

Luís Melo nº 70754

Palavras Chave—Empreendedorismo, Startup, Validação de Mercado, Networking, Relatório de Aprendizagens

[illegible]

exercícios propostos foram realizados muito a sério, quase como se se tratasse de um negócio a ser implementado.

Este foi um trabalho mais dentro de um contexto de gestão de empresas e não na área das tecnologias como os que estamos habituados a fazer. Cada empreendedor acha que tem uma ótima ideia, e foi um pouco o que aconteceu connosco. No entanto, apesar das ideias de negócio serem a base do empreendedorismo, elas estão muito relacionadas com o perfil de quem as tem e com a respetiva maneira de pensar e, por isso mesmo, foi preciso saber respeitar as ideias e opiniões de cada um, saber atribuir responsabilidades e propor ideias sem as impor, mas conseguindo argumentar de forma convincente.

Acabou por ser uma tarefa fácil, uma vez que os meus colegas sabem trabalhar bem em equipa e são pessoas que se esforçam para manter um ambiente de trabalho positivo e dinâmico.

5 FLEXIBILIDADE

A flexibilidade está relacionada com um indivíduo saber adaptar-se a situações diferentes da melhor forma possível e ter a capacidade de adequar a sua resposta ao que lhe surgir. Foi possível desenvolver este softskill nesta actividade, uma vez que um dos conceitos mais importantes é fazer uma constante introspecção do mercado em torno da nossa ideia de negócio e ajustar essa ideia em torno das necessidades do mercado. Esta introspecção do mercado teve por base uma série de entrevistas que fizemos com vista a obter feedback sobre a nossa ideia de negocio por parte do publico alvo desse mesmo negócio. Esta análise de mercado permitiu-nos ajustar as nossas ideias ao mercado e foi possível perceber que é muitas vezes esta capacidade de ajuste que faz a diferença entre um negócio mal sucedido e um negócio bem sucedido.

Para ser um empreendedor de sucesso é necessário ser uma pessoa que tenha flexibilidade e visão estratégica.

6 CAPACIDADE COMUNICATIVA

As pessoas com maior capacidade comunicativa têm muito mais facilidade em transmitir

ideias e opiniões.

A capacidade comunicativa está dividida em duas vertentes: a vertente escrita e a oral. Nesta atividade fui solicitado a desenvolver ambas, sendo que neste relatório vou falar apenas da capacidade comunicativa oral em público, uma vez quese apresenta como um obstáculo maior para mim.

Falar em público é algo que é difícil para a maioria das pessoas e eu não sou excepção, no entanto é um aspeto que pode ser muito melhorado com o treino sistemático. Nesta atividade tivemos que fazer um pitch (apresentação) na presença do... da Beta-i, o que me causou algum nervosismo, uma vez que o é uma pessoa importante na área. Para salvaguardar qualquer percalço treinei a minha apresentação de forma exaustiva e penso ter conseguido fazer uma apresentação fluida.

7 NETWORKING

Este softskill está relacionado com a capacidade de ser capaz de ser interessante e de estar interessado em conversas de negócio que motivam as pessoas a quererem fazer parte da nossa network.

Networking significa estabelecer uma base de contatos a nível empresarial que nos possibilitem melhorar significativamente a nossa carreira. Networking não está relacionado com usar cunhas porque a competência da pessoa não está em causa, no entanto é sempre útil conhecer as pessoas certas que podem dar uma referência ou indicação.

Neste sentido, as sessões deste Curso de Empreendedorismo foram muito úteis, porque entre as palestras existiam pequenos intervalos, por vezes até se fizeram Coffee breaks que possibilitaram conversas informais e muito elucidativas com os oradores do evento.

Recordo a sessão no Instituto Superior Técnico em que num desses intervalos tive uma conversa muito interessante sobre investimento de capital nas fases iniciais da criação de uma empresa com o Vasco Pedro que é o Co-founder e designer da Unbabel e que foi um dos oradores dessa sessão, demonstrando, assim, o esforço que fiz para melhorar os meus skills de networking.

8 PENSAMENTO-CRIATIVO

Criatividade é a capacidade de criar, produzir ou inventar coisas novas, fazer e pensar de forma diferente das outras pessoas, não seguindo as regras pré-estabelecidas. Num mundo empresarial tão competitivo, muitas vezes a distinção entre o sucesso e o falhanço está num rasgo de criatividade. E o Empreendedorismo é excelente para pôr em prática a parte sonhadora que todos temos.

"O segredo da criatividade está em dormir bem e abrir a mente para as possibilidades infinitas. O que é um homem sem sonhos?"

Esta frase de Albert Einstein afirma a importância de um homem sonhar. E o mundo do Empreendedorismo é excelente para o fazer, tanto na criação de novas ideias como na elaboração de planos de negócio. É sempre possível inovar e é através da inovação que a tecnologia e a humanidade evoluem.

Do ponto de vista empresarial, o pensamento criativo vai oferecer algo mais do que o cliente espera, atrair preferências, estabelecer estratégias diferenciadas, adaptar-se às necessidades, modificar produtos e procurar soluções para os problemas, fugindo ao convencional, e assim diferenciando-se da concorrência.

Esta secção devia estar no subtítulo de ACTIVAÇÃO!

