



CURSO INTENSIVO EM EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO EMPRESARIAL

# Inovação e Marketing

## Módulo IV

Pedro Dionísio



Tem na mão um manual para visionários, para os que alteram as regras do jogo e querem construir as empresas do futuro. É um livro para empreendedores que ensina a...

# Criar Modelos de Negócio

ESCRITO POR  
Alexander Osterwalder & Yves Pigneur

CRIADO POR  
Uma espantosa multidão de 470 profissionais  
provenientes de 45 países

DESIGN DE  
Alan Smith, The Movement

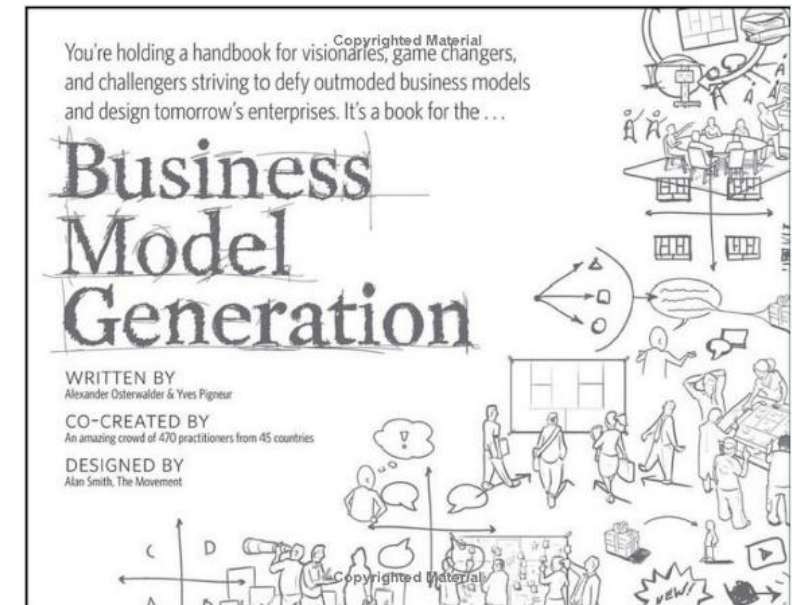
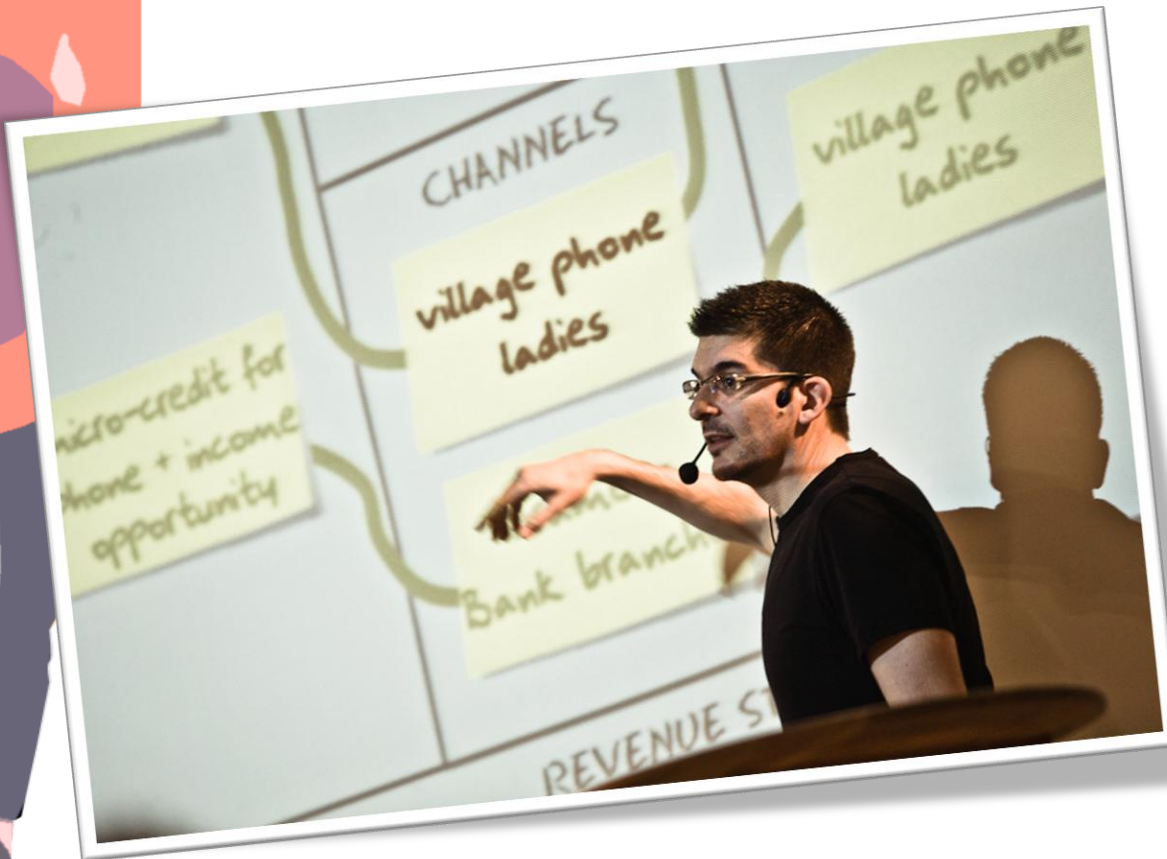




# O que é um Modelo de Negócio?

“Um Modelo de Negócios descreve a lógica de criação, entrega e captação de valor por parte de uma organização.”

Alexandre Osterwalder





Qualquer negócio é um sistema.

Um sistema é a combinação de vários elementos, interconectados, de forma a constituir um todo organizado.

Um negócio é um sistema porque ele é constituído por várias partes ou funções e precisa de todas elas para ser bem-sucedido.

Um modelo é uma descrição de um sistema.



## Modelo de Negócio

descreve a lógica de criação do negócio mostra que o raciocínio e a interconexão das partes fazem sentido.

## O Plano de Negócios

descreve a forma como o negócio será construído, com etapas, prazos, orçamento de custos, receitas etc.



Como atuar?



## 3.1. O segredo está... na elaboração da prompt

Pense na **prompt** como um briefing a um colaborador **altamente competente, mas que requer instruções precisas**. Quanto mais contexto, objetivos e detalhes fornecer, mais útil e relevante será a resposta gerada.

