



CURSO INTENSIVO EM EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO EMPRESARIAL

Criação de Valor

nos projetos empresariais

Ana Fonseca

audax _ iscte
Inovação e
Empreendedorismo

startup
madeira

rs4e
real state for entrepreneurship

O que é um empreendedor?

Alguém que resolve problemas.

João Gaspar e Renato Branco
Founders da Swatter Company



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

Criatividade

Inovação

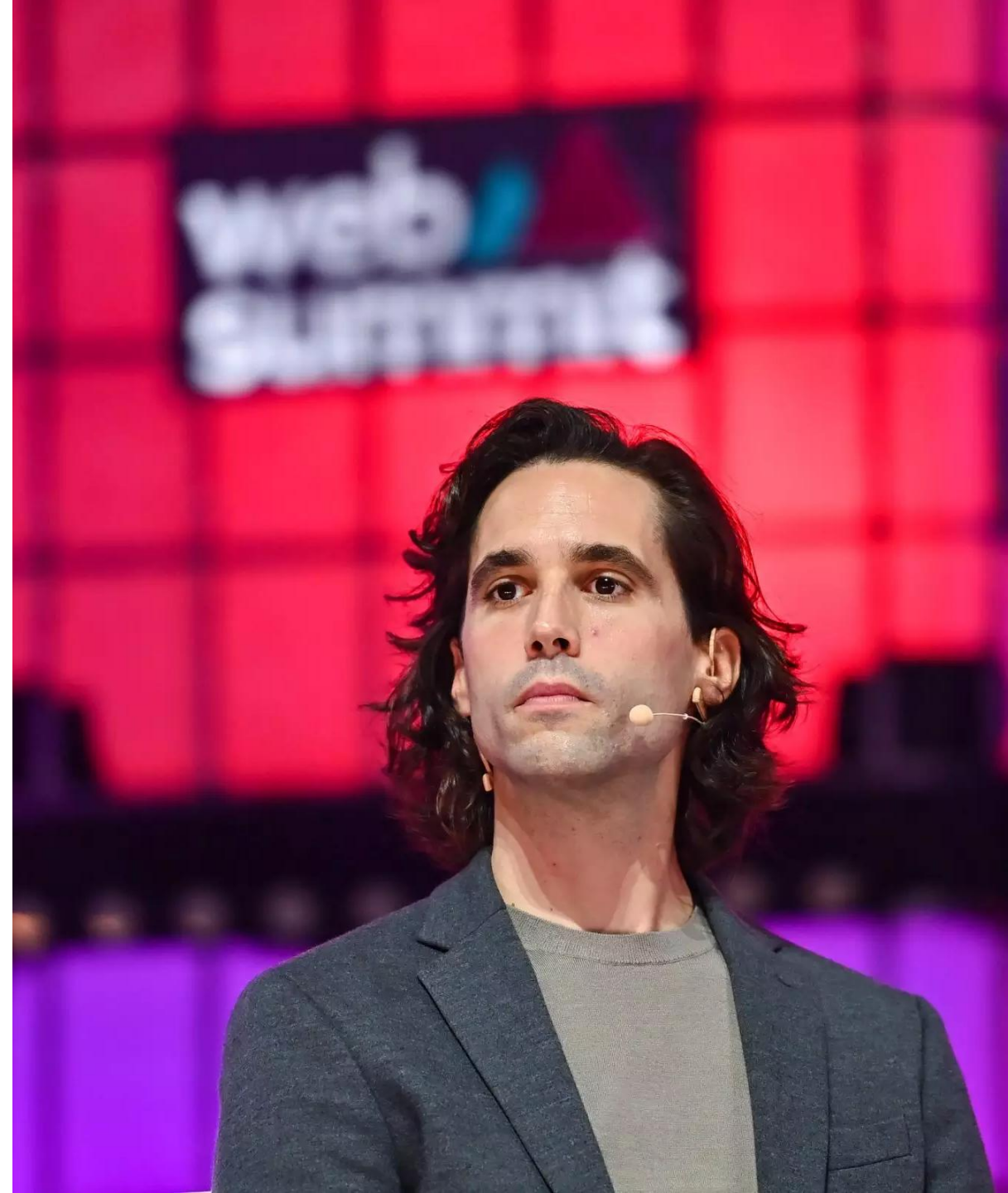
Resiliência

Pensamento estratégico

Sede de conhecimento

Marcelo Lebre

Founder da Remote




Future of Jobs Report 2025

INSIGHT REPORT
JANUARY 2025



Top 10 skills para o futuro do trabalho

1. Pensamento analítico
2. Resiliência, flexibilidade e agilidade
3. Liderança e influência social
4. Pensamento criativo
5. Motivação e autoconsciência
6. Literacia tecnológica
7. IA e Big Data
8. Empatia e escuta ativa
9. Curiosidade e aprendizagem contínua
10. Gestão de talento e orientação para o cliente



**A importância de
aprender competências
empreendedoras**

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

Fernando Correia
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

Founder da Talkdesk

Investidora





O que os empreendedores fazem que normalmente dá errado?

