

StartUP VOUCHER



Guia de Apoio
para apresentação
da Candidatura

StartUP VOUCHER

Guia de apoio para apresentação da candidatura

Bem-vindos ao StartUP Voucher!

Por favor considere, no preenchimento da sua candidatura, que o StartUP Voucher pretende promover o desenvolvimento, por parte de jovens entre os 18 e 35 anos, de projetos de empreendedorismo inovador que se encontrem em fase de ideia, facultando um conjunto de ferramentas técnicas e financeiras que viabilizem a consequente criação de novas empresas.

O formulário de candidatura contempla 12 áreas. Cada área apresenta vários campos de preenchimento obrigatório assinalados com *1)

Cada área é importante para efeitos de avaliação da candidatura pelo que recomendamos que preencha os campos na totalidade, tentando ser o mais objetivo possível.

As 12 áreas são:

- 1. Identificação dos promotores
- 2. Informação do(s) beneficiário(s)
- 3. Descrição do projeto
- 4. Perspetiva do negócio
- 5. Fatores de inovação / diferenciação
- 6. Perspetiva do mercado
- 7. Recursos envolvidos
- 8. Expectativas de desenvolvimento
- 9. Fatores críticos
- 10. Plano de trabalho
- 11. Autorização
- 12. Declaração de compromisso

Importante:

Até à submissão do formulário de candidatura é sempre possível editá-lo. Utilize os botões “**gravar**” e “**validar**” para ir ajustando as suas respostas. Submeta o formulário apenas quando tiver a certeza que concluiu o seu preenchimento.

Candidatura:

Nº

Campo de preenchimento automático

Data de submissão

Campo de preenchimento automático

Designação do projeto

Qual o nome do vosso projeto?

1. Identificação dos promotores

A cada projeto podem estar associados até 5 promotores. Identifica os promotores que vão constituir a equipa de desenvolvimento do projeto de acordo com os seguintes requisitos.

Equipa

Nome:

É beneficiário:

Assinalar se o promotor em causa é ou não candidato a ser beneficiário da bolsa do StartUP Voucher (1º e 2º Promotores)

Género:

B.I./Cartão de cidadão:

Nº de contribuinte:

Data de nascimento:

Nacionalidade:

País de residência:

Morada:

Código postal:

Concelho:

Função no projeto:

Qual o papel que cada promotor vai desempenhar no desenvolvimento do projeto

Área de formação:

Qual a área principal de formação

Grau de habilitações:

Qual o grau de formação académica

2. Informação sobre os promotores que se candidatam à bolsa

Dos promotores associados ao projeto (2 a 5) pelo menos 1 (no máximo de 2) terá de ser candidato à bolsa .

Informação sobre os promotores que se candidatam a ser beneficiário(s) da bolsa do StartUP Voucher (assinalados na área anterior).

	1º beneficiário	2º beneficiário
E-mail: Para contactos sobre a candidatura	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Telefone: Para contactos sobre a candidatura	<input type="text"/>	<input type="text"/>
IBAN: Para transferência da Bolsa	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Encontra-se a beneficiar de uma bolsa para os mesmos fins ou possui outra fonte de rendimento?	(Seleccionar) ▼	(Seleccionar) ▼
Possui uma empresa já constituída?	(Seleccionar) ▼	(Seleccionar) ▼

3. Descrição do projeto

Setor de aplicação:

Qual o setor de aplicação dos resultados do projeto nomeadamente dos seus produtos ou serviços.

Setor de aplicação (outro):

A preencher caso o setor não conste da lista acima.

Descrição do projeto:

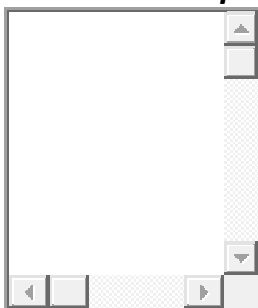
Descrever com o maior detalhe possível em que consta o projeto empresarial, as razões que justificam a sua existência, e os motivos para a sua escolha e apresentação nesta candidatura.

(Limite máximo de 2500 caracteres)

Regiões de impacto (Escolha todas as opções possíveis):

- Alentejo
- Algarve
- Centro
- Lisboa e Vale do Tejo
- Norte
- Região Autónoma dos Açores
- Região Autónoma da Madeira
- Estrangeiro

Descreva o impacto na região(ões) de desenvolvimento do projeto:

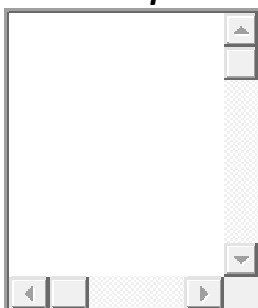


Descrever, com o maior detalhe possível, como o projeto vai ter impacto nas regiões assinaladas, nomeadamente quais as ações e os investimentos integrantes do projeto que se vão realizar\beneficiar nessas\essas regiões.