### Na revisão dos resultados

A IA é poderosa, mas **não é infalível**. É fundamental desenvolver espírito crítico para avaliar cada resposta.

Tal como um farmacêutico deve rever uma prescrição, deve sempre verificar a informação gerada pela IA.

**Regra de ouro:** A IA é uma ferramenta de amplificação, não de substituição.

O teu conhecimento e julgamento são sempre a última palavra.

## 3.2. Como elaborar uma boa prompt?



**P**ersonalidade

**R**egisto

**E**stilo

**C**ontexto

**I**nformação

**S**ugestão

**O**utput

## 3.2. Como elaborar uma boa prompt?

Fazer boas Prompts é **PRECISO**

	Como fazer	Exemplo
<b>P</b> ersonalidade	QUEM: defina claramente quem deve responder	"um especialista em cuidados de saúde"
<b>R</b> egisto	TOM: Especifique se quer um tom formal, informal, técnico...	"tom descritivo"
<b>E</b> stilo	ESCRITA: Explique se quer uma escrita concisa, detalhada, narrativa...	"estilo detalhado e explicativo"
<b>C</b> ontexto	FORNEÇA o cenário ou a situação pretendida	"... uma análise quantitativa de potenciais clientes"
<b>I</b> nformação	DETALHES relevantes: informações que ajudam uma resposta completa	"incluir tendências atuais na utilização de produtos de higiene"
<b>S</b> ugestão	DESCREVA a ação esperada definindo claramente o que deve ser feito	"Elabora uma análise detalhada da oferta de concorrentes que respondem a essa necessidade"
<b>O</b> utput	FORMATO final: Especifique o formato desejado da resposta	"uma tabela em excel com 5 colunas (1ª nome do concorrente; 2ª os produtos e serviços vendidos pelo concorrente; 3ª o volume de vendas; 4ª os tipos de clientes do concorrente 5ª as formas de comunicação do concorrente)"

## 3.3 Dicas para a elaboração de uma boa *prompt*

### Melhores práticas



#### **Escrever fora da ferramenta**

1) Elabore a sua *prompt* num documento de texto antes de a inserir na ferramenta de IA. Isto permite reflexão e refinamento sem pressas.

#### **Rever com atenção**

2) Releia a *prompt* procurando erros, omissões e imprecisões. Uma vírgula ou palavra pode mudar completamente o resultado.

#### **Analisar criticamente**

3) Avalie os resultados com espírito crítico e conhecimento profissional. Questione, valide, confronte com a sua experiência.

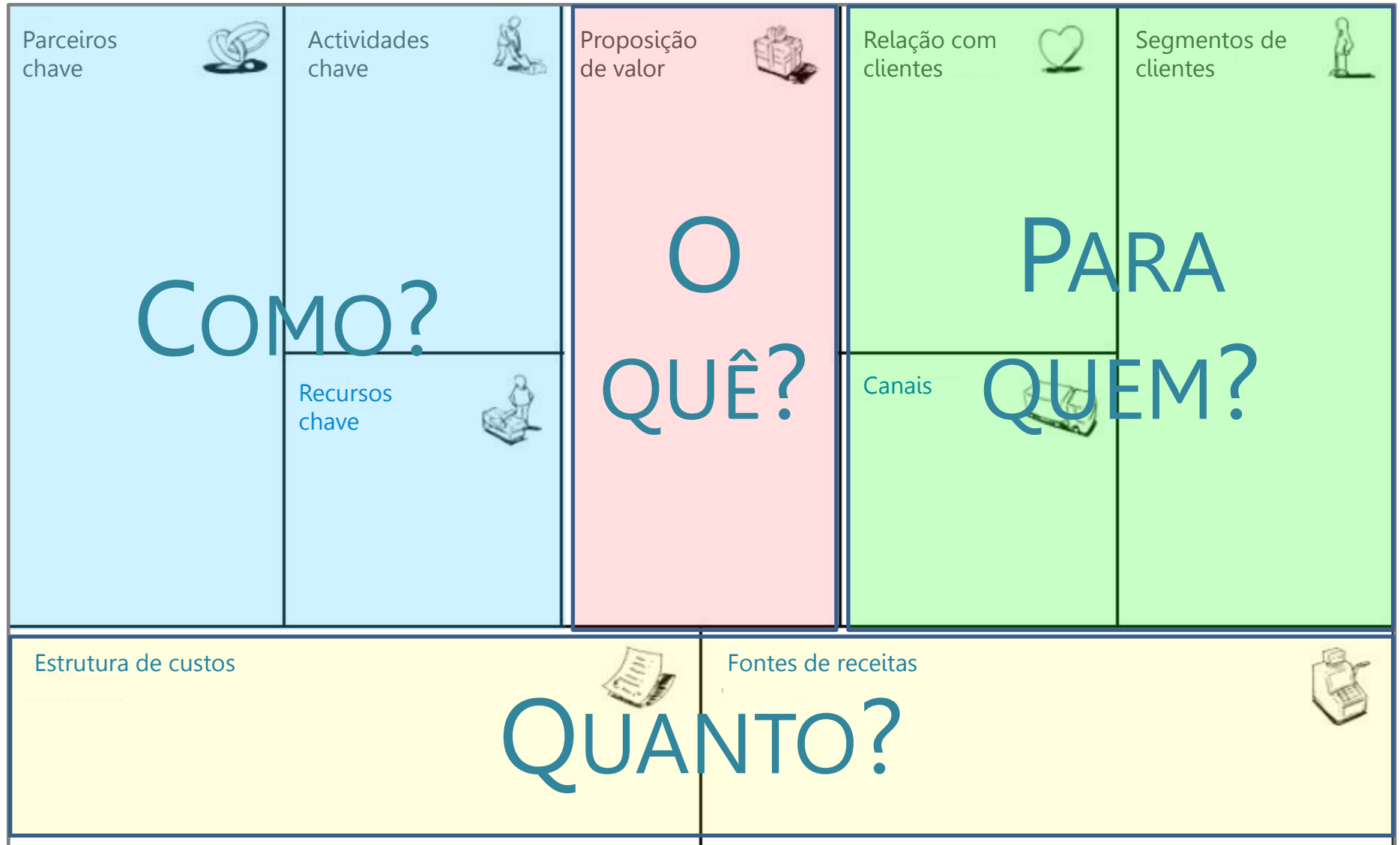
#### **Iterar sem hesitação**

4) Não hesite em pedir reformulações, desenvolvimentos ou esclarecimentos. A primeira resposta raramente é a final.



