

Empreendedorismo Pessoal

João Rêgo

Relatório de Aprendizagens

Resumo—Este relatório apresenta e descreve as aprendizagens adquiridas ao longo da realização da actividade realizada no âmbito da cadeira de Portfólio Pessoal III e descrita no relatório de Actividades. Estas aprendizagens consistem na sua maioria de soft-skills, as quais são capacidades não técnicas de bastante importância, estando relacionadas com as atitudes e os comportamentos pessoais ao interagir com outras pessoas, capacidades organizacionais e sociais, maturidade, responsabilidade, profissionalismo e liderança, entre outras. Este conjunto de habilidades, características e atitudes pessoais permitem por isso uma melhor interacção com os outros e com o mundo em redor, complementando as capacidades de nível técnico, e desenvolvem-se, por exemplo, de forma prática e empírica em situações do mundo real. De entre as principais aprendizagens desenvolvidas durante o decorrer da actividade, e após uma reflexão geral, destacam-se aqui a auto-aprendizagem, habilidades sociais e cidadania, capacidade de organização, iniciativa, reflexão e resolução de problemas, liderança e gestão, criatividade, confiança, motivação, atitude, empreendedorismo, gestão do tempo, relações profissionais, comunicação verbal e escrita, reflexão sobre a prática e uma forte vontade e mentalidade de melhorar pessoalmente.

Palavras Chave—Desenvolvimento Pessoal, Empreendedorismo, Inovação, Criatividade, Motivação, Iniciativa, Visão, Auto-aprendizagem, Habilidades e Interações Sociais, Capacidade de Organização, Reflexão, Resolução de Problemas, Liderança, Gestão, Confiança, Atitude, Gestão do Tempo, Relações Profissionais, Comunicação Verbal e Escrita, Vontade e Mentalidade de Melhorar Pessoalmente, Maturidade, Responsabilidade, Profissionalismo, Modelo de Negócio Pessoal, Business Model Canvas, Personal Business Model Canvas, Lifeline, Mentalidade Empreendedora, Literacia Financeira, Carreira de Sucesso, Coragem, Falhanço, Sucesso, Cidadania, ~~WEX~~, paper

EXCESSIVO! Apenas 5 ou 6!

Referências?

1 INTRODUÇÃO

TENDO esta actividade decorrido de Novembro de 2014 a Janeiro de 2015, durante esse período de tempo, foram vários os tópicos e conteúdos explorados, tal como descrito no Relatório de Actividades. E dado o seu formato, em que cada aluno podia efectuar trabalho individual ao longo de cada semana e depois participar nas reuniões semanais em grupo, a troca de ideias e discussão sobre os trabalhos individuais realizados foram bastante estimuladas. Além disso, as reuniões semanais forneciam uma oportunidade de aprofundar conhecimentos através dos conteúdos sugeridos pelo professor e pelos colegas até à sessão seguinte, assim como promover a troca de

ideias e obter feedback do grupo sobre os trabalhos e conteúdos explorados desde a sessão anterior.

Logo no inicio da actividade, estabeleci como principal objectivo obter uma boa compreensão sobre o conjunto de tópicos que iriam ser abordados na actividade, de forma a desenvolver uma perspectiva e maneira de pensar empreendedora, melhorar as minhas competências pessoais e sociais, e principalmente crescer enquanto indivíduo com a experiência, ter mais criatividade e motivação para encontrar soluções para problemas do dia a dia, e uma melhor gestão do tempo e organização, o que me pareceram ser de extrema importância para a minha carreira e vida no futuro.

Dito isto, seguidamente, descrevem-se em mais detalhe as principais aprendizagens adquiridas no decorrer da actividade, quer através dos vários trabalhos efectuados, quer da exploração dos conteúdos, como livros, vídeos e ideias.

• João Rêgo, nr. 70160,
E-mail: joao.afonso.rego@tecnico.ulisboa.pt,
Instituto Superior Técnico, Universidade de Lisboa.

Manuscript received January 24, 2015.
PORQUE MOTIVO ESTA EM INGLÊS?

