



Desafio Mercado Real B1

Consigo desenvolver um plano de negócio para o mercado
Educação para o Empreendedorismo



Plano de Negócios

Como poderás transformar uma ideia num modelo de negócio? Quais são os requisitos necessários?

Passo a passo, os alunos elaboram um plano de negócios para o seu produto ou serviço, incluindo custos iniciais, oportunidades de mercado, grupos-alvo e uma projeção financeira.





















Desafio Mercado Real B1

Ficha Técnica

AUTORES E EDITORES	Gerald Fröhlich (editor), Chadwick V.R. Williams (autor da avaliação), Johannes Lindner (autor e editor)
DESIGN GRÁFICO	Valentin Mayerhofer (esquema de página), Peter Stromberger (ícones), Johannes Lindner (Fotografia)
VERSÃO PORTUGUESA tradução, adaptação e edição	Direção-Geral da Educação, Ministério da Educação PEEP – Policy Experimentation & Evaluation Platform
TERMOS DE USO	<p>Todos os materiais foram desenvolvidos como parte integrante do Projeto <i>Youthstart - Entrepreneurial Challenges</i>, estando sujeitos a uma licença Creative Commons.</p> <p>Estes materiais destinam-se a professores, alunos e outros agentes educativos das instituições de ensino do ensino básico e secundário, podendo ser partilhados, editados e usados em qualquer formato ou meio, sob a condição de atribuição correta de crédito e sem fins comerciais [creative commons license for non-commercial use (CC-BY-NY)]. Para mais informação sobre esta licença, consultar: https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/</p> <p>Caso tenha interesse em trabalhar em rede com os parceiros nacionais, saber mais sobre o programa de aprendizagem ou proceder à sua implementação, por favor, contacte: cidadania@dge.mec.pt.</p>
MATERIAIS	<p>Deste desafio, Mercado Real B1, fazem parte integrante os seguintes materiais didático-pedagógicos: Guia do Professor e Caderno do Aluno.</p> <p>Material adicional: Vídeo de apresentação do Desafio Mercado Real</p>

Programa Youth Start Entrepreneurial Challenges

baseado no Modelo Tripartido de Educação para o Empreendedorismo

Educação para o Empreendedorismo						Cultura de Empreendedorismo						Educação para a Cidadania Empreendedora	
	Desafio Ideia		Desafio Herói		Desafio Empatia		Desafio Conta uma História*		Desafio Ajuda o Outro *		Desafio A Minha Comunidade		
	Desafio Pessoal		Desafio Ponto de Venda		Desafio Perspetiva		Desafio O Valor do Lixo		Desafio Porta Aberta		Desafio Voluntariado*		
	Desafio Mercado Real		Desafio Começa o teu Projeto		Desafio Extremo*		Desafio Sê Positivo		Desafio Especialista*		Desafio Debate		

O Modelo Tripartido é um sistema de ensino holístico, que compreende três dimensões:

A “**Educação para o Empreendedorismo**” engloba competências nucleares para o pensamento e a ação empreendedores, nomeadamente, a capacidade de desenvolver e implementar ideias.

A “**Cultura de Empreendedorismo**” promove o desenvolvimento de competências pessoais em contexto social, traduzindo uma cultura de abertura de espírito, de empatia, de trabalho em equipa, de criatividade, de consciencialização e assunção de riscos.

A “**Educação para a Cidadania Empreendedora**” visa o desenvolvimento das competências sociais e a capacitação dos alunos enquanto cidadãos, ajudando-os, através do pensamento democrático e da autorreflexão, a expressarem as suas opiniões e a serem responsáveis por si mesmos, pelos outros e pelo ambiente.

Cada desafio pertence a uma das **18 famílias de desafios** distribuídas pelas três dimensões do Modelo Tripartido. Cada família de desafios pode abranger os seguintes níveis: A1 – 1.º Ciclo do Ensino Básico; A2 – 2.º Ciclo do Ensino Básico; B1 e B2 – Ensino Secundário. No entanto, os desafios poderão ser implementados noutros níveis de escolaridade, por opção pedagógica, atendendo à flexibilidade curricular e às competências a desenvolver.

