

Workshop Regional

“da ideia ao negócio”

Parte 1

INICIATIVAS PILOTO

Janeiro 2013

Rede de Apoio ao Empreendedorismo da Beira Interior Sul

Co-Financiamento:



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional

Promotor:



Apoio técnico:



Programa

- Rede de Apoio ao Empreendedorismo
- O Empreendedor
- Da ideia ao Negócio: Pontos Críticos
- Ferramentas



Co-Financiamento:

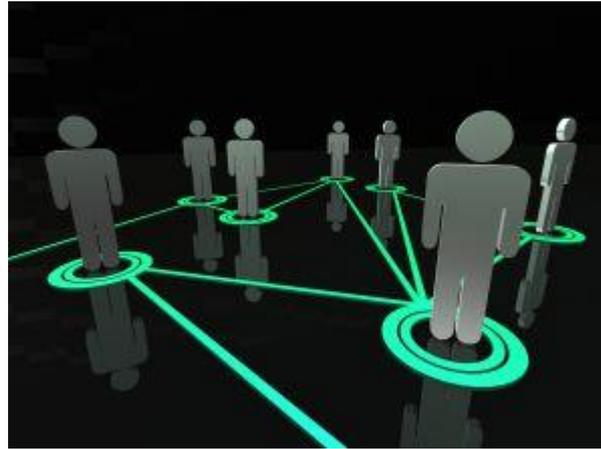


Promotor:



Apoio técnico:





Rede de Apoio ao Empreendedorismo da Beira Interior Sul

Co-Financiamento:



Promotor:

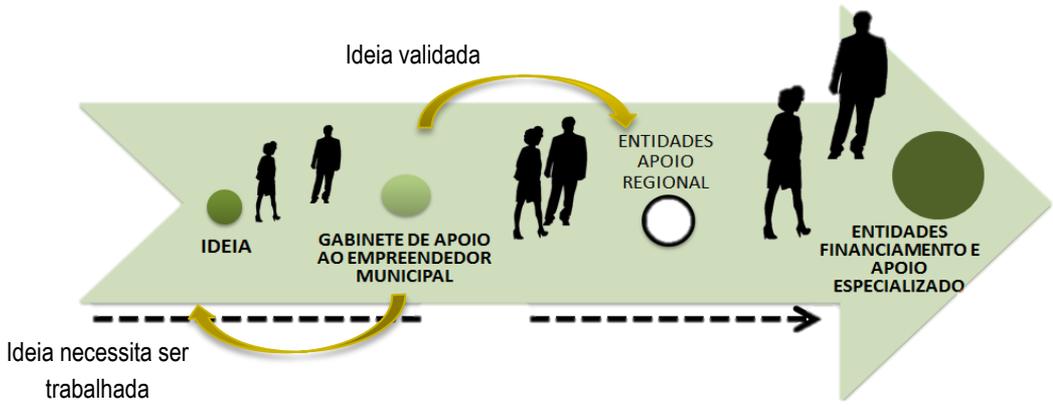


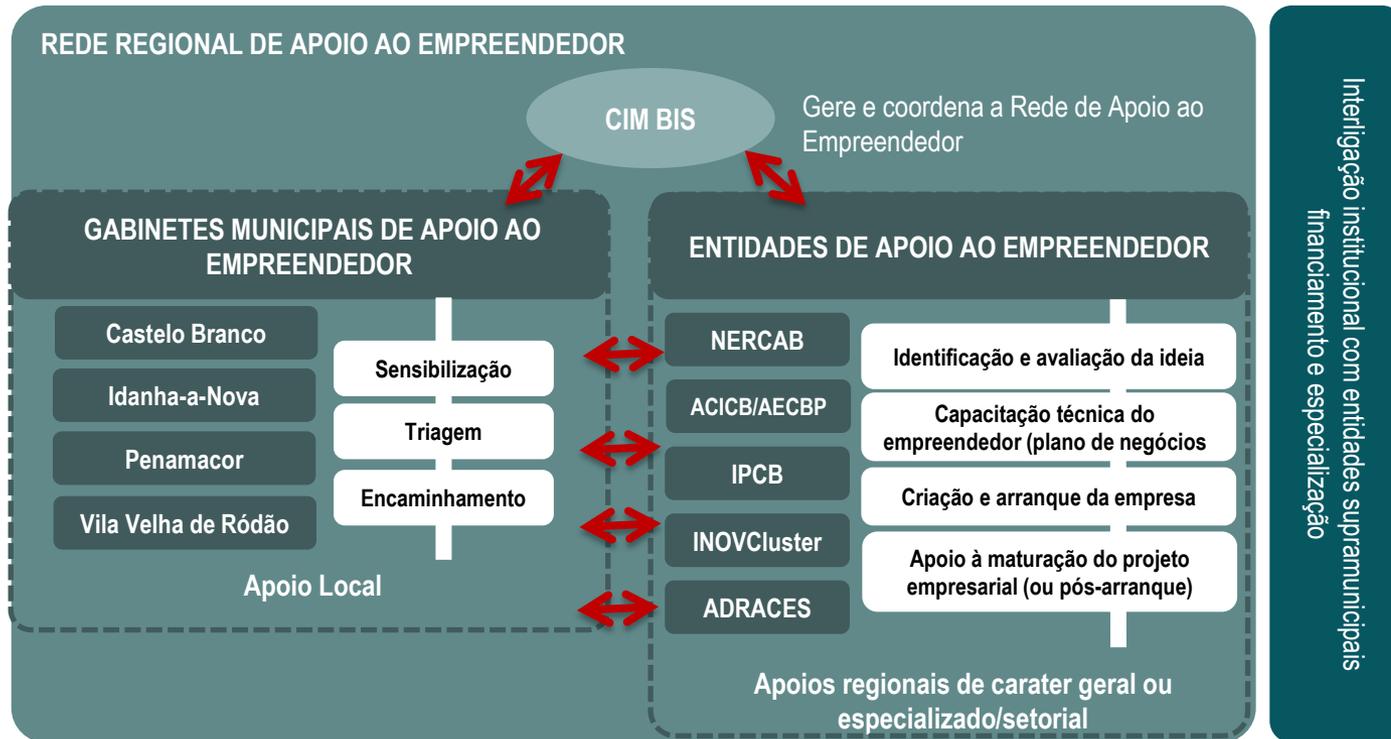
Apoio técnico:



Reforçar a Beira Interior Sul como ecossistema de apoio ao empreendedorismo orientado para a valorização dos fatores distintivos da região e para a qualidade de vida das comunidades locais.

Beira Interior Sul – Cultivamos ideias com futuro!





- Os projetos empresariais no setor do turismo possuem uma via verde de apoio, podendo o promotor dirigir-se diretamente à entidade X
- Os projetos empresariais no setor agroindustrial possuem uma via verde de apoio, podendo o promotor dirigir-se diretamente à InovCluster



O EMPREENDEDOR

Co-Financiamento:



Promotor:



Apoio técnico:



QUE CARACTERÍSTICAS DEVE APRESENTAR UM EMPREENDEDOR?

Co-Financiamento:



Promotor:



Apoio técnico:



Características de um Empreendedor

Dinâmica do “passa a bola”

Para ser empreendedor é preciso...

- ...10 segundos para pensar numa expressão (até 5 palavras)!
- ... “passar a bola” para um colega



Características de um Empreendedor

O empreendedorismo envolve geralmente as seguintes etapas:

1. Identificação no mercado de uma oportunidade de negócio
2. Construção de um conceito/ideia de negócio associada a essa oportunidade
3. Definição do modelo de negócio
4. Seleção de equipa multidisciplinar
5. Elaboração do Plano de Negócios
6. Procura de financiamento
7. Criação da empresa (lançamento para o mercado)



Características de um Empreendedor

Fatores-chave para ser Empreendedor

São apresentados de seguida os 6 fatores-chave para se ser empreendedor:

Boa ideia de negócio	Competências pessoais (Perfil empreendedor)	Contactos (know-who)
Bom motivo para criar um negócio	Competências e Conhecimento do negócio (know-how)	Condições estruturais

Características de um Empreendedor

Condições Estruturais do Empreendedorismo:

1. Apoio Financeiro
2. Programas Governamentais
3. Transferência de Investigação e Desenvolvimento
4. Abertura do Mercado/Barreiras à Entrada
5. Normas Sociais e Culturais
6. Políticas Governamentais
7. Educação e Formação
8. Infraestrutura Comercial e Profissional
9. Acesso a Infraestruturas Físicas

As 9 condições estruturais do empreendedorismo, fatores associados à atividade empreendedora, permitem uma melhor compreensão dos incentivos ao empreendedorismo no país.



