

Empreendedorismo Pessoal

Business Model You

Carlos Filipe Coelho Martins

Relatório de Aprendizagens

Resumo—O presente documento serve para demonstrar a aprendizagem obtida no âmbito da cadeira de Portfólio III, na actividade de grupo Empreendedorismo pessoal proposta pelo professor Miguel Mira da Silva. O documento irá começar por explicar o que eu aprendi da metodologia *Business Model You* desenvolvida por Tim Clark, e conclui com a aplicação pessoal da mesma.

Palavras Chave—*Business model you*, empreendedorismo, carreira, desenvolvimento pessoal, *coaching*, \LaTeX , paper.

Este documento é uma mistura entre um relato de experiência de uma actividade e a experiência pessoal ao aplicar esta actividade.
A maior parte do conteúdo deste está no "RELATÓRIO DE ACTIVIDADE"

1 INTRODUÇÃO

UM MODELO DE NEGÓCIO PESSOAL é a forma como um indivíduo cria e entrega valor a outras pessoas, designadas por clientes, e ser pago por fazê-lo. A metodologia estudada no âmbito da cadeira Portfólio III, baseia-se em desenhar o modelo de negócio pessoal, reflectir de forma a melhorar ou mudar a actual situação profissional, reformular e pô-lo em prática.

Para poder desenvolver e aplicar esta metodologia, tive que ao longo do semestre realizar um curso online [1], concluído a 17 de Dezembro de 2014, comprovado pelo certificado (ver Figura 4), apresentado pelo próprio criador, Tim Clark, que não só explica a metodologia, mas também complementa com técnicas de *coaching* e de finanças pessoais. Para além disso, acompanhei o curso com o livro [2] escrito por ele, participei em fóruns de discussão acerca do tema e, através de sessões presenciais juntamente aos colegas desta actividade e com o professor, desenvolvemos as técnicas necessárias para criar um modelo de negócio pessoal.

• Carlos Filipe Coelho Martins, nr. 74044,
E-mail: carlos.filipe.martins@tecnico.ulisboa.pt
Instituto Superior Técnico, Universidade de Lisboa.

2 METODOLOGIA

No capítulo que se segue será apresentado de forma resumida e objectiva a metodologia *Business Model You* desenvolvida por Tim Clark. Esta metodologia baseia-se na aplicação do modelo de negócio, usado pelas empresas, no âmbito pessoal, de forma a desenvolver uma carreira com bases e determinada a partir de um modelo de negócio.

2.1 Desenhar

O primeiro passo da metodologia é desenhar o *Canvas* (ver capítulo 3.2). Esta tela servirá como base de reflexão para o capítulo 2.2. Para desenvolver esta tela, para além de trabalho em grupos, muito baseado em técnicas de *coaching*, como exemplo uma ferramenta denominada por *Lifeline* (capítulo 3.1).

Nesta tela ficará representado o modelo de negócio pessoal actual, ou em caso de sermos estudantes, irá representar o modelo de negócio pessoal desejado, ou aquele que aspiramos a ter depois de terminar o curso.

No capítulo 3.2 irei mostrar o meu modelo de negócio pessoal actual, e irei descrever como cheguei até ele.

Ao longo das sessões de trabalho realizadas, fui aprimorando o modelo de negócio pessoal, através da partilha de conhecimento

Manuscript received January 17, 2015.

PORQUE MOTIVO ESTÁ 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												
	0.8	0.6	3.2	1	5.6	0.2	0.25	0.25	0.2	0.5	0.5	1.9

e vivências profissionais, apesar dos meus colegas serem ainda todos estudantes e eu ser o único trabalhador. Também recorri a fóruns do tema, onde consegui encontrar pessoas com carreiras idênticas onde me pude inspirar.

2.2 Reflectir

Depois de ter desenhado o modelo de negócio pessoal, que espelhava o melhor possível a minha situação actual, tive que pensar naquilo que sou e naquilo que quero, sempre numa perspectiva de carreira. Esta metodologia não se aplica a abordagens do género: ganhe dinheiro fácil. O objectivo é proporcionar oportunidades de carreira, perceber e mudar uma situação de descontentamento ao nível profissional.