Todos os materiais estão disponíveis em <http://www.youthstart.eu>. Os desafios sinalizados com (*) não estão disponíveis em língua portuguesa





Desafio Mercado Real B1

Índice

Introdução	5
Guia do Professor	7
Caderno do Aluno	13



Desafio Mercado Real B1

Introdução

O projeto *Youth Start – Entrepreneurial Challenges* foi um projeto-piloto europeu cofinanciado pelo programa Erasmus+, inserido na Ação chave 3: Experimentação de políticas europeias em matéria de Educação, Formação e Juventude, com início em 2015 e fim em 2018.

Integrou parcerias estratégicas, através da colaboração entre os Ministérios da Educação de Portugal, Áustria, Luxemburgo e Eslovénia, com vista a proporcionar aos alunos experiências empreendedoras práticas, reais e em contexto escolar, através da implementação de um programa de aprendizagem inovador.

Pretendeu-se aumentar a motivação dos alunos para aprenderem e melhorarem os seus resultados escolares, envolvendo-se nas atividades da escola, comprometendo-se em projetos e outras iniciativas, reforçando o sentido de pertença à comunidade educativa. Desejou-se igualmente, ajudar os alunos no seu desenvolvimento pessoal, interpessoal e social, através de competências empreendedoras, entre outras, a proatividade, reflexão crítica e construtiva e assunção de riscos, que reforçassem o exercício de uma cidadania ativa, participada e responsável.

O programa, alicerçado no Modelo Tripartido de Educação para o Empreendedorismo anteriormente apresentado, está desenhado para ser flexível na sua aplicação, com uma versão intensiva e outra extensiva. Permite-se, assim, que seja possível aos professores das diferentes disciplinas, mobilizando encarregados de educação e envolvendo entidades da comunidade consideradas pertinentes, implementarem os desafios com os alunos em todos os níveis de ensino da escolaridade obrigatória.

A metodologia de aprendizagem baseada em desafios, preconizada pelo programa de aprendizagem, promove competências nas áreas do desenvolvimento cognitivo e pessoal, assim como na da literacia financeira e dos contextos éticos e sociais.

Os desafios, numa perspetiva holística e na sua totalidade, abrangem uma ampla gama de temas, atividades e situações experienciais de educação para o empreendedorismo com o objetivo partilhado de incentivar os alunos a estarem abertos a novas ideias e a implementarem as mesmas de forma criativa e com relevância.

O programa de aprendizagem *Youth Start – Entrepreneurial Challenges*, e os desafios em que se baseia, encontram-se em convergência com o «Perfil dos Alunos à Saída da Escolaridade Obrigatória» (Despacho n.º 6478/2017, de 26 de julho, do Secretário de Estado da Educação).

Entre os seus princípios, este Perfil identifica a adaptabilidade e ousadia, entendendo como tal que educar para o século XXI exige a perceção de que é fundamental conseguir adaptar-se a novos



contextos e novas estruturas, mobilizando as competências, mas também estando preparado para atualizar conhecimento e desempenhar novas funções.

Reconhecem-se, igualmente, as áreas de competências centrais aí enumeradas: linguagens e textos, informação e comunicação, raciocínio e resolução de problemas, pensamento crítico e pensamento criativo, relacionamento interpessoal, desenvolvimento pessoal e autonomia, bem-estar, saúde e ambiente, sensibilidade estética e artística, saber científico, técnico e tecnológico, consciência e domínio do corpo.

Por outro lado, em consonância com a «Estratégia Nacional de Educação para a Cidadania» (2017), os normativos legais do currículo consagram que o empreendedorismo (nas suas vertentes económica e social) tenha aplicação opcional em qualquer ano de escolaridade.

A diversidade de metodologias e de práticas pedagógicas na escola deve concorrer para que os alunos possam participar em experiências empreendedoras práticas, reais e de vivência da cidadania, em todos os níveis de ensino.

O projeto *Youth Start – Entrepreneurial Challenge* através, nomeadamente, do programa de aprendizagem, metodologias e materiais didático-pedagógicos implementados e testados, concorre fortemente para a facilitação e incremento das ideias consagradas nos vários documentos enquadradores de política educativa do Governo Português.