(1.0) Excelent	LEARNING					DOCUMENT						
	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
(0.8) Very Good												
(0.6) Good												
(0.4) Fair												
(0.2) Weak												
	2	0.9	3.6	1	7.5	0.2	0.2	0.25	0.2	0.5	0.5	1.85

2 APRENDIZAGENS

2.1 Adaptação, Motivação, Interações Sociais, Auto-Aprendizagem e Responsabilidade

Durante o decorrer das duas primeiras semanas da actividade, comecei por me adaptar ao modo como esta iria ser realizada, o que se veio a verificar ter sido fácil. A minha motivação era grande, devido ao meu interesse pelo tema da actividade, e dado o carácter informar das sessões semanais, o elevado interesse também demonstrado pelo professor Miguel Mira da Silva ao longo da actividade, e o número de alunos que estavam a realizar esta actividade também ser reduzido, éramos sete no total, permitia que as sessões semanais fossem bastante estimulantes e agradáveis, dando lugar a que as interações sociais entre as diversas pessoas permitisse que a troca de ideias fosse bastante fluida.

Algo que aliás, mais tarde viria também a constatar pela leitura do livro *The Start-up of You* [1], onde o autor dá exemplos de grupos com os objectivos de trocar ideias, o desenvolvimento pessoal dos seus elementos e o aprofundamento de relações entre estes. Entre os exemplos, destacam-se os Rotary Clubs [2], o clube "Junto" [3], criado por Benjamin Franklin e o grupo "PayPal mafia" [4], do qual o autor faz parte, um termo usado para indicar um grupo de fundadores e ex-funcionários do PayPal, que desde então fundaram e desenvolveram empresas de tecnologia adicionais. Sobre este último grupo, o autor e criador do LinkedIn, Reid Hoffman, afirma que cada indivíduo é de alta qualidade, o que é fundamental, pois um grupo é apenas tão bom quanto os seus membros. Em segundo lugar, o grupo tem algo em comum, os interesses, valores e experiências partilhadas criam confiança, o que leva a que as pessoas partilhem informação e oportunidades. Além disso, há densidade geográfica. A colaboração acontece melhor quando informações e ideias fluem rapidamente entre todas as partes interessadas, de preferência no mesmo lugar físico, dando o exemplo dos Rotary Clubs, que foram inicialmente limitados a doze membros. E finalmente, há um forte sentimento de partilha

e cooperação. Para uma rede ser valiosa, todos têm que querer investir nessa rede, promovendo informações e ideias.

O método de auto-aprendizagem, explorando individualmente vários dos assuntos e tópicos abordados durante a actividade, também foi algo ao qual me adaptei rapidamente, permitindo-me explorar em detalhe os diversos conteúdos, como os livros *Business Model You*, *The Start-up of You* e *Rich Dad Poor Dad*, e os vídeos sugeridos nas sessões semanais.

A realização regular de sessões em grupo, juntamente com a carga horária adicional usada na auto-aprendizagem e exploração dos conteúdos, também permitiu ter uma ideia clara sobre as responsabilidades necessárias para a actividade, de forma a conciliar a sua realização com as restantes disciplinas.

2.2 Planeamento das Tarefas e dos Objectivos, Gestão de Tempo e Organização

Após terem sido decididos na primeira sessão, dentro da possibilidade de todas as pessoas envolvidas, os horários e a frequência de realização das sessões em grupo, e o professor Miguel Mira da Silva ter apresentado os principais conteúdos que iríamos abordar na actividade, comecei logo por fazer um primeiro planeamento das tarefas que iria realizar, principalmente a leitura dos livros *Business Model You* e *The Start-up of You*. Desta forma, concluí que seria melhor adiantar trabalho durante o mês de Novembro, para não ficar mais sobrecarregado nas últimas semanas do semestre, onde tinha entregas de vários projectos de outras disciplinas, e na época de exames.

Com este planeamento inicial, ao qual depois viria a juntar as tarefas que surgiram durante as semanas seguintes, pude efectuar uma óptima gestão do meu tempo e cumprir os objectivos que tinha traçado no início da actividade, permitindo-me obter uma boa compreensão sobre o conjunto de tópicos abordados na actividade e explorar em detalhe os conteúdos, principalmente os diversos livros, sem comprometer a minha dedicação às outras disciplinas.

A realização da actividade, ao explorar todos estes conteúdos, frequentar as sessões semanais e realizar os exercícios e tarefas, introduziu uma carga horária considerável no meu horário, já preenchido com as outras disciplinas, mas apesar das dificuldades criadas, estimulou bastante a minha organização, planeamento e gestão do tempo.