Global Entrepreneurship Monitor



Características de um Empreendedor

Competências do Empreendedor

COMPETÊNCIAS DE COMUNICAÇÃO		
1.	Ser normalmente compreendido quando explica algo às pessoas.	(competências orais)
2.	Interpretar com facilidade a maioria dos formulários oficiais.	(competências de leitura)
3.	Saber escrever uma carta ou um email.	(competências de escrita)
4.	Compreender as pessoas quando explicam algo.	(competências auditivas)
5.	Conseguir apresentar um tema que lhe seja familiar.	(competências de apresentação)
6.	Conseguir convencer alguém de que uma nova ideia é uma boa ideia.	(competências de negociação)

Características de um Empreendedor

Competências do Empreendedor

	COMPETÊNCIAS AO NÍVEL DA RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS
1.	Ser capaz de seguir diagramas que lhe permitem atingir resultados, tais como a construção de um modelo.
2.	Ser capaz de encontrar resposta a dúvidas, questionando outras pessoas.
3.	Resolver, habitualmente, problemas de forma metódica.
4.	Ser capaz de analisar um problema de várias perspetivas, com o objetivo de o resolver.
5.	Ser capaz de isolar um problema no sentido de resolvê-lo.
6.	Ser capaz de identificar problemas rapidamente.

Características de um Empreendedor

Competências do Empreendedor

COMPETÊNCIAS AO NÍVEL DA TOMADA DE DECISÃO	
1.	Ser capaz de escolher entre duas opções e manter-se fiel à escolha.
2.	Ser bom a tomar decisões rapidamente.
3.	Ser capaz de comparar duas opções, com vista a decidir qual a melhor.
4.	Ser capaz de reunir informação relevante para apoiar na tomada de uma decisão.
5.	Aquando da tomada de decisão, ser capaz de partir para a ação assim que possível.
6.	Considerar todos os fatores aquando tomada de uma decisão.

Características de um Empreendedor

Competências do Empreendedor

COMPETÊNCIAS DE PLANEAMENTO/ORGANIZAÇÃO	
1.	Ser capaz de organizar-se de forma a ser pontual.
2.	Ser capaz de organizar-se de forma a cumprir prazos estabelecidos.
3.	Ser capaz de manter tudo limpo e arrumado.
4.	Planear, habitualmente, a maior parte das tarefas antes de executá-las.
5.	Ser capaz de priorizar tarefas por ordem de importância.
6.	Ser capaz de definir objetivos para si e/ou para um projeto.

Características de um Empreendedor

Competências do Empreendedor

	COMPETÊNCIAS DE INVESTIGAÇÃO
1.	Ser capaz de encontrar respostas a dúvidas, perguntando às pessoas, usando o telefone, etc.
2.	Ter uma mente curiosa.
3.	Ser capaz de recorrer à Internet para encontrar informação.
4.	Ser capaz de extrair a informação fundamental de documentos extensos.
5.	Ser bom na identificação de oportunidades.
6.	Ser capaz de aceder a informação proveniente de diferentes fontes.

Características de um Empreendedor

Competências do Empreendedor

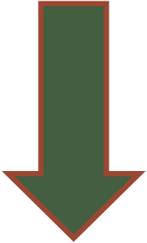
	COMPETÊNCIAS AO NÍVEL DO ESTABELECIMENTO DE REDES DE CONTACTOS
1.	Gostar de conhecer pessoas.
2.	Ter facilidade de iniciar uma conversa com pessoas que conhece.
3.	Aproveitar o tempo para conhecer novas pessoas.
4.	Ter uma boa rede de contactos – família, amigos e colegas.
5.	Sentir-se confortável em eventos sociais.
6.	Inserir-se rapidamente em novos grupos.

