



CURSO INTENSIVO EM EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO EMPRESARIAL

---

# Criação de Valor nos projetos empresariais

Ana Fonseca

audax \_iscte  
Inovação e  
Empreendedorismo

startUp  
madeira

rs4e  
road show for entrepreneurship

# O que é um empreendedor?

Alguém que resolve  
problemas.

**Miguel Santo Amaro** (32 anos)  
Founder da Uniplaces e da Coverflex  
Investidor



# Quais as competências que um Empreendedor deve ter para resolver problemas?

Criatividade

Inovação

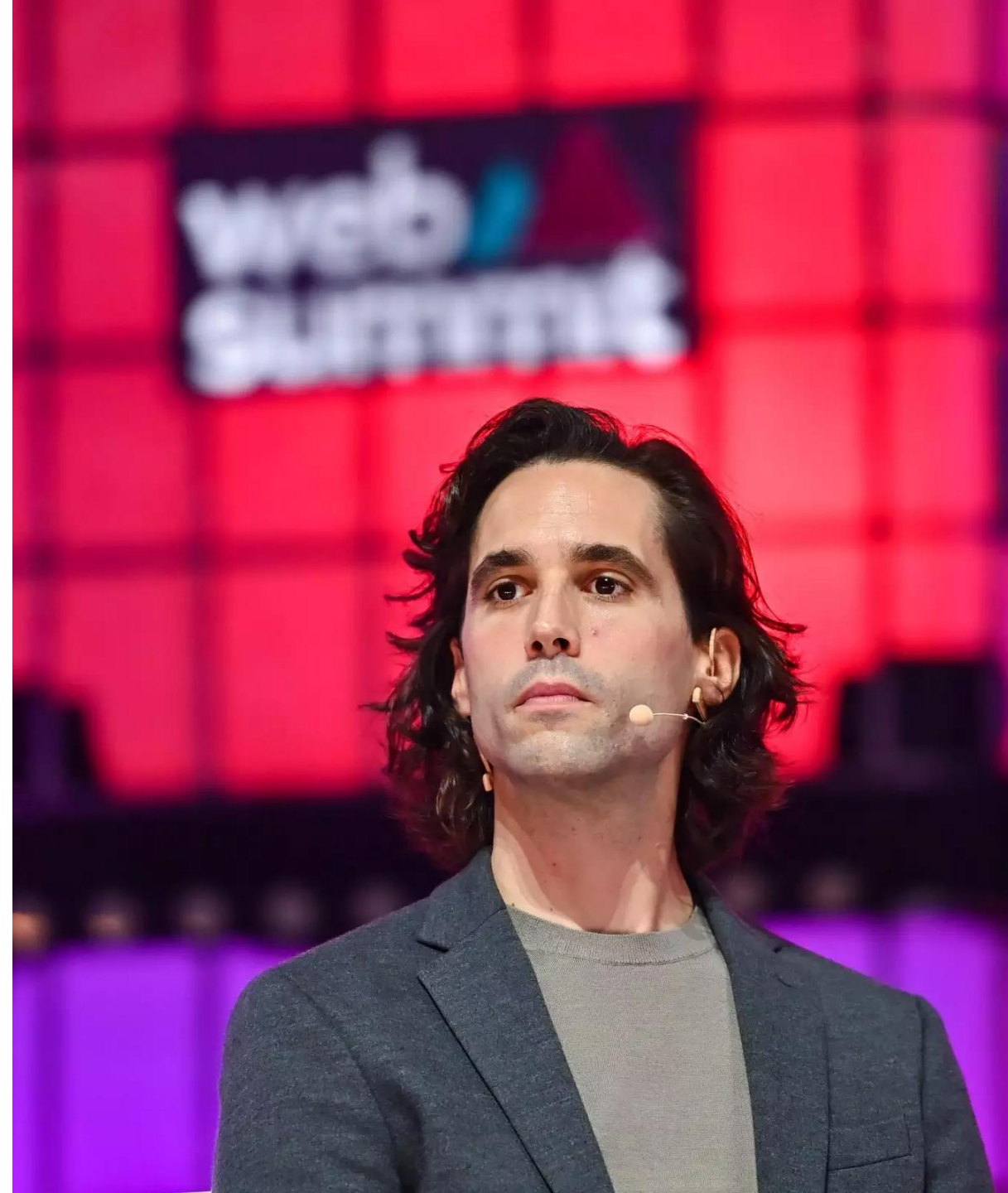
Resiliência

Pensamento estratégico

Sede de conhecimento

**Marcelo Lebre**

Founder da Remote



## Top 10 skills of 2025

A importância de  
aprender competências  
empreendedoras

### Type of skill

- Problem-solving
- Self-management
- Working with people
- Technology use and development

-  Analytical thinking and innovation
-  Active learning and learning strategies
-  Complex problem-solving
-  Critical thinking and analysis
-  Creativity, originality and initiative
-  Leadership and social influence
-  Technology use, monitoring and control
-  Technology design and programming
-  Resilience, stress tolerance and flexibility
-  Reasoning, problem-solving and ideation

**Um  
empreendedor é  
alguém que resolve  
problemas.**

**Fernando Correia (41 anos)**  
Founder da Sword Health



# O que é um problema?

É um **desafio**, **incômodo**, **dor**, **necessidade** ou **barreira** que o cliente enfrenta e que o impossibilita de fazer algo.




