

às perguntas que lhe colocamos via chat.

A 1ª Sessão presencial realizou-se na Agência DNA Cascais, uma associação que ajuda a promover e desenvolver o empreendedorismo. Aqui assistimos a uma apresentação sobre a associação, sobre o trabalho por ela realizado, bem como sobre iniciativas que ela promove. De seguida, assistimos a uma palestra sobre financiamento, dado pelo Dr. Carlos Silva. Por fim, assistimos à apresentação do Founder Institute Portugal, um programa de incubação de ideias presidido pelo Dr. Carlos Silva, durante a qual pudemos também ouvir a história de um empreendedor, Eng. Carlos Silva (ex.aluno do IST), fundador da Seedrs.

4 2º MÓDULO

Neste 2º módulo, o foco do curso online mudou para: Avaliação de oportunidades. Foi introduzido um método para fazer essa mesma avaliação: O método dos 3 M's (Market, Margin, Me). Neste método para podermos considerar uma ideia/oportunidade válida, esta terá que responder a 3 questões fundamentais: O mercado é grande o suficiente?; As margens serão suficientes?; Serei eu capaz de concretizar a ideia?.

Para este módulo, o exercício consistiu na aplicação do método a ideias que tivéssemos. O grupo reuniu e chegou a 1 ideia que conseguiu responder positivamente a todas as questões: uma plataforma online para promover o encontro entre pessoas que precisam que lhes seja feito algo, e quem quer ganhar algum dinheiro.

A sessão presencial realizou-se no IST-Alameda, inserida no âmbito do "IST Técnico Lisboa Launch Pad". Houve oradores e apresentações interessante. No entanto, por motivos médicos não pude estar presente.

5 3º MÓDULO

No 3º Módulo, o enfoque passou para a construção e compreensão de um modelo de

negócio e também para a importância de ouvir os clientes. Para o efeito, foi utilizado o Business Model Canvas, proposto pelo Dr. Alexander Osterwalder. Atualmente é um dos modelos mais usados, por ser compacto e focar os aspetos essenciais.

Já o exercício consistiu na construção de uma business model Canvas para a ideia que já tínhamos obtido no exercício do módulo anterior. De seguida tentámos validar o modelo junto de um potencial cliente, que nos alertou para coisas das quais não nos tínhamos lembrado. Com isto podemos aplicar o conceito de Pivoting apresentado nos vídeos, ou seja, reajustar o modelo tendo em conta os novos dados.

A Startup Lisboa foi o local escolhido para a realização da 3ª sessão. Uma incubadora de empresas onde startups recebem ajuda a estabelecer o seu negócio. Lá pudemos trocar opiniões sobre o panorama do empreendedorismo, dúvidas sobre a própria Startup Lisboa: como funcionava, o que disponibilizavam. Pudemos ouvir também a experiência de um empreendedor, outro ex-aluno do IST, que tem a sua empresa (Codacy) estabelecida lá. E conseguimos igualmente ver qual o ambiente lá vivido através de uma pequena visita a um dos pisos do edifício.

6 4º MÓDULO

No módulo final, o curso online apresentou as questões essenciais que devem constar de um plano de negócio, o que lá colocar, o que interessa aos potenciais investidores e no que estão interessados. Focou também como fazer um Pitch, uma apresentação pequena e concreta da nossa ideia.

O exercício foi a transformação do Canvas business model, anteriormente descrito, num plano de negócio. De seguida a elaboração de um pitch e por fim de um plano de financiamento. A 2ª pergunta não foi totalmente compreendida pelo grupo, o que nos levou a uma resposta longe do pretendido.

A sessão foi realizada na Beta-i, uma organização que promove o empreendedorismo. Aqui tivemos uma breve apresentação e explicações por parte de um dos fundadores sobre o que é a Beta-i, e sobre o programa a nível internacional de aceleração, Lisbon Challenge. Depois pudemos circular livremente pelo open-space onde estão instaladas as 30 empresas a participar no programa, e pudemos interagir com as pessoas, conversar, ouvir e perguntar. Cerca de metade das 30 empresas são estrangeiras.

7 Sessão Final

A sessão de encerramento do curso decorreu no campus IST-Alameda, dia 19 de junho pelas 17h. Aqui realizamos um pequeno Pitch para apresentarmos a ideia e o trabalho que desenvolvemos ao longo do curso e ficamos a conhecer igualmente quais ideias que os restantes grupos utilizaram.

8 CONCLUSÃO

Em suma, todos os vídeos foram visualizados, e todos os exercícios realizados. Quanto às sessões, apenas falhei uma. Pelo que posso considerar a atividade realizada com sucesso.

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

APÊNDICE

COMPROVATIVOS DE EXECUÇÃO

COMPROVATIVO

Venho por este meio comprovar que os seguintes alunos participaram na actividade “Curso de Empreendedorismo” durante os meses Março a Junho de 2014.

70467	Pedro Ferreira		68479	Daniel Ribeiro
70556	Miguel Pedroso		68924	Rodolfo Morgado
70619	Fabio Ribeiro		70754	Luis Melo
62604	André Vale		69316	Guilherme Ferreira
64814	Mário Cardoso		76627	Helder Titosse
64878	Viteche Ashvin		79554	Ricardo Martins
68592	Alexandre Freitas		38202	Nuno Pinto
73987	Filipe Cunha		79466	João Eduardo
62490	Diogo Anjos		64075	Marta Baptista
64804	José Cavalheiro		64824	Nuno Duarte

Prof. Miguel Mira da Silva

Instituto Superior Técnico