Características de um Empreendedor

- Liderança**
- Confiança**
- Iniciativa**
- Responsabilidade**
- Dedicação**
- Autonomia**
- Empatia**
- Optimismo**
- Persistência**
- Comunicação**
- Equipa**
- Motivação**
- Risco**
- Inovação**
- Paixão**

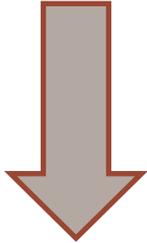
Tipos de Empreendedor

Em Série
"Serial Entrepreneurs"



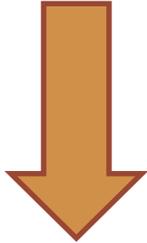
- Desenvolve continuamente novas ideias e negócios
- Maior propensão ao risco

Estilo de Vida
"Life Style Entrepreneurs"



- Desenvolve negócio relacionado com a sua paixão ou talento
- Combina hobby e profissão

Sociais
"Social Entrepreneurs"



- Desenvolve uma solução para um problema da sociedade
- Pode ou não ter fins lucrativos

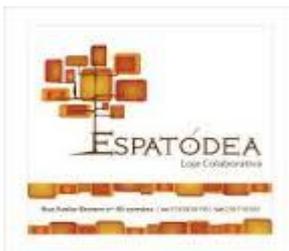
Como classificam os seguintes empreendedores?



Richard Branson

Fundador do grupo Virgin, atualmente com mais de 400 empresas, desde a área da música, passando pelos ginásios e acabando nas viagens espaciais.

www.virgin.com



Espatódea

Loja colaborativa fundada em Coimbra.

Permite a artistas, designers, artesãos e pequenos empreendedores, alugar a sua micro-loja, alugando pequenos expositores.



DA IDEIA AO NEGÓCIO: PONTOS CRÍTICOS

Co-Financiamento:



Promotor:



Apoio técnico:



Pontos Críticos

- ✓ **Desenvolvimento e teste da ideia**
- ✓ **Equipa**
- ✓ **Aquisição de Conhecimento**
- ✓ **Local Ideal**
- ✓ **Plano de Negócios**
- ✓ **Capital Inicial**
- ✓ **Constituição Formal da Empresa**
- ✓ **Início de Atividade da Empresa**





DESENVOLVIMENTO E TESTE DA IDEIA

Co-Financiamento:



Promotor:



Apoio técnico:



Como chegar à ideia de negócio



Desenvolver e testar a ideia de negócio

DEFINIR AS BASES DA IDEIA

- Designação
- Local
- Aspectos +
- Preocupações
- Competências
- Clientes
- Problema a solucionar
- Concorrência
- Preço
- Custos
- Promoção

TESTAR A IDEIA

- Experimentar
- Simular
- Verificar

APOIO DISPONÍVEL:

- Rede de Apoio ao Empreendedorismo

Caso Prático – Atividade 1

IDEIA

Abertura de uma frutaria no centro de Idanha a Nova



Entrega e discussão da checklist



Co-Financiamento:



Promotor:



Apoio técnico:



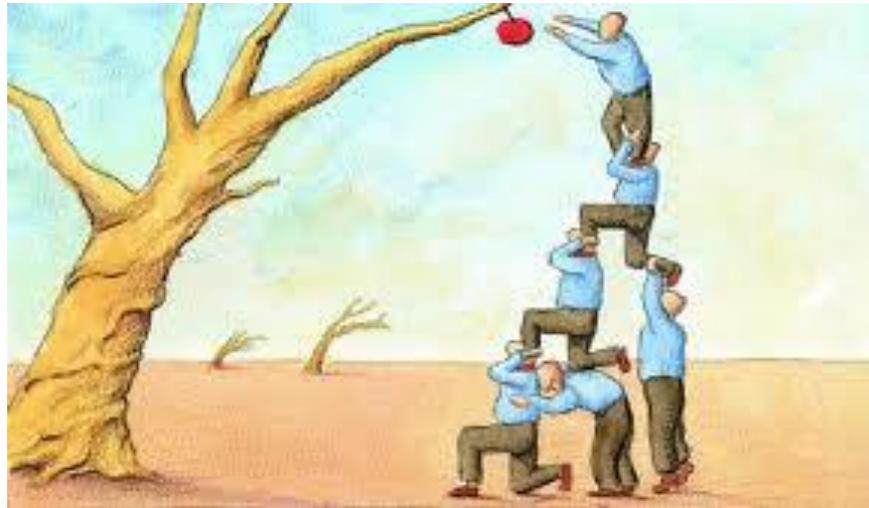
Checklist - desenvolvimento e teste da ideia