2.3 Empreendedorismo e Business Model Canvas

Durante a actividade, o professor apresentou vários conceitos e exemplos de empreendedorismo moderno, analisaram-se factores a ter em causa na criação de um negócio, como a escalabilidade, as razões porque alguém não se deve tornar um empreendedor, os riscos associados ao empreendedorismo e o Business Model Canvas.

O Business Model Canvas é uma ferramenta que permite esquematizar modelos de negócio novos ou existentes, sendo composto por nove blocos: Key Partners, Key Activities, Key Resources, Value Propositions, Customer Relationships, Channels, Customer Segments, Cost Structure e Revenue Streams. [5] [6] [7]

"Key Partners" são alianças de negócio ou estratégicas entre competidores ou não competidores que complementam os outros aspectos do modelo de negócio. "Key Activities" são as actividades mais importantes para executar a Value Propositions da empresa. "Key Resources" são os recursos necessários para criar valor para o cliente.

"Value Propositions", de acordo com Osterwalder, é o que distingue uma empresa dos seus concorrentes. Fornece valor através de vários elementos, como novidade, performance, customização, design, marca/status, preço, redução de custos, redução de riscos, acessibilidade e conveniência/usabilidade.

"Customer Relationships" é a forma como a empresa estabelece ligações entre si e os seus diferentes segmentos de clientes. "Channels" são os meios pelos quais uma empresa fornece a sua proposta de valor aos seus clientes-alvo, seja através dos seus próprios canais (frente de loja), canais de parceiros (principais distribuidores), ou uma combinação de ambos.

Esta parte do livro é essencialmente parte da Actividade e nas o exercício pessoal!

"Customer Segments" é o público-alvo para os produtos e serviços de uma empresa.

"Cost Structure" são as consequências monetárias dos meios utilizados no modelo de negócios. "Revenue Streams" é a forma como a empresa ganha dinheiro através de várias formas de gerar receitas.

À medida que se vai esboçando um Business Model Canvas ou se fazem alterações num dos blocos, devem fazer-se várias iterações para aperfeiçoar os restantes blocos, tendo em conta as novas adições e as relações entre os blocos. No apêndice, encontra-se um exemplo de um Business Model Canvas desenvolvido durante a actividade.

2.4 Desenvolvimento Pessoal: Personal Business Model Canvas, Lifeline e MBA

O desenvolvimento pessoal foi o principal focus desta actividade, e para isso recorreu-se a várias ferramentas para fomentar o desenvolvimento pessoal. Entre essas ferramentas encontra-se o Personal Business Model Canvas e o Lifeline.

O Personal Business Model Canvas é uma ferramenta baseada no Business Model Canvas, mas o Key Resource somos nós, os nossos interesses, competências, habilidades, personalidade e activos. O PBMC é, por isso, composto por nove blocos: Who helps you, What you do, Who you are and what you have, How you help, How you interact, How they know you and how you deliver, Who you help, What you give e What you get. [8] [9] [10]

Como os indivíduos estão limitados aos recursos, dependem principalmente de si próprios e os "Key Resources" incluem portanto "Who you are- interesses, habilidades, competências e personalidade - e "what you have- conhecimentos, experiência, contactos pessoais e profissionais e outros recursos ou activos. As "Key Activities" ou "What You Do" estão relacionadas com os "Key Resources", o que se faz evolve de quem se é. São as tarefas críticas que se executam regularmente. "Customers (Who You Help)" incluem as pessoas que dependem da nossa ajuda para fazer o trabalho, como por exemplo o chefe, supervisor ou clientes que compram os serviços da nossa organização.

"Value Provided (How You Help)" é o conceito mais importante da nossa carreira. É a forma como se ajuda as outras pessoas a fazer o seu trabalho.

"Channels (How They Know You/ How You Deliver)" são os meios através dos quais potenciais clientes ficam a saber de nós e do valor fornecido e através dos quais se entrega o que os clientes compram. Podem ser relatórios escritos, conversar com as pessoas, apresentações orais, pessoalmente, online, ou utilizar meios para entregar mercadorias fisicamente. "Customer Relationships (How You Interact)" é a forma como se interage com os clientes, pessoalmente ou por escrito, e os tipos de relações, aumentar o número de clientes (aquisição) ou satisfazer os clientes existentes (retenção). "Key Partners (Who Helps You)" são aqueles que nos apoiam e ajudam a fazer o nosso trabalho com sucesso. Podem providenciar motivação, conselho, oportunidades, ou outros recursos necessários para executar certas tarefas.