# Princípio base

O empreendedor deve sempre focar em soluções para problemas que realmente existem.

**Cristina Fonseca** (35 anos)  
Founder da Talkdesk  
Investidora





# O que os empreendedores fazem que normalmente dá errado?

1 desenvolvem uma **solução**

2 encontram um **problema**

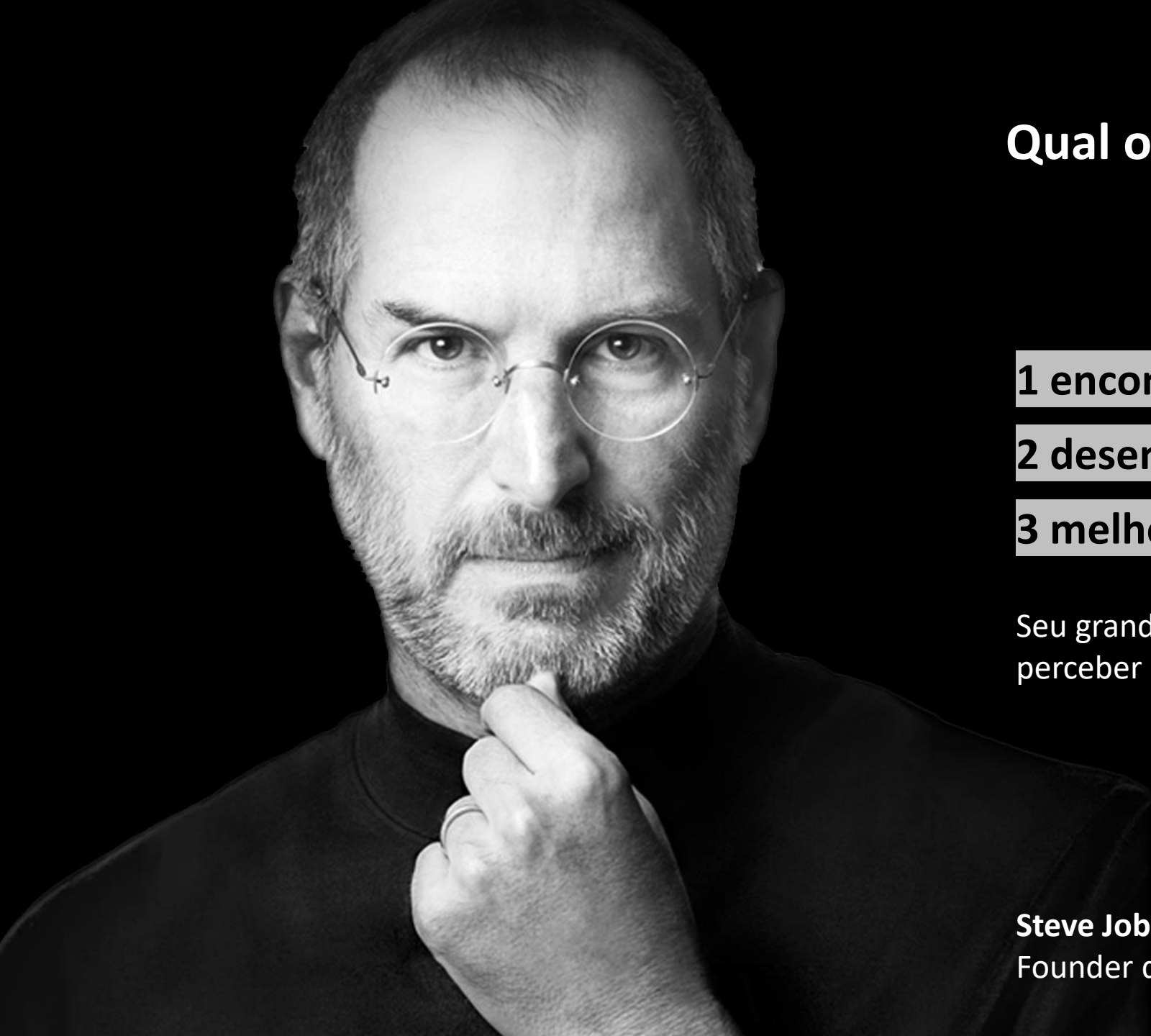
3 melhoram a solução

Sugestão de série

The Dropout (2022)