Desafio Mercado Real B1

Consigo desenvolver um plano de negócio para o mercado
Educação para o Empreendedorismo



Plano de Negócios

Guia do Professor

O Guia do Professor contém uma descrição detalhada das atividades do desafio para facilitar a sua aplicação na sala de aula. Os materiais do professor (Guia do Professor) devem ser utilizados em conjunto com os materiais do aluno (Caderno do Aluno). O símbolo ➡ indica as atividades opcionais do desafio. Todos os materiais estão disponíveis em <http://www.youthstart.eu/>



Planificação da Unidade

Tema	Plano de negócio
Nível	B1
Família de desafios	<p>Desafio Mercado Real – Seguir o plano!</p> <p>Para implementar uma ideia, é necessário um bom plano de negócios. Isto aplica-se tanto a pequenos como a grandes empreendimentos. Os alunos do Ensino Secundário têm de elaborar um plano de negócios para uma ideia de negócio, tendo em conta os custos iniciais. Para o efeito, deverão elaborar um plano de negócios, incluindo o plano financeiro, que possa ser apresentado a um potencial investidor. O próximo passo será a análise de um plano de negócios que já tenha sido colocado em prática, de forma, a identificar os pontos fortes e pontos fracos do mesmo, o que poderá dar informação relevante aos alunos para elaborarem o seu próprio plano.</p>
Duração	Mínimo de 8 aulas
Ideia subjacente ao desafio	<p>Planear a implementação de uma ideia é um desafio. Para construir uma casa é necessário um projeto de construção. Para implementar uma ideia, também é necessário elaborar um plano. Um plano de negócios descreve o conceito de uma ideia de negócio que inclui o objetivo, o contexto económico, a situação do mercado e, especialmente, o investimento necessário. Além disso, um plano de negócios torna possível a avaliação de oportunidades e riscos para a implementação da ideia de negócio.</p> <p>Um plano de negócios baseia-se numa ideia de negócio e deve contemplar os nove pontos previstos na Ficha A3 do Caderno do Aluno. Um plano de negócios não contém um plano financeiro completo, mas enumera os custos e despesas da <i>startup</i> para os primeiros seis meses. Uma lista de perguntas pode ajudar a conceber o plano de negócios principal.</p>
Competências de empreendedorismo de acordo com o Quadro de Referência¹	<p>Consigo:</p> <ul style="list-style-type: none"> identificar os meus pontos fortes e os meus pontos fracos; estabelecer metas para melhorar as minhas competências, quando necessário; enfrentar uma possível competição durante a execução de tarefas; desenvolver ideias e justificar o motivo pelo qual devem ser implementadas; identificar e aproveitar oportunidades; tomar consciência dos riscos existentes e assumir a responsabilidade pelas minhas ações;

¹ Lindner, J. (2014): Reference framework for entrepreneurship competences, Version 15. EESI Austrian Federal Ministry of Education/IFTE (eds.): Vienna.