No capítulo 4.1 irei mostrar a reflexão pessoal, de forma a poder evoluir na minha carreira. Actualmente sou programador, no entanto ambiciono ser gestor. Através da reflexão percebi não só que se pode concretizar, mas também como se pode concretizar.

Seja melhor mudar de forma(a)!

2.3 Reformular

Agora foi necessário redesenhar, e perceber onde e como as minhas ambições afectam o modelo de negócio pessoal.

Ao reformular necessitei de fazer algum "trabalho de casa", para validar se as minhas ambições são factíveis e existem clientes interessados no modelo de negócio pessoal reformulado. Se não, é necessário reflectir e voltar a reformular num processo iterativo até chegar a um que dê resposta ao que eu quero na minha carreira.

Procurar junto das empresas, analisar o mercado de trabalho, verificar propostas de emprego, foram tarefas que precisei de fazer, até chegar ao modelo de negócio pessoal reformulado, mas nunca esquecendo os objectivos de me tornar um gestor de projectos de informática.

2.4 Actuar

Por fim, mas não menos importante, é vender o meu novo modelo de negócio pessoal.

Falar com as entidades interessadas, potenciais clientes e mostrar-lhes o que tenho para oferecer. Caso não tenha sucesso neste passo, é necessário voltar a iterar o ciclo: reflectir, reformular, actuar.

3 FERRAMENTAS

Para auxiliar o desenvolvimento de um modelo de negócio pessoal que dê a melhor resposta às minhas ambições, tive que usar algumas ferramentas de apoio apresentadas pelo Tim Clark. Neste capítulo será descrito o funcionamento e aplicação dessas ferramentas.

3.1 Lifeline

Através desta ferramenta fui capaz de descrever temporalmente acontecimentos bons e maus que me foram acontecendo que influenciaram directa ou indirectamente a minha carreira.

Dividindo uma folha a meu com uma linha, tudo o que fica acima da linha são coisas que me ajudaram de alguma forma a desenvolver a minha carreira, as que estão abaixo da linha foram más influências para a minha carreira.

No capítulo 4.1 eu irei mostrar as conclusões que tirei da minha Lifeline e a forma como me fez pensar por onde deveria seguir na minha carreira.

3.2 Canvas

Esta ferramenta é quase o núcleo de toda a metodologia. É através dela que se vai tomar decisões, e ela que nos mete a reflectir, permite ser reformulada, ser mostrada e discutida com outras pessoas em grupo e até mesmo apresentá-la a clientes.

Acompanhar a explicação que se segue com a figura Figura 1: esta ilustra a minha actual situação na carreira.

De uma forma abreviada começa-se com os *Key Resources*, respondendo às questões: Quem és tu e o que tens? De forma abreviada eu tenho uma Licenciatura em Eng.º Informática e foi com base neste recurso que consegui acrescentar valor às diversas empresas por onde passei.

De seguida *Key Activities*, respondendo às questões: O que fazes? Eu sou programador,

logo analiso o problema, escolho a melhor forma de desenvolver uma solução, e programo.

Quem são os meus clientes? É a questão que tem que ser respondida na secção de *Customers*. Em última instância os meus clientes são os utilizadores do código que desenvolvo. Como estou a trabalhar para um banco nacional, os meus clientes são os funcionários desse banco.

E que valor em proporciono aos meus clientes? O que é que eu produzo, que lhes trás valor? Na secção *Value Provided* coloquei que melhoro processos empresariais, desenvolvendo soluções informáticas. O que era feito através do preenchimento de papeis que teriam que percorrer vários departamentos, correndo riscos de extravio, eu ofereço-lhes aplicações funcionais que tratam disso.

Na secção de *Channels* descreve como é que eu entrego aos meus clientes o valor que eu crio. Neste caso, depois de desenvolver a solução, carrego todo o código para um servidor de versões, que posteriormente irá entregar em produção o que fiz para que seja usado.

Como é que me relaciono com os meus clientes? *Customer Relationships*. Poderia adicionar várias formas de relacionamento, no entanto quando desenhamos o *Canvas* do modelo de negócio pessoal, o que interessa é a principal forma de relacionamento. Neste caso é sem dúvida através de reuniões, mas poderia ser pelo sistema integrado de pedidos de alterações ou correcções.

