Curso de Empreendedorismo

Pedro Ferreira

77

(Relatório de Actividade)

Resumo— Este relatório fala sobre a minha atividade para Portefólio IV. Durante este semestre realizei um curso de empreendedorismo que se baseou num curso online e que teve como apoio a realização de sessões presenciais em locais afetos a iniciativas de empreendedorismo em Lisboa. Foram diversos os tópicos abordados ao longo do curso, desde noções de empreendedorismo, a modelos de negócio, e até investimento. Já as sessões basearam-se na apresentação de iniciativas, programas de aceleração e incubação de empresas, das quais destaco a apresentação sobre risco de financiamento feita pelo Dr. Carlos Silva. A atividade decorreu sem problemas, visualisei todos os vídeos e fiz todos exercícios, pelo que considero a atividade foi realizada com sucesso.

Palavras Chave—Portefólio, Empreendedorismo, Negócio, Ideias.

1 Introdução

Durante este semestre realizei um curso de empreendedorismo. Este curso baseou-se num curso online da plataforma Udemy e teve o auxílio do prof. Miguel Mira da Silva.

Uma vez que o curso online está divido em 4 módulos, decidiu-se usar essa divisão para a visualização dos vídeos e resolução dos respetivos exercícios, bem como para a realização de uma sessão presencial num local ou evento relacionado com o mundo do empreendedorismo.

2 Sessão Introdutória

A fim de iniciar a atividade foi realizada uma sessão inicial na Fabrica de Startups. Os fundadores da Fabrica explicaram qual a finalidade da instituição e que programas irão desenvolver lá. Depois seguiu-se uma partilha de histórias sobre empreendedorismo e pudemos também expor algumas dúvidas sobre o tema.

 Pedro Ferreira, nº. 70467,
 E-mail: pedro.m.ferreira@tecnico.ulisboa.pt, é aluno do curso de Engenharia De Informatica, Instituto Superior Técnico, Universidade de Lisboa.

Manuscrito entregue em 19 de Abril de 2014.

3 1º Módulo

Na 1ª parte do curso, o foco dos vídeos foi o básico sobre empreendedorismo: o que é ser-se empreendedor; Quais as fases de um negócio?; Quais devem ser as fases de levam uma ideia a tornar-se num negócio viável?; Como ver o risco de uma perspetiva diferente.

No final destes 4 vídeos houve um exercício, que consistiu em procurar um empreendedor, e fazer-lhe uma mini entrevista para perceber a sua história, como se tinha tornado empreendedor, qual a fase em que o seu negócio está, como é que ele viu o risco para decidir avançar em frente para montar o negócio.

A realização do exercício foi difícil. Inicialmente tentámos estabelecer contacto com um empreendedor, via correio eletrónico. Procuramos algumas empresas em sites de incubadoras/aceleradoras de startups, e enviámos a respetiva mensagem de correio eletrónico, mas infelizmente não obtivemos nenhuma resposta em tempo útil. Como era necessário responder às perguntas, decidimos perguntar num site de Q&A, Quora, se alguém era ou conhecia um empreendedor. Rapidamente responderam, e pudemos estabelecer contacto com um senhor holandês que trabalha numa startup de videojogos. O senhor foi cordial e respondeu

(1.0) Excelent	ACTIVITY					DOCUMENT						
(0.8) Very Good	Objectives	Options	Execution	S+C	SCORE	Structure	Ortogr.	Gramm.	Format	Title	Filename	SCORE
(0.6) Good	x2	x1	x4	x1	SCOTIL	x0.25	x0.25	x0,.25	x0.25	x0.5	x0.5	SCOTIL
(0.4) Fair	10	15	24	14	1, 3	02	1112	112	023	15	15	1/0
(0.2) Weak	1.0	ر ,ں	۷.٦	U. 7	4.7	U. Z.	41)	U.17	ر ۲.۷	U.)	U. 7	1.67

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 2° 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 consierar 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 Tecnico Lisboa Launch Pad". Houve oradores e apresentações interessante. No entanto, por motivos médicos não pude estar presente.

5 3° Módulo

No 3º Módulo, o enfase 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, duvidas sobre a própria Startup Lisboa: como funcionava, o que disponibilizavam. Pudemos ouvir também a experiencia 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 da uma pequena visita a um dos pisos do edifício.

6 4° 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.

FERREIRA 3

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 fundadoressobre o que é a Beta-i, e sobre o programa a nível internacional de aceleração, Lisbon Challenge. Depois pudemos circular livremente pelo openspace 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 exercicios realizados. Quanto às sessões, apenas falhei uma. Pelo que posso considerar a atividade realizada com sucesso.

Nest Tips de documents (Techico)
a Conclusat cert connecar com
run Pesenno do anunto abardado
e depois dere palcar o resultados

APÊNDICE COMPROVATIVOS DE EXECUÇÃO

COMPROVATIVO

Venho por este meio comprovar que os seguintes alunos participaram na actividade "Curso de Empreendorismo" 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

FERREIRA 5