1 desenvolvem uma **solução**

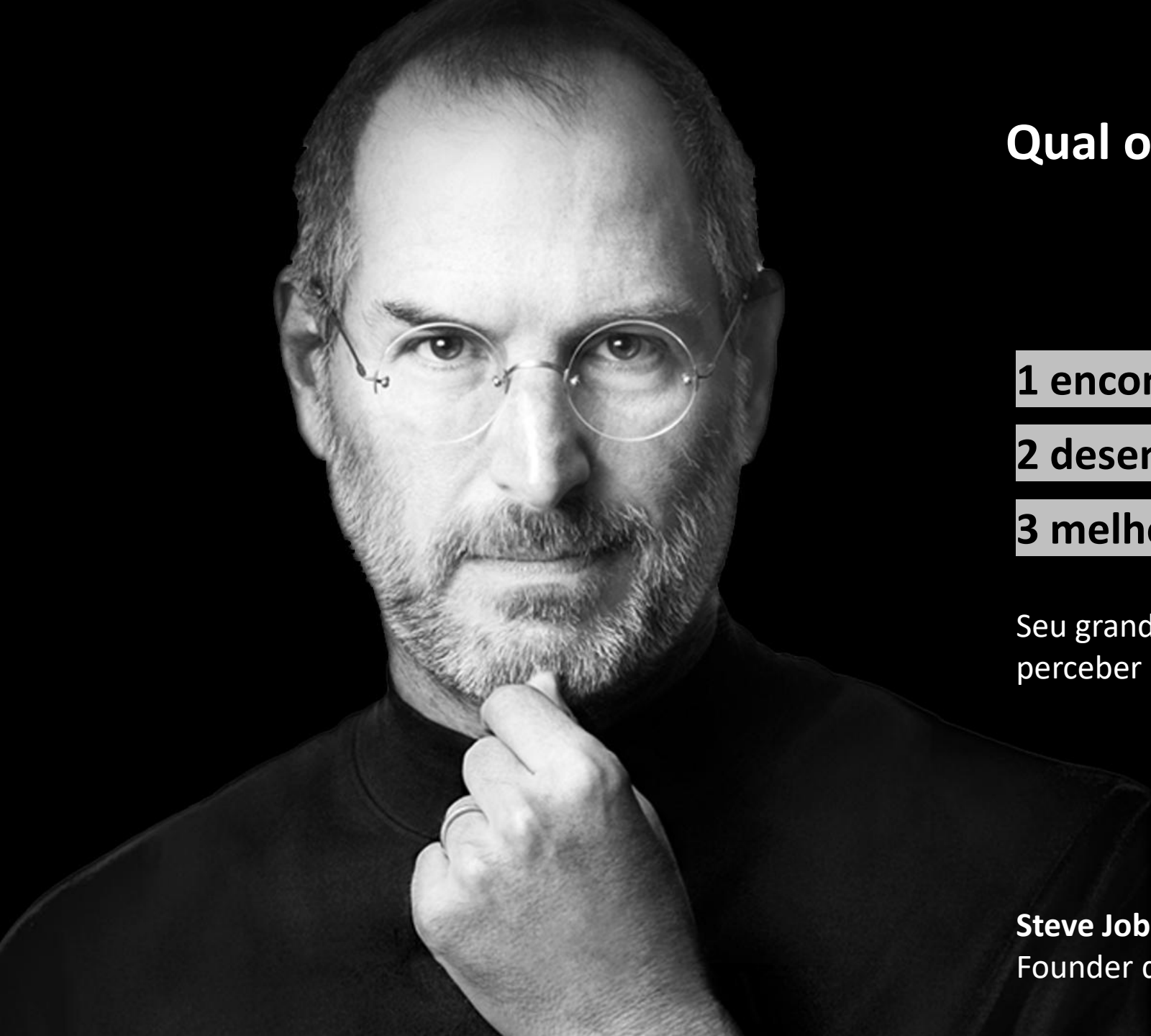
2 encontram um **problema**

3 melhoram a solução

Sugestão de série

The Dropout (2022)

Hulu



Qual o método correto?