	<p>apresentar um esboço e compreender a finalidade de um plano de negócio; ter ideias para um marketing eficaz;</p> <p>contribuir com as minhas ideias para a adoção de comportamentos mais orientados para o futuro e mais conscientes dos pontos de vista ecológico e social, quer no mundo empresarial, quer na sociedade em geral;</p> <p>explicitar o conceito e a minha opinião sobre o comércio justo;</p> <p>explicar diferentes possibilidades para financiar as minhas ideias.</p>
Competências comunicativas e linguísticas	<p>Consigo:</p> <p>escrever um plano de negócios com a descrição da minha ideia de negócio, a sua implementação e previsão do plano financeiro;</p> <p>utilizar corretamente o vocabulário aprendido.</p>
Perfil dos alunos à saída da escolaridade obrigatória: áreas de competências	<p>Linguagens e Textos</p> <p>Informação e Comunicação</p> <p>Relacionamento Interpessoal</p> <p>Desenvolvimento Pessoal e Autonomia</p> <p>Consciência e Domínio do Corpo</p>
Vocabulário	<p>Plano de negócios, sumário executivo, descrição do produto/serviço, <i>startup</i>, equipa <i>startup</i>, potenciais competidores, oportunidades de mercado, avaliação do risco, projeção financeira, apêndices, estudo de mercado, ideia de negócio inovadora, custos da <i>startup</i>, sustentabilidade.</p>
Avaliação	<p>Elaborar um plano de negócios em pequeno grupo: heteroavaliação/avaliação pelo professor.</p> <p>Avaliar as competências empreendedoras: autoavaliação.</p>
Conhecimentos prévios	<ul style="list-style-type: none"> Os alunos devem ter completado o <i>Desafio Ideia</i> de nível B1, antes deste desafio. O Design Empreendedor (= modelo de negócio sustentável) é uma componente chave de qualquer plano de negócios. Os alunos já sabem e compreendem como desenvolver uma ideia e como implementá-la com recurso a métodos alternativos tal como o modelo de negócio sustentável. Para este desafio já devem ter uma ideia e o modelo de negócio sustentável para o seu plano de negócios.
Materiais	<ul style="list-style-type: none"> Fichas de trabalho Projetor para a apresentação Para o passo 1: tábuas de corte, facas, pratos, acesso a água e dinheiro em numerário (cerca de 5 a 10€ por equipa).



<p>Atividades passo a passo</p>	<p>O desafio Mercado Real baseia-se no conhecimento básico ensinado nas aulas de economia e explica princípios gerais. Se os alunos não tiverem estes conhecimentos, aplique apenas o Passo I e recorra às fichas de trabalho A1, A5 e A6.</p>
<p>Passo I</p>	<p>A atividade das sandes - Ficha A1</p> <p>A atividade da sande é levada a cabo em pequenos grupos. Cada equipa é uma empresa de sanduíches na fase de arranque (<i>startup</i>). Esta atividade consiste na criação e produção de um protótipo e do cálculo dos custos, bem como uma visão geral do plano de negócios subsequente.</p> <ol style="list-style-type: none"> A sande perfeita Cada equipa decide o que é a sande perfeita e faz uma lista dos ingredientes necessários. Comprar os ingredientes Cada equipa vai às compras para adequar os ingredientes. Devem guardar todos os recibos. Criação de um protótipo Cada equipa cria a sua sande perfeita e decide o nome do produto. Cálculo de custos por item Os alunos calculam os custos por item. Alguns cálculos (ex. custos da alface) são mais difíceis de calcular do que outros. Os alunos podem até esquecer-se de calcular certos custos (ex. arrendar alugar um espaço, contratar pessoal, etc., consulte g). Pesquisa de possíveis preços de mercado Cálculo dos ganhos e volume de produção Os membros da equipa definem o seu objetivo mensal para os ganhos e calculam o número de sandes que têm de vender para atingi-lo. Analisar os cálculos Os membros da equipa têm de reflectir sobre se consideraram todos os custos (Ex. arrendamento, pessoal) e se todas as sandes produzidas podem ser vendidas. Lista ABC para o plano de negócios da <i>startup</i> Uma lista ABC - a lista das etapas de planeamento necessárias para a formação de uma empresa é compilada individualmente. <i>Clustering</i> em sala de aula (ver Ficha A3).



