

TÍTULO ABREVIADO DO DOCUMENTO

# P1314B03: Curso de Empreendedorismo

Ricardo Jorge Seno Martins

Não é resumo do documento!

## Relatório de Actividade

**Resumo**— O curso de empreendedorismo realizado este semestre foi leccionado de uma maneira diferente, distanciando-se do método normalmente utilizado nas unidades curriculares. Com o apoio de um curso *online* sobre empreendedorismo, para apreender os diversos conceitos, junto com as sessões realizadas em locais-chave nesta área, foi possível determinar a elevada qualidade do curso. Isto deve-se ao grande contacto que houve com as diversas *start-ups* sediadas por vezes nos locais, o que providenciou uma melhor perspectiva de como funciona este meio.

**Palavras Chave**—Udemy, Empreendedorismo, Ideias, Negócio, Inovação, *Venture*.

## 1 INTRODUÇÃO

Nos últimos 10 anos, o empreendedorismo, mais particularmente em Portugal, tem vindo a assistir a um *boom*, o que por sua vez se traduziu na criação de novas entidades e instituições que têm vindo a impulsionar os novos empreendedores a avançar com as suas ideias. No ramo da informática o desenvolvimento desta área está a ser acompanhado com grande interesse. Visto que o acesso às ferramentas é relativamente fácil e que actualmente existe um grande apoio para novos empreendedores, o único obstáculo que existe é a desmistificação do empreendedorismo e quais os processos inerentes ao mesmo. A escolha do curso deve-se a este facto mas também porque aspiro, no futuro, a levar algumas ideias mais a sério e se possível dar início ao meu próprio negócio.

- Guilherme Ferreira, n.º. 69316,  
E-mail: guilhermef1.8@gmail.com,
- Helder Titosse, n.º. 76627,  
E-mail: helder.titosse@gmail.com,
- Ricardo Martins, n.º. 79554,  
E-mail: ricardo\_martins90@iol.pt,  
são alunos do curso de Engenharia Informática,  
Instituto Superior Técnico, Universidade de Lisboa.

Manuscrito entregue em 20 de Junho de 2014.

## 2 DESCRIÇÃO DO CURSO

O curso é acerca do empreendedorismo ainda que num nível bastante introdutório sendo leccionado pelo professor Miguel Mira da Silva. Para dar suporte *teórico*, foi seguido um curso *online* do Udemy [1], de seu nome *Entrepreneurship – From Idea to Launch*, e leccionado pelo Dr. Jeff Cornwall, professor de empreendedorismo na universidade de Belmont. Além do curso *online*, tiveram lugar várias sessões nas quais junto com o professor Miguel, entrámos em contacto com *start-ups*, empreendedores e algumas instituições na área de Lisboa. Nas sub-seccções seguintes serão descritos mais pormenores acerca destas actividades.

### 2.1 Formato

O curso *online* estava baseado em aulas de vídeo cuja duração máxima era 18 minutos, variando esta com a matéria a ser leccionada. No decorrer das aulas, estas eram algo interactivas pois o professor fazia questões, colocava problemas e apresentava bastantes exemplos dependendo do tema. Relativamente a material de estudo, não foram disponibilizados muitos recursos, no entanto havia um fórum de discussão onde era possível discutir e apresentar ideias com outros alunos inscritos no curso. Nas várias secções existiam sempre exercícios que eram elaborados e depois entregues ao

(1.0) Excellent (0.8) Very Good (0.6) Good (0.4) Fair (0.2) Weak	ACTIVITY					DOCUMENT						
	Objectives x2	Options x1	Execution x4	S+C x1	SCORE	Structure x0.25	Ortogr. x0.25	Gramm. x0.25	Format x0.25	Title x0.5	Filename x0.5	SCORE
	1.2	0.7	2.8	0.6	5.3	0.15	0.18	0.18	0.23	0.5	0.5	1.74

professor Miguel para os avaliar, no forma de um relatório. Os exercícios consistiam basicamente na elaboração de uma ideia de negócio e atravessar todo o processo desde a criação e avaliação até à implementação e lançamento da mesma. É de salientar que todos os relatórios foram elaborados em grupos de 3 alunos. Estes encontram-se anexados no final deste relatório, assim bem como o certificado de participação. De 2 em 2 semanas, tomavam lugar as sessões nos diversos locais em Lisboa sendo estes especificados na secção seguinte.

