

# Modelo de Negócios Expandido INOVEMPREENDE

Versão para download

# Enquadramento **INOVEMPREENDE**

A identificação de oportunidades de negócio está no cerne da atividade empreendedora. Mas outros fatores determinam se, e quando, o empreendedor decide avançar. Entre eles, estão a intenção individual de empreender, a auto percepção quanto às próprias capacidades e a compreensão do risco e redução da incerteza características dos novos negócios.

O Programa Inovempreende, recorrendo às metodologias mais recentes do universo do empreendedorismo, permite construir, testar e validar as hipóteses relativas à exploração de oportunidades de negócio. Dessa forma, as hipóteses e premissas de base que tiverem de falhar, falharão, de facto, numa fase em que as consequências são comportáveis.

# Enquadramento **INOVEMPREENDE**

As empresas nascentes não são versões pequenas de empresas estabelecidas. Têm necessidades e capacidades específicas, e o seu desenvolvimento depende da capacidade de se adaptarem em consonância com as necessidades do mercado.

O Inovempreende traz esta inovadora abordagem ao alcance dos empreendedores portugueses que possuam ideias de negócio necessitando de validação e desenvolvimento, e que ambicionem conhecer e desenvolver as capacidades pessoais enquanto empreendedores.

São utilizados os modernos conceitos de “Lean Start-up” e de “Business Model Canvas”, num percurso prático e bem fundamentado. Ainda, é promovida a reflexão de aspetos específicos muito relevantes, como sejam a Propriedade Intelectual, as parceiras e a exportação, entre outros.

# O QUE É?

- O “Modelo de Negócio Expandido Inovempreende” faz parte de um programa de apoio a empreendedores denominado “Modelo de Mentoring Inovempreende”, que poderá consultar [aqui](#).
- É um conjunto de reflexões, análises e ações que, no seu conjunto, constituem um processo para definir como explorar uma determinada oportunidade de mercado.
- Um Modelo de Negócio descreve como uma organização cria, entrega [aos clientes] e captura VALOR.

# O QUE É?

- Tendo por base os modernos conceitos de “Lean Startup” e “Business Model Generation”, este Modelo propõe um caminho mais abrangente que percorre as várias fases do percurso inicial do empreendedor, desde a definição da ideia e da oportunidade de negócio, até à formulação do Modelo de Negócio e teste das suas hipóteses de base.

# A QUEM SE DESTINA?

- Destina-se a ser usada por empreendedores cuja ideia de negócio está em fase nascente, independentemente das qualificações ou experiência do empreendedor.
- Naturalmente, quanto mais experiente for o empreendedor, maior partido tirará das análises propostas. Contudo, o Modelo de Negócio foi criado para responder às necessidades dos negócios em fase emergente, e não necessariamente dos empreendedores ‘juniores’.
- Especificamente, o “Modelo de Negócios Expandido do Inovempreende” foi desenvolvido para as necessidades do empreendedor português, com instrução formal média ou avançada, e que genericamente tem necessidades de aprendizagem e reflexão sobre propriedade intelectual, exportação, redes e parcerias com a comunidade científica e empresarial.

# O PROCESSO | Etapa 1

- Nesta 1ª Etapa pretende-se descrever o vosso produto e/ou serviço, e analisar como se compara com outras soluções já existentes.
- **Links**

Apresentação teórica:	Apresentação Etapa 1 • Ideia Problema Solução
Lista de tarefas e leituras:	<a href="#">Etapa 1 lista de tarefas e leituras</a>
Documentos para consulta:	-
Ficha de trabalho:	<a href="#">Ficha 1 1 Descrição do Produto Serviço</a>

# O PROCESSO | Etapa 2

- Nesta Etapa procede-se à validação prévia do mérito da vossa oportunidade. Ainda será cedo para responder à questão: “Vale a pena explorar esta oportunidade?” Contudo, iniciamos agora a validação prévia da oportunidade.
- **Links**

Apresentação teórica:	Apresentação Etapa 2
Lista de tarefas e leituras:	<a href="#">Etapa 2 lista de tarefas e leituras</a>
Documentos para consulta:	-
Fichas de trabalho:	<a href="#">Ficha 2 1 Produto Serviço Capacidades Distintivas e Unicas</a> <a href="#">Ficha 2 2 Aplicações de Produto Serviço</a> <a href="#">Ficha 2 3 Potencial da oportunidade</a>

# O PROCESSO | Etapa 3

- Vamos iniciar a elaboração do modelo de negócio utilizando a ferramenta com o mesmo nome, conhecida em Inglês como Business Model Canvas.
- **Links**

Apresentação teórica:	Apresentação Etapa 3
Lista de tarefas e leituras:	<a href="#">Etapa 3 lista de tarefas e leituras</a>
Documentos para consulta:	<a href="#">Why the Lean Start-Up Changes Everything Steve Blank</a> <a href="#">The minimum viable product</a> <a href="#">O que é o empreendedorismo Virgínia Trigo</a>
Fichas de trabalho:	<a href="#">Ficha 3 1 Segmentos de Clientes</a> <a href="#">Ficha 3 2 Proposta de Valor</a>

# O PROCESSO | Etapa 4

- Refletimos sobre dois componentes do nosso Modelo:
  - Os Canais para chegarmos até aos nossos segmentos-alvo;
  - Táticas para conquistar, reter e desenvolver o potencial comercial de clientes.
- Iniciamos também as tarefas para descobrir e validar potenciais clientes.

