

# CONCURSO DE IDEIAS

Já tens uma ideia?

Vamos agora preencher o formulário?



# Identificação dos promotores e professores

Os promotores é quem desenvolve o projeto...VOCÊS!

- Identifiquem os dados de todos os elementos da equipa;
- Indiquem um contacto para que possam ser contactos pela equipa de projeto;
- Refiram o nome da escola e claro, do professor que vos está a acompanhar!



## Setor de atividade

Todas as atividades e negócios têm uma área de atividade...qual é a vossa?

- **Saúde** – Promoção da saúde e bem-estar;
- **Energias** – Melhoria, aproveitamento e comercialização de energia.
- **Ambiente** – Preservação ou melhoria ambiental
- **Turismo** – Promoção do território, da gastronomia e cultura;
- **Tecnologias da informação e comunicação** – Área tecnológica
- **Comércio/serviços** – SPA's, restauração, empresa de limpezas



Podem seleccionar mais do que uma área!

## Nome do Projeto

Define um nome para o teu projeto que...

- Seja apelativo,
- Identifique a ideia e área do projeto,
- Que fique na memória das pessoas!



Já agora porque não crias também um logotipo?

- Uma marca, imagem e representação gráfica do projeto;
- Escolhe cores, símbolos e desenhos que identifiquem a tua ideia!

## Breve Descrição do Projeto

Como resumirias a tua ideia numa frase?

- O que é?
- A quem se destina?
- Para que serve?



**ESCREVE NO MÁXIMO 2 FRASES SOBRE O TEU PROJETO!**

- Nos pontos seguintes poderás aprofundar a tua apresentação...
- Aqui refere apenas o essencial para captar a atenção de quem lê!

## Descrição do Produto/Serviço

A tua ideia é vender um produto/serviço?

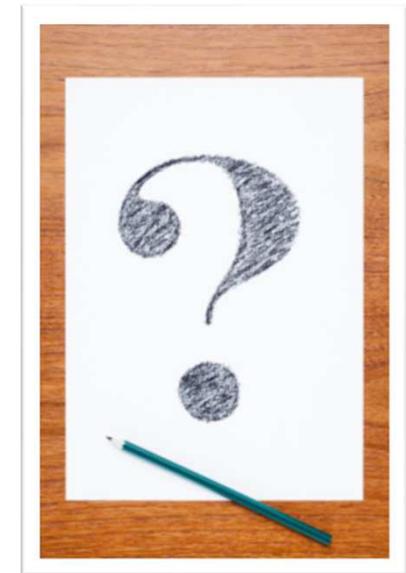
- Em que consiste?
- Como surgiu a ideia?

Qual a oportunidade de negócio?

- Que necessidades vem colmatar?
- Que problemas resolve?
- É uma ideia inovadora?

Como o vais fazer?

- Como iniciarás o projeto?
- Terás parceiros?



# Mercado

## Clientes

- Quem é o vosso público-alvo?
- Qual o seu perfil?
- Porque comprarão a ideia?
- Dimensão do mercado?

## Localização

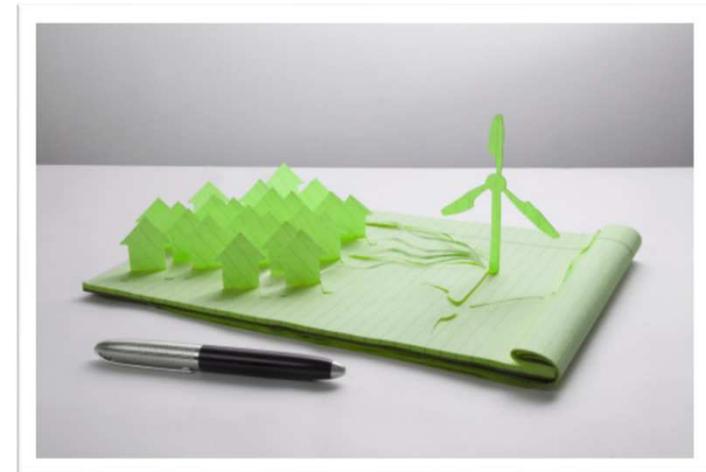
- Onde se localizarão?
- Como chegarão até aos clientes?