"Revenues and Benefits (What You Get)" podem ser salários e benefícios financeiros ("hard benefits") ou satisfação, reconhecimento e contribuição social ("soft benefits"). "Costs (What You Give)" é aquilo que se dá para o trabalho: tempo, energia, stress ou dinheiro.

Da mesma maneira que no BMC, à medida que se vai esboçando um PBMC ou se fazem alterações num dos blocos, devem fazer-se várias iterações para aperfeiçoar os restantes blocos, tendo em conta as novas adições e as relações entre os blocos. No apêndice, encontra-se um exemplo de um Personal Business Model Canvas desenvolvido durante a actividade.

A ferramenta Lifeline [8] é composta por dois eixos, um horizontal que representa o tempo, e um vertical que representa pontos altos (acima da linha horizontal) e pontos baixos (abaixo da linha horizontal). É usada para representar os eventos importantes ao longo da vida, bons e maus, pessoais e profissionais, relacionados com trabalho, vida social, hobbies, etc, fazendo-se em seguida uma ligação entre eles para criar uma espécie de gráfico. Da análise do conjunto de pontos altos e baixos, pode-se refletir sobre que tipo de situações causam os pontos altos e baixos, com que tipo de pessoas

estávamos rodeados nessas alturas, ou analisar certos períodos de tempo e ver que tipo de mudanças aconteceram. [11]

Do exemplo desenvolvido durante a actividade, presente no apêndice, pode concluir que os pontos altos são quando estou a fazer coisas novas, a aprender e a desenvolver pessoalmente, e os pontos baixos são quando não estou a esforçar-me o suficiente, quando há muita carga de trabalho e pouco tempo livre, assuntos familiares ou não estou a praticar tanto exercício físico.

Dos MBA analisados, The Lisbon MBA, INSEAD MBA e London Business School MBA, os custos em propinas variam entre 21.000 euros a 67.750 libras, com um aumento esperado no salário de 96%. [12] [13] [14]

2.5 Finanças Pessoais e Mercado de Trabalho

EM termos de finanças pessoais e de funcionamento do mercado de trabalho, as aprendizagens foram de extrema importância. Tanto as ideias debatidas nas sessões em grupo como os conteúdos do livro Rich Dad Poor Dad foram bastante estimulantes e introduziram conceitos importantes. O livro em si é uma boa ferramenta de aprendizagem para qualquer pessoa interessada em fazer uma melhor gestão das suas finanças e aprender a gerir melhor o seu dinheiro.

Do livro destaco a diferença entre activos e passivos, um conceito que o autor faz questão de diferenciar, indicando ser de extrema importância saber identificar activos e passivos, exemplificando por exemplo a questão da habitação e do mercado imobiliário, onde uma habitação própria, com um empréstimo à habitação associado, se trata de um passivo pois têm vários encargos associados, desde a própria prestação do empréstimo, a impostos, enquanto uma outra habitação que esteja por exemplo arrendada, está a gerar receitas, tratando-se de um activo.

São ainda apresentados diferentes tipos de rendimentos, podendo-se perceber através da análise do autor, como é importante ter outros meios de rendimentos além do salário, como através desses rendimentos se pode sair da

corrida dos ratos e inclusive fazer uma melhor gestão dos rendimentos com recurso a corporações

Das ferramentas "Four Workstyles" e do "Cashflow Quadrant" e dos exemplos partilhados nas sessões em grupo pelo professor e pelos outros colegas, dão ainda para melhor perceber o funcionamento do mercado de trabalho, sendo de fácil conclusão que dinheiro gera dinheiro e que um empregador alavanca consideravelmente a sua rentabilidade, criando em ambos os casos rendimentos passivos, enquanto um trabalhador por conta de outrem ou por conta própria estão fortemente condicionados pelo seu tempo de trabalho.