Apresentação teórica:	Apresentação Etapa 4
Lista de tarefas e leituras:	<a href="#">Etapa 4 lista de tarefas e leituras</a>
Documentos para consulta:	<a href="#">Customer Development Steve Blank</a> <a href="#">Mínimo Produto Viável (Inglês)</a> <a href="#">Modelo de Negócio (Canvas) em branco</a> <a href="#">Processo de Desenvolvimento da Base de Clientes - Descoberta de Clientes</a>
Fichas de trabalho:	<a href="#">Ficha 4 1 Canais</a> <a href="#">Ficha 4 2 Relacionamento com Clientes</a> <a href="#">Ficha Descoberta de Clientes</a>

# O PROCESSO | Etapa 5

- Refletimos agora sobre quais as atividades, recursos e parceiros essenciais para conceber e concretizar o nosso negócio.
- **Links**

Apresentação teórica:	Apresentação Etapa 5
Lista de tarefas e leituras:	<a href="#">Etapa 5 lista de tarefas e leituras</a>
Documentos para consulta:	<a href="#">AIP-CCI Menos Energia Mais Eficiência</a> <a href="#">Pólos de Conhecimento</a>
Fichas de trabalho:	<a href="#">Ficha 5_1 Atividades-chave</a> <a href="#">Ficha 5_2 Parceiros-chave</a> <a href="#">Ficha 5_3 Recursos-chave</a> <a href="#">Descoberta de Clientes</a> _Contactos realizados

# O PROCESSO | Apresentação Intermédia

- Propomos, nesta fase após a 5ª etapa, que os empreendedores sintetizem, numa apresentação PowerPoint ou noutro formato, os resultados da análise e validação já conseguidos. Essa apresentação servirá de base à realização de um pitch junto de parceiros relevantes. Nessa ocasião, os empreendedores poderão retirar críticas e sugestões para o seu trabalho.
- **Links**

<b>Apresentação teórica:</b>	<b>Inov regras de apresentação pessoal e Powerpoint</b>
Documentos para consulta:	<a href="#"><u>David S Rose 2007</u></a> <a href="#"><u>Grelha de Avaliação Intermédia</u></a>
Ficha de trabalho:	<a href="#"><u>Inov modelo para a Sessão Intermédia</u></a>

# O PROCESSO | Etapa 6

- Refletir sobre eventuais alterações ao modelo (pequenas alterações ou alterações significativas às suas hipóteses). Identificar as fontes de receitas que o negócio poderá gerar e quais os tipos de custos ou gastos decorrentes.
- **Links**

Apresentação teórica:	Apresentação Etapa 6
Lista de tarefas e leituras:	<a href="#">Etapa 6 lista de tarefas</a>
Documentos para consulta:	-
Fichas de trabalho:	<a href="#">Ficha 6 1 Fontes de Receitas</a> <a href="#">Ficha 6 2 Estrutura de Custos</a>

# O PROCESSO | Etapa 7

- Após conclusão das componentes do *Canvas*, procedemos à análise e avaliação estratégica e continuamos com a validação de clientes.

- **Links**

Apresentação teórica:	Apresentação Etapa 7
Lista de tarefas e leituras:	<a href="#">Etapa 7 lista de tarefas</a>
Documentos para consulta:	-
Fichas de trabalho:	<a href="#">Ficha 7 1 Análise da Envolvente</a> <a href="#">Ficha 7 2 Análise da Indústria</a> <a href="#">Ficha 7 3 Análise Interna</a> <a href="#">Ficha Validação de Clientes</a>

# O PROCESSO | Etapa 8

- Nesta Etapa pretendemos estimar qual o volume da atividade e quais os resultados económicos que será possível atingir, no curto prazo.

- **Links**

Apresentação teórica:	Apresentação Etapa 8
Lista de tarefas e leituras:	<a href="#">Etapa 8 lista de tarefas</a>
Documentos para consulta:	-
Fichas de trabalho:	<a href="#">Ficha 8_1 Atividade, volumes e custos</a> <a href="#">Ficha 8_2 DR break-even e margem segurança</a>

# O PROCESSO | Apresentação Final

- Assim se completa o processo “Modelo de Negócio Expandido Inovemprende”.
- Propomos, como último passo que conduzirá à derradeira decisão de prosseguir para fases posteriores de concretização do negócio, que os empreendedores produzam nova apresentação que possa servir de base a um *pitch* global da ideia de negócio.
- Naturalmente, é suposto conseguir oportunidades de expor e apresentar o nosso negócio, isto é, de fazer um *pitch*. De uma forma empreendedora, deverão tentar encontrar ocasião de o fazer, perante investidores e outros interessados, seja em ocasiões formais, públicas ou informais.

# O PROCESSO | Apresentação Final

- A estrutura a utilizar para esta apresentação poderá ser semelhante à da apresentação intermédia, mas agora deverá focar somente os aspetos principais e seguir os preceitos das apresentações de sucesso: serem desenhadas para quem nos ouve, sabermos a reação que queremos provocar, e ensaiarmos até ao limite, com toda a paixão e convicção.

[Documentos para consulta](#)

[Critérios de Avaliação Sessão Final](#)

**BONS NEGÓCIOS!**