

Apresentação das Ideias de Negócio

28 e 29 de maio de 2015

Porto Santo

Um dos objetivos do projeto rs4e – Road Show for Entrepreneurship é preparar os alunos que para a criação da sua própria empresa/ negócio.

Para tal é fundamental a obtenção de uma equipa e a elaboração de uma ideia de negócio. Após a avaliação das mesmas pelo Centro de Empresas e Inovação da Madeira (CEIM), foram seleccionadas 26 ideias de negócio do ensino secundário e profissional (16 + 10 respetivamente).

A fase seguinte é a apresentação final destas ideias, que ocorre no Porto Santo, a um júri selecionado pelo CEIM e que representa algumas instituições da nossa Região.

Este documento visa dar algumas indicações/sugestões de modo a facilitar o trabalho de preparação da apresentação, bem como estabelecer uma linha orientadora para o mesmo.

Notas gerais:

1. A apresentação não pode exceder os 5 minutos. O tempo será controlado, pelo que no final dos 5 minutos os alunos que ainda não tiverem terminado serão interrompidos, podendo, contudo, terminar a ideia que esteja a ser transmitida;
2. Por motivos operacionais, é sugerida a utilização do software Power Point.
3. No caso de necessidade de utilização de qualquer outro software, será necessário informar o Centro de Empresas e Inovação da Madeira até ao dia 15 de maio, para que este possa confirmar a possibilidade ou não da utilização do mesmo;
4. As apresentações deverão ser entregues ao CEIM até às 12h00 do dia 22 de maio de 2015, preferencialmente em Pen Drive USB Flash ou ainda poderão ser enviadas por e-mail para **ceim@ceim.pt**;
5. Sugere-se que as apresentações não tenham mais de 10 slides. Assim, o poder de síntese e a seleção dos elementos mais importantes do projeto são fundamentais para um bom desempenho;
6. A apresentação deverá ser cuidada, agradável e legível;
7. A utilização de meios complementares de apresentação, isto é, mais do que um suporte, não será extraordinariamente valorizada;
8. A apresentação poderá ser feita por um ou mais elementos da equipa. Aconselha-se que seja assegurada uma transição harmoniosa entre os intervenientes;
9. Sugere-se o treino da apresentação atempadamente, de modo a que seja assegurada a melhor performance possível;
10. Em caso de dúvidas poderão contactar os tutores do rs4e através do e-mail info@rs4e.com ou através dos seguintes contactos: Carlos Lopes – 966943254 | Diva Pita – 961843083 | André Nóbrega- 927409489

Conteúdo da apresentação:

Independentemente das áreas de negócio escolhidas, é recomendável que sejam referidos alguns aspetos tais como:

1. Qual é (quais são) o(s) produto(s) e/ou serviço(s) que será(serão) fornecido(s)?
2. Que problema/necessidade é que esse produto e/ou serviço vem resolver/ colmatar? Qual foi a oportunidade criada para o aparecimento do produto/serviço?
3. Identificar bem o cliente, dizendo quem é o cliente alvo, isto é, quem é que tem esse problema/necessidade;
4. Qual é a proposta de valor, ou seja, o que é que esse produto e/ou serviço tem de diferenciador. Porquê é que o cliente identificado vai comprar esse produto e/ou serviço à V. empresa e não à concorrência?



5. Qual é a concorrência – direta e indireta?
6. Qual é a equipa de gestão do projeto e de que modo é que serão distribuídas as tarefas? Os nomes deverão ser os da equipa embora as competências indicadas possam ou não corresponder à realidade atual, sendo que devem contribuir e fazer sentido para a implementação do projeto;
7. Deverá ser explicada a passagem da ideia à prática, isto é, de que modo é que, se fosse para implementar o projeto o fariam no dia seguinte;
8. Qual é o modelo de negócio? Ou seja, como é que vão “fazer dinheiro”?
9. Quais as estimativas financeiras para os primeiros anos de atividade?

Estas deverão ser apresentadas muito sumariamente de modo a conterem a seguinte informação:

- Custos
- Investimento
- Proveitos
- Período de recuperação de dívida
- Resultados por ano (lucro/prejuízo)
- Modo de financiamento do projeto

Erros mais comuns:

1. Não preparar antecipadamente a apresentação;
2. Pouco poder de síntese dos dados a fornecer e demorar mais tempo que o permitido;
3. Dar excessivo enfoque à parte tecnológica ou a detalhes do projeto;
4. Pouca precisão na definição do cliente alvo, do valor proposto pela empresa e na identificação da concorrência;
5. Não abordar os requisitos solicitados e fundamentais para a avaliação do júri.

As melhores práticas:

1. Aprender com a execução do trabalho para um desenvolvimento pessoal e profissional futuro;
2. Executar a apresentação no tempo permitido;
3. Ter cuidado nos diversos aspetos formais da apresentação: poder de síntese, clareza, etc...
4. Desenvolver ao máximo a capacidade de trabalho em equipa;
5. Pedir apoio e aproveitar as sugestões;
6. Aproveitar para se divertir e tirar partido do trabalho desenvolvido.

Avaliação:

Avaliação Final = MÉDIA da avaliação do júri + BÓNUS da votação do público

A avaliação será obtida pela média aritmética de todas as avaliações do júri. À avaliação do júri será acrescido um bónus calculado a partir da avaliação do público [1ºclassificado (Bónus = 0,45); 2ºclassificado (Bónus = 0,30); 3ºclassificado (Bónus = 0,15)]. Em caso de empate, cabe ao Presidente do Júri – membro representante do CEIM – a decisão de desempate, sendo esta decisão vinculativa.

A avaliação individual de cada membro do júri será feita com base numa escala de 0 a 20 valores de acordo com os seguintes critérios:

1) Qualidade da apresentação efetuada - clareza no discurso e harmonia na apresentação oral, capacidade de seleção dos aspetos fundamentais do negócio e transmissão das ideias essenciais.

2) Análise da qualidade técnica do projeto:

- problema/necessidade existente no mercado
- cliente-alvo
- proposta de valor, isto é, o que é que esse produto e/ou serviço tem de diferenciador
- concorrência – direta e indireta
- trabalho em equipa necessário para operacionalização do projeto
- modelo de negócio
- variáveis financeiras

3) Grau de inovação/diferenciação da ideia apresentada