# O modelo CANVAS





## Proposição de valor

O que oferecemos que seja único no mercado?

**Valor** = a razão ou o motivo pelo qual pessoas adquirem os nossos produtos e serviços.

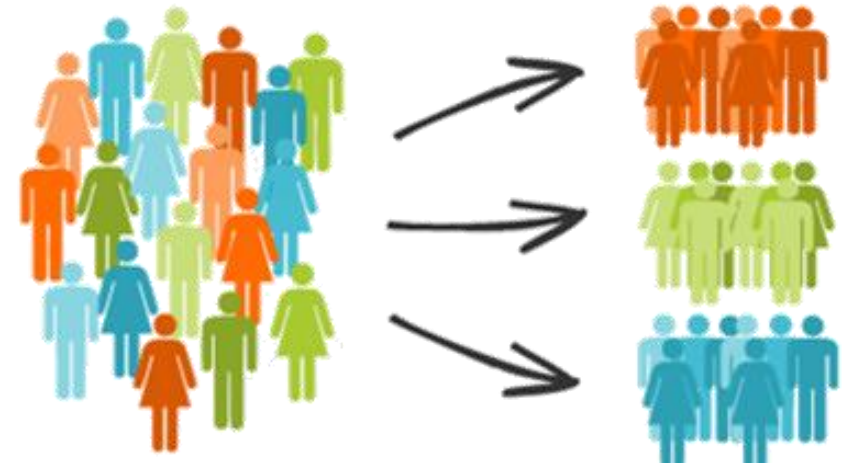
- Resolver um problema
- Ultrapassar uma necessidade
- Melhorar uma situação existente.



## Segmentos de Clientes

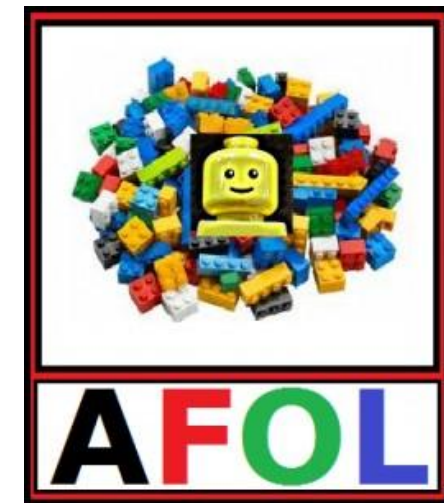
### O que sabemos sobre os nossos Clientes?

- Têm um perfil específico?
  - Como eles estão agrupados?
  - Onde estão?
  - Que necessidades têm em comum?
- 
- Mercado de massas?
  - Nichos?
  - Heterogéneos?





## Segmentos de Clientes





Products Pricing Create Sell B2B Resources Bookstore

### Create & Self-Publish

Make a book! Whether you need 1 copy or 1,000+ copies, you can make a book and have bookstore quality books printed. Our website makes it easy to self-publish your book for free and sell it around the world. Get started making your custom book or ebook!

Create A Free Account

Book Details

PROJECT TITLE 16 / 255  
Build Your Brand

BOOK LANGUAGE (OPTIONAL) ⓘ  
English

BOOK CATEGORY  
Business & Economics

Design Your Project



## Canais de Distribuição



De que forma  
nossos produtos ou serviços  
chegarão até aos clientes?

- Canais próprios
- Distribuidores
- Afiliação
- Físicos
- Virtuais
- Blended



- Nível de conhecimento
- Envolvimento
- Co-criação
- Comunidades
- .....





SOCIEDADE

### Fãs de Nutella protestam nas redes sociais sobre mudança da receita

Nutella vai aumentar o nível de açúcar e usar menos cacau para diminuir os custos



A Nutella decidiu fazer uma alteração à sua receita, que a deixou com uma cor mais clara e mais açúcar. No entanto, os fãs do creme de barrar não gostaram e usaram as redes sociais para protestar.

O Centro de Proteção do Consumidor de Hamburgo utilizou o Facebook para denunciar a Ferrero, proprietária da marca, de querer usar menos cacau para diminuir os custos, acusando-a de falta de transparência.



# EDP apaga mensagem incómoda da sua página no Facebook



- Wall
- Info
- Friend Activity (1)
- edp Bem-vindo
- edp Passatempos EDP
- edp Código de Conduta
- Photos
- Videos
- Questions
- edp Verão da água pesqueira

**About**  
A nossa energia chegou ao facebook! Bem-Vindo à página oficial da EDP.

22,914

Comentar

edp  
Company

Surf is...

Wall edp · Everyone (Most Recent) ▾

Share: Post Photo Link Video

Write something...

**Joana Couve Vieira**  
Eu não pedi um plano nacional de barragens!  
<https://www.facebook.com/pages/Eu-n%C3%A3o-pedi-um-Plano-Nacional-de-Barragens/151649958264185>  
Like · Comment · 21 minutes ago ·

**edp** Olá, Joana. De acordo com o Código de conduta da nossa página, que estabelece as normas de utilização da mesma e que deve ser respeitado por todos, somos obrigados a eliminar o seu post. Agradecemos a sua compreensão, e convidamo-lo a participar na nossa comunidade com as suas críticas construtivas. Sugerimos que consulte o nosso Código de Conduta aqui:  
[http://www.facebook.com/grupo.edp?sk=app\\_228506590493791](http://www.facebook.com/grupo.edp?sk=app_228506590493791).  
7 minutes ago · Like

**Joana Couve Vieira** Posso apagar a EDP do meu país? O código de conduta moral, social, ecológica e até a lei dos portugueses não permite a vossa existência.  
a few seconds ago · Like

Identificar foto

## Como passa a EDP a tema central das redes sociais?

Uma crítica negativa à eléctrica nacional impulsionou uma onda de comentários depreciativos a uma acção considerada como "censura" da EDP. A empresa remete esclarecimentos para um recente comentário, em que indica que a sua página de Facebook se rege por um código de conduta semelhante ao da própria rede social.



**Diogo Cavaleiro** [diogocavaleiro@negocios.pt](mailto:diogocavaleiro@negocios.pt)  
17 de Outubro de 2011 às 13:26

Tudo parece ter começado com um comentário de Joana Couve Vieira na página de Facebook da EDP. Joana coloca um link na página com a seguinte inscrição: "Eu não pedi um plano nacional de barragens!"