Hulu





## Qual o método correto?

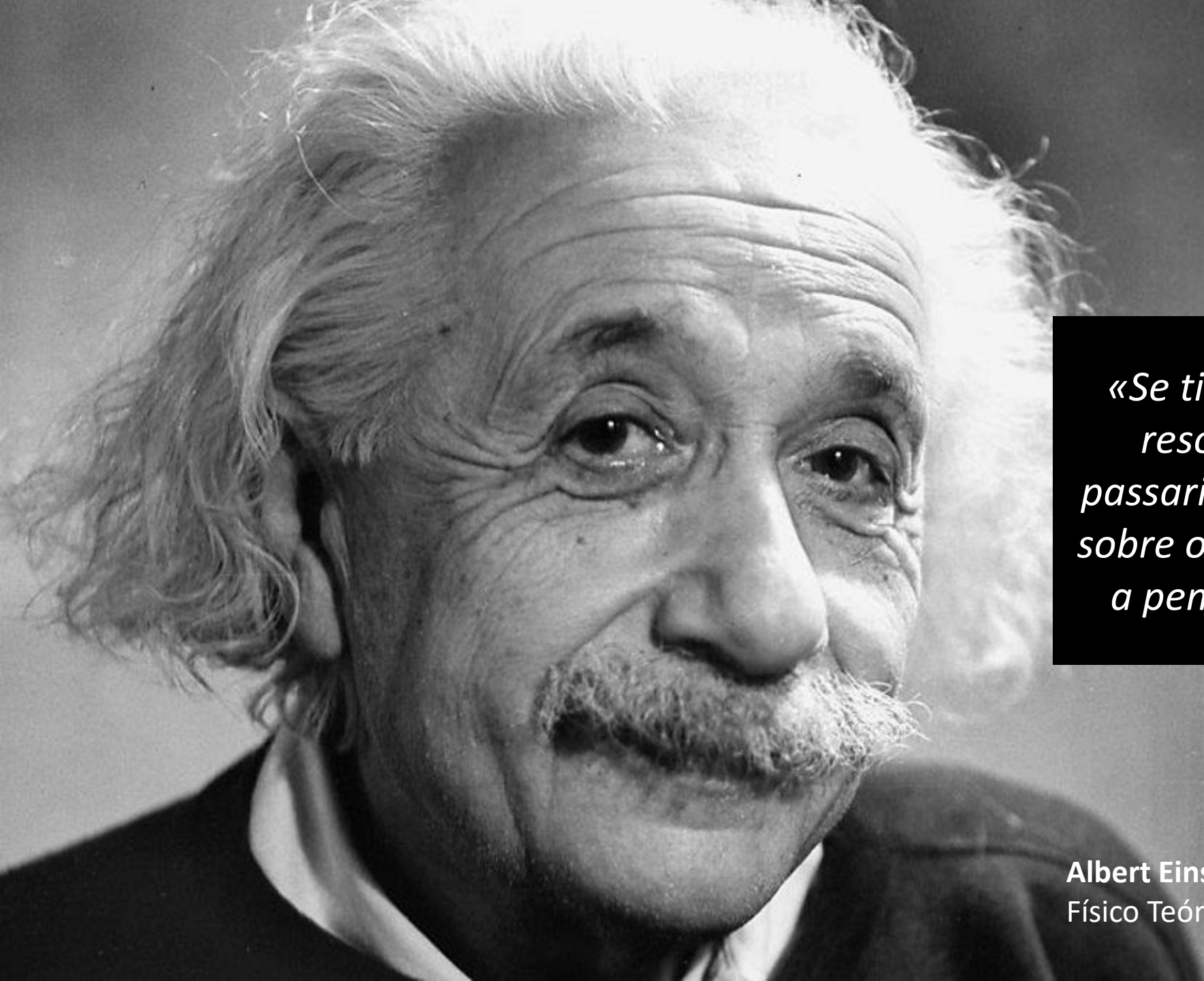
1 encontram um **problema**

2 desenvolvem uma **solução**

3 melhoram a solução

Seu grande feito foi observar o mercado e perceber a alta procura por smartphones.

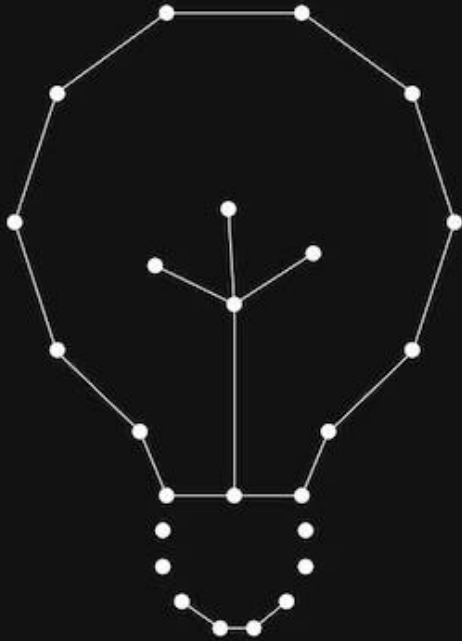
**Steve Jobs (1955-2011)**  
Founder da Apple



*«Se tivesse uma hora para resolver um problema, passaria 55 minutos a pensar sobre o problema e 5 minutos a pensar sobre a solução»*