9 COMO SER UM EMPREENDEDOR

Aprendi que hoje em dia não é assim tão complicado criar a nossa própria empresa. Este curso permitiu-me abrir os horizontes e perceber que existem alternativas a ser apenas mais um empregado numa grande consultora. Foi notório que ideias interessantes existem em abundância, no entanto, implementar e concretizar estas ideias conforme as necessidades do mercado não é uma tarefa linear.

Fiquei a saber que existem imensas oportunidades e incubadoras que permitem obter uma enorme ajuda na fase mais embrionária do possível surgimento de uma nova empresa.

Reconheci, até com alguma surpresa, que nós, que somos da área tecnológica, temos muito mais facilidade em ser aceites nos programas de incubamento e em arranjar boas equipas, uma vez que a maioria dos negócios de hoje em dia são no sector tecnológico e há uma grande falta de pessoas desta área que

estejam interessadas em correr o risco de criar a sua própria empresa. A nível mais técnico, aprendi a validar uma ideia e a modificar a mesma conforme as necessidades do mercado. Compreendi que as empresas devem surgir para resolver problemas e para irem, dessa forma, de encontro às necessidades das pessoas.

Aprendi também a fazer um Business Model Canvas, que é uma ferramenta estratégica que permite uma visualização rápida e eficaz de um negócio em construção, o que foi sem dúvida alguma uma mais valia, uma vez que este é o modelo standard que se deve apresentar a um investidor numa fase inicial de um negócio. Este Modelo de Negócio encontra-se dividido em 9 blocos, a saber:

1) Segmentos de Clientes - pretende fazer o mapeamento de quem vai criar valor e de quem são os potenciais clientes, diferentes grupos de pessoas ou organizações que a empresa pretende servir, com necessidades ou comportamentos comuns, claramente definidos;

2) Propostas de Valor - são criadas propostas de pacotes de produtos que visam ir de encontro às necessidades dos potenciais clientes ;

3) Canais de Distribuição - têm como objetivo identificar a forma como vai ser entregue o produto ao cliente, como por exemplo por Newsletter, entrega ao domicílio, etc. Os canais de comunicação, vendas e distribuição do produto são a interface da empresa com o cliente. Servem para ajudar o cliente a conhecer e avaliar a proposta de valor do produto, efetuar a compra e uso do mesmo e posteriormente receber suporte e assistência;

4) Relacionamento com os Clientes - que tem o propósito de fortalecer a relação da empresa com o cliente, por exemplo, o atendimento pré e pós venda, serviços automatizados, fóruns e comunidades de suporte, co-criação de conteúdo, etc.

5) Fontes de Receita - têm o intuito de explicar como é que a solução em desenvolvimento pretende gerar receitas. É a medição de quanto e como o cliente está disposto a pagar pela quantidade de valor gerada. Há uma série de fontes e modelos de receita que podem ser aplicados pelas empresas. Alguns exemplos são: Venda de Produtos, Preço por uso do produto,

Preço por assinatura, Aluguer, Licença, Publicidade, Leilão, etc.

6) Recursos-Chave - são os recursos que estão diretamente ligados com o funcionamento do modelo de negócio, por exemplos: ativos físicos, intelectuais, recursos humanos, recursos financeiros;

7) Atividades-Chave - são as atividades-chave para criar uma solução de valor, como por exemplo, acompanhar o facebook da empresa, ou abrir uma loja física entre outros;

8) Parceiros-Chave - são aqueles parceiros sem os quais o negócio em questão não pode existir. Exemplos: alianças estratégicas entre não-concorrentes, redes de cooperação entre concorrentes, joint ventures, parcerias de exclusividade, etc.;

9) Estrutura de Custos - apresenta uma estrutura que representa todos os custos necessários para implementar e manter a solução apresentada. Exemplos: custos fixos, custos variáveis, economias de escala, comissões, etc.

Tomei conhecimento que muitas vezes o fundamental não é apenas ter uma ideia inovadora, mas sim ter uma equipa ambiciosa, dinâmica e motivada e que acredita no sucesso da sua ideia de negócio.

10 CONCLUSÃO

Esta foi a atividade mais interessante das três que realizei no âmbito da disciplina de Portefólio e provavelmente a mais completa, pois permitiu-me desenvolver vários softskills em simultâneo. Foi uma atividade interessante, diversificada e uma experiência gratificante que permitiu, não só expandir o meu conhecimento como também tomar conhecimento de vários movimentos de suporte ao empreendedorismo em Lisboa. É de realçar a grande importância que poderão ter no meu futuro os novos contatos estabelecidos nas sessões em que participei. Penso que esta atividade deveria ser repetida nos próximos anos letivos, uma vez que acredito que os meus colegas também irão gostar de beneficiar desta experiência.

AGRADECIMENTOS

Não podia terminar este relatório sem agradecer ao professor Miguel Mira da Silva, que

tornou possível que frequentássemos este interessante curso, que nos levou a conhecer vários locais importantes relacionados com o Empreendedorismo, que teve o trabalho de elaborar e corrigir exercícios muito adequados à nossa aprendizagem e que respondeu a todas as nossas dúvidas tanto pessoalmente como no facebook, dispendendo o seu tempo pessoal para benefício deste grupo privilegiado de alunos do qual fiz parte.

Agradeço também aos meus colegas Rodolfo Morgado e Daniel Ribeiro com quem tive a sorte e o prazer de trabalhar.

Qual?

Este tipo de documento (Término)
tem um código diferente
para a CONCLUSÃO.

Est. deve começar com um resumo
do assunto abordado, e depois
deve realçar os resultados!