Poucos minutos depois, os administradores da página escrevem que são "obrigados a eliminar o post." A razão era o facto de o comentário da utilizadora não respeitar o seu código de conduta, que rejeita comentários de "spam" e difamações ou injúrias.

É feito um "print screen" ao comentário de Joana, à resposta da EDP e a um novo comentário de Joana e, em poucos momentos, espalha-se a imagem pelas redes sociais.

### MAIS LIDAS



Empresário do Norte compra por mais de 3 milhões o único Mercedes-AMG One a vir para Portugal



Avenue investe 999 milhões em Portugal

facebook

Procurar



Mauro Junior ▸ Bradesco

Banco Bradesco querido  
Quisto por mim e os meus  
Tens sua morada paulista  
Bem na Cidade de Deus

Vejam que bela homenagem  
O próprio Deus concebeu  
Para a sua cidade  
O vosso Banco escolheu

Eu até que me poria  
Em alta colina à bradar  
Peito banhado em verdade  
Bradesco em primeiro lugar

Mas venho por outro motivo  
O que findou meu sorrir  
Para por fim ao martírio  
Um favor vou lhes pedir

Plena falta de cuidado  
Digna de um jabuti  
Fazendo compras no mercado  
O meu cartão eu perdi

Antes que eu passe fome  
Faço a solicitação  
Ao meu Banco preferido  
PRECISO DE OUTRO CARTÃO!

@bradesco



**Bradesco** Mauro querido cliente  
Pra você ter outro cartão  
à sua agência deve ir pessoalmente

Mas não será por motivos fúteis  
Você irá cadastrar uma nova senha  
E seu cartão chegará em até 7 dias úteis

Agradecemos a sua compreensão  
E sempre que precisar  
Pode contar com a nossa colaboração

;-)

Yesterday at 09:17 · Like · 1,556 people



**Bradesco**

### Como e quanto vou receber?

Receitas = quanto e como os clientes pagarão pelo serviço?

- Publicidade
- Licenciamento
- Venda directa
- Subscrição
- Pay per view
- Assinaturas
- Comissões
- .....



Recursos = o que é preciso para fazer o negócio funcionar?

- Físicos
- Intelectuais
- Humanos
- Tecnológicos
- Financeiros
- Marca/patente



Actividades = ações importantes para realização do negócio



Tipos	Definição dos tipos
Produção	A principal atividade do negócio é produzir alguma coisa
Resolução de Problemas	O foco é resolver problemas dos clientes
Plataforma	Quando o negócio cria solução para hospedar atividades dos clientes.

### Aliados para otimizar e reduzir riscos do negócio



- Produtores
- Fornecedores
- Intermediários
- Afiliados
- Concorrentes...
- .....

