

# EMPREENDER + OLIVEIRA DO HOSPITAL 2025

Concurso Municipal de Ideias

\* Obrigatória

## Candidatura

1. Designação do Projeto: \*

Qual o nome do Projeto?

# Identificação do Promotor

2. Nome: \*

3. Género: \*

Masculino

Feminino

Outro

4. BI/Cartão do Cidadão: \*

5. NIF: \*

6. Data Nascimento: \*



7. Nacionalidade \*

8. País de Residência \*

9. Morada: \*

10. Código Postal \*

11. Concelho: \*

12. Grau de habilitações: \*

Grau de formação académica.

13. Email: \*

14. Telefone: \*

15. IBAN \*

16. Possui empresa já constituída? \*

Sim

Não

# Descrição do Projeto

17. Setor de atividade: \*

- Agricultura
- Floresta
- Eficiência Energética
- Energia Renovável
- Bioeconomia
- Turismo
- Saúde
- TICs-Tecnologias de Informação e Comunicação
- Outro

18. Sendo o projeto um produto ou um serviço, como o classifica: \*

- Totalmente novo
- Já existente

19. Justifique: \*

20. Descrição do projeto: \*

(Descrever com o maior detalhe possível em que consta o projeto empresarial, as razões que justificam a sua existência, e os motivos para a sua escolha e apresentação nesta candidatura).

21. Descreva o impacto na região de desenvolvimento do projeto: \*

(Descrever com detalhe possível, como o projeto vai ter impacto na região assinalada, nomeadamente quais as ações e os investimentos integrantes do projeto que se vão realizar/beneficiar na/a região).

# Perspectiva de negócio

## 22. Vendo o quê? \*

Qualquer modelo de negócios deve ter como objetivo a resposta às perguntas: Vendo quê? A quem? Como? A resposta à pergunta "o quê" prende-se com a proposta de criação de valor, assumida pelo empreendedor. É a forma como se dá resposta a uma necessidade do mercado.

## 23. A quem? \*

"A quem" é uma pergunta fundamental, neste pressuposto. Se não houver ninguém disposto a pagar pelo produto ou serviço oferecido, por muito bom ou inovador que este seja, não será um negócio rentável. É importante perceber qual o público alvo, como se vai concretizar a relação entre o projeto e os consumidores.

# Fatores de inovação | diferenciação

## 24. Inovação \*

A inovação | diferenciação do projeto tem um âmbito local ou global.

Local

Global

## 25. O meu projeto é inovador/diferenciador porque: \*

Neste ponto, o empreendedor necessita de refletir acerca do que fará a distinção entre si e os seus concorrentes. A inovação entende-se como alterações a algo estabelecido, introduzindo algo novo ou melhorado, oferecendo valor para os clientes ou utilizadores.

## 26. Inovação do produto: \*

Criação de produtos novos - Criação de soluções novas, ainda não presentes no mercado, que respondem a necessidades identificadas. Melhoria de soluções existentes - Melhoria da oferta, adicionando benefícios únicos que diferenciam a nossa oferta da concorrência. Assinale com NA (não aplicável), se não aplicável.

### 27. Inovação do processo: \*

Embora possa conduzir a melhorias nas características dos produtos, este não é o objetivo primeiro deste tipo de inovação. A inovação de processo focaliza-se na melhoria dos processos que permitem apresentar soluções, mais vantajosas e/ou com preços mais competitivos, como sejam os processos de fabrico e comercialização. Assinale com NA (não aplicável), se não aplicável.

### 28. Inovação organizacional: \*

Criação e desenvolvimento de novas formas de funcionamento das organizações. Não é apenas fazer coisas diferentes, mas, também, fazer as mesmas coisas de formas diferentes, criando novos potenciais de satisfação dos clientes. Assinale com NA (não aplicável), se não se aplicável.

### 29. Inovação da estratégia comercial: \*

As alterações das variáveis da envolvente conjuntural, demográficas, legislativas, sociais, económicas ou políticas podem provocar alterações de hábitos de compra, gerando oportunidades de negócio, que podem ser aproveitadas, inovando na abordagem comercial. Assinale com NA (não aplicável), se não se aplicável.

### 30. Tecnologia: \*

Se existe, qual a tecnologia associada ao projeto? Relativamente a essa tecnologia, refira se existe um direito exclusivo que permite impedir terceiros, sem o consentimento do titular, de produzir, fabricar, vender ou explorar economicamente a solução desenvolvida. Assinale com NA (não aplicável), se não se aplicável.

# Perspectiva do mercado

## 31. Resposta à necessidade do mercado: \*

Identificar as necessidades ou problemas que se pretende resolver, e de que forma o projeto as resolva. Importa enunciar soluções estruturadas ou seja, a proposta de valor que se apresenta, deve ser estruturada conforme as necessidades de cada segmento de mercado (no caso de existir mais do que um) que se pretende atingir.

## 32. Mercados destinatários: \*

Quais os segmentos de mercado e/ou mercados que se pretende atingir? Algumas questões que ajudam nesta planificação: O que podemos entregar a esse mercado? O que torna a minha solução nesse mercado preferível a outra já existente?

# Recursos envolvidos

## 33. Recursos financeiros existentes e/ou eventual interesse de financiadores: \*

Para o arranque de qualquer projeto, é necessário um investimento. Este investimento pode ser feito por parte do próprio empreendedor, pelos futuros sócios, ou pode surgir através de um financiamento. Enuncie os recursos financeiros existentes e e/ou eventual interesse de financiadores em facultar esses recursos.