(Limite máximo de 2500 caracteres)

4. Perspetiva do negócio (complementar às áreas 6 e 8)

Vendo o quê?

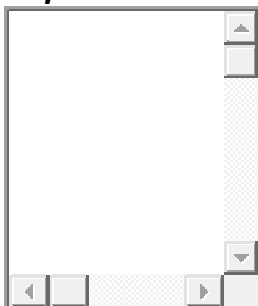


Qualquer modelo de negócios deve ter como objetivo a resposta às perguntas: Vendo o quê? A quem? Como?

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.

(Limite máximo de 2500 caracteres)

A quem?



“A quem” é uma pergunta fundamental, neste processo. 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.

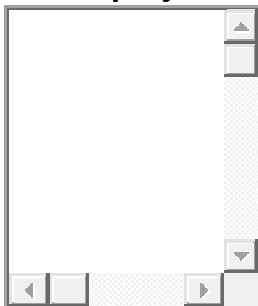
(Limite máximo de 2500 caracteres)

5. Fatores de inovação / diferenciação

Inovação:

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

O meu projeto é inovador/diferenciador porque:



Neste ponto, o empreendedor necessita refletir acerca do que fará a distinção entre si e os seus concorrentes.

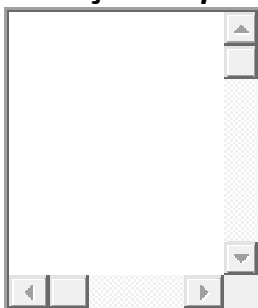
A Inovação entende-se como alterações a algo estabelecido, introduzindo algo novo ou melhorado, oferecendo valor para os clientes ou utilizadores.

(Limite máximo de 2500 caracteres)

Assinale nos campos seguintes o tipo de inovação subjacente ao projeto.

Assinale com NA (não aplicável) os campos em que o tipo de inovação enunciado não se aplica.

Inovação do produto:

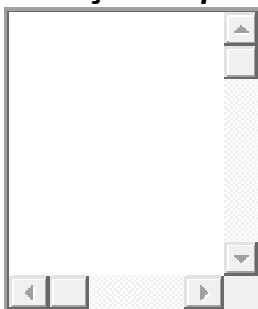


Criação de produtos novos - Criação de soluções novas, ainda não presentes no mercado, que respondem a necessidades identificadas.

Melhoria de soluções existentes - Melhoria da oferta, adicionando benefícios únicos que diferenciam a nossa oferta da concorrência.

(Limite máximo de 2500 caracteres)

Inovação do processo:

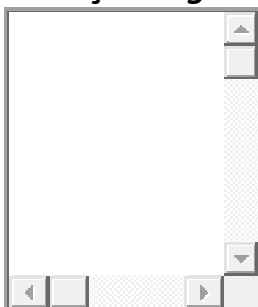


Embora possa conduzir a melhorias nas características dos produtos, este não é o objectivo primeiro deste tipo de inovação.

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.

(Limite máximo de 2500 caracteres)

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.

Pode ocorrer em todo e qualquer ponto da organização.

(Limite máximo de 2500 caracteres)

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.

(Limite máximo de 2500 caracteres)

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.

(Limite máximo de 2500 caracteres)

6. Perspetiva do mercado

Resposta a necessidade de mercado:

Identificar as necessidades ou problemas que se pretende resolver, e de que forma o projeto as resolve. 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.

(Limite máximo de 2500 caracteres)

Mercados destinatários:

Quais os segmentos de mercado e\ou mercados que se pretende atingir? Algumas questões que ajudam nesta planificação:

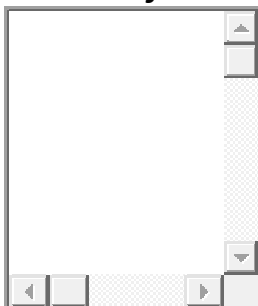
O que podemos entregar a esse mercado?

O que torna a minha solução nesse mercado preferível a outra já existente?

(Limite máximo de 2500 caracteres)

7. Recursos envolvidos

Recursos financeiros existentes e/ou eventual interesse de financiadores:



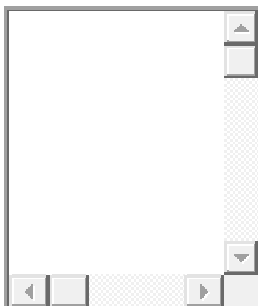
Para o arranque de qualquer projeto, é necessário um investimento.