1. Descrever a Ideia de Negócio

<i>Designação da ideia de negócio ou projeto</i>	
<i>Local de implementação idealizado</i>	
<i>Aspetos positivos</i>	
<i>Principais preocupações</i>	
<i>Competências necessárias para implementar o projeto</i>	
<i>Quem detém essas competências? Eu ou outro elemento da equipa?</i>	

2. Analisar a Ideia de Negócio

Quem serão os meus clientes? Onde estão?	
Qual é o problema dos meus clientes que a minha ideia irá solucionar?	
Como se compara a minha solução relativamente a outras soluções disponíveis?	Solução alternativa A: Preço, Qualidade, Outros Solução alternativa B: Preço, Qualidade, Outros
Quanto é que o cliente poderá pagar pela minha solução?	
Quanto me pode custar (estimativa)?	Investimento inicial: Custos de funcionamento:
Como irei promover o meu projeto empresarial?	



EQUIPA

Co-Financiamento:



Promotor:



Apoio técnico:



Características de uma Equipa



Equipa

Unipessoal

Sócios

Colaboradores

- Coesão
- Identificação
- Complementariedade
- Excelência
- Pró-atividade



AQUISIÇÃO DE CONHECIMENTO

Co-Financiamento:



Promotor:



Apoio técnico:



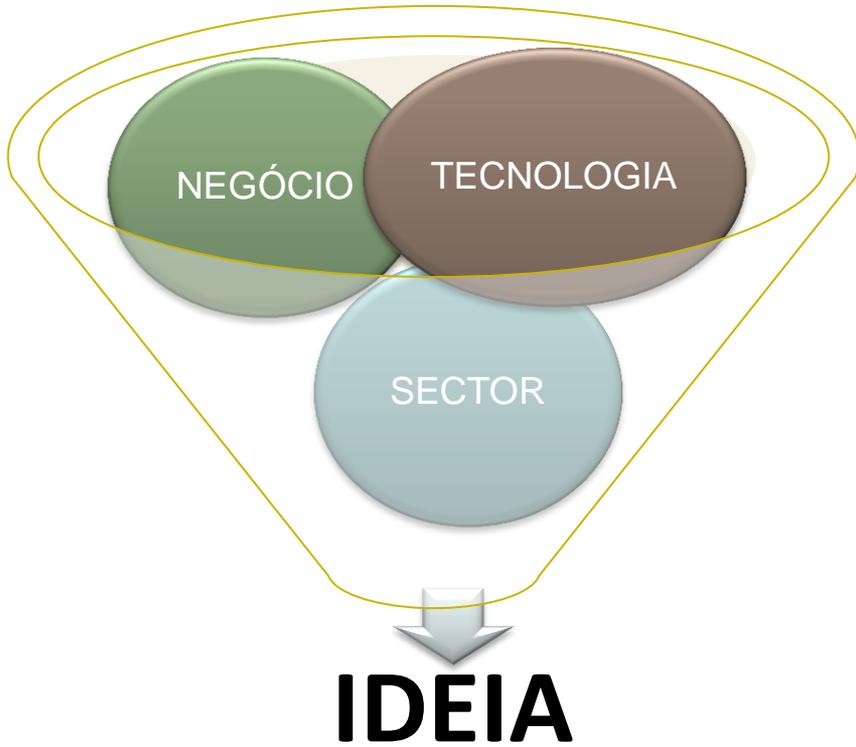
Níveis de Conhecimento

Universidade

Escolas Técnico Profissionais

Institutos

Centros de Formação Profissional



Associações Empresariais

Associações Comerciais

Parques Tecnológicos

Incubadoras

APOIO DISPONÍVEL:

- Rede de Apoio ao Empreendedorismo



LOCAL IDEAL

Co-Financiamento:



Promotor:

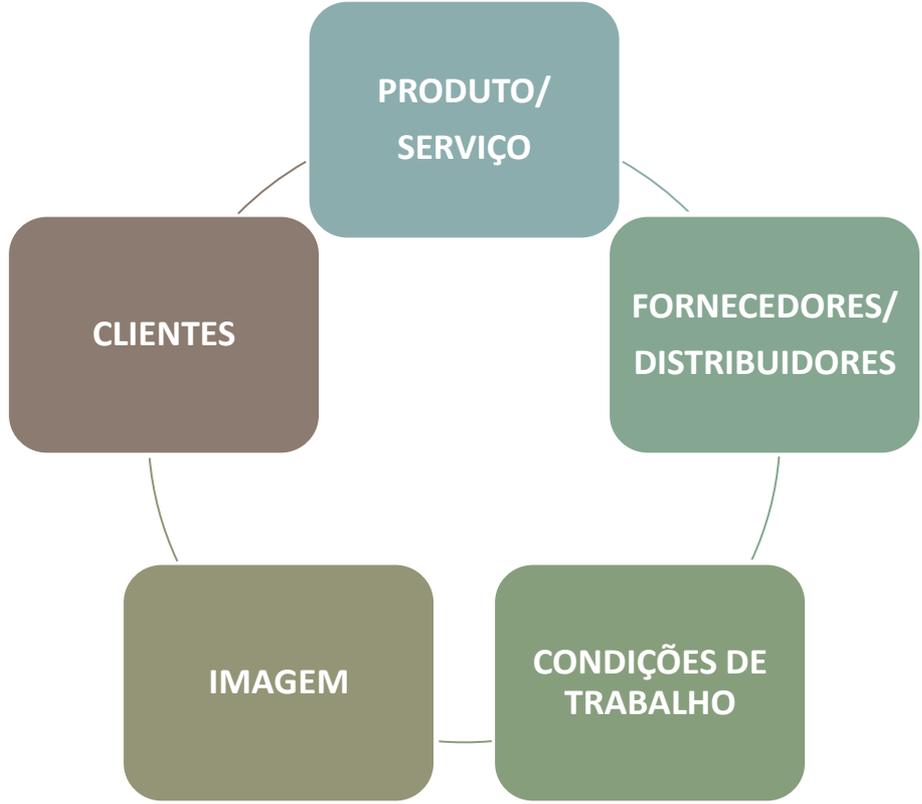


Apoio técnico:



Importância do Local

Um dos pontos fundamentais para o sucesso de um negócio é a sua localização pois determina o ponto de venda do produto ou serviço, sendo uma das primeiras imagens que os clientes vão ter do negócio. Na sua determinação deve-se ter em conta:



Co-Financiamento:



Promotor:



Apoio técnico:



Importância do Local



- **Produto/Serviço:** o local tem de permitir a produção e venda de acordo com as especificidades do produto/serviço a oferecer, tendo em conta a respetiva logística.
- **Público-alvo:** o local deve permitir maximizar o contacto com os clientes potenciais.
- **Fornecedores e Distribuidores:** o local deve otimizar a relação esperada com os fornecedores e distribuidores do produto, facilitando a logística associada.
- **Imagem:** o local tem de respeitar e reforçar a imagem pretendida para o negócio.
- **Condições de trabalho:** o local tem de oferecer condições de trabalho adequadas.



Co-Financiamento:



Promotor:



Apoio técnico:



Caso Prático – Atividade 2

IDEIA

Abertura de uma frutaria no centro de Castelo Branco.

Análise do Local Ideal



Co-Financiamento:



Promotor:



Apoio técnico:





?

Mapa
Tráfego

1000 m
200 m

Co-financiamento:

Promotor:

Apoio técnico:

Imagens ©2010 Cnes/Spot Image/ DigitalGlobe, GeoEye, IGF, DGBR

Comunicar um problema



INTERVALO PARA CAFÉ 15 MINUTOS

Co-Financiamento:



Promotor:



Apoio técnico:





PLANO DE NEGÓCIOS

Co-Financiamento:



Promotor:



Apoio técnico:



O Plano de Negócios

“Um Plano de Negócios é um **Plano base**, essencial para a estruturação e defesa de uma nova ideia de negócios.” – IAPMEI



Estrutura do Plano de Negócios

Objetivo: analisar e entender a viabilidade da ideia de negócio.