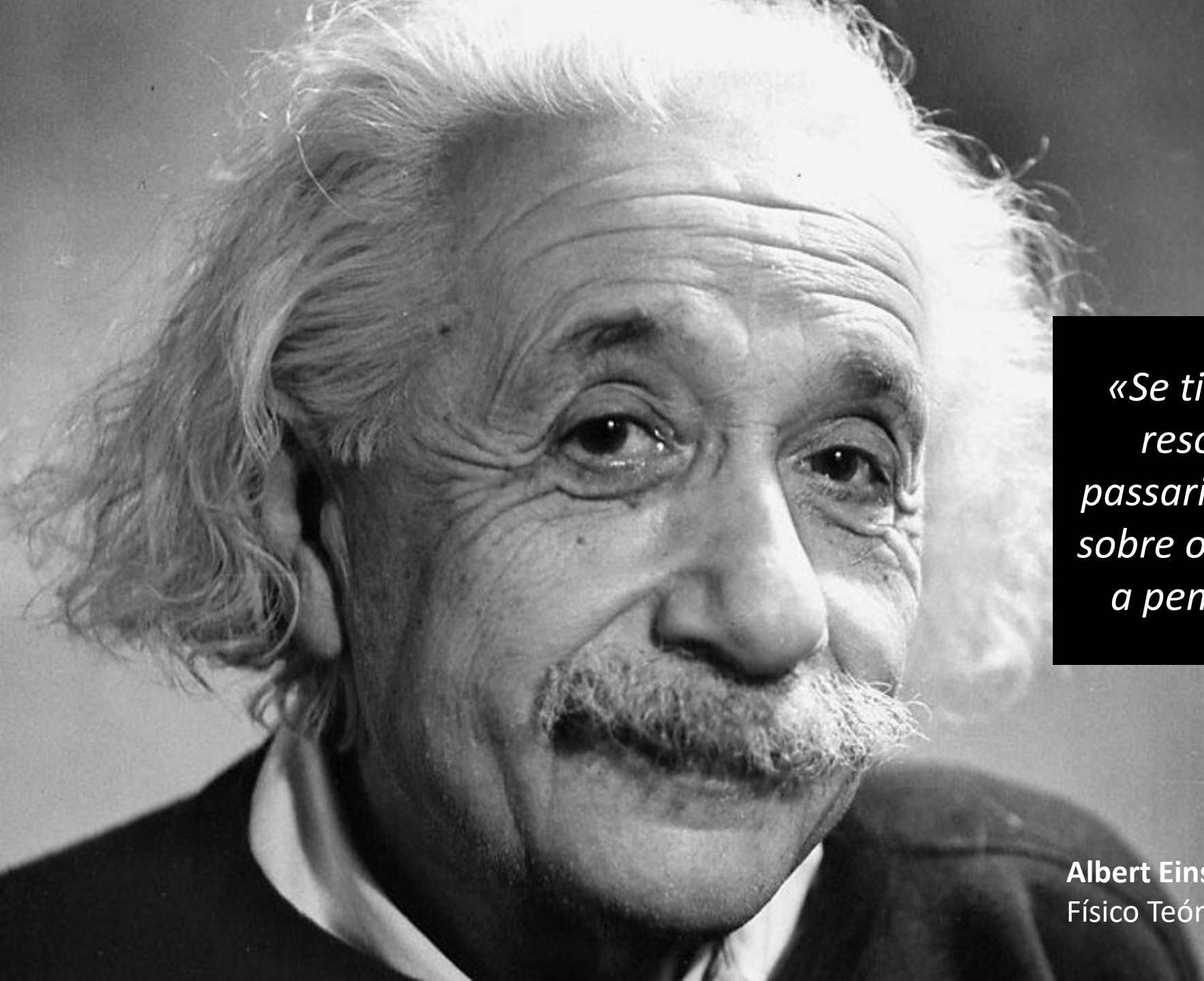
1 encontram um **problema**

2 desenvolvem uma **solução**

3 melhoram a solução

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

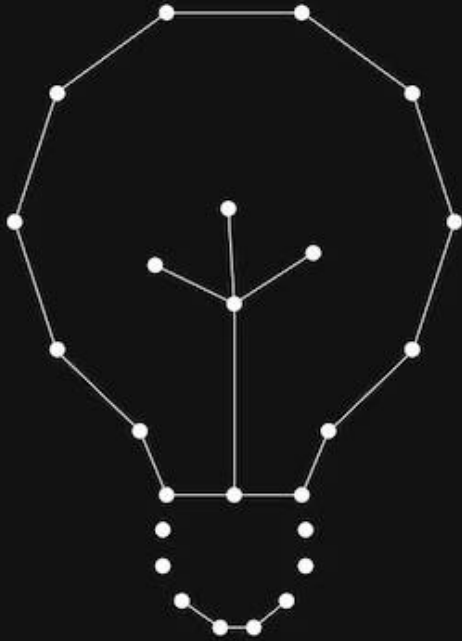
Steve Jobs (1955-2011)
Founder da Apple



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

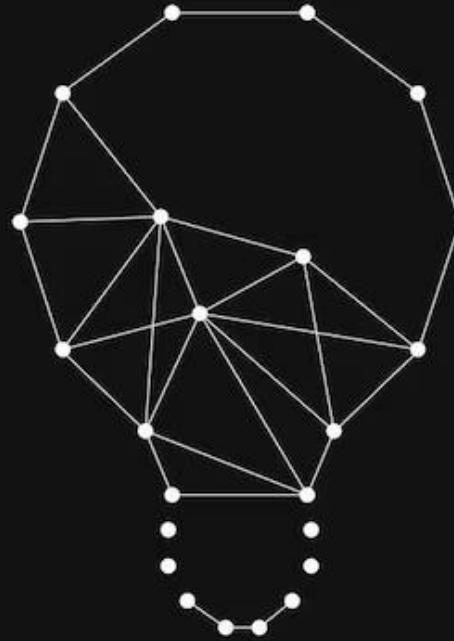
Albert Einstein (1879-1955)
Físico Teórico

Como analisar o problema/necessidade?