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.

(Limite máximo de 2500 caracteres)

Recursos materiais existentes:



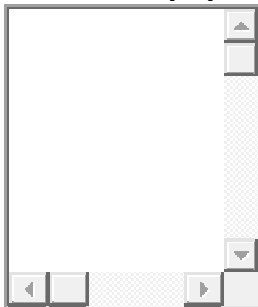
Um projeto empresarial que está na fase de arranque, vai enfrentar dificuldades e seguramente escassez de recursos.

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).

Verifique quais os que possui.

(Limite máximo de 2500 caracteres)

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 perspetivas e a partilha de risco.

(Limite máximo de 2500 caracteres)

8. Expectativas de desenvolvimento

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.

(Limite máximo de 2500 caracteres)

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.

(Limite máximo de 2500 caracteres)

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.

(Limite máximo de 2500 caracteres)

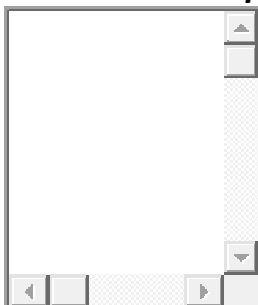
Potencial de emprego qualificado criado ou a criar:

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?

(Limite máximo de 2500 caracteres)

9. Fatores críticos

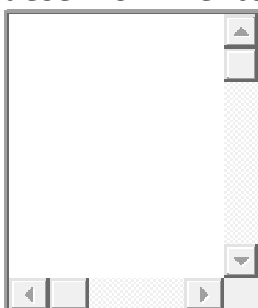
Fatores críticos para o sucesso do projeto:



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.

(Limite máximo de 2500 caracteres)

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.

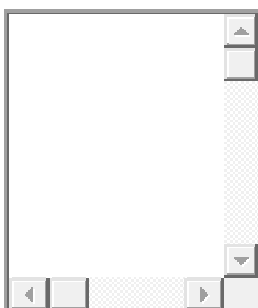
Esses factores, (que podem ser internos ou externos ao projeto como a concorrência, envolvente política, etc...) quando negligenciados ou ignorados, contribuem em muito para o insucesso do projeto.

(Limite máximo de 2500 caracteres)

10. Plano de trabalho

Pf considere que o plano de trabalho que enunciar será aquele que terá de cumprir, em cada fase, cumprimento esse pelo qual será avaliado.

1ª fase - Enuncie o seu plano de trabalho para os primeiros 4 meses do StartUP Voucher

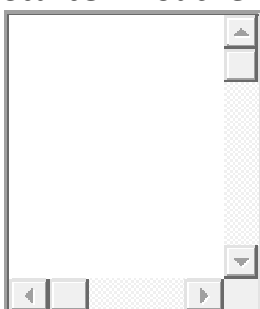


Objetivo para este periodo:

Desenvolvimento da ideia, do conhecimento e\ou o desenvolvimento da aplicação de resultados de I&D, na produção de novos produtos e serviços.

(Limite máximo de 2500 caracteres)

2ª fase - Enuncie o seu plano de trabalho para o 5º, 6º, 7º e 8º mês do StartUP Voucher

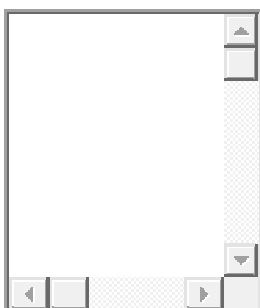


Objetivo para este periodo:

Desenvolvimento da tecnologia e do modelo de negócio.

(Limite máximo de 2500 caracteres)

3ª fase - Enuncie o seu plano de trabalho para o 9º, 10, 11º e 12º mês do StartUP Voucher



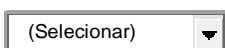
Objetivo para este periodo:

Desenvolvimento do plano de negócios e criação da empresa.

(Limite máximo de 2500 caracteres)

11. Autorização

Os promotores concedem ao IAPMEI e às entidades terceiras, envolvidas nos processos de avaliação e acompanhamento, o direito de acesso aos dados fornecidos.



Caso os promotores não concedam a autorização referida supra, a candidatura não poderá transitar para avaliação, já que o IAPMEI não poderá promover essa avaliação sem recurso a entidades terceiras.

12. Declaração de compromisso

Os promotores declaram serem verdadeiras todas as informações prestadas no presente formulário de candidatura ao StartUP Voucher.

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