Passo 2	Como elaborar um Plano de Negócios Individual <ul style="list-style-type: none">Os alunos elaboram um plano de negócios, individualmente ou em equipa. Primeiro, precisam de uma ideia. Depois vão adquirir o conhecimento necessário para elaborar um plano de negócios individual passo-a-passo, cujo processo pode demorar alguns meses. Esta atividade é adequada à disciplina de Economia, entre outras. (c.f Desafio Ideia B1).A estratégia para este desafio consiste em transitar das tarefas mais simples para as mais complexas. Ao explicar a estrutura de um plano de negócios, o professor deve delinear objectivos de aula e disponibilizar horas de apoio para ajudar os alunos a elaborar o seu plano individual. A apresentação do Plano de Negócios Principal e as fichas A2 e A3 constituem um apoio valioso para a compilação de um plano de negócios individual.
Passo 3	Escrever um Plano de Negócios (Fichas A2, A3 e A4) <p>Do primeiro rascunho à cópia final</p> <ul style="list-style-type: none">Uma vez concluído todo o trabalho de fundo necessário para a criação de um plano de negócios, os alunos estão preparados para escrever os seus próprios planos!Uma vez que este será feito em trabalho em grupo, é importante que leia a folha de cálculo em conjunto com os alunos e discuta em grupo turma a descrição, a tarefa, os compromissos essenciais, e todos passos do processo. A informação constante desta ficha de trabalho não deve ser subestimada, uma vez que dá aos alunos a oportunidade de se apropriarem do seu próprio tempo, definindo prazos para si e comprometendo-se com eles. Este deve ser um projeto autónomo - como iniciar um negócio seria!Poderá ainda proceder à revisão de todos os critérios exigidos no plano de negócios com os alunos (Ficha A3).Relembre os alunos para usarem esta fiche como lista de verificação.Finalmente, leia a rubrica avaliação de pares / professor (Ficha A4) para que os alunos fiquem familiarizados com a forma como serão classificados. Também pode explicar como cada secção é ponderada de forma diferenciada e como algumas secções são incorporados no plano de negócios.Leia a Ficha A2 com os alunos e explique os passos individuais. Nem todas as etapas devem ser feitas na aula. Os alunos podem fazer muitas das tarefas fora das atividades letivas.



Passo 4	Participação numa competição de planos e ideias de negócio <p>O professor poderá sugerir aos alunos a participação em concursos de ideias e de projetos reais, a nível local, regional e nacional, que sejam oportunos e que se enquadrem nos objetivos do desafio e do projeto educativo do agrupamento de escolas/escola não agrupada.</p>
Passo 5	Ficha de Autoavaliação (Ficha A5) <ul style="list-style-type: none"> Esta ficha deve ser realizada individualmente. Os alunos vão agora avaliar-se. Leia cada parametro lentamente. Dê tempo aos alunos para refletir e avaliar-se, circulando o número apropriado de figuras. Pode ser necessário esclarecer cada parametro, dando aos alunos um exemplo (ex.: Posso identificar as minhas forças e fraquezas). Peça aos alunos: Podes dar um exemplo de cada um? Depois de concluído, poderá recolher os questionários ou usá-los para uma discussão em sala de aula.
Passo 6	Ficha de Autoreflexão (Ficha A6) <ul style="list-style-type: none"> A ficha deve ser preenchida individualmente ou em pares. Certifique-se de ler cada questão em conjunto com a turma e dar aos alunos tempo para escreverem as respostas. Use esta ficha de autoreflexão para uma discussão final! Esta ficha é também uma ótima maneira de demonstrar aos pais e encarregados de educação o que o seu educando/a aprendeu!
Conteúdos do Programa de Aprendizagem	<p>Este desafio pressupõe a realização do Desafio Ideia de nível B1 antes. Este desafio poderá ser articulado com o Desafio Empatia de nível B1.</p>
Ligações Úteis (acesso em 25/07/2018)	<p>Projeto Youth Start – Entrepreneurial Challenges http://www.youthstartproject.eu/</p> <p>Outros materiais didático-pedagógicos (incluindo vídeos) http://www.youthstart.eu/ Guia prático - Como criar uma empresa? Plano de Negócios Fonte: ANJE – Associação Nacional de Jovens Empresários http://www.anje.pt/ Como Elaborar o Plano de Negocio – Guia Explicativo IAPMEI http://www.iapmei.pt/ Vídeos das Conferências Práticas da Anje http://feiradoempreendedor.anje.pt/site/videosconferencias Recurso em português.</p>



Desafio Mercado Real B1

Consigo desenvolver um plano de negócio para o mercado
Educação para o Empreendedorismo



Plano de Negócios

Como poderás transformar uma ideia num modelo de negócio? Quais são os requisitos necessários?

Passo a passo, os alunos elaboraram um plano de negócios principal para o seu próprio produto ou serviço: incluindo custos iniciais, oportunidades de mercado, grupos-alvo e um prognóstico financeiro.

