

Empreendedorismo Pessoal

João Fernando Coelho Lopes

Relatório de Aprendizagens

Resumo—No decorrer da atividade foram apresentados diversos tipos de aprendizagens e ferramentas com o objetivo de auxiliar na definição de um modelo de negócio que pretendamos criar.

Palavras Chave—Carreira , Negócio, Empreendedorismo

Este documento limita-se a apresentar os objectos bibliográficos usados
Da sua leitura apenas se conclui que o autor ASSISTIU mas não PARTICIPOU

1 INTRODUÇÃO

ESTE relatório tem como objetivo descrever os conhecimentos adquiridos provenientes da atividade de empreendedorismo pessoal realizada no âmbito da cadeira de Portefólio. O relatório será dividido em três secções principais sendo que cada uma corresponde à fonte onde foram recolhidos os conhecimentos; nas subsecções será descrito que tipo de conhecimento foi adquirido.

2 Business Model You [1]

Este foi o livro que serviu como base nas reuniões feitas. É um livro que nos ajuda a conhecer e estruturar as nossas capacidades e competências com vista a definir a carreira ou negócio mais adequado para nós .

2.1 Business Model Canvas

O *Business Model Canvas* foi a primeira ferramenta que aprendemos. Tem como objetivo ajudar a identificar a estrutura da empresa, caso estejamos empregados ou de uma futura empresa/negócio que queiramos vir a criar. A estrutura é constituída por nove elementos, nomeadamente os clientes, os parceiros, os canais, a relação com o cliente, os serviços providenciados, as receitas, as despesas, os recursos principais e a atividade principal. Com base nas

- João Fernando Coelho Lopes, nr. 70508,
E-mail: joao.c.lopes@tecnico.ulisboa.pt

Manuscript received 01 17, 2015.

Manuscript received 01/17, 2015.
PORQUE MOTIVO ESTÁ EM INGLÊS?

nossas competências, na nossa personalidade e nos nossos interesses, ficamos com uma ideia mais clara de como é que podemos criar valor para um cliente ou que clientes se encaixam nos serviços que podemos oferecer.

2.2 Lifeline Discovery Chart

Com esta ferramenta é possível, assinalando os altos e baixos que tivemos ao longo da nossa vida, especificar as áreas que mais nos interessam e em função dos resultados definir o tipo de pessoa que somos (Realista, Convencional, Social, etc.). Com base nesta definição, podemos escolher o tipo de emprego que melhor se adequa à nossa personalidade.

2.3 Key Personality Tendency

Esta ferramenta permite-nos conhecer o tipo de pessoa que somos e, com base nisso, definir o tipo de ambiente de trabalho mais adequado às nossas características.

3 *Rich Dad Poor Dad*

O livro *Rich Dad Poor Dad* fala sobretudo da parte financeira pessoal e da forma como devemos investir as nossas poupanças.

3.1 *The rat race*

O livro fala da "corrida dos ratos", uma terminologia usada para descrever as pessoas que fazem créditos ou empréstimos desde muito cedo na vida para comprar bens que não geram

[illegible]

dinheiro, que têm uma grande desvalorização anual ou que só constituem despesas. O livro chama a estes bens "*liabilities*" o que leva a que, no final do mês, o dinheiro que entra e sai é quase igual, nunca criando novas fontes de rendimento..

3.2 Cash Flow Quadrant

O *Cash Flow Quadrant* é uma matriz dividida em quatro que representa a escalabilidade em termos de esforço vs. remuneração de quatro tipos de profissão: empregado, *freelancer*, dono de negócio e investidor. No caso do empregado, a sua fonte de receita está diretamente relacionada com o número de horas que este trabalha. O caso do *freelancer* é semelhante ao do empregado com a diferença de que este pode ter múltiplos empregadores. No dono de negócio, o esforço de ganhar dinheiro é repartido pelo número de empregados que este tem. O investidor é o conceito ter "dinheiro a trabalhar para si" em que a sua fonte de receita provém dos negócios ou empresas em que este investe, sendo este último altamente escalável, desde que se tenha dinheiro para investir.

4 NAS REUNIÕES

Nas reuniões falou-se de diversos temas complementares às aprendizagens desde dois livros, como a diferença entre ações e obrigações, foram referidas algumas empresas como exemplo de empresas que começaram do zero, aprendemos ainda algumas noções básicas sobre economia como o VAL, inflação, juros e qual o valor do MBA nos tempos de hoje.

5 CONCLUSÃO

Globalmente, considero que os conhecimentos adquiridos nesta atividade servirão como base não só para pessoas que queiram ser empreendedoras mas também para quem procura um emprego que melhor se adequa às suas características, pois são fornecidas ferramentas que auxiliam essa escolha e que ajudam a planejar o futuro de uma forma mais estruturada e informada.

6 ANEXOS

Em anexo encontram-se os trabalhos feitos na atividade.










REFERÊNCIAS

- [1] T. Clark, *Business Model You - A One-Page Method For Reinventing Your Career*, March 2012.

