguel Mira da Silva utilizou a metodologia *Business Model You*, desenvolvida por Tim Clark, para dar suporte a esta actividade.

## 2 ACTIVIDADE

A actividade proposta teve uma duração compreendida entre o dia 17 de Novembro de 2014 e o dia 16 de Janeiro de 2015, o que fez nove semanas.

Foram marcadas sessões (ver capítulo 2.2) com uma periodicidade semanal, exceptuando as duas semanas de interrupção entre o na-ta e o ano novo. Estas sessões tinham uma duração entre as duas e as três horas. Em cada sessão era combinado trabalho extra sessão (ver capítulo 2.3), para que pudessemos desenvolver e aprofundar a aprendizagem feita em cada sessão.

- Carlos Filipe Coelho Martins, nr. 74044,  
E-mail: carlos.filipe.martins@tecnico.ulisboa.pt,  
Instituto Superior Técnico, Universidade de Lisboa.

Manuscript received February 11, 2015.

Porque motivo está em inglês?

### 2.1 Âmbito

*Business model you* (cito modelo de negócio pessoal), é a forma como um indivíduo cria e entrega valor a outras pessoas, designadas por clientes, e ser pago por fazê-lo. Esta foi a base de trabalho da actividade. Para além desta metodologia, aprofundou-se algumas questões mais pontuais no empreendedorismo: *Customer Development*; e em finanças pessoais: *Cashflow Quadrant*; *Income Statement*. Também foi utilizado o livro *Rich dad, poor dad* [1], para o tema de finanças pessoais.

### 2.2 Sessões em grupo

Foram realizadas cerca de sete sessões, ao longa das nove semanas. Em cada sessão foram seguidas as aulas do curso online *Redesign your career* [2]. Eu, juntamente ao professor Miguel Mira da Silva, fizemos o curso online em casa, de forma a conseguirmos apresentá-lo da melhor forma aos restantes elementos do grupo. Após a apresentação, era revisto o trabalho extra, feito em casa. Esses trabalhos (ver capítulo 2.3) tinham como objectivo debater ideias, mostrar pontos de vista, partilhar a experiência que cada elemento do grupo tinha de forma a que todos pudessemos crescer e aprender com isso. Em cada sessão era promovido o debate, a partilha de experiência, a defesa de ideias...estas foram algumas das *softskills* ao qual eu dei mais valor.

|                 | ACTIVITY         |               |                 |           |       | DOCUMENT           |                  |                 |                 |               |                  |       |
|-----------------|------------------|---------------|-----------------|-----------|-------|--------------------|------------------|-----------------|-----------------|---------------|------------------|-------|
|                 | Objectives<br>x2 | Options<br>x1 | Execution<br>x4 | S+C<br>x1 | SCORE | Structure<br>x0.25 | Ortogr.<br>x0.25 | Gramm.<br>x0.25 | Format<br>x0.25 | Title<br>x0.5 | Filename<br>x0.5 | SCORE |
| (1.0) Excelent  |                  |               |                 |           |       |                    |                  |                 |                 |               |                  |       |
| (0.8) Very Good |                  |               |                 |           |       |                    |                  |                 |                 |               |                  |       |
| (0.6) Good      |                  |               |                 |           |       |                    |                  |                 |                 |               |                  |       |
| (0.4) Fair      |                  |               |                 |           |       |                    |                  |                 |                 |               |                  |       |
| (0.2) Weak      |                  |               |                 |           |       |                    |                  |                 |                 |               |                  |       |
|                 | 1.4              | 0.6           | 2.8             | 0.7       | 5.5   | 0.2                | 0.2              | 0.2             | 0.2             | 0.5           | 0.5              | 1.8   |

## 2.3 Trabalho extra sessões

Para além de assistir às aulas do curso online *Redesign your career* [2], que é composto por quatro horas e meia de vídeos, mais material de suporte que totalizava horas entre documentos e vídeos. Para além do curso, li também o livro intitulado com o mesmo nome da metodologia [3], que me levou mais de quatro horas.

A própria metodologia apresenta trabalhos que têm que ser pensados e desenvolvidos individualmente e em grupo também. Foram estes os trabalhos, que são descritos no relatório de aprendizagem que acompanha este relatório, que eram revistos nas sessões em grupo: o modelo ideal de negócio pessoal; o modelo de negócio da empresa onde se gostaria de trabalhar; ou a *Lifeline*. Cada semana investi em média três horas no desenvolvimento e/ou aperfeiçoamento dos modelos.

Também li o livro *Rich dad, poor dad* [1], que me levou cerca de quatro horas.

## 3 CONCLUSÃO

A falta de experiência na metodologia *Business model you*, principalmente aplicada a estudantes académicos, foi uma condicionante na execução da actividade. Devido a isso poderá ter havido alguma falta de interesse para alguns elementos. Deveria também haver mais trabalho em grupo (aos pares), durante as sessões e convidar alguém da comunidade *Business model you* para participar numa sessão, através do Skype, por exemplo.

## AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer ao Professor Miguel Mira da Silva pela sua iniciativa de apresentar técnicas de desenvolvimento pessoal a estudantes do ensino superior, para que estes tomem as melhores decisões no momento de iniciar as suas vidas profissionais, ou para quem já iniciou, possa desenvolver novas oportunidades. Agradeço à coach pelo acompanhamento e preocupação demonstrada ao longo da cadeira. Agradeço ao Instituto Superior Técnico pela oportunidade dada de frequentar iniciativas como esta.

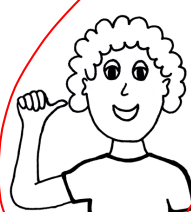
## REFERÊNCIAS

- [1] R. Kiyosaki, *Rich dad, poor dad*, 2000.
- [2] T. Clark, *Redesign Your Career*, <https://www.udemy.com/redesign-your-career>.
- [3] —, *Business Model You*. John Wiley & Sons, Inc., 2012.

deve fazer referências!

Um leitor deste documento ficará  
sem saber o QUE É em pt. Técnico  
nem quem o poderia estar!

Deve ter a BIO do autor!



I'm a student with a passion for technology and since I was born I've dedicated to it...and Here I am. I am pursuing my Engineering studies at Instituto Superior Técnico (IST).

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