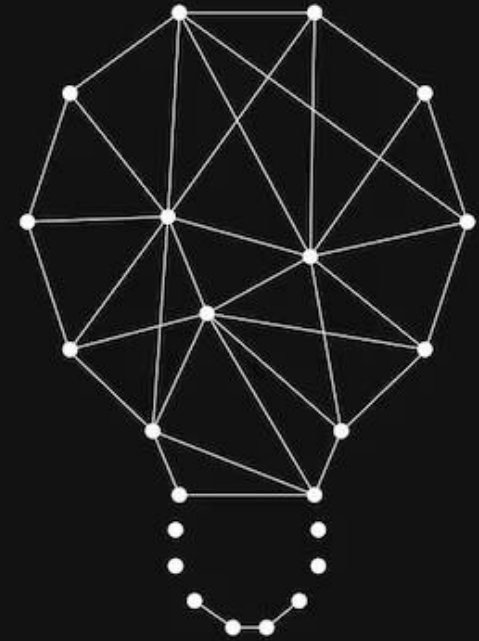
Step 1

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

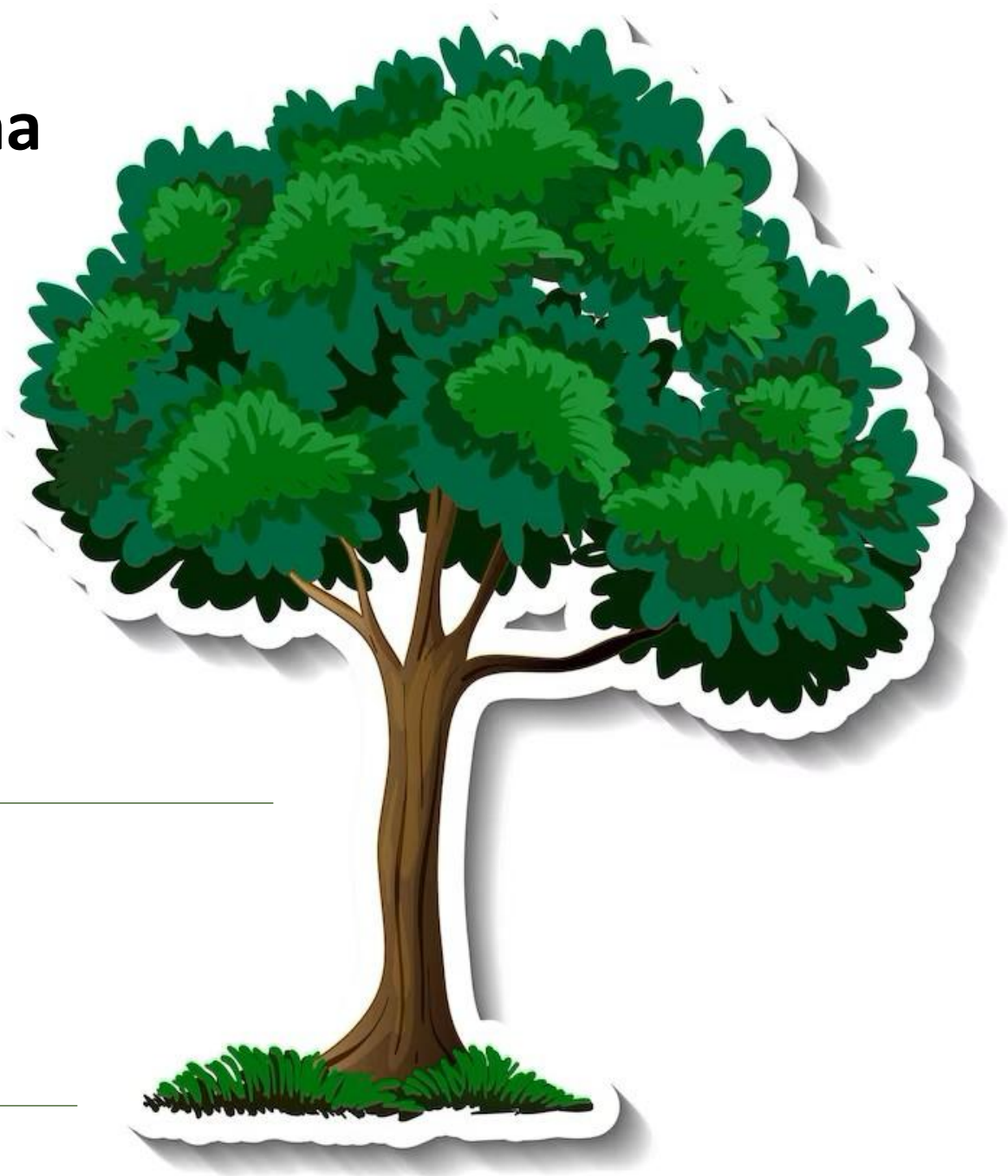
consequências



problema central



raiz do problema