## 2.2 Programa

Em Março dei início ao curso *online*, começando pela visualização dos vídeos e resolução dos respectivos exercícios de cada secção. As sessões presenciais começaram no dia 3 de Abril assim bem como a entrega dos relatórios. De forma a providenciar uma visão geral da matéria que foi leccionada, em seguida está descrito programa seguido pelo curso *online* com os aspectos mais fulcrais:

### • Part I - The Basics

- Perceber quem é o típico empreendedor
- O ciclo de vida de um negócio
- O processo desde a ideia até ao lançamento do negócio
- Saber avaliar e equilibrar os dois tipos de risco (*Failure & Missed Opportunities*)

### • Part II - Opportunities

- Saber usar a mudança e o caos a favor da nossa ideia
- Conseguir indentificar as forças que influenciam a mudança
- Avaliar a ideia e perceber se esta é viável através do *market*, *margin* e o *me*

### • Part III - Business Model

- Saber elaborar um modelo de negócio
- Avaliar os clientes-alvo e perceber o que pretendem do produto
- Conseguir expôr a ideia de negócio da forma mais simples e concisa

### • Part IV - Business Plan & Funding

- Identificar os recursos necessários, actividades-chave e parceiros

- Perceber os pontos importantes de um plano de negócio e produzir um plano final
- Deduzir o plano de financiamento e obter o mesmo através de oportunidades realistas

Em relação às sessões realizadas estas foram sempre previamente agendadas pelo professor Miguel:

### • Sessão 0 - Fábrica de Startups

- Nesta sessão conheceu-se a instituição, e percebeu-se qual o seu papel para com os empreendedores e até qual a experiência nesta área que estes possuíam. Dado que foi a primeira sessão, serviu também para desmistificar o conceito de empreendedorismo e do que realmente se tratava.

### • Sessão 1 - DNA Cascais

- Houve um contacto com o Carlos Silva, presidente da *Founder Institute* em Portugal através de uma palestra abordando os desafios do empreendedorismo.

### • Sessão 2 - IST Técnico Lisboa *Launch Pad*

- Foi possível entrar em contacto com antigos alunos do IST que conseguiram entrar na maior aceleradora que existe actualmente, a *YCombinator*, e ouvir a sua experiência nesse desafio, além do contacto com a *Startup Lisboa*.

### • Sessão 3 - Startup Lisboa

- Visita às instalações desta instituição, que é em grande parte apoiada pelo governo. Houve também uma troca de impressões com algumas startups lá sediadas.

### • Sessão 4 - Beta-i

- Na visita á Beta-i houve uma grande troca de impressões com várias startups pois estava a decorrer o *The Lisbon Challenge*.

### • Sessão 5 - IST Apresentações

- Apresentações finais acerca da ideia de negócio desenvolvida ao longo do semestre.

Tendo em conta todas as secções englobadas no programa, foi feita a seguinte divisão temporal das actividades a um nível macro:

- Visualização de vídeos (10 h)
- Análise da matéria leccionada (6 h)
- Realização de relatórios (12 h)
- Sessões presenciais (12 h)

### 3 AVALIAÇÃO DAS ACTIVIDADES

Todas as actividades foram avaliadas pelo professor Miguel que de 2 em 2 semanas, agendava a sessão presencial assim bem como a entrega do relatório na mesma semana. Como o curso *online* estava dividido em 4 partes, foram entregues 4 relatórios, cada um relativo a cada parte. O meu grupo era o F, em conjunto com os colegas já mencionados. As notas obtidas foram as seguintes (escala de 0 a 5):

Grupo	Relatório	Nota
F	1	4
	2	3.5
	3	3.5
	4	2.3*

\*Por lapso nosso não respondemos a uma pergunta que era pedida.

Nesta tabela está o registo das minhas presenças (efectuado pelo professor Miguel) nas sessões presenciais:

Grupo	Sessão	Presença
F	0	Presente
	1	Atrasado
	2	Presente
	3	Presente
	4	Presente
	5	Presente

Em relação às notas finais, como as sessões presenciais eram importantes foi atribuído um peso de 20 %, aos relatórios de cada secção do curso *online* um peso de 15% à apresentação final e consequente discussão 20%. A nota final com que conclui o curso foi de 15 valores.