Caderno do Aluno

O *Caderno do Aluno* faz parte integrante dos materiais didático-pedagógicos do *Desafio Mercado Real B1*.



Ficha A1

A atividade das sandes

Tarefa: Uma loja de sandes, i.e. uma empresa que vende sandes, é uma Startup conhecida. Lê os passos seguintes e familiariza-te com os desafios que o plano de negócio para uma empresa dessa área implica.

a) **A sande Perfeita**

- Como será a sande perfeita? Que tipo de sande atrairá mais clientes?
- O que é necessário para criar tal sande?
- Faz uma lista dos ingredientes.

b) **Compra os ingredientes.**

- Onde conseguirás comprar os teus ingredientes ao melhor preço?
- Quando dinheiro necessitas?
- Compra os ingredientes ou trá-los de casa para a escola.
- Guarda os recibos para saber quando custaram os ingredientes.

c) **Cria um protótipo.**

- Agora juntaste todos os ingredientes.
- Cria a tua sande perfeita.
- Arranja um nome para o produto.

d) **Calcula os custos por item.**

- Sabes quais são os ingredientes de que precisas para fazer a sande perfeita. Quando custam os ingredientes para cada sande?
- Que custos são mais difíceis/fáceis de calcular por sande?
- Quanto custa uma sande?

e) **Pesquisa os possíveis preços de mercado da tua sande.**

- Pesquisa os preços de mercado.
- Por quando conseguirias vender uma das tuas sandes?

f) **Calcula os proveitos e o volume de produção.**

- Calcula a diferença entre o preço de mercado e os custos por sande.
- Decide quanto gostarias de receber por mês.
- Quantas sandes seriam necessárias para gerar esse lucro?

g) **Analisa os teus cálculos.**



- Consideraste todos os custos no cálculo do custo por sande?
- Consegues vender todas as sandes que produziste?

h) **Lista ABC para modelo de planeamento de uma *Startup***

- Cria uma lista ABC para os próximos passos necessários para o planeamento de negócio de uma *Startup*.
- Cria uma lista com os teus colegas.

Lista ABC

A	
B	
C	
D	
E	
F	
G	
H	
I	
J	
K	
L	
M	
N	
O	
P	
Q	
R	
S	
T	
U	
V	
W	
X	



Y	
Z	

Ficha A2

O Plano de negócio passo a passo

Descrição: Desenvolveste uma ideia e pensaste em diferentes formas de a implementar. Durante este desafio, vais decidir como criar um modelo de negócio mais objetivo ao desenvolver um plano de negócios abrangente.

Tarefa: Em grupo, escreve um modelo de negócio nuclear com aproximadamente 12 páginas. Há requisitos que é necessário mencionares no teu modelo de negócio. Certifica-te que lês corretamente todos os critérios. Usa a Ficha de Trabalho 3 como uma lista de verificação para garantir que completaste todos os critérios.

Sugestões para o trabalho de equipa:

De forma a obter a melhor classificação possível, tenta seguir as linhas de orientação seguintes para garantir um trabalho de equipa eficaz.

1. Todos têm uma tarefa para fazer neste trabalho, ninguém tem a opção de não fazer algo.
2. Respeita as ideias e o trabalho de cada pessoa do teu grupo. Vão avaliar-se uns aos outros, como tal, sê respeitador quando dás *feedback*.
3. Delineia prazos realistas para cada elemento do grupo e respeita-os.
4. Utiliza sempre os critérios do modelo de negócio principal como lista de verificação e para a autoavaliação.

Segue os passos abaixo indicados ao escrever o modelo de negócio!

Passo 1

Estabelece um prazo realista e escreve um primeiro rascunho!

- Estabelece prazos para o grupo, para que todos terminem ao mesmo tempo.
- Quando estás a escrever o teu modelo de negócio principal certifica-te que olhas para as questões chave de cada secção. Pergunta sempre a ti próprio: *O meu trabalho responde sempre a estas perguntas?*

Passo 2

Troca de trabalho e revê.

- Revezem-se na leitura do trabalho de cada um.



