

# Capacitação de empreendedores

Indústrias Culturais e Criativas





# Guia do empreendedor

## Roteiro de autoquestionamento

- Indústrias Culturais e Criativas
- Motivações do empreendedor
- O empreendedor
- A ideia
- Modelos de negócios
- Plano de negócios
- Formas legais e constituição da atividade
- Propriedade intelectual e industrial



# Indústrias Culturais e Criativas

Caraterísticas e desafios

---



# ICC – grupos de atividades

- **Sector Cultural Nuclear** incluindo património histórico e cultural, artes do espetáculo, artes visuais e criação literária
- **Atividades Culturais** integrando artes visuais, artes cénicas, música, edição, cinema, fotografia e vídeo e rádio e televisão
- **Indústrias Criativas** tecnologias da informação, abrangendo software de edição gráfica e sonora, software educativo e de lazer, arquitetura, publicidade, design, e serviços especializados de apoio às atividades culturais



## ICC – características distintivas

- maioritariamente compostas por indivíduos e microempresas, que assumem todas as atividades (criativa, produtiva, comercial...) e que dependem muitas vezes de redes informais;
- negócios muito especializados, que procuram conjugar a criatividade e a inovação no desenho de novos produtos culturais;
- negócios de pequena escala, com pouca capacidade de investimento, muito baseados no talento e na reputação dos empreendedores;
- um perfil de atividade pouco reconhecido pela banca, investidores e governo, sendo por vezes desvalorizado em detrimento de outras consideradas “mais rentáveis”.



## ICC – principais desafios

- fraca consolidação e uma elevada dependência dos apoios do Estado;
- relevância do setor para a economia e para a criação de emprego é ainda pouco considerada pelas entidades públicas e privadas;
- limitações do setor no acesso aos mecanismos mais tradicionais de financiamento, apesar do reforço dos fundos públicos e comunitários;
- fraca cooperação com outros setores de atividade;
- as parcerias dentro do setor e deste com outros agentes económicos são residuais e pouco sustentadas, gerando competição onde poderia existir cooperação e isolacionismo onde poderia ter lugar atuação conjunta.



# Desafio 1

---

slido



slido

Qual a atividade que pretende desenvolver?

 Start presenting to display the poll results on this slide.


slido

Qual é o nível de consolidação da sua ideia?

 Start presenting to display the poll results on this slide.

slido

Prevê depender de apoios de entidades públicas como forma de viabilizar a sua ideia/atividade?

 Start presenting to display the poll results on this slide.

slido

Qual ou quais as entidades das quais espera beneficiar em termos de financiamento?

 Start presenting to display the poll results on this slide.

slido

Pensa recorrer a fontes de financiamento para desenvolver a sua ideia?

 Start presenting to display the poll results on this slide.

slido

Prevê a possibilidade de vir a cooperar com outros setores de atividade?

 Start presenting to display the poll results on this slide.

slido

Quais os setores com os quais espera vir a cooperar?

 Start presenting to display the poll results on this slide.

slido

Prevê a criação de parcerias para o desenvolvimento da atividade?

 Start presenting to display the poll results on this slide.



slido

Quais são as parcerias que prevê criar para desenvolver a atividade?

 Start presenting to display the poll results on this slide.

# Motivações do Empreendedor

Ambição, investimento e compromisso

---



# Motivações do empreendedor

---

Vocação  
pessoal

Necessidade

Afirmação e  
prestígio

Aprendizagem e  
desenvolvimento  
pessoal

# Desafio 2

---

slido

slido

Defina a sua motivação para iniciar uma atividade empreendedora

 Start presenting to display the poll results on this slide.

# slido

Explicite de forma mais aberta as suas motivações para criar a atividade

 Start presenting to display the poll results on this slide.

# O Empreendedor

Diferenciar o sonhador do  
empreendedor

---

# O empreendedor

---

Disponibilidade  
para aprender  
sempre

Consciência de  
si, do outro e do  
meio

Capacidade de  
iniciativa



Persistência

Capacidade de  
decisão

Exigência e  
qualidade

Planeamento

Confiança

Foco e  
flexibilidade

# Desafio 3

---

slido


slido

Possuo todas as competências necessárias para desenvolver a  
atividade com sucesso

 Start presenting to display the poll results on this slide.

slido

Pretendo investir na formação e produzir novas competências

 Start presenting to display the poll results on this slide.

slido

O meu desempenho não é influenciado pelas emoções

 Start presenting to display the poll results on this slide.

slido

Reconheço as minhas limitações e solicito apoio a outras pessoas  
sempre que necessário

 Start presenting to display the poll results on this slide.

# slido

Consigo colocar-me no lugar do outro e compreender o seu ponto de vista e necessidades

 Start presenting to display the poll results on this slide.



slido

Tenho pleno conhecimento das características económicas,  
sociais e culturais do mercado em que vou atuar

 Start presenting to display the poll results on this slide.

slido

Permaneço atento ao meio que me rodeia e nele procuro  
oportunidades

 Start presenting to display the poll results on this slide.


