

Apresentação das Ideias de Negócio **23 a 25 de novembro de 2020**

Devido à pandemia da COVID-19 e a todas as limitações que trouxe, o rs4e teve de adiar a final do concurso do ano letivo 19/20, para o início do próximo ano letivo, em molde diferente do habitualmente era feito no Porto Santo.

A avaliação final das ideias de negócio terá lugar na Ilha da Madeira, durante o primeiro período escolar, com recurso a meios tecnológicos e digitais. O objetivo é que a apresentação final dos alunos seja filmada e disponibilizada, juntamente com um *PowerPoint* de suporte, para que o júri possa avaliar e selecionar os vencedores, de cada segmento de ensino.

Acompanhamento e preparação

Os grupos serão acompanhados remotamente pelos responsáveis do rs4e, durante 8 semanas, de modo a que cada grupo desenvolva e treine a apresentação da sua ideia de negócio.

O acompanhamento será realizado usando os meios digitais que cada grupo, coordenado com o professor responsável, escolher. (ex: email, Skype, WhatsApp, Microsoft Teams, Duo, Zoom, contacto próprio, etc...).

Cada grupo comunicará diretamente com o seu tutor rs4e e ficará responsável pelo agendamento do *mentoring*, dentro das semanas estipuladas.

Gravação das apresentações orais

Após o acompanhamento, cada equipa, além de um *PowerPoint* de suporte, irá gravar em vídeo a sua apresentação oral. Quer o *PowerPoint* quer o vídeo, deverão seguir as dicas e regras abaixo fornecidas.

Esta gravação será feita pelo próprio grupo e posteriormente enviada à equipa rs4e, utilizando o **www.wetransfer.com**.

As apresentações terão de ser entregues até o **dia 15 de novembro**.

Avaliação e divulgação dos vencedores

Após recolhidas todas as gravações, as mesmas serão colocadas numa plataforma privada, de modo a que o júri e os restantes participantes possam visualizar os vídeos. A avaliação será feita por um painel de jurados, parceiros do rs4e. Os vencedores de ambos os segmentos de ensino serão anunciados no site do rs4e, tal como nos anos anteriores.

A avaliação será feita nos dias **23,24 e 25 de novembro** e a divulgação dos resultados feita durante o dia **26 de novembro**.

Calendarização:

21 de setembro a 13 de novembro – Acompanhamento das ideias de negócio dos vários grupos selecionados do ensino profissional e secundário (8 semanas)

Até 15 de novembro (23h59) – entrega das apresentações: PowerPoint + vídeo

23 a 25 de novembro – Avaliação final das ideias de negócio (ambos os segmentos)

26 de novembro - Divulgação dos resultados

Contactos:

Geral: info@rs4e.com

Diva Velosa Pita – 961843083 | diva.pita@startupmadeira.eu

André Nóbrega - 927409489 | andre.nobrega@startupmadeira.eu



Notas gerais:

1. A apresentação não pode exceder os **5 minutos**.
2. Por motivos operacionais, é necessária a utilização do software **PowerPoint + vídeo**
4. As apresentações deverão ser entregues à Startup Madeira até o **dia 15 de novembro de 2020**, através do site **www.wetransfer.com**.
5. Sugere-se que *PowerPoint* não tenha mais de 10 slides. Assim, o poder de síntese e a seleção dos elementos mais importantes do projeto são fundamentais para um bom desempenho;
6. A apresentação em vídeo deverá ser cuidada, agradável e legível.
7. A apresentação poderá ser feita por um ou mais elementos da equipa. Aconselha-se que seja assegurada uma transição harmoniosa entre os intervenientes;
9. 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 aspetos tais como:

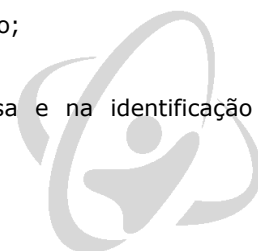
1. Qual é (quais são) o(s) produto(s) e/ou serviço(s) que será(serão) fornecido(s)?
2. Que problema/necessidade é que esse produto e/ou serviço vem resolver/ colmatar? Qual foi a oportunidade criada para o aparecimento do produto/serviço?
3. Identificar bem o cliente, dizendo quem é o cliente alvo, isto 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 – direta e indireta?
6. Qual é a equipa de gestão do projeto 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 atual, sendo que devem contribuir e fazer sentido para a implementação do projeto;
7. Deverá ser explicada a passagem da ideia à prática, isto é, de que modo é que, se fosse para implementar o projeto 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 anos de atividade?

Estas deverão ser apresentadas muito sumariamente de modo a conterem a seguinte informação:

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

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 ou a detalhes do projeto;
4. Pouca precisão na definição do cliente alvo, do valor proposto pela empresa e na identificação da concorrência;
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 aspetos 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:**Avaliação Final = MÉDIA da avaliação do júri**

A avaliação será obtida pela média aritmética de todas as avaliações do júri. Em caso de empate, cabe ao Presidente do Júri – membro representante da Startup Madeira – a decisão de desempate, sendo esta decisão vinculativa.

A avaliação individual de cada membro do júri será feita com base numa escala de 0 a 20 valores de acordo com os seguintes critérios:

1) Qualidade da apresentação efetuada - clareza no discurso e harmonia na apresentação oral, capacidade de seleção dos aspetos fundamentais do negócio e transmissão das ideias essenciais.

2) Análise da qualidade técnica do projeto:

- problema/necessidade existente no mercado
- cliente-alvo
- proposta de valor, isto é, o que é que esse produto e/ou serviço tem de diferenciador
- concorrência – direta e indireta
- trabalho em equipa necessário para operacionalização do projeto
- modelo de negócio
- variáveis financeiras

3) Grau de inovação/diferenciação da ideia apresentada