2.6 Economia, Relatórios e Contas de uma Empresa

Em termos de economia, as aprendizagens mais significativas relacionam-se com o "Income Statement" e os relatórios e contas de uma empresa [15] [16] [17], usando os conceitos como receitas, custos, impostos, EBITDA e lucro [18] [19]. Analisou-se também o valor de algumas acções de empresas cotadas na bolsa de Nova Iorque, como a General Motors e a Tesla Motors, a percentagem dos juros dos depósitos a prazo: 2,60% a 3,33% Taxa Anual Nominal Bruta (TANB) [20], a percentagem de juros e spread de empréstimos à habitação: 150.000 euros a 30 anos, indexado à Euribor 3 meses, prestação de 890,66 euros e spread 5,7% [21] e empréstimos pessoais em Portugal: 15.000 euros a 60 meses, Taxa de juro anual nominal (TAN) 9,21%, Taxa anual efectiva (TAE) 10,49%, prestação de 315,6 euros [22], o preço do barril de petróleo, a cotação do euro face ao dólar e o efeito da inflação no valor do dinheiro, para um ordenado de 1200 euros actuais, qual o seu valor daqui a 10, 20 e 30 anos. Com uma inflação de 2.5%, 1200 euros actuais corresponderiam a 937,44 euros daqui a 10 anos, 732,33 euros daqui a 20 anos e 572,09 euros daqui a 30 anos. [23]

2.7 Mentalidade Empreendedora, Networking, Criatividade, Inovação, Freelancer e Modelo de Negócio Pessoal

Algo que foi bastante estimulado com a realização desta actividade, foi desenvolver

uma mentalidade empreendedora. Da análise dos vários conteúdos, é transversal a todos a noção de usar a criatividade e a inovação para ser empreendedor, quer para desenvolver pessoalmente em termos de carreira profissional ou de gestão das finanças pessoais, quer para criar um negócio ou uma rede de contactos.

Do livro *The Start-up of*, é, aliás, possível retirar vários exemplos de que todos os seres humanos são empreendedores, o autor inclusive cita o prémio Nobel Muhammad Yunus: "When we were in the caves we were all self-employed", da importância de nos adaptarmos aos desafios, da mudança do mercado de trabalho actual em relação ao passado, de pensarmos em nós próprios como um trabalho em progresso, em permanente Beta, de investirmos em nós próprios todos os dias, desenvolver uma vantagem competitiva, diferenciar ou morrer, não sendo preciso ser melhor que todos os profissionais, apenas ser melhor num nicho.

São também exploradas as diferenças entre Soft Assests (conhecimentos, habilidades, contactos) e Hard Assets (dinheiro), as aspirações e valores em comparação com as realidades de mercado (aquilo que as pessoas irão na verdade pagar). É também sugerido tornar-se mais competitivo mudando de ambiente, tornar a aprendizagem uma prioridade, fazer um planeamento ABZ, onde A é o plano actual, B é o plano para o qual se muda quando se reconhece que uma nova oportunidade tem mais potencial do que a actual e Z é o plano de segurança para o qual se muda se algo correr mal. E analisada a importância de manter uma rede contactos profissionais, dando o exemplo do "Interesting People Fund", um fundo usado para manter e criar novas relações, procurar oportunidades e correr riscos inteligentes.

Nas sessões em grupo debatemos ainda a importância de desenvolver uma marca pessoal, e formas de trabalho freelancer, com o professor a dar vários exemplos reais, analisaram-se várias maneiras de divulgar e desenvolver uma marca pessoal, através de seminários, livros ou cursos, verificando-se as vantagens de cada um deles em termos de divulgação e rentabilidade.

47 parte da Actividade e nas a experiencia pessoal!

2.8 Tomada de Decisões, Iniciativa, Confiança, Maturidade, Liderança, Profissionalismo e Reflexão

No conjunto da actividade, e também pelo uso e reflexão sobre as várias ferramentas e conteúdos previamente mencionados, diversas das minhas competências pessoais foram estimuladas e foram várias as aprendizagens adquiridas. A título mais pessoal, ao nível da personalidade e carácter, destaco a noção da importância de ter iniciativa, confiança e maturidade para tomar decisões informadas, a motivação para melhorar continuamente, de assumir posições de liderança e desenvolver uma carreira profissional de sucesso.

