



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 <i>startup</i> <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 planejar 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.