Key Partners são as pessoas que me ajudam. Coloquei a equipa com quem trabalho e esta inclui os gestores, os colegas de projecto, mas poderia por também os funcionários do café que todos os dias me servem o café.

A parte de baixo do *Canvas* descreve o que eu dou, e o que recebo em troca. Eu dou energia: tempo, esforço intelectual ou mental; dou a minha liberdade, visto trabalhar oito horas nas instalações da empresa e propriedade intelectual: nada do que faça será considerado meu. Em troca recebo um ordenado, incentivos, e indirectamente o reconhecimento por parte dos gestores ao trabalho que faço e realização pessoal: não me vejo a viver sem trabalhar.

4 DESENVOLVIMENTO

Neste capítulo será apresentado a aplicação pessoal da metodologia resumida no capítulo anterior, com o objectivo de criar oportunidades desejadas na minha carreira profissional.

4.1 Análise

Ao desenvolver a minha Lifeline (ver Figura 3) fui relembrando-me de alguns factores que me impulsionaram a trocar de empresa, e as coisas que me motivavam a continuar. Sempre que arranjei um novo emprego, isso foi um ponto positivo e sempre que comecei e concluí um curso também. Daqui consigo resumir claramente uma coisa: A vontade e a procura constante por novos desafios, impulsionada pela constante aquisição de conhecimentos, é algo que me caracteriza, e é aí que me sinto bem. Ficar preso a um projecto, com pouca ambição, sem correr riscos, não é para mim...

Sendo eu programador profissional há cinco anos, e aprendiz há mais de dez anos, cheguei à conclusão que preciso criar a oportunidade de seguir a minha carreira para gestor de projectos informáticos. As empresas nunca me irão oferecer uma oportunidade de gestão, visto que essas vagas são preenchidas por quem vem de cursos superiores de gestão, para estagiários, para além de que todo o meu curriculum baseia-se em programação e é aí que eles vão conseguir ganhar dinheiro comigo. Talvez se eu esperar, um dia serei líder de equipa e daqui a dez anos serei gestor...mas porque não preparar esse caminho e tentar antecipá-lo?

Para isso, voltei a pegar no meu modelo de negócio pessoal já desenhado e apresentado neste documento anteriormente. Para conseguir chegar ao modelo de negócio pessoal reformulado (ver Figura 2), adicionei simplesmente a actividade Gerir e Liderar nas *Key Activities*. Após isso foquei-me no que preciso ter para fazer essas novas actividades:

- 1) Concluir o Mestrado em Engenharia Informática e de Computadores no Instituto Superior Técnico, na área de sistemas de informação e empresariais, apresentado ou escolhendo uma tese de um orientador vocacionada em sistemas de gestão;

- 2) Certificar-me em SCRUM Master, que após os "trabalhos de casa" penso que é o mais adequado ao meu perfil porque envolve empresas com projectos ambiciosos, de risco, como Startups, empresas de inovação, ou também para empresas que ainda usem metodologias clássicas, mas que aspiram a querer distinguir-se da concorrência.

Todas as outras alterações ao modelo de negócio pessoal, são por consequência directa: Em vez de desenvolver, passava a gerir; e ao ser SCRUM Master interagiu com a equipa de desenvolvimento e os Stakeholders (clientes), motivando-os e ajudando-os a concluir os projectos com sucesso.

4.2 Resultados

Após ter validado o meu modelo de negócio reformulado junto de potenciais clientes, só falta por em prática! O último passo da metodologia proposta no âmbito da cadeira Portfólio III.

No entanto já estou a preparar o terreno:

- Instruindo-me em gestão de projectos, através não só da cadeira de gestão de projectos oferecida no curso do IST, mas também com a leitura de livros que se baseiam no PMBoK do PMI e com a frequência de cursos online (pretendia candidatar-me à certificação CAPM dentro de três meses);
- Aprofundando o meu conhecimento em SCRUM através da leitura de papers e a frequência de cursos online e colocando-a em prática numa Startup da qual faço parte;
- Tentando propor uma tese no âmbito da gestão de projectos, que mistura-se e baralha-se a gestão mais clássica do PM-BoK com o SCRUM, originalmente ideia do Professor Miguel Mira da Silva, infelizmente não consegui orientador para o semestre que irá começar. Terei que aguardar pelo semestre de Inverno do ano corrente.

e reflectir no meu modelo de negócio pessoal, concluí que tenho oportunidades por explorar para dar seguimento à minha carreira profissional. Tomei decisões como: apresentar uma tese de mestrado baseada em SCRUM a um potencial orientador do Instituto Superior Técnico; e certificar-me em gestão de projectos e SCRUM; são exemplos do que esta metodologia veio reforçar na minha carreira.

AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer ao Professor Miguel Mira da Silva pela sua iniciativa de apresentar técnicas de desenvolvimento pessoal a estudantes do ensino superior, para que estes tomem as melhores decisões no momento de iniciar as suas vidas profissionais, ou para quem já iniciou, possa desenvolver novas oportunidades. Agradeço à coach pelo acompanhamento e preocupação demonstrada ao longo da cadeira. Agradeço ao Instituto Superior Técnico pela oportunidade dada de frequentar iniciativas como esta.

REFERÊNCIAS

- [1] T. Clark, *Redesign Your Career*, <https://www.udemy.com/redesign-your-career>.
 [2] —, *Business Model You*. John Wiley & Sons, Inc., 2012.

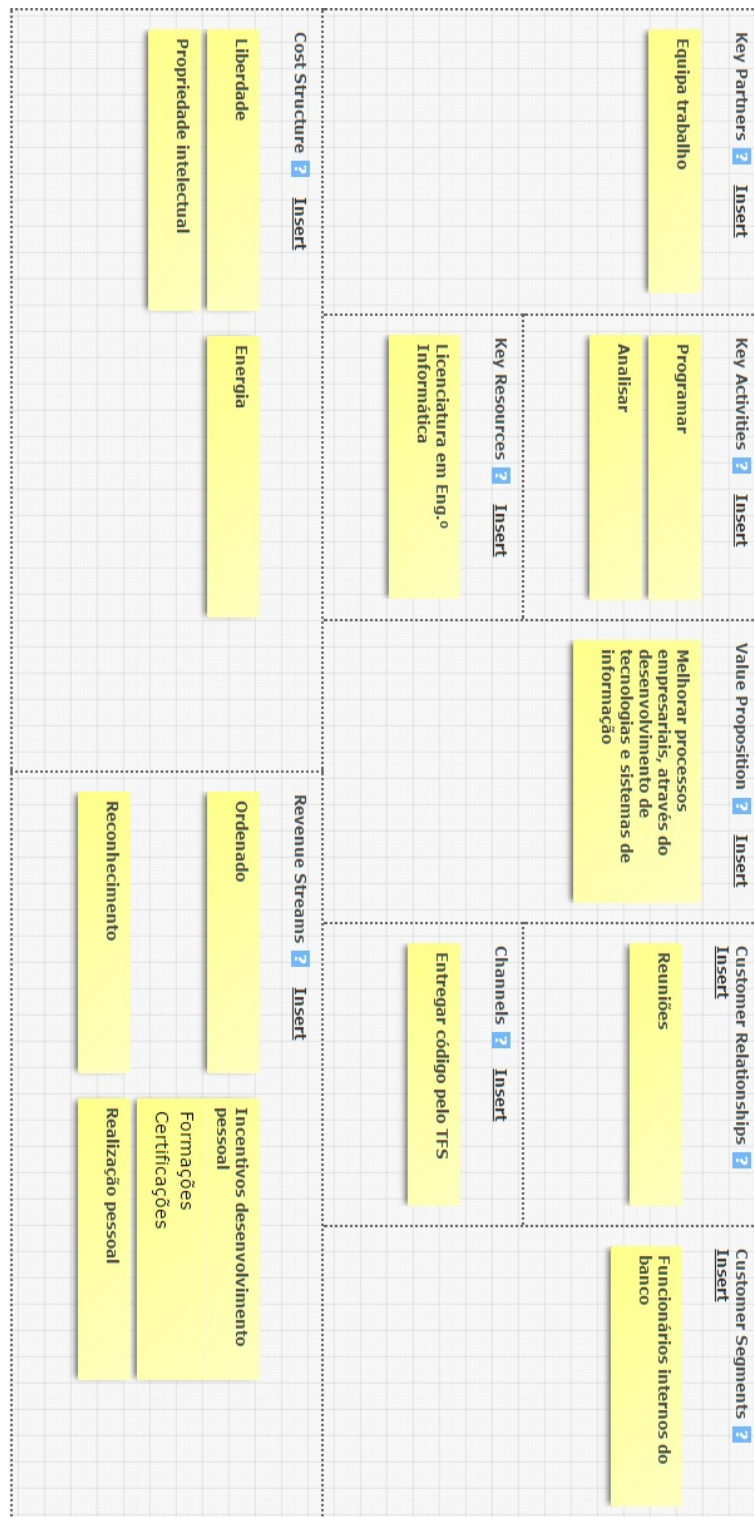


I'm a student with a passion for technology and since I was born I've dedicated to it...and Here I am. I am pursuing my Engineering studies at IST! (IST!).

5 CONCLUSÃO

Como trabalhador-estudante esta metodologia trouxe-me um inimaginável valor. Ao desenhar