1. SUMÁRIO EXECUTIVO

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

3. PRODUTO OU SERVIÇO

4. ANÁLISE DE MERCADO

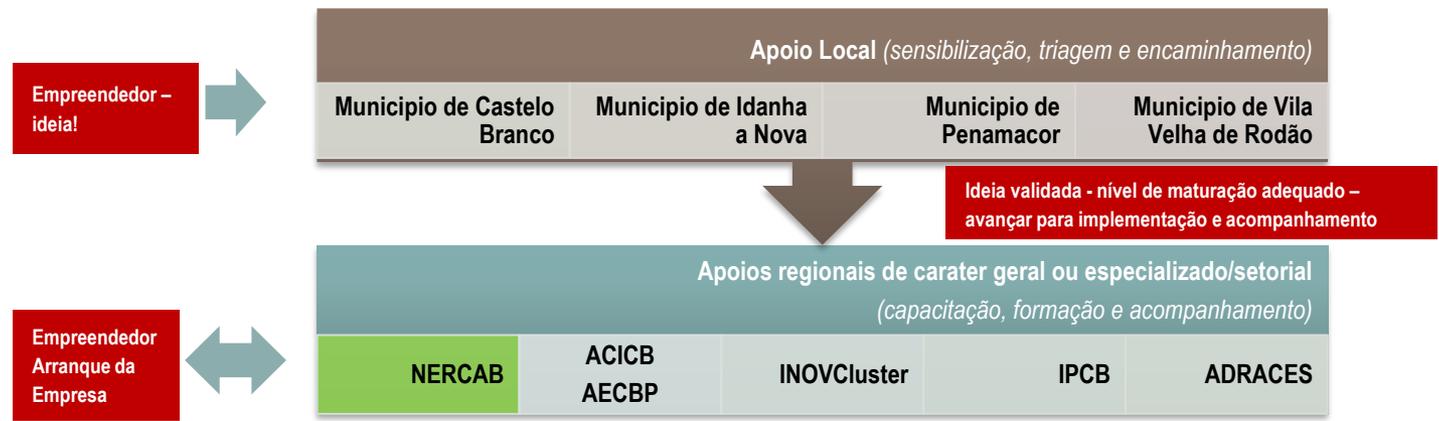
5. ESTRATÉGIA E IMPLEMENTAÇÃO

6. PLANO WEB

7. EQUIPA DE GESTÃO

8. ANÁLISE ECONÓMICO-FINANCEIRA

Apoios Regionais



Caso Prático – Atividade 3

IDEIA

Abertura de uma frutaria no centro de Penamacor.



Pontos Críticos do Plano de Negócios

- | | |
|---------------------|---------------------------|
| Produtos | Presença Online |
| Serviço | Investimentos |
| Clientes | Custos e Proveitos |
| Concorrentes | Financiamento |
| Fornecedores | |
| Promoção | |





CAPITAL INICIAL

Co-Financiamento:



Promotor:



Apoio técnico:



Fontes de Capital

Negócios Locais e de Proximidade

Capital Próprio

“Crowd Funding”

Banca

- Massivemov
- PPL

- Microcrédito
- Linhas PME

Negócios de Escala, Inovadores e Tecnológicos

“Business Angels”

Capital de Risco

- FNABA – Federação Nacional de Associações de Business Angels
- APBA – Associação Portuguesa de Business Angels

- APCRI – Associação Portuguesa de Capital de Risco e de Desenvolvimento

Apresentação a Investidores

1. **Elevator Pitch** - resumir num máximo de 2 minutos a ideia de negócio e a sua proposta de valor;
2. **Apresentação Powerpoint** - duração máxima de 20 minutos, utilizando 10 slides para apresentar o projeto:

1. Problema a Resolver
2. Solução para o Problema
3. Modelo de negócio associado
4. “Magia” da solução apresentada
5. Abordagem comercial
6. Concorrência
7. Equipa do projeto
8. Objetivos e projeções
9. Situação atual e calendário
10. Sumário e incentivo à mobilização