## 34. Recursos materiais existentes: \*

Um projeto empresarial que está na fase de arranque, vai enfrentar dificuldades e seguramente escassez de recursos. De modo a minimizar estes problemas e a maximizar as hipóteses de sucesso, é fundamental um bom planeamento das diversas atividades, bem como uma boa gestão dos recursos materiais existentes (meios físicos e concretos que ajudam a alcançar um objetivo).

## 35. A minha equipa: \*

Identifique as suas competências e da restante equipa do projeto. Um empreendedor não deve ser um talentoso super-homem que reúna em si próprio todas as competências necessárias para o desenvolvimento de um projeto empresarial, ou que crie, desenvolva e consolide um negócio lucrativo sozinho. Hoje em dia as competências necessárias para o sucesso devem ser conjugadas, tendo origem nos diferentes empreendedores/promotores do projeto, na equipa ou em recursos humanos a contratar. O trabalho em equipa permite uma maior complementaridade de competências que o empreendedor, isoladamente, muito dificilmente consegue colmatar, proporcionando, por outro lado, o enriquecimento do projeto com outras perspectivas e a partilha de risco.

# Expectativas de desenvolvimento

## 36. Como é que converto a ideia em criação de valor? \*

Como é que a minha ideia cria valor para: 1. Promotores e futuros colaboradores 2. Clientes e fornecedores 3. Financiadores Enuncie a planificação do processo de identificação e utilização de recursos, competências e parcerias, com vista à criação de valor.

## 37. Potencial de escalabilidade da ideia: \*

Se a ideia tem potencial de criação de valor é possível aumentar vendas mantendo os custos? Como? No caso de a ideia poder ser convertida em criação de valor, qual a forma de acelerar o desenvolvimento do projeto e\ou o crescimento da nova empresa, com pequenos custos e de forma muito rápida.

## 38. Potenciais parcerias para o desenvolvimento do negócio (produção / distribuição / desenvolvimento / transferência de tecnologia): \*

O mais natural, é perceber-se que, à partida, não se tem muitos dos recursos necessários para o desenvolvimento do projeto/negócio. Não é motivo para alarme! Pesquisando, é possível descobrir os parceiros com quem poderá desenvolver as atividades-chave do projeto/negócio. O objetivo é que essas parcerias sejam vantajosas para todas as partes envolvidas.

39. Potencial de emprego qualificado criado ou a criar: \*

O projeto tem potencial para, ou vai contribuir para, a criação de uma empresa dotada de recursos humanos qualificados, para desenvolver atividades em setores com fortes dinâmicas de crescimento e/ou setores com maior intensidade de tecnologia e conhecimento ou que valorizem a aplicação de resultados de I&D na produção de novos bens e serviços. Sim? Quais? Quantos?

# Fatores críticos

## 40. Fatores críticos para o sucesso do projeto: \*

Os fatores críticos de sucesso devem constituir-se como os principais objetivos do projeto empresarial e da empresa, que dele resulte. Derivam da sua missão, visão e valores e são referências obrigatórias e fundamentais para que a empresa sobreviva, seja competitiva e tenha sucesso.



## 41. Fatores críticos que podem impedir o sucesso do projeto ou o seu desenvolvimento: \*

Fatores críticos de insucesso são pontos-chave que, quando mal executados, impedem o desenvolvimento do projeto e o crescimento de uma empresa e do seu negócio, impedindo que os objetivos sejam alcançados. Esses fatores, (que podem ser internos ou externos ao projeto como a concorrência, envolvimento política, etc...) quando negligenciados ou ignorados, contribuem em muito para o insucesso do projeto.

## Anexos

Plano de trabalho para a concretização do projeto e Avaliação Económica e Financeira. Por favor considere que o plano de trabalho que enunciar será aquele que terá de cumprir, cumprimento esse pelo qual será avaliado.

42. Envio do Plano de trabalho de concretização do projeto conforme modelo. \*

Enviado para o email: [empreender.mais@cm-oliveiradohospital.pt](mailto:empreender.mais@cm-oliveiradohospital.pt)

43. Envio do ficheiro com a Avaliação Económica e Financeira \*

Enviado para o email: [empreender.mais@cm-oliveiradohospital.pt](mailto:empreender.mais@cm-oliveiradohospital.pt)

# Autorização

**Caso o(s) promotor(es) não conceda(m) a autorização referida supra, a candidatura não poderá transitar para avaliação, já que o Município de Oliveira não poderá promover essa avaliação sem recurso a entidades terceiras.**

44. O(s) promotor(es) concede(m) ao Município de Oliveira do Hospital e às entidades terceiras, envolvidas nos processos de avaliação e acompanhamento, o direito de acesso aos dados fornecidos. \*

Sim

Não

# Declaração de compromisso

Ter em atenção que essas informações serão previamente validadas em sede de formalização da atribuição do EMPREENDER+.

## 45. Declaração \*

- O(s) promotor(es) declara(m) serem verdadeiras todas as informações prestadas no presente formulário de candidatura ao EMPREENDER+

---

Este conteúdo não foi criado nem é aprovado pela Microsoft. Os dados que submeter serão enviados para o proprietário do formulário.

 Microsoft Forms