- Lê duas vezes: a primeira vez para tomares atenção ao sentido e a segunda para corrigires a pontuação e gramática.
- Dá feedback ao autor.

Passo 3

Revê.

- Baseado no feedback que recibes, volta atrás e revê o teu trabalho.
- Podes precisar de reescrever certas partes que não estavam tão claras.

Passo 4

Cria outro prazo para o segundo rascunho.

- Todos devem respeitar o prazo!
- Neste momento, junta todo o trabalho num documento e guarda-o.

Passo 5

Troca com outra equipa e usa a rubrica “Heteroavaliação”.

- Troca o modelo de negócio com outro grupo da tua turma.
- Lê atentamente o modelo de negócio do outro grupo.
- Usa a Ficha de trabalho 4 para avaliares o plano de negócio do outro grupo.
- O que gostas acerca do modelo de negócio? O que achas necessário melhorar?
- Discute e escreve todo o vosso *feedback*.

Passo 6

Revê e publica a cópia final.

- Vais receber feedback de outra equipa. Leva o *feedback* a sério.
- Que partes do teu modelo de negócio principal são consistentes? O que precisa de melhoria?
- Se os teus colegas não conseguem perceber alguma coisa, o professor de certeza não vai perceber!
- Reescreve e melhora todas as áreas a publicar.

Passo 7

Imprime, copia e entrega o trabalho – avaliação do professor.

- Uma vez entregues o trabalho, é o teu rascunho final e vai ser avaliado pelo professor!



Ficha A3

Descrição dos critérios do plano de negócio

Para cada secção do modelo de negócio principal, certifica-te que lês todos os pontos e que os utilizas como lista de verificação!

Elementos Básicos (15%)

Nº mínimo de palavras

1. Sumário executivo

250 palavras

- Deixa esta parte para o fim!!
- Escreveste esta secção com uma apresentação de vendas (*elevator pitch*)?
- Esta secção sumariza e vende todo o plano de negócio?
- Os leitores ficaram inspirados?

2. Descrição do Produto/serviço

400 a 500 palavras

- Descreveste o teu produto ou serviço?
- Explicas como funciona e que necessidade suprime?
- Qual é o teu único ponto de venda (USP-*unique selling point*)?

3. Oportunidades de Mercado e público-alvo

250 a 500 palavras

- Como sabes que o teu produto/serviço tem possibilidades de vingar no mercado?
- Quem é o teu público-alvo? Define-o.
- Identificaste os 4Ps? (Produto, Preço, Promoção e Distribuição).
-

4. Potenciais Concorrentes

250 a 500 palavras

- Quem são os teus potenciais concorrentes? (Dizer que não há nenhum não é aceitável!)
- A tua ideia é similar a algo já existente?
- Que tipos de negócio (identifica-os) podem ver-te como concorrente?

**5. Descrição da equipa da Startup****250 palavras**

- Quem faz parte da tua equipa? Adicionaste fotografias?
- Escreveste um breve texto sobre o background de cada um (ex.: idade, de onde são, escola, etc.)?
- Que papel desempenha cada elemento do grupo? Porque escolheram cada pessoa do grupo?

6. Organização da tua empresa startup**250 a 500 palavras**

- Como está organizada a tua empresa? Que departamentos tem e o que fazem?
- Como imaginas a organização da tua empresa assim que abrires as portas ao público?
- O que é feito através da subcontratação e o que é feito pela própria empresa?

7. Da ideia à implementação**500 palavras**

- Consegues descrever passo-a-passo como planeias implementar a tua ideia?
- Fornece um plano cronológico de como funcionará.

8. Projeção financeira**250 a 500 palavras**

- Consegues explicar com números concretos quanto a tua *startup* vai custar?
- Que custos fixos têm?
- Quão sustentável é o teu negócio?
- Os teus números são realistas?

9. Anexos: (ilustrações e protótipo, etc.)**Imagens variadas**

- Incluíste uma variedade de exemplos da tua *startup* e dos protótipos?
- As tuas ilustrações suportam o teu modelo de negócio? Ou são um extra com informação adicional?