# slido

Consigo transformar uma ideia numa ação concreta,  
desenvolvendo as tarefas que forem necessárias

 Start presenting to display the poll results on this slide.

slido

Diante de uma adversidade, procuro focar-me nas soluções

 Start presenting to display the poll results on this slide.

slido

Transformo os meus erros em oportunidades de aprendizagem

 Start presenting to display the poll results on this slide.

slido

Consigo tomar decisões em contexto de incerteza e risco

 Start presenting to display the poll results on this slide.


slido

Possuo elevados padrões de exigência e qualidade sobre a minha  
atividade

 Start presenting to display the poll results on this slide.

slido

Sou organizado no desenvolvimento de tarefas, assegurando  
qualidade e cumprimento de prazos

 Start presenting to display the poll results on this slide.




slido

Antecipo as dificuldades e preparo alternativas

 Start presenting to display the poll results on this slide.


# slido

Tenho uma atitude de vigilância do mercado de atuação,  
avaliando riscos e oportunidades

 Start presenting to display the poll results on this slide.

# slido

Transmito confiança e credibilidade ao outro (cliente, fornecedor, parceiro...)

 Start presenting to display the poll results on this slide.

slido

Sou uma pessoa focada nos objetivos, mas flexível nos comportamentos e adaptável à mudança

 Start presenting to display the poll results on this slide.

# A ideia

Embrião de uma ação empreendedora

---

# A origem

---

- uma boa ideia é aquela que responde a uma necessidade identificada;
- manter uma atitude atenta sobre a realidade que os circunda;
- detetar um problema e desenvolver uma solução para o resolver

# Desafio 4

---

slido

slido

Como surgiu a ideia?

 Start presenting to display the poll results on this slide.



# A inovação

---

- Produto ou serviço completamente novo
- Diferenciador - característica particular, uma qualidade superior ou uma adequação mais satisfatória às necessidades dos consumidores
- Proporcionado de forma distintiva ao mercado

# Desafio 5

---

slido


slido

Considera que a sua ideia é inovadora?

 Start presenting to display the poll results on this slide.

slido

Escreva uma palavra para o caráter inovador da sua ideia

 Start presenting to display the poll results on this slide.

# A validação

---

Este exercício para compreender se poderá ser compensador o desenvolvimento do projeto ou se, pelo contrário, não estão reunidas as condições de sucesso do mesmo. Validação:

- Técnica
- Económica


# Desafio 6

---

slido

# slido

Elenquei as competências requeridas para materializar a ideia e disponibilizá-la no mercado

 Start presenting to display the poll results on this slide.

slido

Tracei minuciosamente todo o processo de criação da solução

 Start presenting to display the poll results on this slide.



# slido

Verifiquei a existência da matéria-prima e dos equipamentos necessários ao funcionamento da atividade

 Start presenting to display the poll results on this slide.


slido

Averiguei a disponibilidade de espaço adequado ao funcionamento do projeto

 Start presenting to display the poll results on this slide.


slido

Confirmei as disposições legais que enquadram a implementação da ideia

 Start presenting to display the poll results on this slide.

slido

Verifiquei a capacidade competitiva da solução diante de outras existentes no mercado

 Start presenting to display the poll results on this slide.

slido

Avaliei a necessidade de envolver parceiros e a sua  
disponibilidade

 Start presenting to display the poll results on this slide.

# Desafio 7

---

slido

# slido

Questionei o potencial da solução e o espaço de mercado que poderá ocupar, verificando, assim, se tem dimensão para viabilizar economicamente o projeto

 Start presenting to display the poll results on this slide.

slido

Avaliei a minha capacidade para suportar o investimento inicial requerido pela atividade

 Start presenting to display the poll results on this slide.



## slido

Efetuei um balanço entre os custos de produção e os preços a praticar, garantindo que estes são suportáveis pelo mercado e que tal equação será geradora de rentabilidade

 Start presenting to display the poll results on this slide.

# Modelo de negócio

Definir os principais elementos  
da atividade

---

**COMO?**

**O QUÊ?**

**PARA QUEM?**

**PARCERIAS  
PRINCIPAIS**

*Identifique os fornecedores e os parceiros essenciais para o funcionamento do negócio*

**ATIVIDADES  
PRINCIPAIS**

*Identifique as ações que deve realizar para colocar a sua atividade a funcionar*

**RECURSOS  
PRINCIPAIS**

*Identifique os recursos que necessita para o funcionamento da atividade (físicos, intelectuais, humanos, financeiros...)*

**PROPOSTA  
DE VALOR**

*Identifique os seus produtos ou serviços e o valor que esses podem ter para os clientes*

**RELACIONAMENTO  
COM CLIENTES**

*Identifique os tipos de relações que pretende manter com os clientes para os conquistar e fidelizar*

**CANAIS**

*Identifique os canais que vai utilizar para alcançar e comunicar com os seus clientes*

**SEGMENTOS  
DE CLIENTES**

*Identifique os clientes da sua atividade. Organize-os com base nos seguintes elementos: perfis, localização e necessidades*

**ESTRUTURA DE CUSTOS**

*Estime os custos envolvidos no funcionamento da atividade*

**RECEITAS**

*Estime o valor que você vai receber dos seus clientes pela comercialização do seu produto ou serviço*

**QUANTO?**