



Empreender e Crescer nas Beiras

Metodologia de Acompanhamento e Apoio a Empreendedores

parceiros:



cofinanciado por:



Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional

Índice

1	Enquadramento	4
2	O Projeto Empreender e Crescer nas Beiras	5
2.1	Apresentação do projeto	5
2.2	Objetivos do projeto.....	5
2.3	Atividades.....	6
3	Estrutura de base (recursos e entidades)	7
3.1	Plataforma.....	7
3.2	Recursos.....	8
3.3	Mapeamento das entidades do ecossistema empreendedor	9
3.4	Entidades que compõe a REBSE	10
3.5	Outras entidades do ecossistema empreendedor da REBSE.....	11
3.6	Grelha de responsabilidades e articulação entre as partes.....	14
4	Metodologia de seleção de empreendedores e mentores	18
4.1	Registo dos empreendedores.....	18
4.2	Seleção de Mentores, Coaches e Consultores	19
5	Metodologia de apoio e acompanhamento	20
5.1	Implementação junto do empreendedor	20
5.2	Medidas de acompanhamento.....	21
6	Fases de apoio ao empreendedor	22
6.1	Etapa 1: Geração da Ideia	23
6.2	Etapa 2. Perfil empreendedor	29
6.3	Etapa 3. Da ideia ao projeto.....	32
6.4	Etapa 4. Plano de Negócios.....	35
6.5	Etapa 5. Financiamento do projeto.....	38
6.6	Etapa 6. Criação da empresa.....	39
6.7	Etapa 7. Arranque das operações.....	41
7	Síntese	43

Ficha Técnica

Título: METODOLOGIA DE ACOMPANHAMENTO E APOIO A EMPREENDEDORES

Edição: Comunidade Intermunicipal das Beiras e Serra da Estrela

Parceria: Comunidade Intermunicipal das Beiras e Serra da Estrela, Núcleo Empresarial da Guarda, Universidade da Beira Interior, Instituto Politécnico da Guarda

Cofinanciamento: Centro 2020, Portugal 2020, FEDER

1 Enquadramento

O presente documento descreve a metodologia de acompanhamento e apoio a empreendedores desenvolvida no âmbito do projeto Empreender e Crescer nas Beiras, promovido pelas seguintes entidades:

- CIMBSE - Comunidade Intermunicipal das Beiras e Serra da Estrela;
- NERGA - Núcleo Empresarial da Região da Guarda - Associação Empresarial;
- Instituto Politécnico da Guarda;
- Universidade da Beira Interior.

Esta metodologia permite apoiar os empreendedores no desenvolvimento das suas ideias de negócio, delineando as etapas de apoio ao longo do processo de criação da empresa, cumprindo os seguintes objetivos:

- Promover o espírito e a iniciativa empreendedora na região em resposta aos desafios demográficos, sociais e económicos que a mesma enfrenta;
- Apoiar a identificação de oportunidades de mercado que possam ser capitalizadas para a criação de empresas viáveis, inovadoras e sustentáveis, por parte de públicos empregados ou desempregados;
- Estimular a criação de novas empresas focadas na construção de respostas às lacunas do mercado;
- Potenciar uma geração de empreendedores qualificados (hard e soft skills) e fortemente comprometidos com os drivers de competitividade da economia atual;
- Colocar a região da BSE no roteiro do empreendedorismo nacional pelas dinâmicas nesta temática.

Tendo como principais destinatários os empreendedores que pretendam desenvolver uma ideia de negócio na região das Beiras e Serra da Estrela, a abordagem proposta agrega os diversos agentes que compõem o ecossistema da região, procurando capitalizar as valências e as competências de cada um deles, de forma a acrescentar valor à oferta de serviços de apoio ao empreendedorismo. Os referidos agentes constituem-se igualmente destinatários deste documento, na medida em que poderão articular as suas intervenções, criando sinergias que potenciem a relevância da sua missão no domínio do empreendedorismo e atração de investimento para a região.

Assim, o Guia Metodológico que se apresenta de seguida permite potenciar a Rede de Apoio ao Empreendedorismo e Captação de Investimento na região das Beiras e Serra da Estrela, enquanto ferramenta essencial para o funcionamento do ecossistema empreendedor neste território.

2 O Projeto Empreender e Crescer nas Beiras

2.1 Apresentação do projeto

O projeto Empreender e Crescer nas Beiras surge, da perceção partilhada pelos seus promotores, da necessidade de melhorar a articulação e cooperação entre os diversos agentes de estímulo e apoio ao empreendedorismo e captação de investimento da Região Beiras e Serra da Estrela, de modo a potenciar a criação de empresas inovadoras, criativas e com potencial de internacionalização.

O Projeto Empreender e Crescer nas Beiras é o instrumento ideal para que se consigam aproveitar as oportunidades existentes para o desenvolvimento e crescimento territorial contrariando os movimentos atuais de desertificação, e de desarticulação dos agentes territoriais de apoio e promoção do empreendedorismo e captação de investimento.