Nos dois testes de personalidade sugeridos pelo professor, os resultados encontram-se dentro daquilo que eu estava à espera, principalmente no teste baseado no Myers-Briggs Type Indicator, onde obtive o seguinte resultado: "INTJ PERSONALITY (assertive variant)", Strength of individual traits: Introverted: 30%, Intuitive: 43%, Thinking: 79%, Judging: 79%, Assertive: 17.% [24]

No segundo teste, tendo obtido o resultado "CIE - Conventional, Investigative, Enterprising" [25], as ocupações baseadas nos interesses incluem, entre outras, profissões na área das tecnologias de informação. Dos três principais interesses, o primeiro é Conventional, ocupações que frequentemente envolvem seguir um conjunto de procedimentos e rotinas, incluindo trabalhar com dados e detalhes mais do que com ideias. E os outros dois são Investigative e Enterprising. Quanto ao Investigative, ocupações que frequentemente envolvem trabalhar com ideias, requerem uma extensa quantidade de pensamento e podem envolver pesquisar por factos ou descobrir soluções para problemas mentalmente. No Enterprising, ocupações que frequentemente envolvem criar e executar projectos, liderar pessoas e tomar várias decisões, por vezes exigindo a tomada de riscos e muitas vezes lidar com negócios. [26] [27]

3 CONCLUSÃO

A realização desta actividade permitiu-me obter diversas competências e aprendizagens não

técnicas de bastante importância. Um desenvolvimento e melhoria contínuos, com iniciativa e motivação, juntamente com o devido planeamento, pensamento crítico e optimização, e estabelecimento de metas e objectivos, são sem dúvida importantes competências não técnicas a desenvolver e melhorar para qualquer profissional hoje em dia, em especial da área da engenharia e das tecnologias de informação.

Entre as diversas aprendizagens, destaco aquelas que penso serem as que mais relevância virão a ter no futuro, na minha carreira enquanto profissional das tecnologias de informação, como manter uma atitude positiva e optimista, ter confiança, comunicar eficazmente com os outros, fazer uma gestão adequada do tempo, desenvolver a capacidade de definir prioridades, ao desenvolver várias tarefas em simultâneo e tomar decisões atempadamente, sendo pró-activo com os restantes membros de uma equipa, ajudar a encontrar soluções para os problemas e aprender e aceitar as críticas, sendo estes aspectos determinantes no sucesso individual ou colectivo, numa equipa ou empresa.

Estas são competências que foram constantemente colocadas em prática ao longo do desenvolvimento desta actividade e que por isso foram desenvolvidas e aperfeiçoadas, através de experiência própria e de forma prática, sendo importantes requisitos e mais-valias para as mais diversas actividades e profissões, especialmente num mercado de trabalho competitivo e exigente como actualmente.

Reflectindo, finalmente, sobre os conteúdos analisados na actividade em geral, as ferramentas Personal Business Model Canvas, Business Model Canvas e Lifeline, creio serem extremamente valiosas e das quais continuarei a fazer uso no futuro, assim como todos os conceitos relacionados com economia, literacia financeira e a importância de desenvolver uma rede de contactos profissionais.

AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer ao professor Miguel Mira da Silva por promover a actividade e por todo o empenho e dedicação que demonstrou ao longo da sua realização, e aos colegas que

também participaram na mesma actividade, pela troca de ideias e interesse.

