

## Apresentação dos Planos de Negócio 7 e 8 de Maio de 2009 Porto Santo



Um dos objectivos do projecto rs4e – *Road Show for Entrepreneurship* é preparar os alunos que para a criação da sua própria empresa/ negócio.

Para tal é fundamental a obtenção de uma equipa e a criação de um plano de negócios. Após a recepção dos mesmos pelo Centro de Empresas e Inovação da Madeira - CEIM/BIC Madeira , foram seleccionados 26 planos de negócio do ensino secundário e profissional (16 + 10 respectivamente).

A fase seguinte é a apresentação final dos planos de negócio, que ocorre no Porto Santo, a um júri seleccionado pelo Centro de Empresas e Inovação da Madeira e que representa algumas instituições da nossa Região.

Este documento visa dar algumas indicações/sugestões de modo a facilitar o trabalho de preparação da apresentação, bem como estabelecer uma linha orientadora para os mesmos.

### Notas gerais:

1. A apresentação não pode exceder os 5 minutos. O tempo será controlado, pelo que no final dos 5 minutos os alunos que ainda não tiverem terminado serão interrompidos, podendo, contudo, terminar a ideia que esteja a ser transmitida;
2. Por motivos operacionais, é sugerida a utilização do *software Power Point*.
3. No caso de necessidade de utilização de qualquer outro *software*, será necessário informar o Centro de Empresas e Inovação da Madeira até ao dia 30 de Abril para que este possa confirmar a possibilidade ou não da utilização do mesmo;
4. As apresentações deverão ser entregues ao CEIM/BIC Madeira até às **12h do dia 4 de Maio de 2009**, preferencialmente em CD/DVD, *Pen Drive USB Flash* ou ainda poderão ser enviadas por e-mail para [ceim@ceim.pt](mailto:ceim@ceim.pt);
5. Os tutores do rs4e (Carlos Lopes, André Nóbrega e Diva Pita) estarão disponíveis nas instalações do CEIM/BIC Madeira até ao dia 30 de Abril de 2009<sup>1</sup> para algum acompanhamento que seja necessário (para marcar uma reunião, ligue para o seguinte número: 961843083);

<sup>1</sup> Horário de funcionamento: 2ª a 5ª feira das 09h00 às 13h00 e das 14h00 às 17h30, 6ª feira das 09h00 às 13h00 e das 14h00 às 17h00. As reuniões deverão ser agendadas previamente.



6. Sugere-se que as apresentações não tenham mais de 10 slides. Assim, o poder de síntese e a selecção dos elementos mais importantes do projecto são fundamentais para um bom desempenho;
7. A apresentação deverá ser cuidada, agradável e legível;
8. A utilização de meios complementares de apresentação, isto é, mais do que um suporte, não será extraordinariamente valorizada;
9. A apresentação poderá ser feita por um ou mais elementos da equipa. Aconselha-se que seja assegurada uma transição harmoniosa entre os intervenientes;
10. Sugere-se o treino da apresentação atempadamente, de modo a que seja assegurada a melhor *performance* possível;

#### Conteúdo da apresentação:

Independentemente das áreas de negócio escolhidas, é recomendável que sejam referidos alguns aspectos tais como:

1. Qual é (quais são) o(s) produto(s) e/ou serviço(s) que será(serão) fornecido(s)?
2. Que problema/necessidade é que esse produto e/ou serviço vem resolver/colmatar? Qual foi a oportunidade criada para o aparecimento do produto/serviço?
3. Identificar bem o cliente, dizendo quem é o cliente alvo, isto é, quem é que tem esse problema/necessidade;
4. Qual é a proposta de valor, ou seja, o que é que esse produto e/ou serviço tem de diferenciador. Porquê é que o cliente identificado vai comprar esse produto e/ou serviço à V. empresa e não à concorrência?
5. Qual é a concorrência – directa e indirecta?
6. Qual é a equipa de gestão do projecto e de que modo é que serão distribuídas as tarefas? Os nomes deverão ser os da equipa embora as competências indicadas possam ou não corresponder à realidade actual, sendo que devem contribuir e fazer sentido para a implementação do projecto;
7. Deverá ser explicada a passagem da ideia à prática, isto é, de que modo é que, se fosse para implementar o projecto o fariam no dia seguinte;



8. Qual é o modelo de negócio? Ou seja, como é que vão “fazer dinheiro”?

9. Quais as estimativas financeiras para os primeiros 4 anos de actividade? Estas deverão ser apresentadas muito sumariamente de modo a conterem a seguinte informação:

- Custos
- Proveitos
- Resultados por ano (lucro/prejuízo)
- Investimento
- Período de recuperação de dívida
- Modo de financiamento do projecto

#### **Erros mais comuns:**

1. Não preparar antecipadamente a apresentação;
2. Pouco poder de síntese dos dados a fornecer e demorar mais tempo que o permitido;
3. Dar excessivo enfoque à parte tecnológica;
4. Pouca precisão na definição do cliente alvo e do valor proposto pela vossa empresa;
5. Não abordar os requisitos solicitados e fundamentais para a avaliação do júri.

#### **As melhores práticas:**

1. Aprender com a execução do trabalho para um desenvolvimento pessoal e profissional futuro;
2. Executar a apresentação no tempo permitido;
3. Ter cuidado nos diversos aspectos formais da apresentação: poder de síntese clareza, etc...
4. Desenvolver ao máximo a capacidade de trabalho em equipa;
5. Pedir apoio e aproveitar as sugestões;
6. Aproveitar para se divertir e tirar partido do trabalho desenvolvido.



### **Avaliação:**

a) **75 % da avaliação** será obtida pela média aritmética de todas as avaliações do júri. Em caso de empate, cabe ao Presidente do Júri – representante do CEIM – a decisão de desempate, sendo esta decisão vinculativa.

A avaliação individual de cada membro do júri será feita com base numa escala de 1 a 10 valores com base nos seguintes critérios:

**1. Qualidade da apresentação efectuada (40%)** (clareza no discurso e harmonia na apresentação oral e escrita, capacidade de selecção dos aspectos fundamentais do negócio e transmissão das ideias essenciais)

### **2. Análise do entendimento pelos alunos: (60%)**

- do(s) produto(s) e/ou serviço(s)
- do problema/necessidade existente no mercado
- do cliente alvo
- da proposta de valor, isto é, o que é que esse produto e/ou serviço tem de diferenciador
- da concorrência – directa e indirecta
- do trabalho em equipa necessário para operacionalização do projecto
- estratégia de passagem da ideia à prática
- do modelo de negócio
- das variáveis financeiras que poderão incluir:
  - Custos
  - Proveitos
  - Resultados por ano (lucro/prejuízo)
  - Investimento
  - Período de recuperação de dívida
  - Modo de financiamento do projecto

b) **os restantes 25%** serão obtidos através da votação feita pelos alunos e professores presentes na assistência (mais informações serão dadas nos dias das apresentações).