

# Hélder Tiosse

*(Relatório de Actividade)*

**Palavras Chave**—UDEMY, Curso, Onlines, Aulas, secções, presenciais, Lisboa, Negócio, Oportunidades, Sucesso.

# 1 INTRODUÇÃO

empresário (entrepreneur), particularmente no que respeita à vertente de criação de novos negócios e de novas empresas. É neste contexto que na língua portuguesa se utiliza como conceito aproximado o de empreendedorismo, salientando o papel dinâmico do empresário como criador e gestor de novos negócios. A avaliação da actividade do empresário e do seu grau de sucesso na prossecução dos seus objectivos implica a tomada em consideração de múltiplos aspectos influenciadores, de onde se destacam os seguintes: o papel do empresário como entidade que assume riscos, tendo em conta, designadamente, o facto de as decisões serem tomadas em contexto de incerteza; o papel do empresário como organizador dos meios de produção (técnicos, financeiros e humanos) de uma empresa; os objectivos do empresário, normalmente associados à ideia da obtenção de lucros; o papel do empresário no processo de inovação tecnológica da sociedade; o estudo da figura do gestor, que, embora não sendo proprietário dos meios de produção, partilha com o empresário muitas actividades concretas; as características psicográficas do empresário (motivação, liderança, cultura, experiência de vida, etc.); o enquadramento da empresa e do empresário na comunidade onde se inserem; o percurso de vida que conduz ao exercício da actividade de empresário; etc. De acordo

## 2 EMPREENDEDORISMO

O conceito de entrepreneurship consiste precisamente no conjunto de aspectos que estão ligados à gestão praticada pela figura do

- *Hélder Títosse, n.º. 76627,  
E-mail: helder.titosse@tecnico.ulisboa.pt  
Aluno do curso de Engenharia Informática e de Computadores  
Instituto Superior Técnico, Universidade de Lisboa.*

*Entregue em 20 de Junho de 2014.*

[illegible]

com Veiga (2006, p. 9), "Ser um empreendedor é uma forma estratégica de contribuir para o crescimento económico e de se obter sucesso no mercado. É a visão que todo empresário deve ter, e que muitos ainda não possuem ao empreender o seu negócio.

## 2.1 Startup

startup é uma empresa com um histórico operacional limitado. Essas empresas, geralmente recém-criadas, estão em fase de desenvolvimento e pesquisa de mercados. O termo se tornou popular internacionalmente durante a bolha da internet, quando um grande número de empresas ponto com foram fundadas. Uma startup é uma empresa nova, até mesmo embrionária ou ainda em fase de constituição, que conta com projectos promissores, ligados à pesquisa, investigação e desenvolvimento de ideias inovadoras. Por ser jovem e estar implantando uma ideia no mercado, outra característica dela é possuir risco envolvido no negócio. Mas, apesar disso, são empreendimentos com baixos custos iniciais e são altamente escaláveis, ou seja, possuem uma expectativa de crescimento muito grande quando dão certo. Algumas empresas já solidificadas no mercado e líderes em seus segmentos, como o Google, a Yahoo e o Ebay, também são consideradas startups. Essas empresas, normalmente de base tecnológica, possuem espírito empreendedor e uma constante busca por um modelo de negócio inovador. Este modelo de negócios é a maneira como a startup gera valor – ou seja, como transforma seu trabalho em dinheiro. Um exemplo é o modelo de negócios do Google que se baseia em cobrar por cada click nos anúncios mostrados nos resultados de busca. Outro exemplo seria o modelo de negócio de franquias: o franqueado paga royalties por uma marca, mas tem acesso a uma receita de sucesso com suporte do franquizador – e por isso aumenta suas chances de gerar lucro. Empresas que criam modelos de negócio altamente escaláveis, a baixos custos e a partir de ideias inovadoras são empresas startups. Startups não são somente empresas de internet. Elas só são mais frequentes na internet porque

é bem mais barato criar uma empresa de software do que uma indústria.

## 3 CURSO ONLINE DE EMPREENDEDORISMO

Os empreendedores bem sucedidos entendem que o empreendedorismo é um processo que pode ser aprendido e aperfeiçoado com a experiência. O de curso Empreendedorismo oferece uma série de palestras que podem orientar um empreendedor aspirante através dos passos que vão aumentar muito suas chances de transformar com sucesso a sua ideia em um negócio bem-sucedido. O Curso de Empreendedorismo destina-se a ser visto como uma visão geral para aqueles que querem saber o que o empreendedorismo é realmente toda sobre. Ou, este curso pode ser usado como um manual para guiar passo a passo um empreendedor através do processo de lançamento de um empreendimento. Por isso, pode ser visto ao longo de algumas horas, ou pode ser escalonada ao longo do tempo. Este curso Empreendedorismo oferece informações importantes que irão trazer uma melhor chance de sucesso.