Os seguintes critérios devem ser incorporados ao longo do teu modelo de negócio!

Análise de Mercado (20%)

- Isto foca-se nas partes 3 e 4.
- Depois de ler o teu plano de negócio, o leitor fica com a ideia de que fizeste uma boa pesquisa de mercado?
-



Ideia de negócio inovadora (30%)

- Isto foca-se nas partes 1,2 e 6.
- A tua ideia de negócio é única, realista e suprime uma necessidade identificada?
- O teu plano de negócio responde a isso?

Custos da Startup (15%)

- Isto foca-se na parte 8.
- É claro quanto capital é necessário? Tens a certeza em relação aos custos?
- Fizeste uma pesquisa de quanto custaria?

Sustentabilidade (10%)

- Isto foca-se nas partes 1,2, 3, 6 e 8.
- O teu modelo de negócio demonstra que a tua ideia é sustentável?

Layout e Design (10%)

- O teu modelo de negócio está organizado e é fácil de ler?
- As tuas fontes são consistentes ao longo do documento?
- Tens uma carta de apresentação e uma tabela de conteúdos?
- O trabalho tem um espaçamento de 1.5 e usaste a fonte em tamanho 12?

Revê esta lista mais do que uma vez e certifica-te que nada está em falta!



Ficha A4

Avaliação do Professor e Heteroavaliação

Avalia cada grupo e certifica-te que forneces feedback para justificar a classificação que atribuis!

Elementos chave	Peso em percentagem (%)	Valor de 1-5 1= Precisa de melhorar 3=Satisfatório 5=Avançado	Total = peso X valor
Elementos Básicos <ul style="list-style-type: none"> Sumário executivo Descrição do produto/serviço Descrição da equipa da <i>startup</i> Potenciais concorrentes Organização da <i>startup</i> Da ideia à implementação Oportunidades de mercado e avaliação de risco Prognóstico financeiro Apêndices de ilustrações e protótipo 	15		
Análise de mercado <ul style="list-style-type: none"> Produto, Preço, Promoção e Distribuição Público-alvo identificado 	20		
Ideia de negócio inovadora <ul style="list-style-type: none"> Ponto de venda (<i>USP-unique selling point</i>) forte Unicidade Ideia realista 	30		
Custos da startup <ul style="list-style-type: none"> Custos de abertura de <i>startup</i> Custos fixos num período de 6 meses Plano financeiro 	15		
Sustentabilidade <ul style="list-style-type: none"> Sustentabilidade (Fontes/evidências) 	10		
Layout <ul style="list-style-type: none"> Design Clareza 	10		
Total	100		



Ficha A5

Autoavaliação de final de unidade

Circula a (s) figura (s) que avalia (m) o teu desempenho!

Consigo identificar os meus pontos fortes e fracos e definir objetivos para melhorar as minhas capacidades quando necessárias.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Estou confortável em assumir a responsabilidade por uma tarefa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Estou preparado para enfrentar potencial competição na implementação das tarefas.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Consigo desenvolver ideias e justificar a implementação das mesmas.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Consigo identificar e aproveitar oportunidades e estou ciente dos riscos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Consigo apresentar um rascunho e perceber o objetivo de um plano de negócio.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Consigo planear objetivos e implementar um projeto supervisionado.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Consigo ter ideias para um marketing efetivo.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Eu gostaria de contribuir com as minhas ideias para um futuro orientado para uma sociedade mais ecológica e socialmente responsável.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Consigo analisar se a minha ideia consegue ou não gerar lucro e explicar como financiar a minha ideia.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



Ficha A6

Autorreflexão

- Depois de completar este desafio, mudaste de opinião sobre a forma como deveria funcionar um modelo/plano de negócio? Porquê ou porque não?

- Sentes-te preparado para lançar a tua ideia de negócio no mundo real?

- Quais são as três coisas mais importantes que uma pessoa deve saber de forma a começar o seu próprio negócio?

- Depois deste desafio, pensas que montar um negócio é fácil ou difícil? Porquê?

- Escreve três aspetos que tenhas aprendido com este desafio.

- Escreve três aspetos que sintas que ainda precisas de aprender.