Ferramenta para Análise do Problema

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

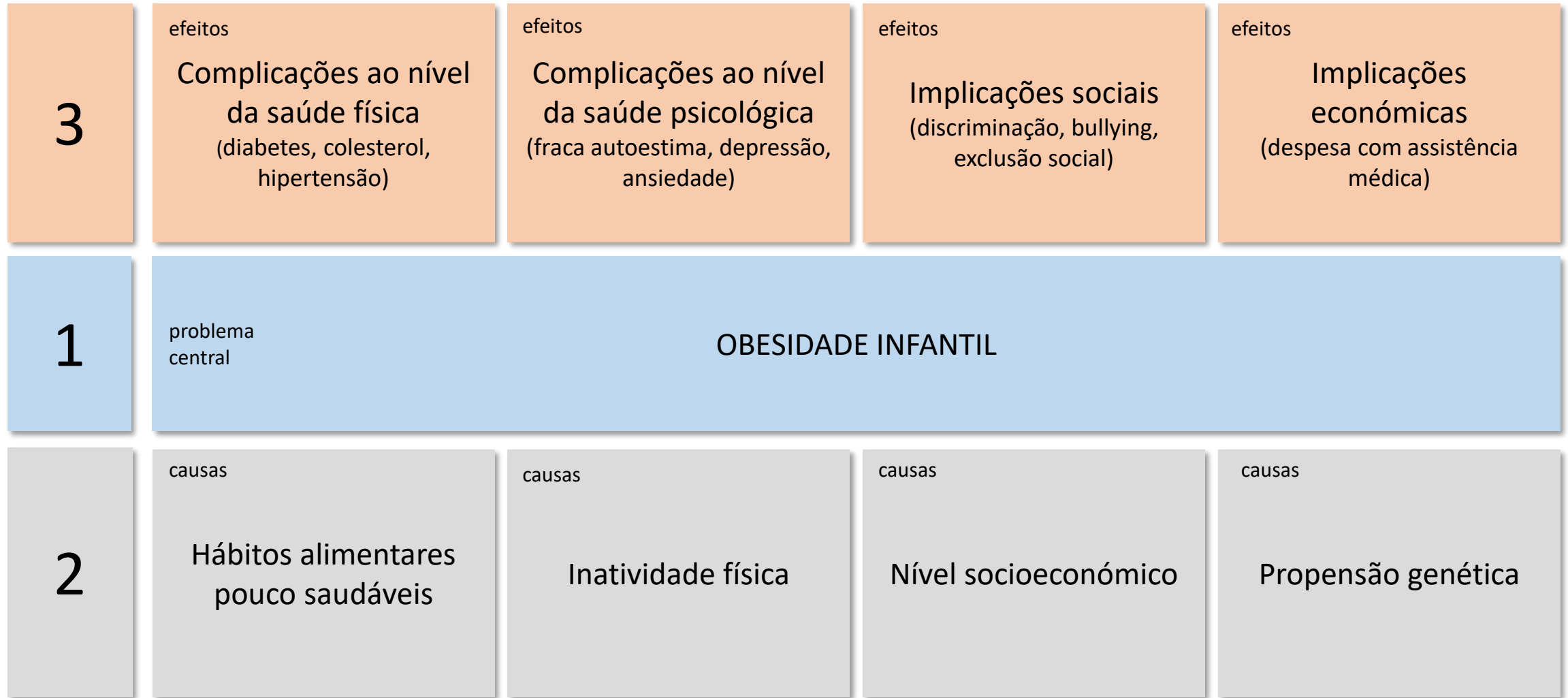
Audax-ISCTE | 2026
Inovação e Empreendedorismo