Figura 1. Modelo de negócio pessoal - realidade actual



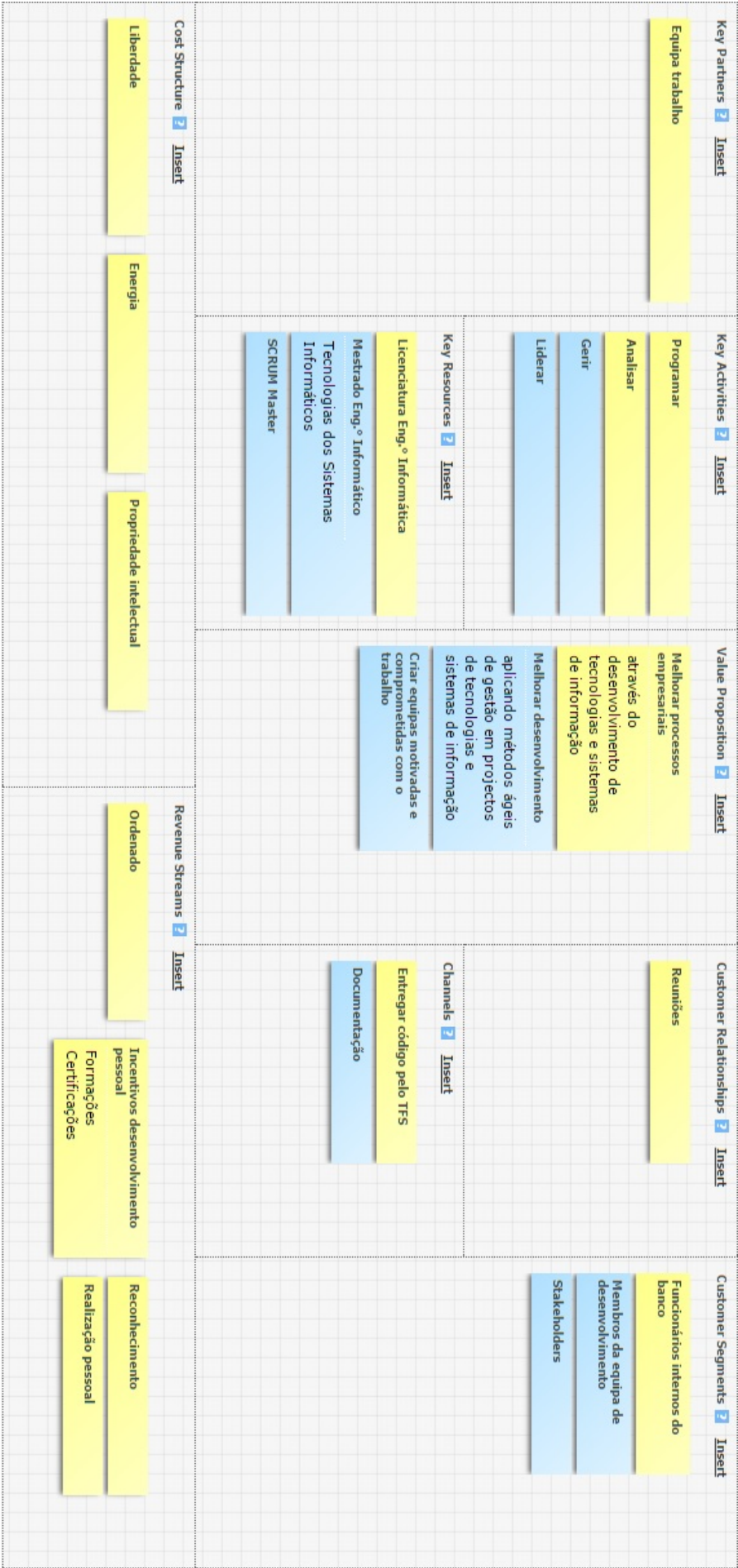


Figura 2. Modelo de negócio