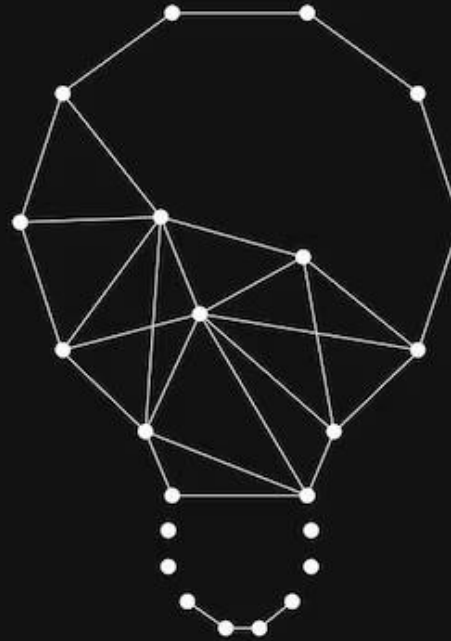
**Albert Einstein (1879-1955)**  
Físico Teórico

# Como analisar o problema/necessidade?



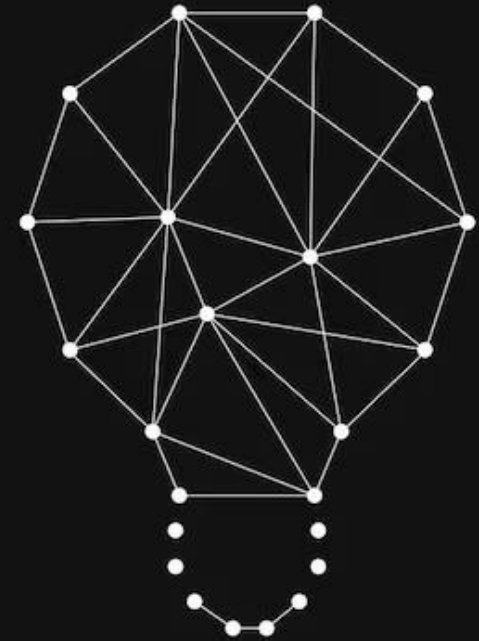
Step 1

Clarificar o **problema central** que a iniciativa pretende resolver



Step 2

Listar os problemas que estão na origem do problema central **causas**



Step 3

Listar os problemas que são originados pelo problema central **efeitos**

Organizar as causas e efeitos numa

## Árvore do Problema

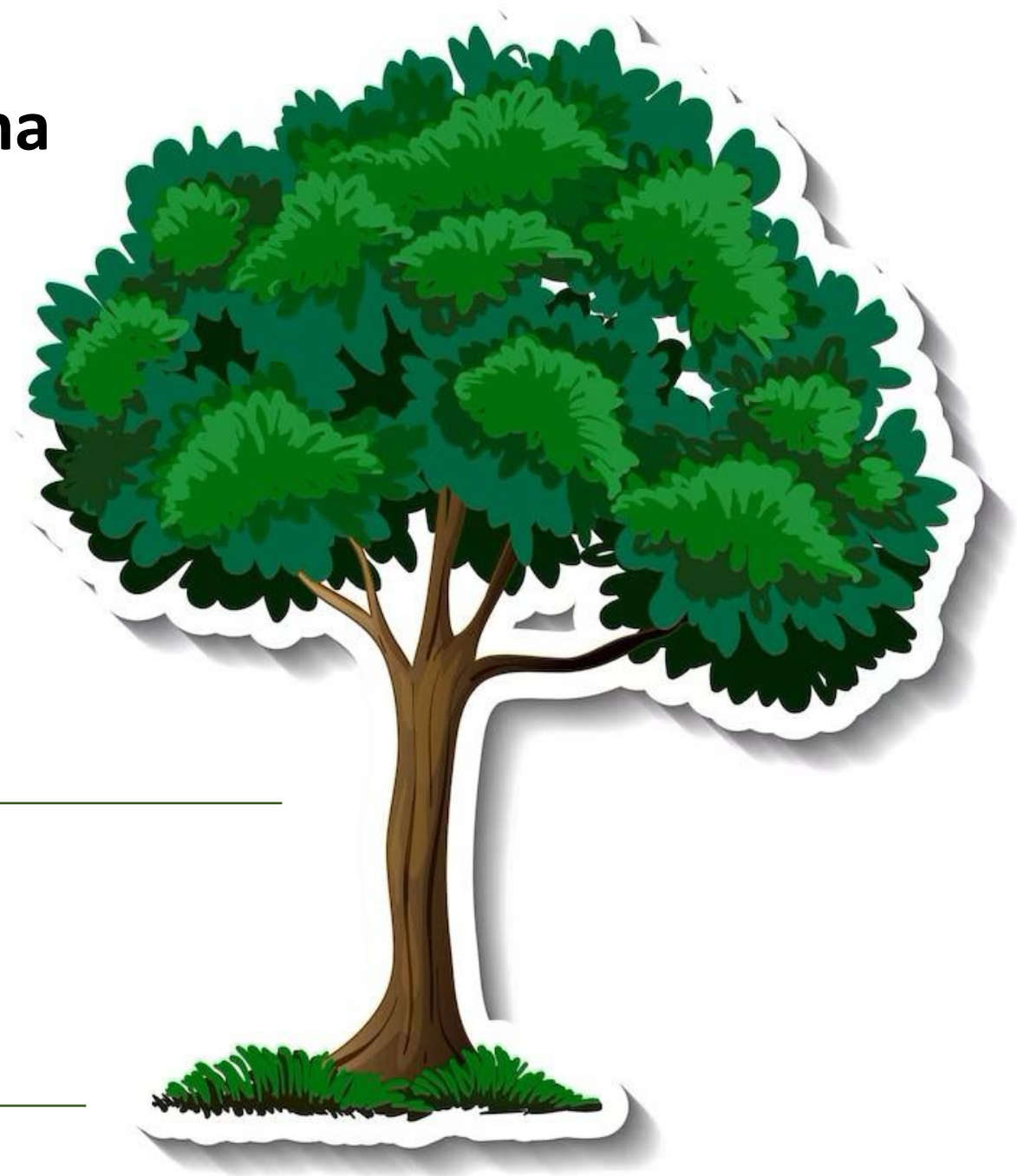
consequências



problema central



raiz do problema



# Ferramenta para Análise do Problema

Startup Madeira | RS4E | Curso Intensivo em Empreendedorismo e Inovação Empresarial

Audax-ISCTE | Março 2024  
Inovação e Empreendedorismo





# Criação de valor

Como se transformam as causas do problema em meios para criar valor?

Pretende-se a criação de uma proposta de valor que **maximize** a possibilidade de resolução de problemas.



# Proposta de Valor (PV)

É uma agregação de **benefícios** (=valor) que o projeto empreendedor visa oferecer a um **segmento de clientes**.