### 4 CONCLUSÃO

Relativamente ao curso *online* da Udemy [1], posso afirmar que este correspondeu às minhas expectativas pois a matéria estava bem organizada de acordo com os vídeos e o próprio

professor conseguiu transmitir uma ideia clara dos conteúdos que foram leccionados. O fórum de discussão também revelou ser algo importante para trocar algumas impressões com outros alunos que estavam a frequentar o curso. O único aspecto que acho que foi um pouco descuidado foi o facto de não haver uma bibliografia propriamente adequada, até porque não foi mencionada de todo. Apesar de este tipo de ensino ser um pouco diferente daquele a que estou habituado, este revelou ser bastante flexível na medida em que não era necessário visualizar os vídeos a uma determinada hora mas sim quando tivesse mais disponibilidade. No entanto a falta de contacto presencial com um professor, foi atenuada com o acompanhamento do professor Miguel Mira da Silva que inclusive nos forneceu a bibliografia adequada sobre o empreendedorismo.

As sessões presenciais foram uma experiência única onde foi possível conhecer o *ecossistema* do empreendedorismo na cidade de Lisboa. Achei uma excelente ideia porque deste modo descobri as entidades mais importantes nesta área a nível nacional. O aspecto mais importante foi mesmo o facto de ter estado em contacto com as várias startups e os seus criados, de forma a trocar impressões e saber o processo pela qual estas passaram, tudo isto num contexto de *networking*.

Apesar do curso ser algo pioneiro, penso que foi uma mais-valia o facto de o ter frequentado, isto porque não só saiu do modo tradicional mas também foi bastante prático.

*TABELAS TÊM QUE TER LEGENDAS*

### AGRADECIMENTOS

Um enorme agradecimento ao professor Miguel Mira da Silva por ter tomado esta iniciativa e ter agendado todos estes eventos ao longo do semestre. Queria também agradecer ao Mário Carvalho da empresa BitBasement pela disponibilidade que demonstrou para ser entrevistado.

### REFERÊNCIAS

- [1] Udemy online courses, Junho, 2014.

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

## APÊNDICE

### COMPROVATIVO DE EXECUÇÃO E RELATÓRIOS



**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.

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.



**2. Take the idea from the previous exercise that in your initial assessment offers the most promise. Assess this idea in terms of the *market* question from this lecture. While secondary data is helpful, make sure to gather primary data from potential customers and people who already work within the industry. If the idea does not seem to seem viable after this assessment of the market, go to your next idea and repeat this process. And repeat as needed until one of your ideas holds up to the assessment of the potential market for the idea.**

Relativamente à questão do mercado, é necessário responder a duas questões essenciais. A primeira é se realmente existem pessoas suficientes para aquilo que estamos a tentar criar.

Ora, os problemas informáticos vão ser sempre algo recorrente. Maioria das pessoas possui algum tipo de dispositivo que possa vir a necessitar de uma intervenção que requeira conhecimentos mais aprofundados acerca dos mesmos. A nossa empresa iria disponibilizar serviços competentes e de uma forma mais pessoal, na medida em que o cliente não teria que se deslocar a nenhum sítio, estando os nossos especialistas apenas à distância de um telefonema, chat ou e-mail.

**3. Take the idea from the previous exercise that passed the market assessment. Now assess this idea in terms of the *margin* question from this lecture. Do not complete a formal financial spreadsheet at this step. Remember that we are just trying to determine the basic economic feasibility of the idea. If the idea does not seem to seem viable after this assessment of margin, go to back to your next idea and repeat the market and margin processes. And repeat as needed until one of your ideas holds up to the assessment of the potential market and margin for the idea.**

A outra questão que se coloca é se as pessoas realmente necessitam de serviços deste género. Pela nossa experiência com problemas deste tipo e colocando a questão aos nossos amigos e familiares, a reação é bastante boa, pois ter alguém com competências à distância de um telefonema e que providencie um serviço destes a preços bastante competitivos é algo muito benéfico, pois transmite a sensação de segurança. Se o serviço prestado for excelente, os clientes acabam por ganhar mais confiança e ficam “fidelizados” o que é bom para o lucro da empresa.