pessoal - reformulado

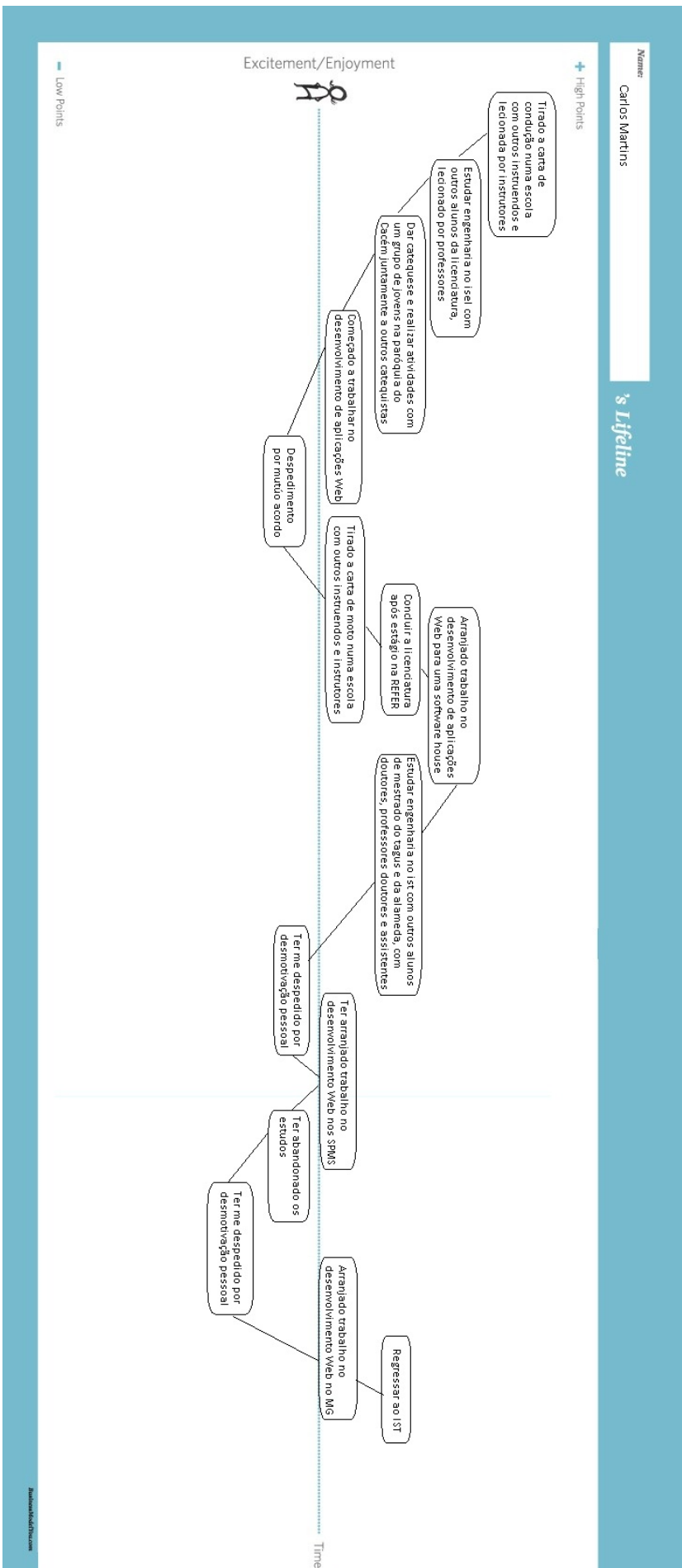


Figura 3. Lifeline



Figura 4. Certificado Redesign your Career