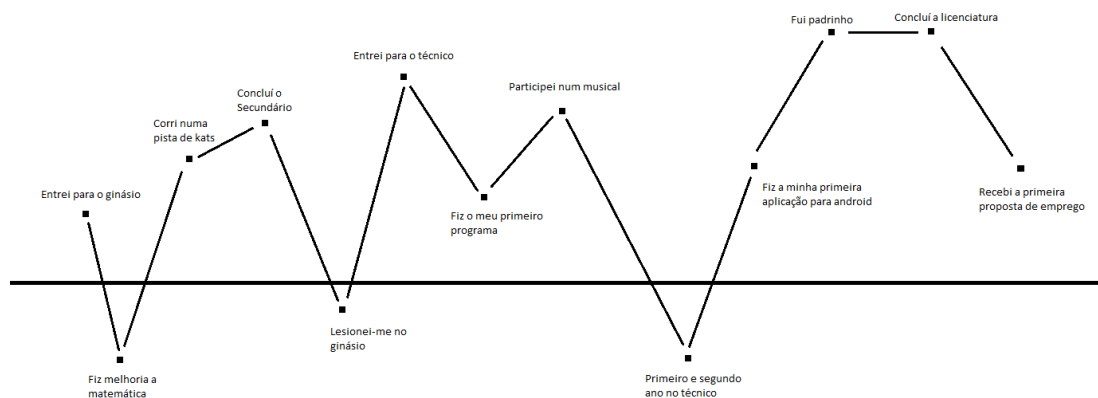
Neste tipo de documento (Técnico)
a Conclusão deve começar com
um resumo do assunto abordado
e depois deve valer o resultado

Name: João Lopes

João's Personal Business Model Canvas








| | | | | |
|---|--|---|---|---|
| Who helps you (Key Partners)  <ul style="list-style-type: none"> Familiars Colegas de Faculdade Amigos | What you do (Key Activities)  <ul style="list-style-type: none"> Desenvolvimento de aplicações | How you help (Value Provided)  <ul style="list-style-type: none"> Facilitar tarefas do dia a dia Entretenimento | How you interact (Customer Relationships)  <ul style="list-style-type: none"> Email Focado em adquirir novos cliente | Who you help (Customers)  <ul style="list-style-type: none"> Utilizadores de android |
| | Who you are & what you have (Key Resources)  <ul style="list-style-type: none"> Conhecimentos de programação Foco nos detalhes | | How they know you & how you deliver (Channels)  <ul style="list-style-type: none"> Publicidade Website Google Market | |
| What you give (Costs)  <ul style="list-style-type: none"> Tempo Energia Despesas de promoção | | What you get (Revenue and Benefits)  <ul style="list-style-type: none"> Salário Realização pessoal | | |

BusinessModelYou.com – The Personal Business Model Canvas is a derivative work from BusinessModelGeneration.com, and is licensed under Creative Commons CC BY-SA 3.0. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/>



Name: João Lopes

João Lopes's Personal Business Model Canvas

| | | | | |
|--|---|--|--|--|
| Who helps you (Key Partners)  <ul style="list-style-type: none"> • Familiares • Colegas de Faculdade • Amigos | What you do (Key Activities)  <ul style="list-style-type: none"> • Consultoria | How you help (Value Provided)  <ul style="list-style-type: none"> • Tornar sistemas mais seguros • Utilizador adquirir software/hardware que melhor se adequa as suas necessidades | How you interact (Customer Relationships)  <ul style="list-style-type: none"> • Serviço pessoal • Telefone • Email • Focado em adquirir novos clientes | Who you help (Customers)  <ul style="list-style-type: none"> • Pessoas que desejam adquirir equipamentos informáticos • Pessoas com preocupações de segurança • Pequenas empresas |
| What you give (Costs)  <ul style="list-style-type: none"> • Deslocações • Telecomunicações • Tempo • Marketing | | What you get (Revenue and Benefits)  <ul style="list-style-type: none"> • Salário • Contratos • Reconhecimento | | |

BusinessModelYou.com – The Personal Business Model Canvas is a derivative work from BusinessModelGeneration.com, and is licensed under Creative Commons CC BY-SA 3.0. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/>



6/1/2015 Portfolio 5 Dec Probab

juro = 3%

| Ampr | Prazo | Valor atual | Indicador |
|-----------|-----------|-------------|--|
| 100.000 € | - 30 Anos | 180.000 € | Indicador 12 meses 3 meses |
| | | 550 € | Spread 5% (BIC) (BIC) |
| 35.000 € | 5 anos | | taxa juro Anual TAN [9,202] taxa anual efetiva 10,49% |

X Cartas Creditas [credito pessoal]

Média de implecao ao ano ~ 2,5

Solário 1200 €

MBA Portugal

AESF - 28.250 €

EGP - 15.000 € / 16.000 €

ISCTE - 14.150 €

ISF - 7.000 €

Cotacao - 35 € (12 mm) / 25 €

(Italy) - Alma Graduate School - 27h

Imperial College (London) - 50.000 €

Online Business School - 19.000 €

Solários (expectativa)

ON 55h - 158h 72h € +

FR 44h - 129h 25 €

(~120h) (bank)

200-2013

Deflacao 2,5 ~ 25%

10 anos

20 anos

1,025

1 €

$\frac{1200}{1+0,25} = 960 €$

$\frac{1200}{1+0,25} \times \frac{1}{1+0,025} = 938 €$

$\frac{1200}{1,28} = 938 €$

$\frac{1200}{1,63} = 736 €$

$\frac{1200}{2,09} = 574 €$