REFERÊNCIAS

- [1] B. C. Reid Hoffman, *The Start-up of You: Adapt to the Future, Invest in Yourself, and Transform Your Career*. Crown Business, 2012.
- [2] (2015) Rotary international. [Online]. Available: http://en.wikipedia.org/wiki/Rotary_International
- [3] (2015) Junto (club). [Online]. Available: [http://en.wikipedia.org/wiki/Junto_\(club\)](http://en.wikipedia.org/wiki/Junto_(club))
- [4] (2015) Paypal mafia. [Online]. Available: http://en.wikipedia.org/wiki/PayPal_Mafia
- [5] A. Osterwalder, *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. John Wiley and Sons, 2010.
- [6] (2015) Business model canvas. [Online]. Available: http://en.wikipedia.org/wiki/Business_Model_Canvas
- [7] (2015) Osterwalder explaining the business model canvas. [Online]. Available: <https://www.youtube.com/watch?v=RzkdJiax6Tw>
- [8] Y. P. Tim Clark, Alexander Osterwalder, *Business Model You: A One-Page Method For Reinventing Your Career*. Wiley, 2012.
- [9] (2015) How to create your personal business model (password: 123). [Online]. Available: <http://vimeo.com/93513815>
- [10] (2015) Personal business model canvas. [Online]. Available: <http://goo.gl/1g3YKZ>
- [11] (2015) Lifeline. [Online]. Available: http://businessmodelyou.com/wp-content/uploads/2013/12/Lifeline_Discovery_handout_v1.2.0.png
- [12] (2015) The lisbon mba. [Online]. Available: <http://www.thelisbonmba.com/which-program-is-right-for-you>
- [13] (2015) Insead mba. [Online]. Available: <http://mba.insead.edu/the-insead-mba>
- [14] (2015) Mba london business school. [Online]. Available: <http://www.london.edu/education-and-development/masters-courses/mba/career-impact>
- [15] (2015) Relatório e contas - 3o trimestre 2013. [Online]. Available: http://www.novabase.pt/SiteCollectionDocuments/PT/RelatoriosContas/2013/RC9M13_pt.pdf
- [16] (2015) 2013 jerónimo martins relatório e contas. [Online]. Available: http://www.jeronimomartins.pt/media/568557/rc_pt_jm_2013.pdf
- [17] (2015) Relatório de transparência kpmg 2013. [Online]. Available: <http://www.kpmg.com/PT/pt/about/Organization/Documents/kpmgpttransparencyreport2013.pdf>
- [18] (2015) Income statement. [Online]. Available: http://en.wikipedia.org/wiki/Income_statement
- [19] (2015) Earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization. [Online]. Available: http://en.wikipedia.org/wiki/Earnings_before_interest_taxes_depreciation_and_amortization
- [20] (2015) Melhores depósitos a prazo. [Online]. Available: <http://www.pedropais.com/depositos/melhores-depositos-a-prazo>
- [21] (2015) Crédito à habitação: qual o melhor banco? [Online]. Available: <http://www.deco.proteste.pt/dinheiro/credito-habitacao/simule-e-poupe/credito-habitacao-melhor-banco>
- [22] (2015) Crédito pessoal: qual o melhor banco? [Online]. Available: <http://www.deco.proteste.pt/dinheiro/nc/simule-e-poupe/credito-pessoal-melhor-banco>
- [23] (2015) Inflation calculator - save enough to account for inflation. [Online]. Available: <http://www.buyupside.com/calculators/inflationjan08.htm>
- [24] (2015) Intj personality. [Online]. Available: <http://www.16personalities.com/intj-personality>
- [25] (2015) Interests search for: Conventional, investigative, enterprising. [Online]. Available: <http://www.onetonline.org/explore/interests/Conventional/Investigative/Enterprising>
- [26] (2015) O*net interests. [Online]. Available: <http://www.onetonline.org/find/descriptor/browse/Interests>
- [27] (2015) O*net abilities. [Online]. Available: <http://www.onetonline.org/find/descriptor/browse/Abilities>











APÊNDICE

PERSONAL BUSINESS MODEL CANVAS

Personal Business Model Canvas realizado na primeira semana.

