

Apresentação das ideias de negócio

16 de abril de 2025

Santa Cruz

O projeto rs4e – *road show for entrepreneurship* - tem como um dos seus principais objetivos preparar os alunos para a criação do seu próprio negócio ou empresa. Este documento tem como propósito fornecer orientações e sugestões que facilitem a preparação da apresentação final, definindo também uma linha orientadora comum para todos os grupos.

Notas gerais:

- 1. Tempo de apresentação:** Cada grupo terá um máximo de **7 minutos para apresentar**. O tempo será rigorosamente controlado – ao minuto 6:30 será dado um sinal de alerta, e aos 7 minutos a apresentação será interrompida. No entanto, será permitido concluir a frase em curso.
- 2. Entrega das apresentações:** As apresentações devem ser entregues aos colaboradores da Startup Madeira no dia 16 de abril, **entre as 11h00 e as 11h30**, preferencialmente em Pen Drive USB Flash e em formato PDF.
- 3. Número de slides:** Recomenda-se que a apresentação não ultrapasse os 10 slides. A capacidade de síntese e a escolha dos elementos mais relevantes do projeto serão determinantes para o sucesso da apresentação.
- 4. Aspeto visual:** A apresentação deve ser cuidada, apelativa e de fácil leitura.
- 5. Preparação prévia:** Sugere-se que os grupos treinem a apresentação com antecedência, de forma a garantir uma comunicação clara e confiante.

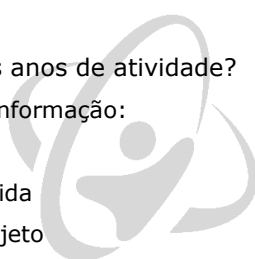
Conteúdo da apresentação:

Independentemente da área de negócio escolhida, recomenda-se que a apresentação inclua os seguintes pontos essenciais:

- 1. Produto(s) e/ou serviço(s):** Que produto(s) ou serviço(s) a vossa empresa irá disponibilizar?
- 2. Problema ou necessidade:** Que problema ou necessidade está a ser resolvido? Qual foi a oportunidade que deu origem à ideia do produto ou serviço?
- 3. Cliente-alvo:** Quem é o vosso cliente? Identifiquem claramente o público que tem essa necessidade ou problema específico.
- 4. Proposta de valor:** O que diferencia o vosso produto ou serviço? Por que razão o cliente escolheria a vossa empresa em vez da concorrência?
- 5. Concorrência:** Quem são os concorrentes diretos e indiretos no mercado?
- 6. Equipa de gestão:** Quem faz parte da equipa e como serão distribuídas as responsabilidades? Os nomes apresentados devem ser os reais membros da equipa, embora as competências atribuídas possam ser adaptadas ao contexto do projeto.
- 7. Implementação:** Como planeiam transformar a ideia em realidade? Expliquem como seria dado o primeiro passo para colocar o projeto em prática já no dia seguinte.
- 8. Modelo de negócio:** Como vão gerar receita? Expliquem de forma clara como funciona o vosso modelo de negócio.
- 9. Estimativas financeiras:** Quais são as previsões 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. Falta de preparação prévia** da apresentação, o que compromete a fluidez e a confiança na entrega.
- 2. Excesso de informação** e dificuldade em sintetizar os dados, resultando em apresentações que excedem o tempo limite.
- 3. Foco excessivo em aspetos técnicos** ou em detalhes específicos do projeto, desviando a atenção dos pontos-chave.
- 4. Definição pouco clara do cliente-alvo, da proposta de valor e da concorrência**, dificultando a percepção do potencial do negócio.
- 5. Omissão de conteúdos fundamentais** solicitados para a avaliação do júri.

Boas práticas a adotar:

- 1. Tirar partido da experiência**, utilizando o trabalho como uma oportunidade de crescimento pessoal e profissional.
- 2. Cumprir rigorosamente o tempo de apresentação**, garantindo uma comunicação eficaz e focada.
- 3. Atenção aos aspetos formais** da apresentação: clareza, concisão e organização são essenciais.
- 4. Valorizar o trabalho em equipa**, promovendo a colaboração e a divisão equilibrada das tarefas.
- 5. Pedir feedback** sempre que necessário e incorporar as sugestões recebidas.
- 6. Desfrutar do processo**, reconhecendo o valor do percurso e do trabalho desenvolvido.

Avaliação:

Avaliação Final = MÉDIA da avaliação do júri + BÓNUS da votação do público

A avaliação final será calculada com base na **média aritmética das pontuações atribuídas por todos os membros do júri**.

Além dessa média, será atribuído um **bónus com base na votação do público**, da seguinte forma: **1.º classificado pelo público: Bónus de 1,00 ponto; 2.º classificado pelo público: Bónus de 0,75 pontos; 3.º classificado pelo público: Bónus de 0,50 pontos.**

Em caso de empate na classificação final, a decisão caberá ao **Presidente do Júri**, representante da Startup Madeira, sendo a sua decisão definitiva e vinculativa.

Cada membro do júri atribuirá uma pontuação entre **0 e 20 valores**, com base nos seguintes critérios:

1. Qualidade da apresentação: Avaliação da clareza do discurso, coesão e fluidez da apresentação oral, capacidade de síntese e eficácia na transmissão das ideias-chave do projeto.

2. Qualidade técnica do projeto:

Análise dos principais elementos estruturantes do negócio, nomeadamente:

- Produto(s) e/ou serviço(s) apresentados
- Problema ou necessidade identificado no mercado
- Definição clara do cliente-alvo
- Proposta de valor (diferenciação face à concorrência)
- Identificação da concorrência direta e indireta
- Composição e competências da equipa necessária
- Modelo de negócio (forma de gerar receita)
- Projeções e variáveis financeiras

3. Grau de inovação e diferenciação: Avaliação da originalidade da ideia e do seu potencial para se destacar no mercado.

