

TÍTULO ABREVIADO DO DOCUMENTO

GO-Projecto de Gestão de Stocks: criação de um plano de negócios

Rafael José Trindade Reia

Relatório de Aprendizagem

Resumo— Este relatório procura apresentar quais foram as aprendizagens por mim adquiridas no decorrer da actividade. Nesta actividade adquiri e melhorei competências a nível empresarial e na criação de negócios. Além disto, desenvolvi competências pessoais como a gestão de tempo.

Não é resumo do documento!

Palavras Chave—Plano de negócios, Marketing, Empreendedorismo, Trabalho de Equipa, Comunicação, Aprendizagens, Portefólio.

1 INTRODUÇÃO

ESTE relatório procura apresentar as aprendizagens obtidas durante a realização da actividade realizada no âmbito da disciplina de portefólio. A actividade foi realizada em grupo com apoio da empresa Systems Group (SG) e que consistiu na criação de um plano de negócio para uma aplicação móvel.

2 CRIAÇÃO DE UM NEGÓCIO

A criação de um negócio não é um processo trivial e devido a isso acarreta muitos desafios que podem sempre ser vistos como possíveis aprendizagens. Na criação deste negócio aprendi que a criação de um bom negócio é mais difícil do que aparenta ser e que se não for bem feito por muito boa que a ideia seja o negocio terá mais dificuldades em ser lucrativo.

Foi também importante para a definir melhor a ideia inicial de negócio que está agora mais madura e mais organizada.

- Rafael Reia, nº. 69643,
E-mail: rafael.reia@tecnico.ulisboa.pt, aluno do curso de Engenharia Informática e Computadores,
Instituto Superior Técnico, Universidade de Lisboa..

Manuscrito entregue em 20 de Junho de 2014.

2.1 Plano de negócios

Durante a realização desta actividade consegui perceber o que é um plano de negócios e aprender a importância que tem para uma empresa.

A criação de um plano de negócio obrigou-me a olhar para a concorrência e para "dentro", para o que é o negócio que queremos tentar implementar. O objectivo é claro, é saber identificar as diferenças entre o nosso negócio e os já existentes e identificar e melhorar processos de modo a que consigamos levar o negócio mais longe e ser competitivos.

A análise SWOT serviu para isso mesmo e já ajudou a melhorar alguns processos e também serviu para definir objectivos claros de maneira a mitigar as fraquezas e as ameaças ou até mesmo elimina-las.

2.2 Plano de Marketing

Como o objectivo inicial desta actividade era criar um negócio e não só a criação de um plano de negócios, e com isso em mente, também criamos um plano de marketing. O objectivo inicial desta actividade era criar um negócio e não só a criação de um plano de negócios, e com isso em mente, criamos um plano de marketing. Ao criar o plano de marketing apercebi-me da dificuldade que realmente tem a criação deste plano.

O Marketing é essencial para que as empresas e as ideias tenham sucesso e devido a isso

(1.0) Excellent	LEARNING					DOCUMENT						
(0.8) Very Good	CONTEXT x2	SKILLS x1	REFLECT x4	S+C x1	SCORE	Structure x0.25	Ortogr. x0.25	Gramm. x0.25	Format x0.25	Title x0.5	Filename x0.5	SCORE
(0.6) Good												
(0.4) Fair												
(0.2) Weak												
	1.8	0.7	3.2	0.5	6.2	0.23	0.25	0.25	0.23	0.5	0.5	1.94

é extremamente importante que um negócio tenham um bom plano de Marketing.

A dificuldade da criação deste plano reside nas diferenças que existem em cada Rede Social, visto que cada uma tem a sua "maneira de ser e de estar" e é importante saber aproveitar as vantagens que cada uma oferece e saber qual é a melhor maneira de comunicar em cada rede social. Para além disto é também importante escolher bem em quais Redes Sociais o negócio ou a empresa faz sentido estar de modo a tornar o marketing mais eficiente e eficaz.

3 COMUNICAÇÃO

A comunicação é essencial em todos os projectos em que se trabalha em equipa e torna-se especialmente importante quando se trabalha com alguém que não está acessível, por estar longe ou por ter restrição de tempo.

Durante esta actividade foi necessário manter o contacto com a pessoa que nos estava a ajudar da SG. Este contacto não foi fácil pois era difícil conciliar o deslocamento ao Campus do Taguspark com os horários do *shuttle* e com os horários da faculdade e da disponibilidade do nosso contacto na SG.