# Mercado

## Fornecedores

- Onde vão adquirir os recursos/produtos necessários para o projeto?
- Qual o modelo de negócio que estabelecerão com eles?



## Concorrentes

- Quais as empresas existentes que respondem às mesmas necessidades?

Por exemplo, a coca-cola, sumol, pepsi...

# Mercado

## Fornecedores

- Onde vão adquirir os recursos/produtos necessários para o projeto?
- Qual o modelo de negócio que estabelecerão com eles?

## Concorrentes

- Quais as empresas existentes que respondem às mesmas necessidades?  
Por exemplo, a coca-cola, sumol, pepsi...



# Plano de marketing (Marketing Mix)

## Produto

- Produto/ serviço a fabricar ou vender;
- Especificidades/ Características do produto;
- Produto que responda às necessidades do cliente.

## Distribuição e Localização

- Localização do negócio;
- Processo de comercialização e distribuição do produto;
- Forma como o produto chega ao cliente.



## Preço

Custo do produto para o cliente;  
Custo = custo de produção + trabalho + inovação  
Preço que o cliente está disposto a pagar

## Promoção

Política de comunicação;  
Forma como a empresa se dá a conhecer  
Divulgação e publicidade.

# Equipa



Quem são vocês?

- De que recursos humanos necessitas para implementar o projeto?
- Qual a vossa experiência e formação?
- Quais as vossas funções e papéis?

Qual a vossa motivação?

- É a concretização de um sonho?
- É um projeto na vossa área e/ou que se adequa aos vossos interesses?
- É uma oportunidade de criarem o vosso próprio emprego?

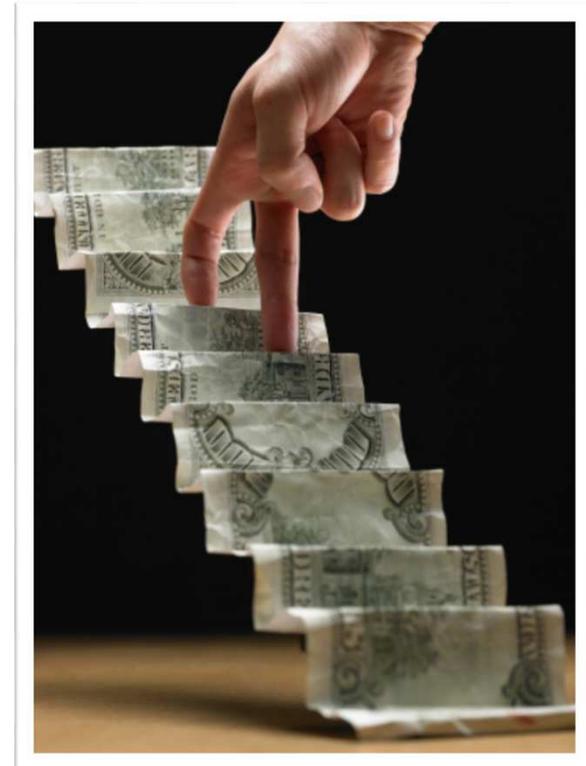
# Exequibilidade do projeto

Viabilidade?

- Como o vão colocar em prática?
- Como e porque terão sucesso?

Modelo de negócio

- Como irão gerar dinheiro?
- Terão parceiros?
- De que recursos precisam?



# Investimento necessário e financiamento

De que investimento precisam?

- Identifica todos os recursos de que precisas (espaço, veículos, máquinas...)
- Quais os custos desses recursos?
- Que valor precisas de investir?



Onde vais buscar financiamento?

- Possuis capital próprio?
- Vais pedir um financiamento?
- Que mecanismos ou fontes utilizarás?

## Impacto regional

De que modo é que a vossa ideia contribui para o vosso território?