A proposta de valor deve ser objetiva e conter os benefícios da solução para que se entenda rapidamente qual é a essência do negócio.





# Exemplos de Propostas de Valor

**Netflix:** “Com a Netflix, você tem o controle”.

**AirBnb:** oferecer acomodações por um valor mais acessível e, ao mesmo tempo, gerar um pouco de renda a quem disponibiliza o espaço, revolucionando o mercado da hotelaria.

**Uber:** a possibilidade de levar as pessoas de um lugar a outro, de forma fácil e segura, por um preço previamente estabelecido.

NETFLIX



Uber

# Tipos de Proposta de Valor

- Novidade
- Desempenho
- Design
- Redução de custos/preço
- Acessibilidade
- Conveniência/facilidade de uso





**Quando devemos  
investir tempo  
numa ideia de  
negócio?**



## Aspetos a considerar:

1. Existe procura?
2. A procura cresce?
3. Temos capacidade de criar o produto/serviço?
4. As pessoas pagariam pelo produto/serviço?





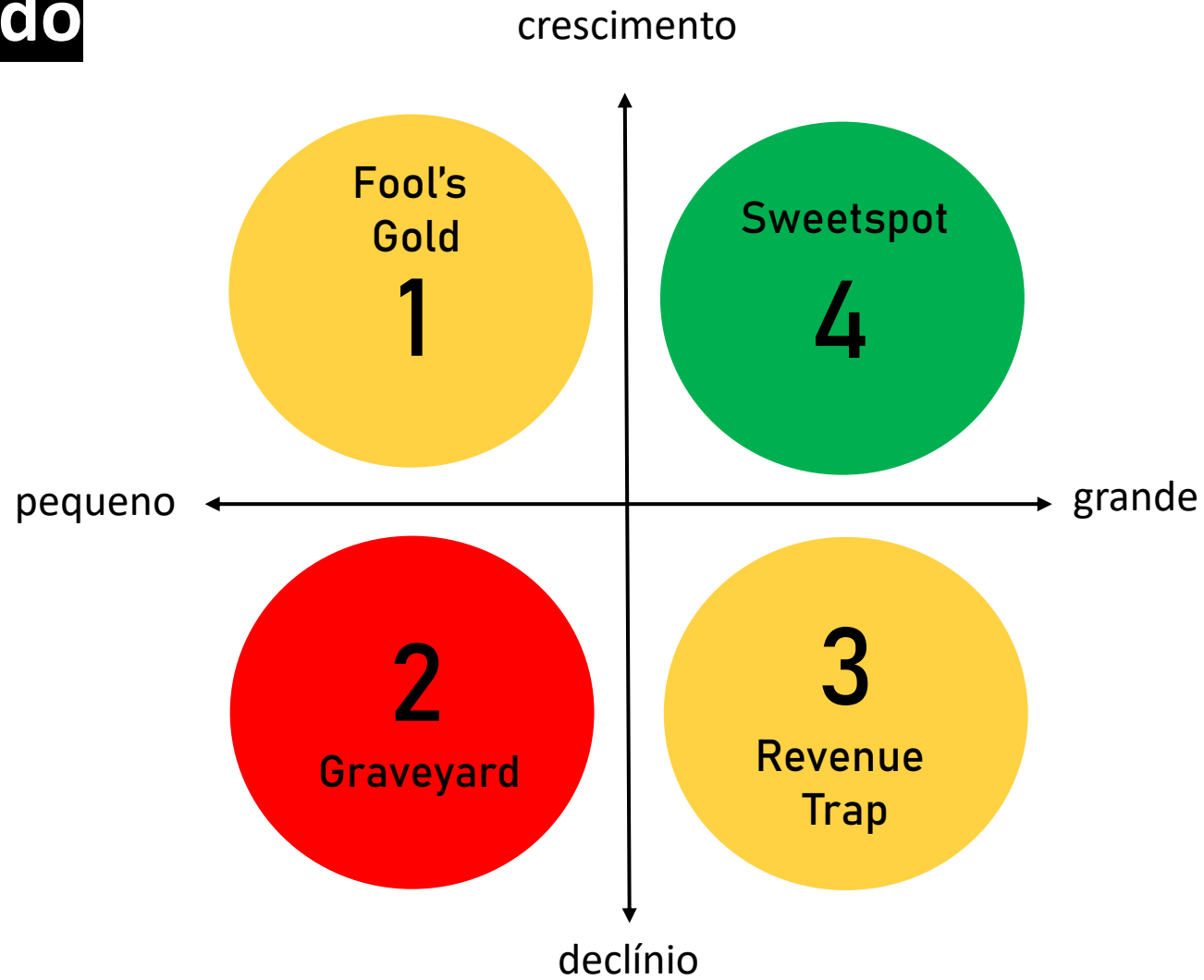
MUITO IMPORTANTE → Tentar estimar a **quantidade** de pessoas que têm o problema que estamos a tentar resolver e qual a **tendência do mercado**.