Devido a isso a maior parte da comunicação foi feita através do correio electrónico, Skype e as redes sociais. Sendo que o correio electrónico foi usado para as discussões mais formais e o Skype e as redes sociais foram usados para tirar pequenas dúvidas que iam surgindo mas que não justificavam o envio de uma mensagem electrónica.

4 EMPREENDEDORISMO

Desde que escolhi candidatar para o curso de Engenharia Informática no Instituto Superior Técnico que me lembro que quero e que gosto de criar coisas. A minha escolha da área de informática teve em conta a facilidade com que tinha de fazer algo, por muito simples que fosse.

Com o passar do tempo comecei a ganhar mais vontade de investir num projecto meu, mas que fosse útil, um projecto que trouxesse algo útil a sociedade. Com isto surgiu a vontade de fazer uma aplicação e criar uma empresa, ser empreendedor.

As ideias foram surgindo até que surgiu a ideia que originou esta actividade de portefólio, visto que qualquer aplicação tem muito mais hipóteses de sucesso se tiver um bom plano de negócio.

Com a criação deste plano de negócios ganhei bagagem para me ajudar a desenvolver e a divulgar esta ideia e mesmo que não seja o negócio perfeito conseguirei aprender com os erros cometidos para da próxima vez que tentar sair melhor.

5 TRABALHO DE EQUIPA

Desenvolver um projecto em equipa é sempre um desafio, pois é bastante difícil conseguir coordenar e comunicar de forma eficiente.

Como este projecto foi sugerido por nós o nível de motivação é mais elevado, mas foi preciso aprender a gerir a motivação e ocasionalmente conseguir motivar um ou outro membro da equipa.

Como o objectivo era a realização de um plano de negócios foi importante saber escutar as ideias dos outros elementos do grupo e saber quando dar a minha opinião de modo a não dificultar o desenvolvimento do trabalho.

A organização pessoal foi bastante importante pois foi necessário arranjar um horário para nos reunirmos. Esta tarefa não é trivial pois todos temos os estudos, os projectos universitários para fazer e ainda a vida pessoal que ocupam tempo.

Com a realização desta actividade melhorei as minhas competências sociais e melhorei a minha organização pessoal para conseguir realizar esta actividade e não deixar de estudar e de estar com as pessoas que me são importantes.

6 HARD SKILLS

Para além das soft skills descritas acima também aprendi a escrever documentos em L^AT_EX que será bastante útil para a escrita da tese e ainda aprendi como fazer uma aplicação móvel em Android e a utilizar a tecnologia AppEngine da Google.

7 CONCLUSÃO

Ao realizar esta actividade aprendi bastante sobre o que era um negócio e como conseguir realizá-lo. Também melhorei a minha comunicação e a vontade de ser empreendedor.

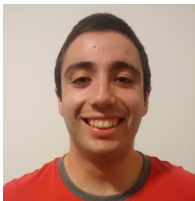
Também me apercebi das dificuldades que existem na criação dos negócios e espero que com estas novas aprendizagens consiga ser uma melhor pessoa no futuro e quiçá ser o futuro dono de uma start-up de sucesso portuguesa.

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

AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer aos meus colegas de grupo, ao Artur Alkaim e ao Fábio Pinheiro pelo apoio dado e pelo tempo bem passado a discutir a ideia e o negócio.

Também gostaria de agradecer a Systems Group pelo apoio dado no desenvolvimento desta actividade.



Rafael Reia Licenciado em 2013 em Engenharia Informática e Computadores pelo IST. Aluno do Mestrado Engenharia Informática e Computadores no IST.

APÊNDICE

COMPROVATIVOS DE EXECUÇÃO

SYSTEMSGROUP

Certificado de Parceria

A SystemsGroup, Junior Enterprise Associação, certifica que o aluno Rafael Reia, com o número 69643, realizou a actividade 'Projecto de Gestão de Stocks: criação de um plano de negócios', em parceria com a associação supracitada, durante os meses de Março a Junho de 2014.

Rafael Reia
SIGN HERE

António Pereira, Director Executivo

SystemsGroup, 18 de Junho de 2014



910511459



geral@systems-group.org



www.systems-group.org