O curso tem mais de 32 aulas divididas em 5 partes, com 2,5 horas de conteúdo e esta estruturado em 4 partes que são: Parte I - o Básico, na parte II as oportunidades, parte II Business model, parte IV business plan funding e por fim a quinta parte a conclusão do curso que é leccionado pelo Dr. Cornwall. O curso concilia bem parte teórica da parte pratica essa que consiste na resolução dos exercícios fornecidos ao longo do curso. O professor Miguel Mira também dividiu nos em grupos de 3 alunos de modo a fazer uma demonstração de uma ideia de negocio ao longo das semanas ele mandava um template com questões para serem respondidas e que depois eram classificadas por ele.

## 4 SECÇÕES PRESENCIAIS

O curso teve um total um total de 6 secções presenciais em diversos locais tais como a fabrica de Startup, Institute DNA Cascais, IST Técnico Lisbon Launch Pad organizado pelo Instituto técnico de Lisboa, fabrica de Startups, The Lisbon Challenge, e por a fim a ultima secção teve lugar no IST.

#### 4.1 secção na Fábrica de Startups

A primeira secção presencial do curso de empreendedorismo foi realizada no dia 3 de Abril na Fábrica de Startups que tem uma missão que consiste em ajudar as pessoas a serem empreendedoras de sucesso. Utilizam uma metodologia que ajuda na identificação de ideias de negócio, na criação de equipas, no desenho do modelo de negócio, na descoberta de clientes e no lançamento da empresa. A secção foi presidida pelos responsáveis da fábrica de Startups e pelo professor Miguel Mira responsável pelo curso de empreendedorismo, nesta secção foi nos apresentada a fábrica de Startup, a sua missão os principais objectivo os programas que eles oferecem, o conceito de empreendedorismo. Fizemos uma breve apresentação pessoal de quem somos, porque escolhemos o curso, o que esperamos do curso e nos foi questionado se algum de nos estaria interessado futuramente em aventurar se como um empreendedor. A Fabrica de startup fornece vários programas como o de incubação onde tens acesso às sessões de formação e eventos que se realizam frequentemente no Startup Campus powered by Banif. Os principais benefícios das incubadoras são: Reuniões com mentores da Fábrica de Startups, Reuniões com convidados especiais, Acesso ao programa de eventos e formações da Fábrica de Startups, Acesso à rede de empreendedores da Fábrica de Startups e listagem de oportunidades de recrutamento, Oportunidade de realização de pitch e demos para investidores Oportunidades de visibilidade junto dos média, Utilização gratuita ou com desconto de ferramentas e recursos de desenvolvimento, Utilização de posto de trabalho em secretaria em espaço partilhado ou em sala, Tem também o programa de aceleração de projectos de empreendedorismo realizados pela Fábrica de Startups tem como objectivo ajudar os empreendedores nas diversas fases do processo de criação e desenvolvimento de novos negócios.

#### 4.2 secção na DNA de Cascais

DNA de Cascais é uma associação sem fins lucrativos, constituída por tempo indeterminado, denominada Agência DNA Cascais –

Cascais, um Concelho Empreendedor. A DNA Cascais tem por objecto contribuir, por todos os meios adequados, 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. A secção aconteceu no dia 23 de Abril de 2014 e foi apresentada pelo sr Carlos Silva que é o responsável pela founder institute em Portugal. Os temas abordados nesta teve haver com a questão do financiamento das Startups e o porque secção dos projectos das Startups falharem.

#### 4.3 IST Técnico Lisboa Launch Pad

A secção aconteceu no dia 8 de Maio no Salão Nobre, Campus Alameda, Instituto Superior Técnico O "IST Técnico de Lisboa Launch Pad" foi uma oportunidade impar porque através desse evento tivemos a chance de interagir com a comunidade empresarial que se fez presente no técnico, de modo a celebrar a 3ª semana de empreendedorismo de Lisboa. Além de uma exposição de iniciativas empresariais por parte de alguns grupos de estudantes, também houve dois momentos ignição. O primeiro destes foi com o com Sr. João Vasconcelos que nos apresentou as últimas notícias da empresa incubadora "Startup de Lisboa". O segundo momento foi com um antigo estudante do Técnico e também um dos fundadores da Unlabel que contou nos na primeira pessoa as suas experiencias no Ycombinator que é um acelerador de inicialização. O YCombinator foi fundada em 2005 e desenvolveu um novo modelo de financiamento de Startup.