Ferramenta para Análise do Problema

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

Audax-ISCTE | 2026
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:

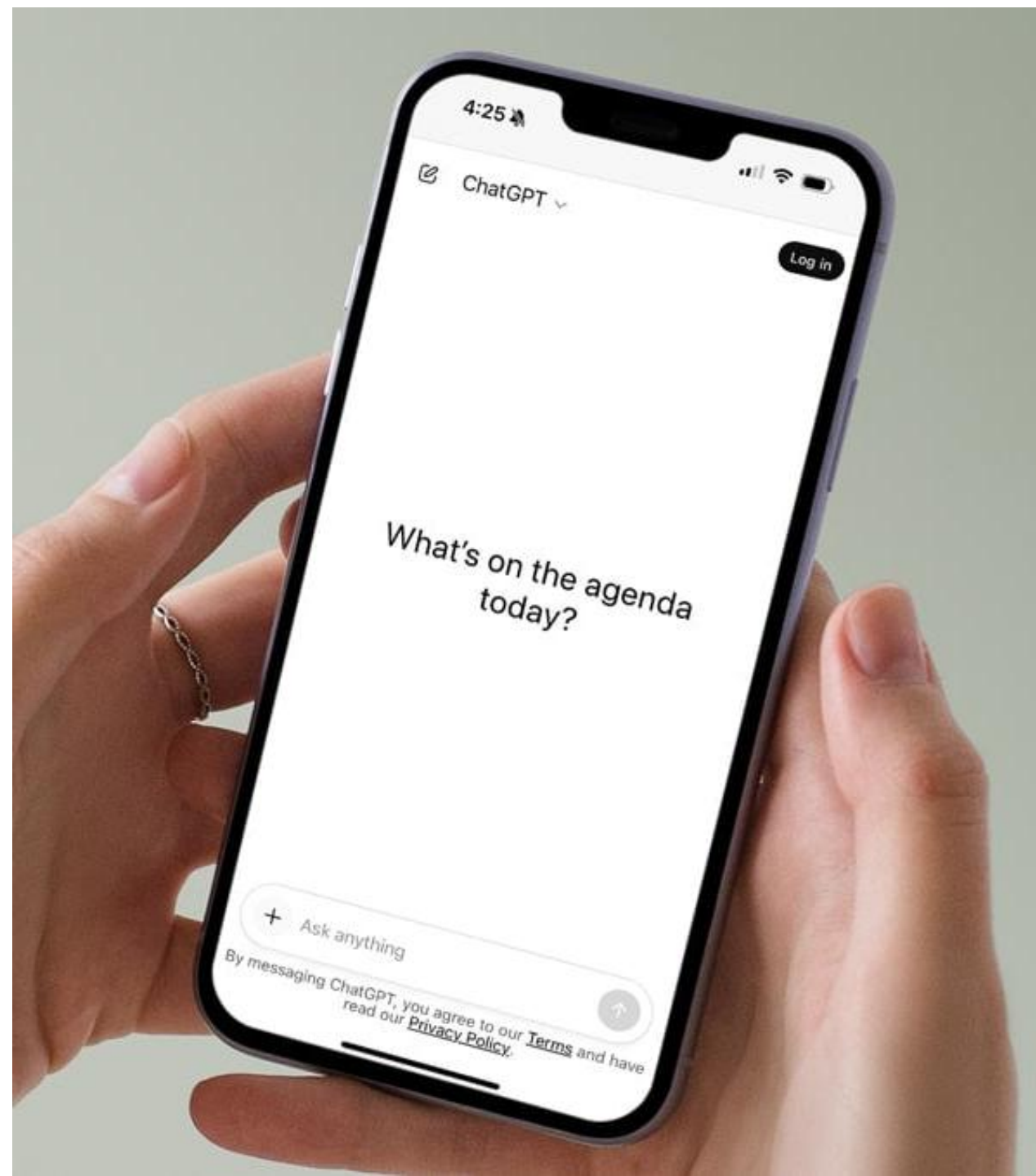
1. Existe procura?
2. A procura cresce?
3. Temos capacidade de criar o produto/serviço?
4. As pessoas pagariam pelo produto/serviço?