**Ferramentas:**

- GOOGLE [www.google.com](http://www.google.com)
- STATISTA [www.statista.com](http://www.statista.com)
- GOOGLE TRENDS <https://trends.google.pt/trends/?geo=PT>
- THE WORLD BANK DATA <https://data.worldbank.org/>

# MATRIZ DE DECISÃO

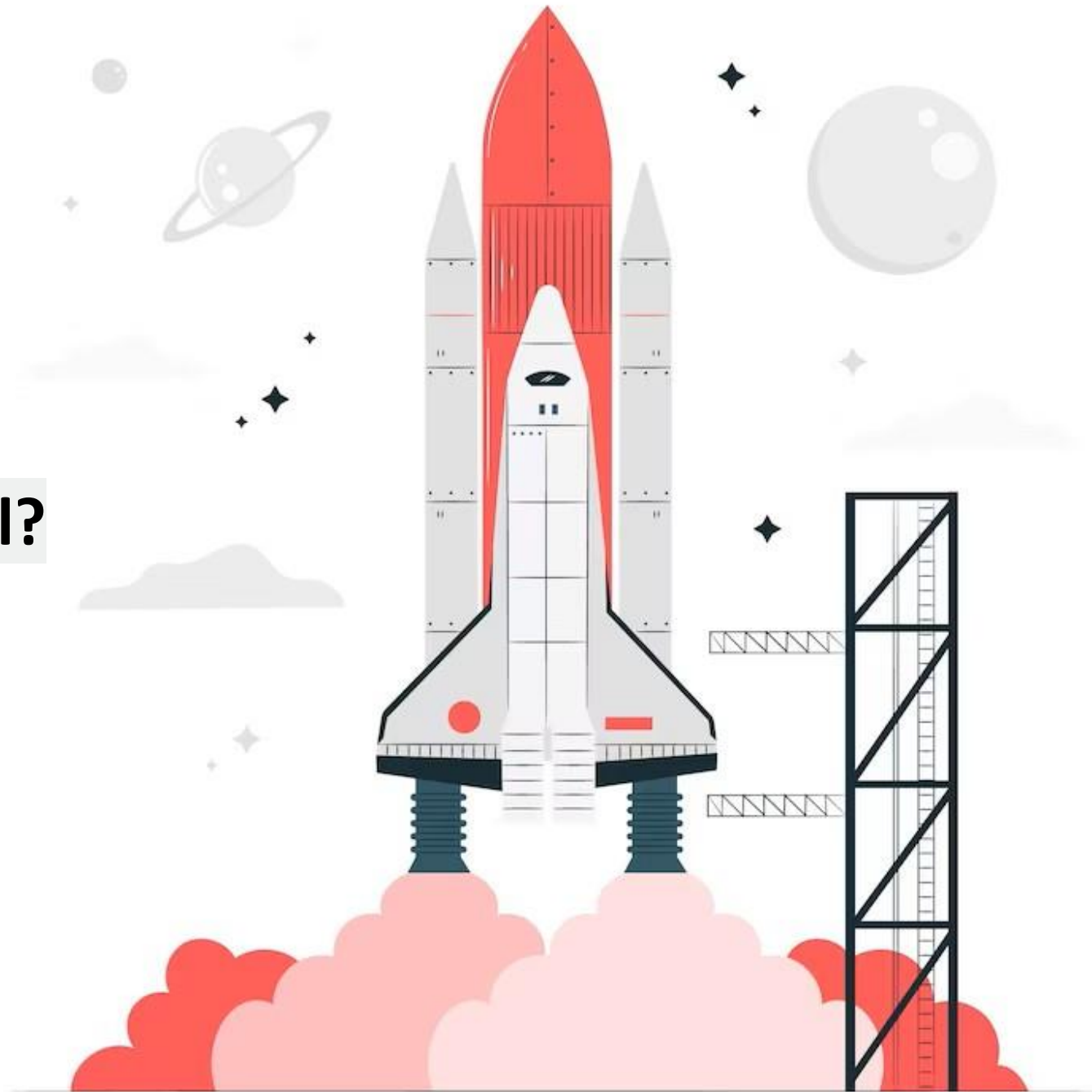
## mercado



# Escalabilidade

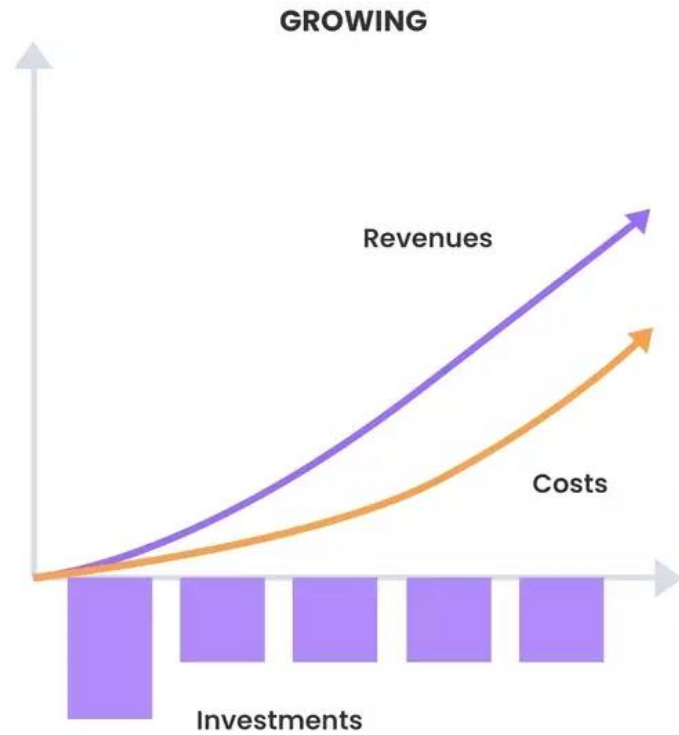
## O que é um negócio escalável?

Apresenta um crescimento acelerado sem precisar aumentar os custos na mesma proporção.