#### 4.4 secção na Startup de Lisboa

No dia 22 de Maio de 2014 foi a vez de conhecer Startup de Lisboa que é uma incubadora de empresas, sediada em Lisboa e que conta actualmente com dois edifícios com espaços de trabalho para acolher empreendedores e empresas startups na área Tech, Comércio e Turismo. A Startup Lisboa apoia o desenvolvimento e o crescimento das startups que estão incubadas, ajudando-as a atrair clientes, investimento, a escalarem e a tornarem-se globais. O seu modelo de incubação inclui a cedência

(nos seus dois edifícios) de espaços de trabalho a um custo abaixo do valor de mercado. Além disso, a Startup Lisboa estabelece a ligação a mentores (fundadores de empresas, CEO ou especialistas) para ajudar os empreendedores a desenvolverem o seu negócio; providencia o acesso a parceiros que oferecem, ou disponibilizam a um custo mais baixo, serviços especializados; conecta os empreendedores a business angels, investidores de capitais de risco e outros topos de financiamento; promove a partilha de conhecimento entre os incubados e actividades e eventos de networking; organizando actividades exclusivas, como workshops e sessões de esclarecimento, para os empreendedores incubados. A nossa visita a Startup foi positiva porque tivemos a oportunidade de saber o que realmente é a Startup de Lisboa, onde os representantes da mesma explicaram nos como realmente funciona este projecto, desde o espaço que a Startup de Lisboa pode oferecer a startups que estão em fase de incubação, como se fazem as candidaturas para quem está interessado em fazer parte dela, o tempo de espera para responder a essa candidatura, quem faz a avaliação das candidaturas, os critérios da avaliação das candidaturas, os requisitos necessários para quem pretende candidatar-se, como são feitos os financiamentos para as startups, caso o projecto seja aceite para incubação, quanto tempo pode-se ficar na Startup Lisboa, a tarefa dos mentores que são pessoas com experiência profissional e empreendedora, normalmente ligado à gestão de negócios, que coloca a sua experiência ao serviço dos empreendedores. Um mentor é uma pessoa capaz de partilhar experiências e potenciar o seu conhecimento no apoio, aconselhamento e orientação a novos empreendedores. Nessa visita tivemos o contacto com algumas Startups que já lá tinham o seu espaço.

#### 4.5 secção na Beta- I

Beta-i é uma organização sem fins lucrativos nascido em Lisboa de 2010, com a missão de inovar o empreendedorismo! O objectivo da Beta I é criar e estimular uma cultura de empreendedorismo e inovação no ecossistema de Lisboa, atraindo empresários e jogadores-

chave formam ao redor do mundo para interagir e participar na comunidade local. Beta-i é conhecido actualmente por Lisboa Challenge, um programa de aceleração de 3 meses para startups de tecnologia olhando para o globo, encontrar o investimento e alcançar o ajuste do mercado de produto; bem como para Beta innovation, o ramo empresarial de Beta-I, que fornece consultoria de inovação para os clientes externos, bem como programas de aceleração adaptados para iniciativas específicas. No dia 5 de Junho efectuamos uma visita a instalações da Beta I, fomos recebidos pelo Sr. André Marquet que nos apresentou as instalações da Beta- I na central Station, o programa Lisbon Challenge e ficamos a saber como funcionam algumas Startups que lá estão no programa de aceleração, onde encontramos uma equipa muito divertida, criativa e de mente aberta que gosta de trabalhar em conjunto e que tenta encontrar soluções inovadoras. Desde engenheiros, marketeers, comunicadores e designers, um grupo reunido pelo mesmo motivo que é de acelerar Startups.

#### 4.6 secção no IST

A última secção teve lugar no IST ( sala de reuniões do DEI), a secção consistiu na apresentação das ideias de negócios criadas em grupo. Tivemos a presença do André Marquet (director da Beta-i e responsável pelo Lisbon Challenge) confirmou agora mesmo que assistiu e discutiu as nossas apresentações na Sessão Final do curso.

#### AGRADECIMENTOS

Agradeço em especial ao jovem empreendedor Mario Carvalho por todo o apoio e energia que me transmitiu. Agradeço também ao professor Miguel Mira pela oportunidade, pelo apoio e motivação.

...

#### REFERÊNCIAS

- [1] <https://www.udemy.com/>  
MARIANO, Sandra R.H. Empreendedorismo e inovação: criatividade e atitude empreendedora / Sandra R.H. Mariano; Verônica Feder Mayer. Rio de Janeiro: Fundação CECIERJ, 2008.

CONCLUSÃO?

Neste tipo de documento (técnico) a CONCLUSÃO deve começar com um resumo do assunto abordado e depois deve mostrar os resultados



Wikipedia.com

<http://entrepreneurs.about.com>

Entrepreneurial DNA: The Breakthrough Discovery that  
Aligns Your Business to Your Unique Strengths by Joe  
Abraham, 2011

??

Joe faz isto <gu> ??

## APÊNDICE

### COMPROVATIVOS DE EXECUÇÃO

Certificado do curso e exercicios resolvidos durante o curso.



**PCE 2014 - Exercise 1****Group F****69316 – Guilherme Ferreira****76627 – Helder Titosse****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.

**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.



## 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.



**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.