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

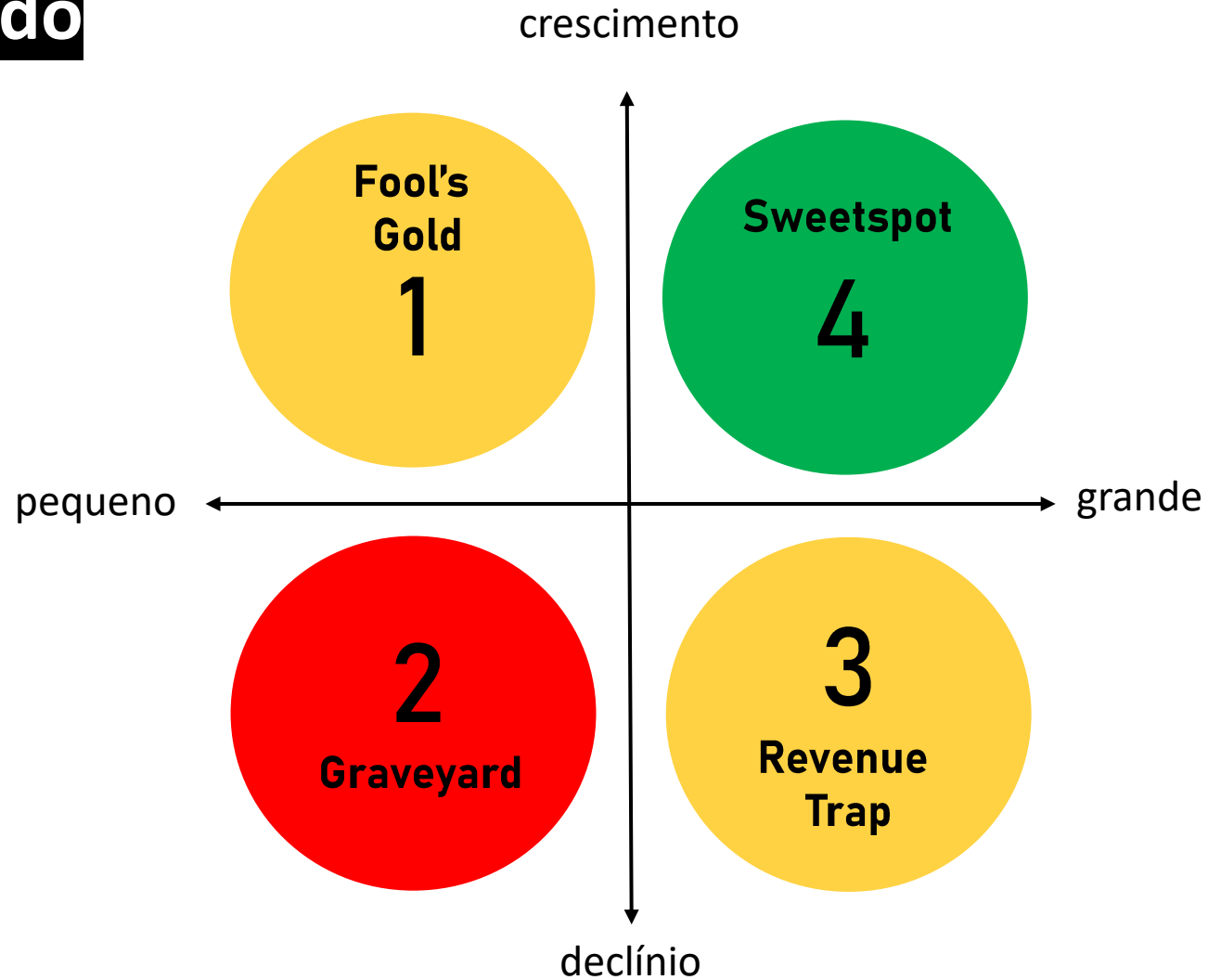
Ferramentas:

- [Chat gpt](#); [Copilot](#); [Gemini](#)
- [Google](#)
- [Statista](#)
- [Google Trends](#)
- [The World Bank Data](#)