## Estrutura de Custos

**Estrutura de custos = todos os custos envolvidos para operacionalização do negócio**

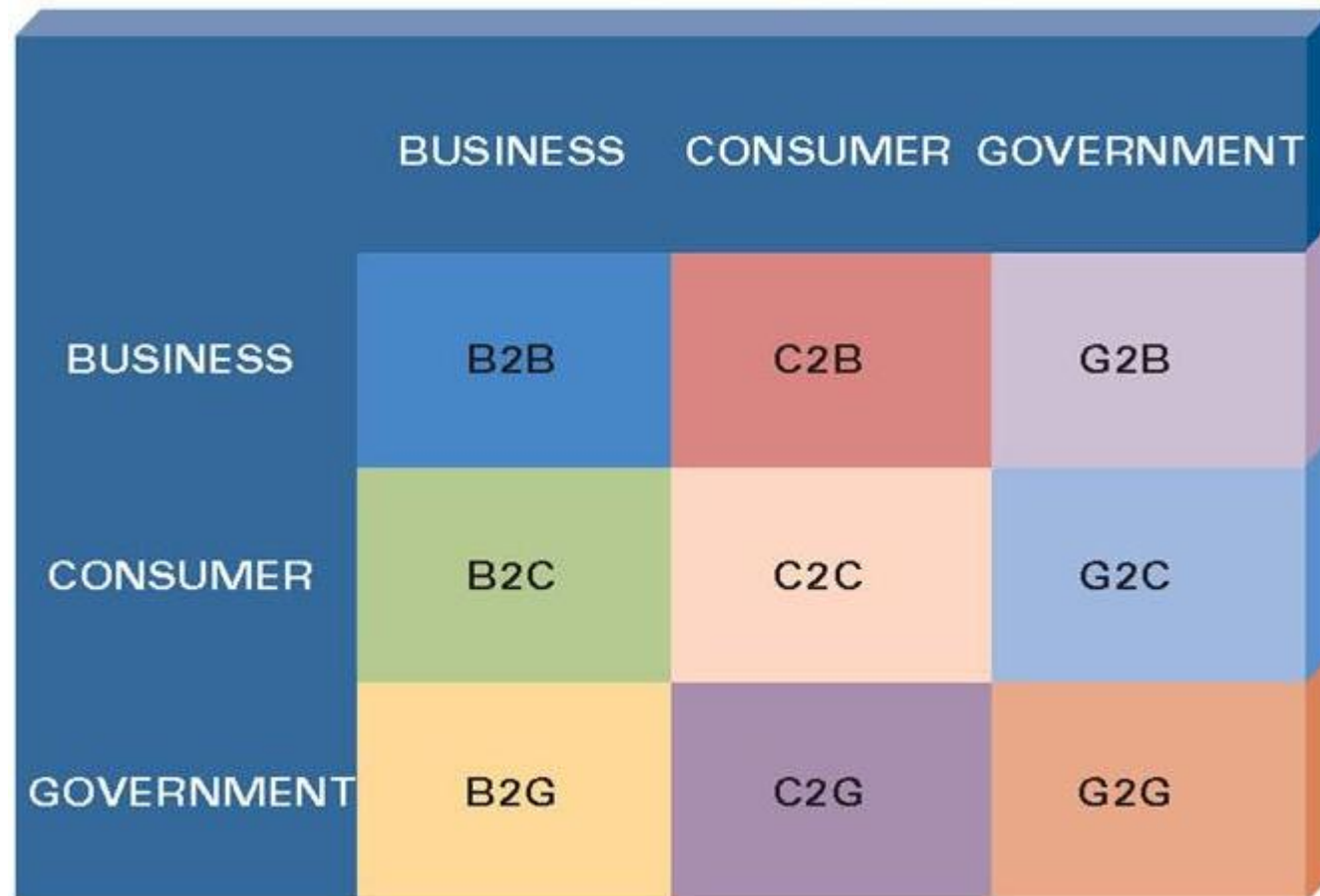


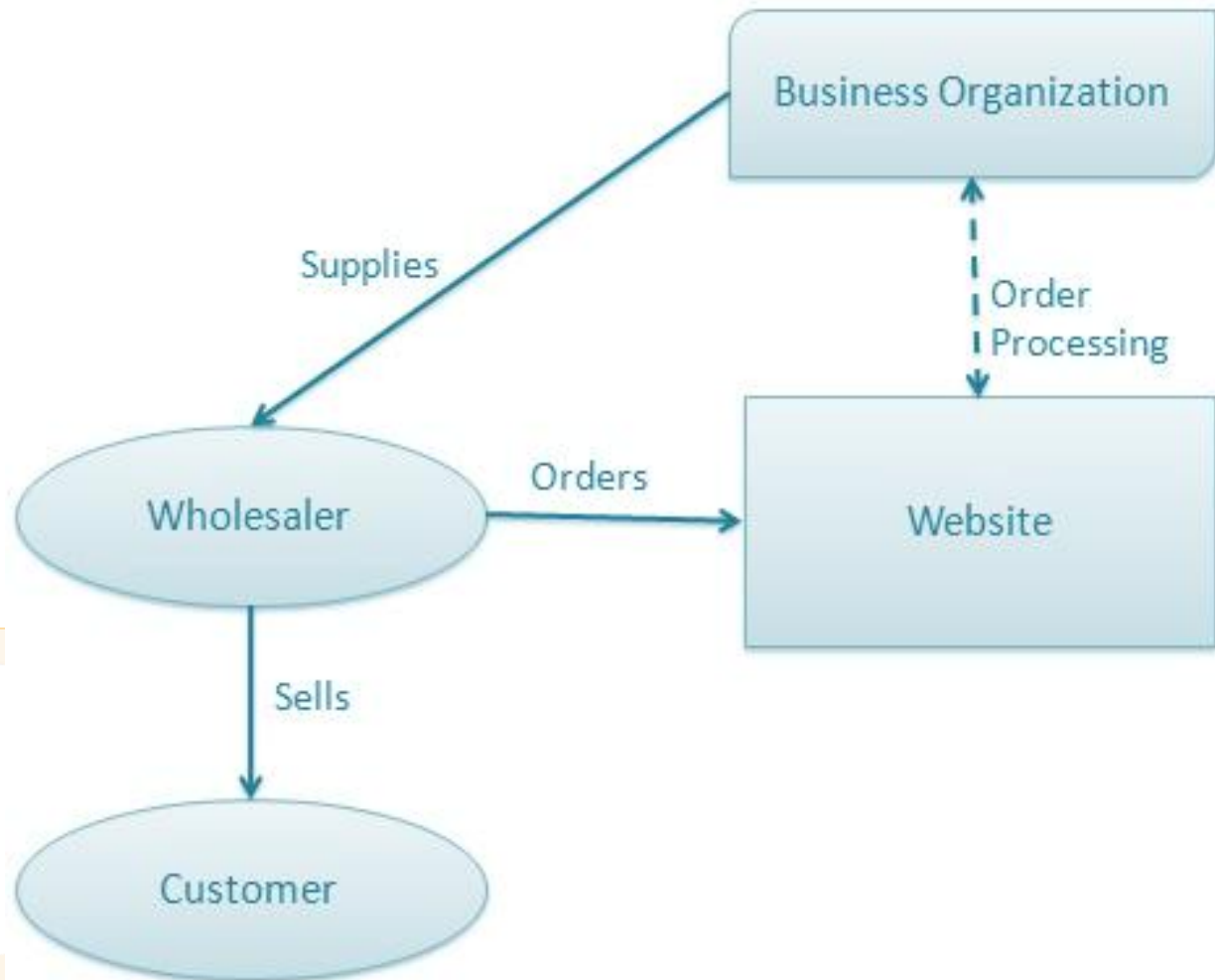
Tipos	Definição dos tipos
Foco em custos reduzidos	Quando são eliminados os recursos e serviços para gastar menos e, na maioria das vezes, vender mais barato
Foco no valor (luxo, exclusividade, conforto)	Foco na experiência, nas marcas famosas, na personalização de produtos. O valor está mais no intangível.
Foco em custos fixos	Quando o negócio depende de recursos especializados para produzir ou prestar serviços
Foco na escala de vendas	O custo do produto é alto e requer que se venda muito para se obter lucro.
Foco em grandes clientes	O negócio atende grandes empresas ou governos
Foco em diversidade de produtos	Grande quantidade de produtos e serviços para somar os ganhos