Name: _____

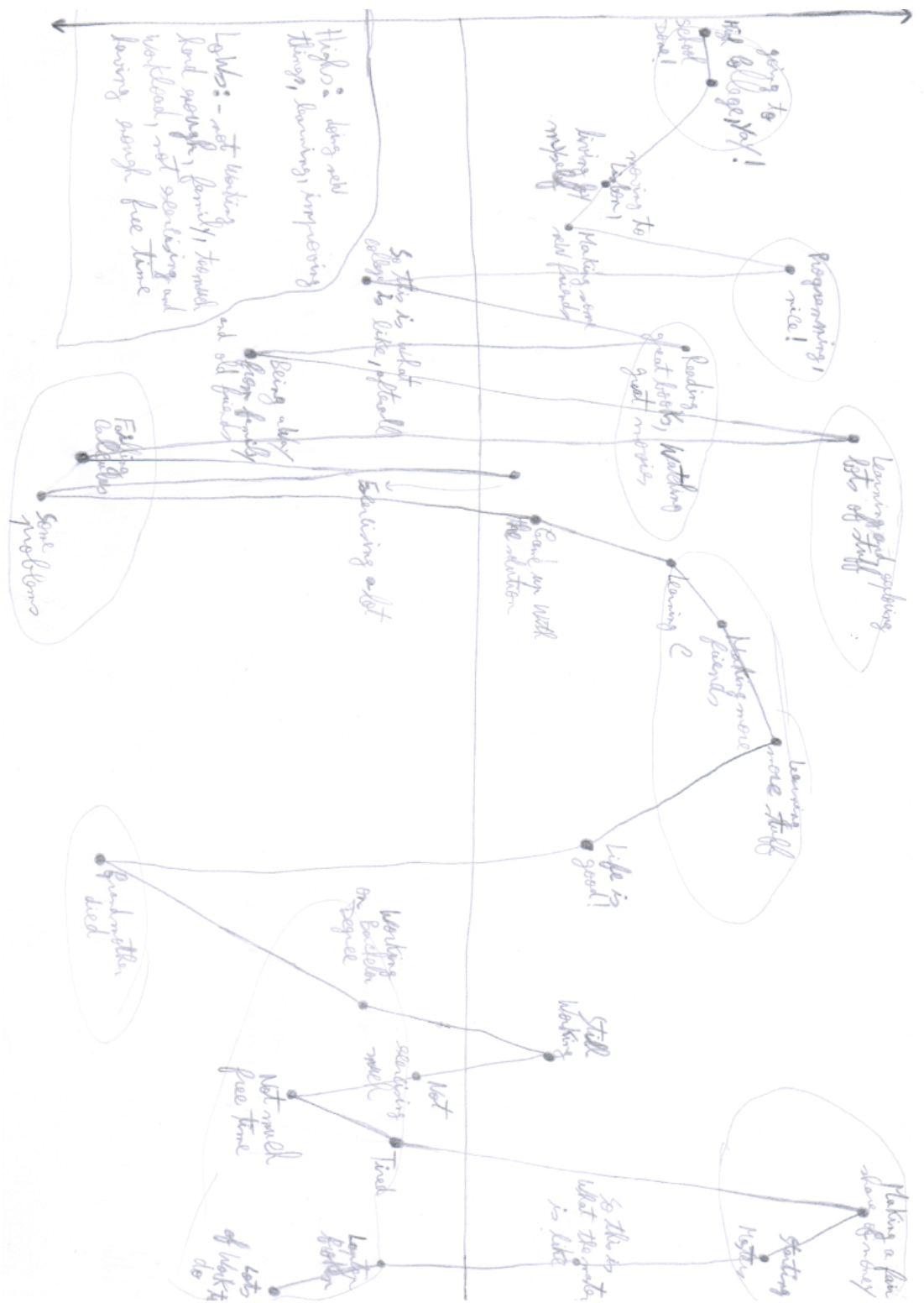
Personal Business Model Canvas

<p>1 Who helps you (Key Partners)</p>  <ul style="list-style-type: none"> - amigos - família - alunos da faculdade - conhecidos em amigos de amigos/família 	<p>2 What you do (Key Activities)</p>  <ul style="list-style-type: none"> - manter perfis nas redes sociais - responder mensagens - desenvolver aplicativos - produzir conteúdo 	<p>4 How you help (Value Provided)</p>  <p>criando valor para a empresa, em uma ou duas (ou mais) ou serviços (ou mais) ou produtos</p>	<p>6 How you interact (Customer Relationships)</p>  <ul style="list-style-type: none"> - relacionamento pessoal - e-mail (telefone, internet) - aplicativos de mensagem (whatsapp) 	<p>3 Who you help (Customers)</p>  <ul style="list-style-type: none"> - amigos da faculdade - chefe (pai/mãe) - empresa - clientes - amigos
<p>10 What you give (Costs)</p>  <p><u>São custos:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - tempo - energia - falta de satisfação - relacionamento em progresso na carreira 	<p>11 Who you are & what you have (Key Resources)</p>  <ul style="list-style-type: none"> - ferramentas em IT - experiência, dedicação, espírito empreendedor - capacidade de trabalhar em equipe 	<p>5 How they know you & how you deliver (Channels)</p>  <ul style="list-style-type: none"> - indicação a conhecidos - contatos, amigos, pessoas - rede de contatos - empresa - aplicativos e rede social 	<p>8 What you get (Revenue and Benefits)</p>  <p><u>Receita:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - salário e benefícios - satisfação e aprendizado na carreira - desenvolvimento pessoal - formação 	<p>9 What you get (Revenue and Benefits)</p>  <p><u>Receita:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - salário e benefícios - satisfação e aprendizado na carreira - desenvolvimento pessoal - formação

© 2015 by Alexander Osterwalder, Yves Pigneur, Bernard Smith, and John Olden. All rights reserved. See businessmodelcanvas.com for more information.

APÊNDICE
LIFELINE

Lifeline realizada na segunda semana.



APÊNDICE

BUSINESS MODEL CANVAS

Business Model Canvas realizado na quarta semana.