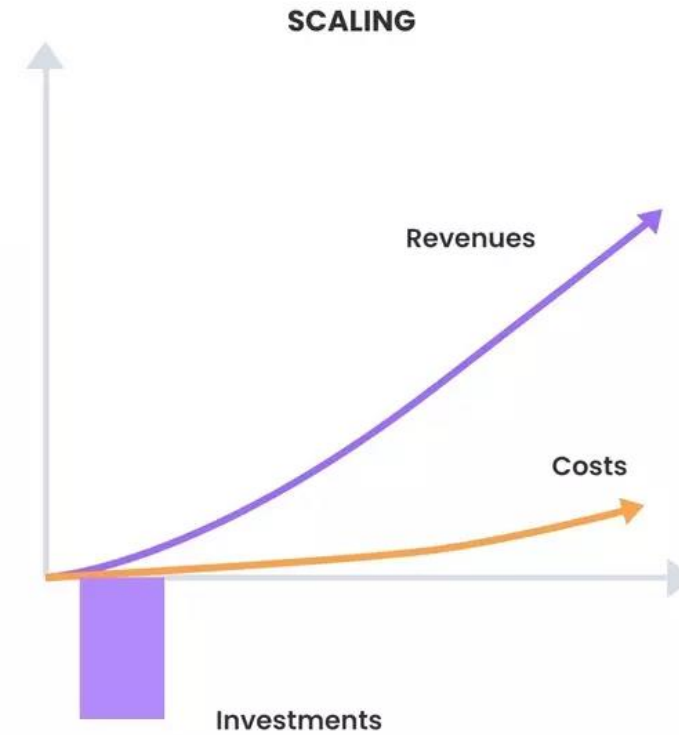




# Escalabilidade



vs.



# Indicadores da capacidade de criar um produto/serviço

Nível de conhecimento do Problema que se quer resolver.

Nível de capacidade para montar uma equipa para ajudar a construir o produto/serviço.

Conhecimento das soluções atuais para o problema que quer resolver.



# As pessoas pagariam pelo produto ou serviço?

As pessoas já pagam por uma solução atualmente? Provavelmente pagarão por uma solução melhor!