## Exemplo



# Tipologias de Modelos de Negócio



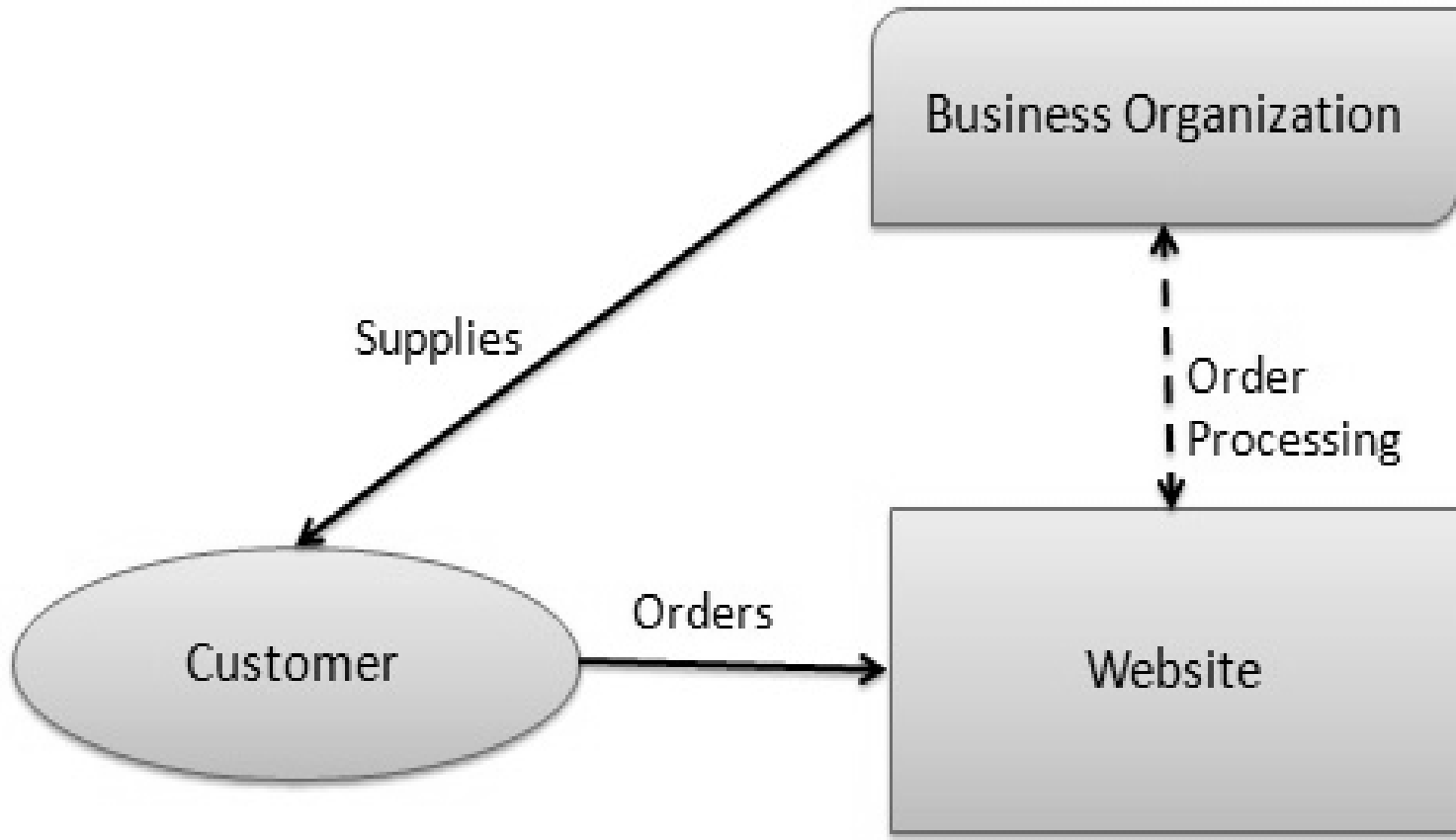


## Business - to - Business

Website following B2B business model sells its product to an intermediate buyer who then sells the product to the final customer.

As an example, a wholesaler places an order from a company's website and after receiving the consignment, sells the end product to final customer who comes to buy the product at wholesaler's retail outlet.





## Business - to - Consumer

Website following B2C business model sells its product directly to a customer. A customer can view products shown on the website of business organization.

The customer can choose a product and order the same. Website will send a notification to the business organization via email and organization will dispatch the product/goods to the customer.



# CULTIVA A DIFERENÇA

Precisas de Ajuda   Encontrar uma loja   Portes Grátis >15€ para Aderentes

Áreas **fnac**

A minha conta   O meu cesto

**OPORTUNIDADES FNAC**

SPRING HITS   PÁSCOA   APPLE IPHONE RECONDICIONADOS   CULTURA FNAC

Home > Oportunidades FNAC

## OPORTUNIDADES FNAC

Livros	Smartphones e Conectáveis	Informática	TV e Home Cinema	Merchandising e Filmes	Foto e Vídeo	Som e Hi-Fi
Gaming	Cozinha e Eletrodomésticos	Saúde, Beleza e Cuidado Pessoal	Desporto e Lazer	Jogos e Brinquedos	Papelaria	Música

**EM DESTAQUE**

- Oportunidades Papelaria e Gifts
- Oportunidades Música
- Oportunidades Merchandising e Filmes
- Oportunidades Jogos e Brinquedos

**POR ÁREA**

- Oportunidades Gaming
- Oportunidades TV e Home Cinema
- Oportunidades Telemóveis e Conectáveis
- Oportunidades Informática
- Oportunidades Cozinha e Eletrodomésticos
- Oportunidades Som, Hi-Fi e Colunas
- Oportunidades Beleza, Saúde e Cuidado Pessoal
- Oportunidades Foto e Vídeo
- Oportunidades Desporto e Lazer