MATRIZ DE DECISÃO

mercado



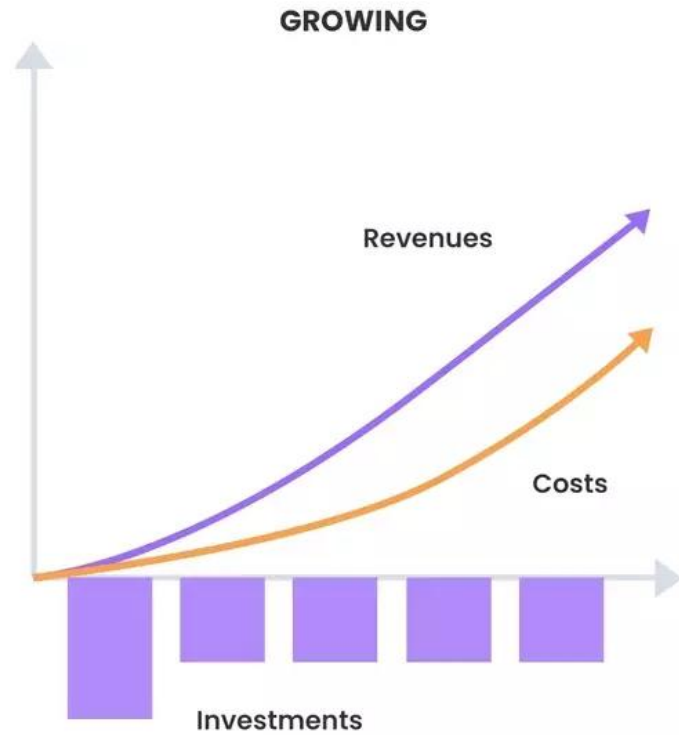
Escalabilidade

O que é um negócio escalável?

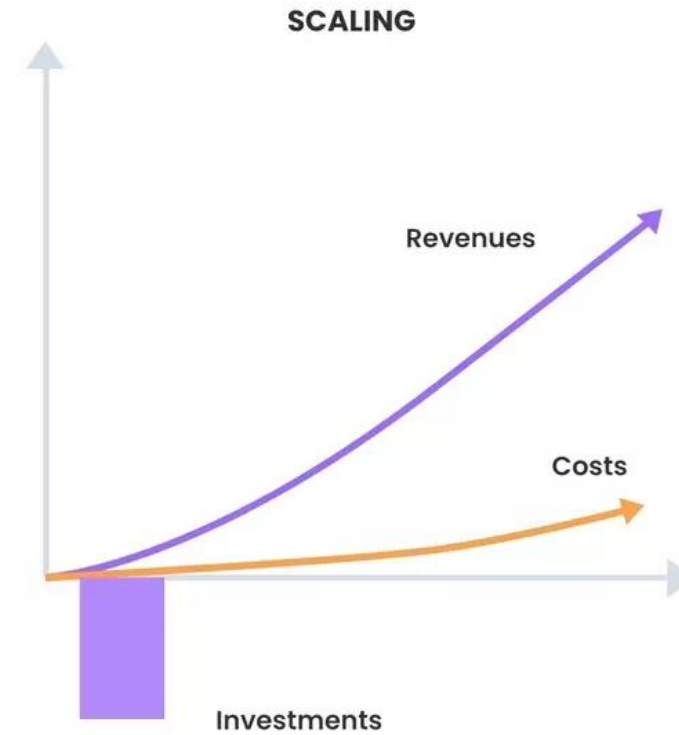
Apresenta um crescimento acelerado sem precisar aumentar os custos na mesma proporção.



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

Founder da Hunter Board

ISCTE

COMO TER IDEIAS DE NEGÓCIO?

COPY CAT

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



Sugestão de filme

JOY (2015)

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*.



Ferramenta para Análise do Problema e Identificação da Solução

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

Audax-ISCTE | 2026
Inovação e Empreendedorismo



A top-down view of approximately 15 white, frosted 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	14,5 mil milhões de dólares
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
Total	38,5 mil milhões de dólares (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

+ Tekever: 1,3 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.

Tekever

Desenvolvimento de tecnologia para Aeronáutica, Espaço, Defesa e Segurança.

A man with a beard and short hair, wearing a dark blazer over a white shirt and blue jeans, is sitting on the wing of a white airplane in a hangar. The background shows other aircraft and hangar equipment. The lighting is bright, coming from a window on the right.

Ricardo Mendes
Founder Tekever



Mercados em alta no mundo

Fintech (Financial + Technology)

Edtech (Education + Technology)

Deftech (Defense + Technology)

Climate Tech (Climate + Sustainability + Technology)

Proptech (Property + Technology)

Healthtech (Health + Technology)

Diogo Mónica

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

número : 21 592 57 35

Email : audax@iscte-iul.pt

audax _ iscte
Inovação e
Empreendedorismo

startup
madeira 


RS4E
Real place for entrepreneurship