Programas de Apoio



Em vigor atualmente:

- “Medida Estímulo 2012” (IEFP)
- “Impulso Jovem - Apoio à Contratação via Reembolso da Taxa Social Única” (IEFP)

Para informação mais detalhada contactar com **IEFF** ou **DRAPC – Direção Regional de Agricultura e Pescas do Centro**

drapc@drapc.min-agricultura.pt

Tif: 272 348 600

Co-Financiamento:



Promotor:



Apoio técnico:



Caso Prático – Atividade 4

IDEIA

Abertura de uma frutaria em
Castelo Branco.

“Elevator Pitch” - 2m

- Caso Prático
- Ideias dos Empreendedores



Co-Financiamento:



Promotor:



Apoio técnico:





CONSTITUIÇÃO FORMAL DA EMPRESA

Co-Financiamento:



Promotor:



Apoio técnico:



Forma Jurídica

1. Negócio desenvolvido por uma pessoa:

- ✓ Empresário em nome individual – a mais utilizada;
- ✓ Estabelecimento individual de responsabilidade limitada;
- ✓ Sociedade unipessoal por quotas.

2. Negócio desenvolvido por um conjunto de pessoas:

- ✓ Sociedade por quotas – a mais utilizada;
- ✓ Sociedade em nome coletivo;
- ✓ Sociedade anónima;
- ✓ Sociedade em comandita;
- ✓ Cooperativa.



Apoios Regionais

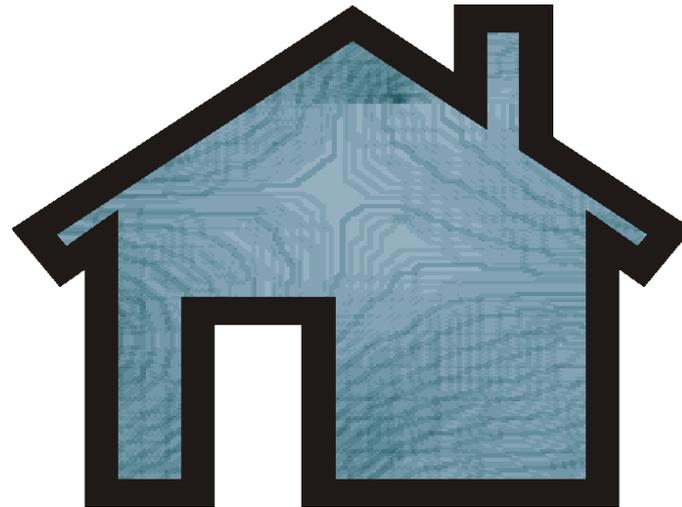
**Conservatórias
de Registo Predial /
Comercial**

- **Castelo Branco**
- **Idanha-a-Nova**
- **Penamacor**
- **Vila Velha de Ródão**

Online

www.portaldaempresa.pt





INICIO DE ATIVIDADE DA EMPRESA

Co-Financiamento:



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional

Promotor:



Apoio técnico:



Assegurar o Primeiro Dia



Co-Financiamento:



Promotor:



Apoio técnico:



Caso Prático – Atividade 5

IDEIA

Abertura de uma frutaria no centro de Vila Velha de Ródão.

Assegurar o Primeiro Dia

- Logística
- Fornecedores
- Clientes
- Recursos Humanos
- Contabilidade/Administração
- Promoção/Marketing
- Presença Online





FERRAMENTAS

Co-Financiamento:



Promotor:



Apoio técnico:



Ferramentas Online

1. Gestão de projetos:

- ✓ www.trello.com
- ✓ www.basecamphq.com

2. Comunicação:

- ✓ www.skype.com
- ✓ <http://get.live.com/messenger/overview>
- ✓ www.freeconference.com
- ✓ www.efax.com

3. Marketing:

- ✓ www.aweber.com

4. Cartões:

- ✓ www.vistaprint.com

5. Criação Website:

- ✓ www.wufoo.com
- ✓ www.jumpseller.pt

6. Crowdfunding Portugal

- ✓ www.ppl.com.pt
- ✓ www.massivemov.com