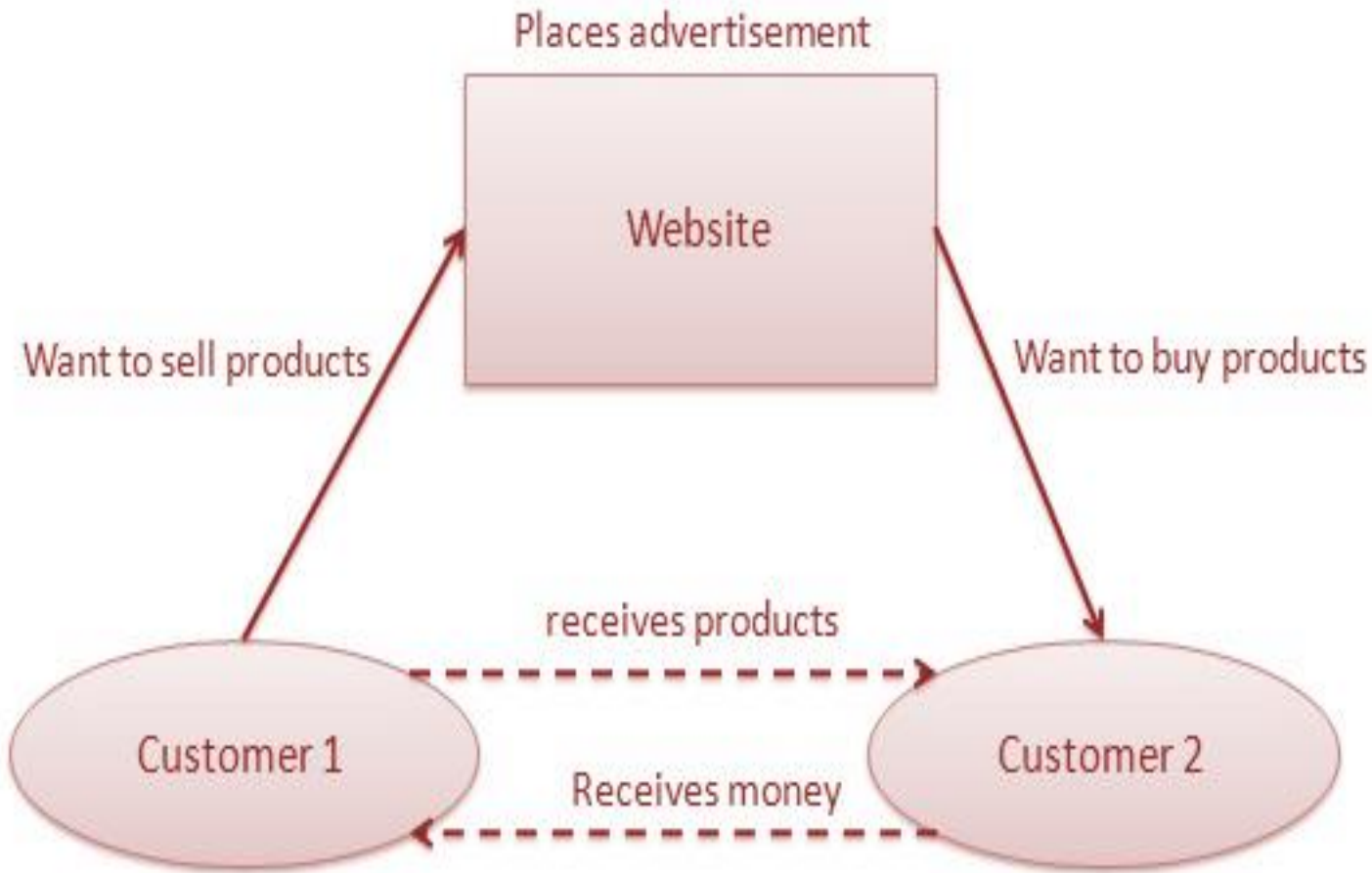
**FNAC OUTLET**

- Fnac Outlet

**OPORTUNIDADES TELEMÓVEIS E CONETÁVEIS**

**Chat**  
Apoio ao Cliente

**Ajuda**



## Consumer - to - Consumer

Website following C2C business model helps consumer to sell their assets like residential property, cars, motorcycles etc. or rent a room by publishing their information on the website.

Website may or may not charge the consumer for its services. Another consumer may opt to buy the product of the first customer by viewing the post/advertisement on the website.



**OLX** Chat A tua conta Anunciar e Vender

Q o que procuras? Todo o país **Pesquisar**

Apenas anúncios com imagens Guardar Pesquisa

**Filtros**

Categoria: Bicicletas Subcategoria: Mostrar tudo Preço: De até Estado: Mostrar tudo Marca: Mostrar tudo

Tamanho de roda: Mostrar tudo Tamanho: Mostrar tudo

**Mostrar tudo** Profissionais Particulares Limpar filtros

Bicicletas | OLX Portugal

[Página principal](#) / [Descobrir](#) / [Bicicletas](#) Ordenar por: Anúncios recomendados Como são posicionados os anúncios?

Accesórios e Peças 13 082 Bicycletas eléctricas 1579 Bicycletas Cross 5880 Bicycletas de criança 5829 Bicycletas de cidade 4744 Bicycletas de estrada 3843 Bicycletas Gravel 289

Roupas e calçado de ciclismo 1996

mostre tudo

Publicidade

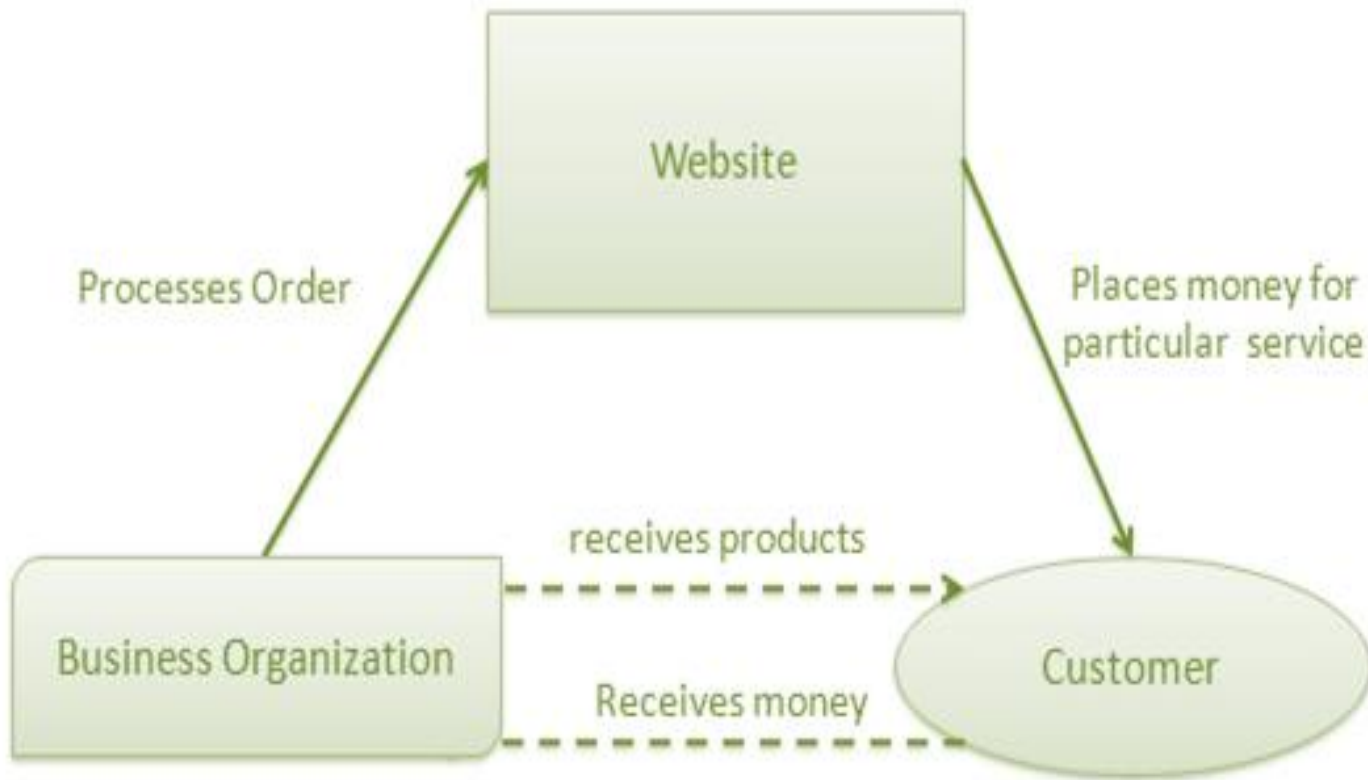
**Cartão de Crédito wZink Rewards**  
**TAEG 18,9%\***  
**QUERO ADERIR**  
\* Ex.: Limite de Crédito 1.500€, reembolso em 12 meses, TAN 18,42%.  
Sabe mais em [wzink.pt](http://wzink.pt)