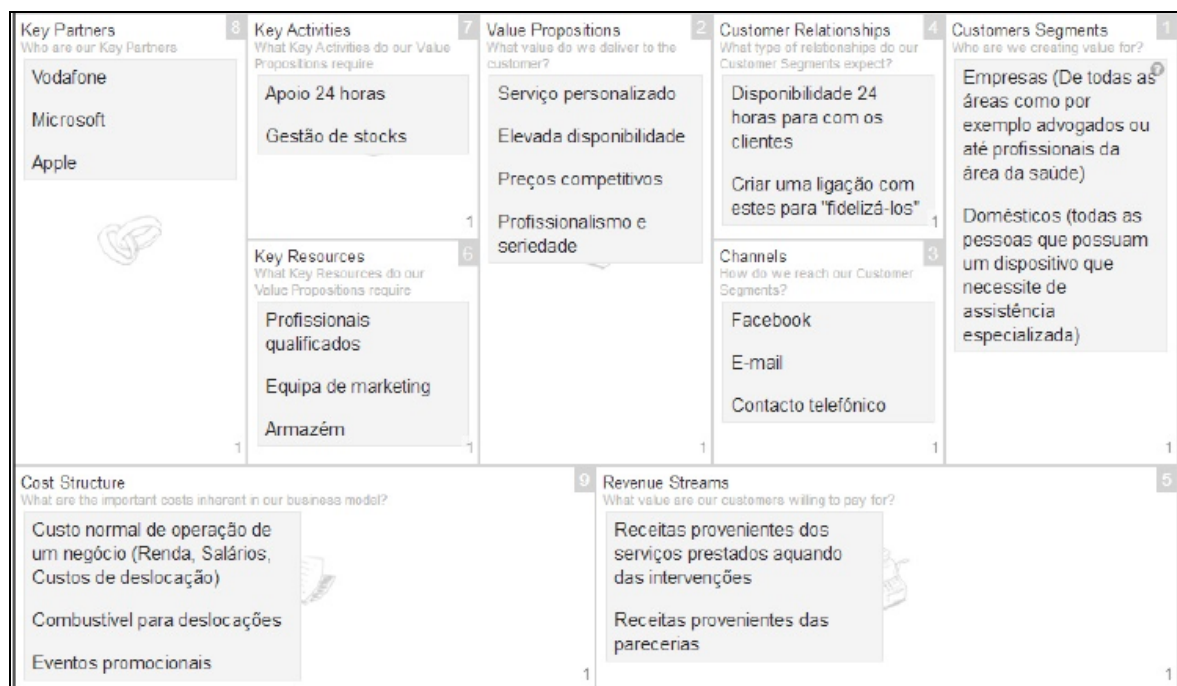
69316 – Guilherme Ferreira

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.





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.

Consequentemente as fronteiras de atuação da nossa empresa ainda não estão bem definidas. Ainda não sabemos se é preferível atuar em reparação apenas a nível de hardware ou software ou até mesmo em ambos. Inicialmente estamos a planear um negócio B2C (Business to Consumers) que pode facilmente ser mudado para B2B (Business to Business). A nossa ideia seria especializar a nossa empresa apenas num segmento, fornecer um serviço de limpeza de computadores. A forma mais rápida e eficiente de estabelecer um serviço de limpeza especializado a computadores é formar alianças com os escritórios de limpezas actuais de forma que o nosso serviço seja recomendado. Trata-se de um estratégia de negócio que iremos guardar como um *pivot*.

**How will you run the business?**

Inicialmente iremos criar redes de contatos e precisamos de anunciar a existência de um novo produto no mercado, pois só a partir desse ponto, os nossos clientes irão tomar conhecimento acerca do nosso serviço. Posteriormente, vamos fornecer um serviço de excelência de forma a que a nossa melhor publicidade irá ser feita pelo próprio cliente. Pretendemos também que este seja um serviço com garantias, ou seja, queremos fidelizar os nossos clientes de forma a que possam sempre requisitar nosso serviço. Futuramente se algo for necessário podemos criar um estabelecimento comercial que pode vir a ser necessário para clientes que optem por deslocar-se fisicamente a uma loja de atendimento.

**How much money do you need and what do you need it for?**

Inicialmente com 5.000 euros conseguimos montar o negócio e começar a prestar o serviço. O principal investimento incide em adquirir: ferramentas de trabalho, meio de transporte, *stock* de peças e, sem esquecer de divulgar o serviço. Outro investimento não menos importante será o armazém para guardar todo o material.

**3. Evaluate the various options for financing to determine which is most realistic and most appropriate for your venture. Use your entrepreneur mentors to help evaluate all the work you have done since you met with them at the beginning of this class.**

No momento de lançamento da nossa empresa, mesmo com todo um marketing posto em prática através da propagação da novidade através das redes sociais e outros meios, a nossa previsão é que todo o fluxo de dinheiro existente na mesma será influenciado pelo nosso investimento. Posteriormente prevemos que haja dinheiro a entrar na empresa, ainda que pouco, através dos serviços que nos propomos a prestar. No entanto é extremamente difícil precisar os números em concreto tendo em conta que o sucesso da empresa é algo verdadeiramente intrínseco com a aderência do nosso mercado alvo. Todo o investimento inicial será da nossa parte sem recorrer as instituições próprias para o efeito, no entanto não é rejeitada a hipótese de termos investidores a financiarem a empresa, algo que terá de ser visto caso a caso.