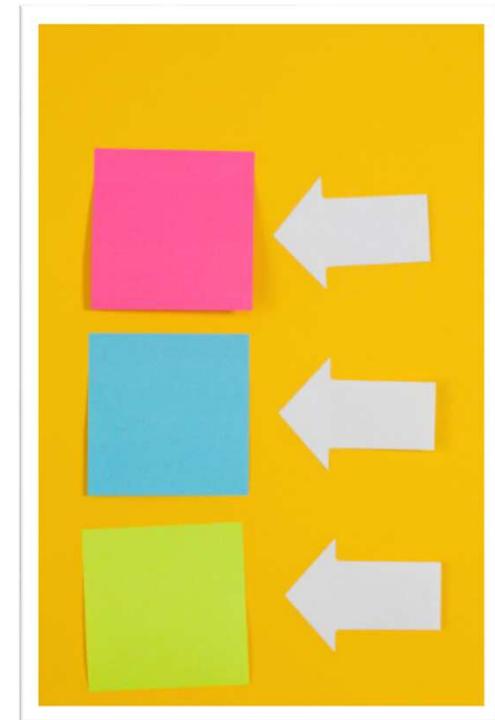
- Vão divulgar o território?
- Pretendem comercializar produtos ou serviços da região?
- Irão contribuir para o desenvolvimento do território?
- O que ganhará a região com este projeto?
- Por exemplo, contribuirá para gerar emprego, melhorar o ambiente na região, etc.



## Plano de ações

Quais as ações que vão desenvolver?

- Indica mensalmente, por trimestre ou semestre as atividades que irão realizar;
- Por exemplo, divulgação do projeto, contatos comerciais, estabelecimento de parcerias, testagem do protótipo...



# Análise SWOT

Analisa as forças, fraquezas, oportunidades e ameaças do teu negócio, tendo em conta o mercado em que se vão situar.

Forças	Fraquezas
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ É um produto inovador/diferenciador?</li><li>▪ Apostam na proximidade ao cliente?</li><li>▪ É um projeto flexível e adaptável?</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Não possuem experiência/formação na área?</li><li>▪ O projeto possui um investimento inicial?</li><li>▪ A localização poderá ser prejudicial?</li></ul>
Oportunidades	Ameaças
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Este é um mercado em expansão ou recente?</li><li>▪ Preveem estabelecer parcerias?</li><li>▪ Existem boas acessibilidades ou condições?</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Existe concorrência?</li><li>▪ A crise económico-financeira afetará o projeto?</li><li>▪ As condições climáticas serão prejudiciais?</li></ul>

## Análise Económico-Financeira

Identifica o nome dos produtos e/ou serviços que vais vender. Coloca o preço e o número de produtos que esperas vender durante 1 ano. Na última coluna faz o cálculo em euros do valor das vendas.

Nome do produto/serviço	Preço do Produto	Quantidades Vendidas (1 ano)	Vendas (Preço x Quantidades)
Exemplo	10,00 €	23 unidades mensais x 12 = 276	276 x 10,00€ = 2.760,00 €

## Análise Económico-Financeira

Coloca neste quadro o valor que esperas gastar por mês com cada despesa. Observa o valor de referência nas colunas seguintes, para uma melhor orientação.

Despesa	Valor	Valor de um pequeno escritório	Valor para uma pequena indústria
Eletricidade e Água		Entre 30,00 € e 100,00 €	Entre 850,00 € e 2.500,00 €
Combustíveis		1 carro ≈ 200,00 €/mês	1 camião ≈ 800,00 € por mês
Material de Escritório		Entre 35,00 € e 70,00 €	Entre 50,00 € e 150,00 €
Renda do Edifício		Entre 50,00 € e 500,00 €	Entre 850,00 € e 7.000,00 €
Internet e Telefones		1 Telemóvel ≈ 35,00 € mensais; Internet ≈ 10,00 € mensais p/ computador	
Outros			

## Análise Económico-Financeira

Coloca neste quadro o teu nome e dos teus colegas que vão participar no concurso de ideias, indicando a função e o salário mensal que ganhariam caso a ideia fosse para a frente. Caso precisem de contratar mais alguém, indiquem a função e o salário que cada pessoa iria receber.

Nome	Função	Salário Mensal
<b>Exemplo</b>	<b>Administrativo</b>	<b>500,00 €</b>

## Análise Económico-Financeira

Indica o que terás que comprar para iniciar o teu negócio, indicando quantidade, preço e total. Caso não esteja indicado algum item acrescenta.

Descrição	Quantidade	Preço	Total
<b>Exemplo</b>	<b>5</b>	<b>100,00 €</b>	<b>5 x 100,00 € = 500,00 €</b>
Edifícios			
Veículos			
Computadores			
Mesas e Cadeiras			
Armários e Estantes			
Impressoras e Scanners			
Máquinas industriais			