**Encontrámos mais de 1000 anúncios**

Imagem	Descrição	Preço	Estado
	Coluer Stake CR 6.1 Usado Tomar (São João Baptista) E Santa Maria Dos Olivais - Para o topo a 23 de março de 2026	1.800 € Negociável	
	Bike de grau Quadro HUPI Naja Novo Cascais E Estoril - Para o topo a 21 de março de 2026	1.350 € Negociável	
	Trek Madone 3.1 Carbono Tam 54 - 2 Pares de Rodas - Revisão recente Usado Santo António dos Olivais - Para o topo, hoje, às 07:24	760 € Negociável	

Publicidade

**CREDITO PERSONAL ONLINE**  
**Há ideias que merecem sair da casca**  
Aproveita a taxa promocional do Crédito Pessoal Online  
**TAXA PROMOCIONAL**  
TAN 10,200% | TAN 9,700%  
TAEG 11,8% | TAEG 11,3%



## Consumer - to - Business

Consumer approaches website showing multiple business organizations for a particular service. Consumer places an estimate of amount he/she wants to spend for a particular service.

For example, comparison of interest rates of personal loan/ car loan provided by various banks via website. Business organization who fulfills the consumer's requirement within specified budget approaches the customer and provides its services.



**priceline.com**  
flights | hotels | rental cars | vacation packages | cruises | tours & attractions | pricebreaker deals | hotel guides | groups

**NAME YOUR OWN PRICE**  
TRAVEL DEALS WAITING TO HAPPEN

**BEST DEAL** save  
Name Your Own Price: flights hotels cars

**Save up to 50% on Hotels**

city or airport

check-in  MC check-out  MC

rooms  
1 Room

**bid for hotels**

**SAVE UP TO 40% ON FLIGHTS**  
**SAVE UP TO 50% ON HOTELS**  
**SAVE UP TO 40% ON RENTAL CARS**

**Strike Now While its Hot**  
Our name brand travel partners have lots of unused inventory right now and they're more than ready to negotiate. Take hotels, for example. More than 40% of hotel rooms go unused every night. That means they've got vacancies, and vacancies cost hotels money.

**Your Deal is Top-Secret**  
Think of it as the Deal Protection Program. We don't publish the names of our Name Your Own Price travel partners or their prices they accept from you. That way they can liquidate their unused seats, rooms, and cars under the radar and you get a steal of a deal.



## **Business - to - Government**

B2G model is a variant of B2B model. Such websites are used by government to trade and exchange information with various business organizations. Such websites are accredited by the government and provide a medium to businesses to submit application forms to the government.



**VORTAL GOV**

Quero Registrar-me!

Pesquisa de Consultas Ativas

**Bem-vindo à vision, a plataforma de contratação pública da VORTAL**

As plataformas da VORTAL são líderes em Portugal, segundo o IMPIC.

**vortalvision BREAKS**

Os visionBreaks contribuem para mais esclarecimentos sobre a Plataforma da Vortal.

VisionBreaks

**FORMAÇÃO ONLINE | 25 MAR 2026**

**Cibersegurança para todos: Boas práticas obrigatórias**

Formador: Nuno Brás Fernandes

**INSCRIÇÃO**

**FORMAÇÃO ONLINE | 26 MAR 2026**

**Contratação Pública: Preparação do procedimento**

Formador: Fernando Martins

**INSCRIÇÃO**

**Bem-vindo(a)!**

Por favor, faça o login na sua conta

Email / Nome de Utilizador \* **Obrigatório**

Escreva o Email / Nome de Utilizador

[Esqueceu-se do Email / Nome de Utilizador?](#)

Palavra-chave \* **Obrigatório**

Insira Palavra-chave

[Esqueceu-se da Palavra-chave?](#)

**Entrar**

Entrar Com Certificado

[Quero Registrar-me!](#)

**Informação útil**

FAQ e requisitos do sistema  
Página de ajuda da vision

**Comece agora**

Registe-se como fornecedor  
Entre em contacto - compradores  
Entre em contacto - fornecedores  
Agendamento de contacto

**Saiba mais sobre a VORTAL**

Visite o nosso website  
Descubra as vantagens para compradores  
Descubra as vantagens para



## Government - to - Business

Government uses B2G model website to approach business organizations.  
Such websites support auctions, tenders and application submission functionalities.







## Government - to - Citizen

Government uses G2C model website to approach citizen in general. Such websites support auctions of vehicles, machinery or any other material.

Such website also provides services like registration for birth, marriage or death certificates. Main objectives of G2C website are to reduce average time for fulfilling people requests for various government services.





gov.pt Loja de Cidadão Virtual Área Reservada Português ▾ 🔍 Pesquisar 👤 Autenticar

Portal de serviços públicos da República Portuguesa

**gov.pt** Serviços e informações ▾ Locais de atendimento ▾ Contactos ▾

[Início](#) > [Serviços](#) > Comprar bens penhorados pelas Finanças ou abandonados a favor do Estado


## Serviços

# Comprar bens penhorados pelas Finanças ou abandonados a favor do Estado

[Consultar bens](#) ➔

### Nesta página

- Sobre este serviço
- Canais de atendimento
- Quem comprar bens penhorados pelas Finanças ou abandonados a favor do Estado?
- Como comprar bens penhorados pelas



## visão

construir comunidades  
empreendedoras no mundo

## missão

promover a atitude empreendedora  
e transformar ideias em negócios à  
escala local e global

## valores

audácia  
honestidade  
compromisso

**audax** \_iscte  
Inovação e  
Empreendedorismo





# OBRIGADO

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

número : 215925735

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

**audax** iscte  
Inovação e  
Empreendedorismo

**start**up  
madeira 

  
**RS4E**  
road show for entrepreneurship