Entender o **tamanho da perda** que as pessoas têm por não ter uma solução.



## Importante lembrar

Um bom mercado com muitos clientes.

Capacidade de criar uma solução para esses clientes.

Capacidade de levar a solução aos clientes.

Capacidade de fazer tudo isso de forma lucrativa.



# Ferramenta: IDEA SCORE

- A (MERCADO) – Quanto maior, melhor a nota a dar;
- B (TENDÊNCIA) – Quanto maior o crescimento, melhor;
- C (ACESSO) – Quanto melhor o acesso, melhor a nota;
- D (CAPACIDADE PARA CRIAR A SOLUÇÃO) – Quanto maior, melhor;
- E (DINHEIRO) Quanto maior a disponibilidade para o cliente pagar, melhor

Pontuação: 1 a 5

IDEIAS	A	B	C	D	E	SOMA
	mercado	tendência	acesso	solução	dinheiro	
Ideia 1						
Ideia 2						
Ideia 3						



## COMO TER IDEIAS DE NEGÓCIO?

### **USER ENTREPRENEURSHIP**

Começa com a observação de um problema pessoal ou de alguém próximo.

### **COPY CAT**

Copiar ideias que funcionam no mercado e melhorarmos a execução em algum aspeto.

### **INTRAEMPREENDEDORISMO**

Acontece quando empreendemos dentro de um negócio já existente.

### **BUSCA NO MERCADO DE OPORTUNIDADES**

Não temos um grande conhecimento do mercado mas percebemos que tem potencial.

**Pedro Andrade** (27 anos)  
Founder da Hunter Board  
ISCTE

# Sustentabilidade

Capacidade de satisfazer as nossas necessidades no presente sem comprometer a capacidade das gerações futuras satisfazerem as suas próprias necessidades.

## desenvolvimento sustentável



# Desenvolvimento

# Sustentável

## Ambiental

Os recursos naturais devem ser conservados e geridos.

## Económica

Prosperidade em diferentes níveis da sociedade e eficiência da atividade económica.

## Social

Os direitos humanos e a igualdade de oportunidades de todos os indivíduos na sociedade devem ser respeitados.





# Sustentabilidade – Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS)

<https://ods.pt>



# Sustentabilidade

## Ideia de negócio:

### Contribuir de forma direta para os ODS

Resolver um problema que tem impacto social, económico ou ambiental.

### Adotar medidas ou processos sustentáveis (sustentabilidade empresarial)

Empresa gerir a sua atividade e criar valor a longo prazo ao mesmo tempo que cria benefícios sociais e ambientais para os seus *stakeholders*.





A top-down view of approximately 15 white, frosted incandescent light bulbs scattered on a solid blue background. One bulb in the center-right area is illuminated, glowing with a bright white light, while all other bulbs are unlit. A black horizontal bar with white text is superimposed across the middle of the image.

Para um problema existem várias soluções



## UNICÓRNIO

Startups que alcançam um valor de mercado de mil milhões de dólares  
(=1 bilião de dólares)

Sugestão de Série  
**We Crashed (2022)**  
Apple TV





## QUANTO VALEM OS UNICÓRNIOS PORTUGUESES?

Farfetch	<del>14,5 mil milhões de dólares</del>
Talkdesk	10 mil milhões de dólares
OutSystems	9,5 mil milhões de dólares
Sword Health	2 mil milhões de dólares
Feedzai	1,5 mil milhões de dólares
Remote	mil milhões de dólares
<b>Total</b>	<b>38,5 mil milhões de dólares</b> (34,2 mil milhões euros)

Fonte: avaliações das empresas aquando última ronda;  
Farfetch: capitalização bolsista;  
Feedzai: avaliação a outubro, dados da empresa

+ Anchorage Digital: 3 mil milhões de dólares



### **Talkdesk**

Fornecer serviços de *call center* alojados na *cloud* (nuvem).

### **Remote**

Plataforma para gestão de recursos humanos em teletrabalho.

### **Sword Health**

Fornecer serviços de fisioterapia virtual e digital.

### **Anchorage Digital**

Plataforma de ativos digitais e fornecedor de infraestruturas de investimento em criptomoedas.







# Mercados em alta no mundo

Fintech (Financial + Technology)

Edtech (Education + Technology)

Construtech (Construction + Technology + Sustainability)

Proptech (Property + Technology)

Healthtech (Health + Technology)

E-commerce

**Diogo Mónica** (33 anos)

Founder da Anchorage - 1º banco de criptomoedas aprovado nos EUA  
Fintech. Unicórnio que vale 3 mil milhões de dólares.



Fundadores da Sword Health  
Investidores



# OBRIGADO

[audax.iscte-iul.pt](http://audax.iscte-iul.pt)

número : 21 592 57 35

Email : [audax@iscte-iul.pt](mailto:audax@iscte-iul.pt)

**audax** \_iscte  
Inovação e  
Empreendedorismo

**start**up  
madeira 

  
**rs4e**  
road show for entrepreneurship