A plataforma criada no âmbito do projeto www.empreenderecrescer.pt é “o ponto de encontro” de todos os intervenientes.

2.2 Objetivos do projeto

Com o presente projeto de natureza coletiva, os parceiros pretendem promover o espírito empresarial do território Beiras e Serra da Estrela, através da dinamização do empreendedorismo qualificado e criativo, com vista à concretização de, pelo menos, 30 novas empresas alinhadas com a estratégia regional de especialização inteligente / RIS3, tendo definido como objetivos estratégicos:

1. Promover a inovação territorial através do apoio a soluções empresariais empreendedoras;
2. Reforçar a cooperação, as parcerias e as redes de apoio ao empreendedorismo qualificado e criativo;
3. Apoiar a geração de ideias inovadoras que conduzam à criação de empresas com elevado potencial competitivo e de internacionalização;
4. Desenvolver uma metodologia de acompanhamento do empreendedorismo territorial;

Metodologia de Acompanhamento e Apoio a Empreendedores

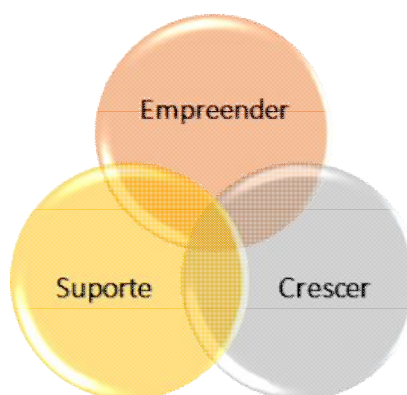
5. Reforçar a captação de conhecimento, a geração de emprego qualificado e capital humano e o estabelecimento de novas empresas empreendedoras, com alto valor acrescentado, na região.

Em termos operacionais foram ainda definidos os seguintes objetivos:

- Dinamizar e articular os agentes do território de apoio à promoção do empreendedorismo e captação de investimento;
- Recolher, organizar, uniformizar e disponibilizar informação já existente no território;
- Criação de ações de suporte e monitorização futuras para potenciar a promoção do empreendedorismo e espírito empresarial;
- Aumentar o conhecimento relativo a redes de empreendedorismo, através de *benchmark* a 2 redes colaborativas uma nacional e outra internacional;
- Apoiar a geração de ideias inovadoras que conduzam à criação de empresas com elevado potencial competitivo e de internacionalização, através da criação de um concurso de ideias;
- Desenvolvimento de ferramentas inovadoras de informação, apoio e acompanhamento de iniciativas empreendedoras, facilitadoras na definição de estratégias adequadas e eficazes de apoio ao empreendedorismo por parte dos agentes territoriais;
- Desenvolver campanhas regionais e nacionais de divulgação e comunicação;
- Promover, disseminar e incentivar uma cultura de empreendedorismo no território, geradora de conhecimento e emprego qualificado.

2.3 Atividades

As tarefas e atividades do projeto, são agrupadas em três áreas nucleares:



Metodologia de Acompanhamento e Apoio a Empreendedores

Empreender: Nesta área nuclear, estão contempladas atividades e tarefas que contribuam para a melhoria da articulação e cooperação entre os vários agentes territoriais do ecossistema do empreendedorismo, de forma a dar respostas eficazes e atempadas aos empreendedores, melhorando o seu acompanhamento, potenciando a criação e fixação de empresas – qualificadas, inovadoras, criativas e internacionalizáveis – capazes de gerar externalidades positivas para a economia e sociedade:

- Tipificação e capacitação das entidades regionais do ecossistema de dinamização do empreendedorismo e inovação;
- Constituição e animação de uma rede regional de apoio ao empreendedorismo e captação de investimento.

Suporte: respeita às seguintes atividades/tarefas:

- Portal Empreendedorismo BSE;
- Promoção e divulgação do projeto;
- Gestão e acompanhamento do projeto.

Crescer: Promover a iniciativa empresarial através da deteção, do estímulo e do apoio ao empreendedorismo qualificado e criativo, através da realização de um concurso de ideias de negócio (de âmbito nacional), com instalação de empresas na região, suportado por uma plataforma on-line.

3 Estrutura de base (recursos e entidades)

3.1 Plataforma

Para a melhor articulação entre todos os intervenientes – empreendedores/as, entidades, mentores – o Projeto Empreender e Crescer nas Beiras disponibiliza uma área reservada na sua plataforma, na qual o/a empreendedor/a deverá fazer o seu registo.

Para tal deverá aceder a www.empreendecrescer.pt e entrar no topo superior direito do menu **“Área reservada”**.

Metodologia de Acompanhamento e Apoio a Empreendedores

A inscrição nesta plataforma deverá ser o primeiro passo de qualquer empreendedor/a que pretenda beneficiar do apoio, pois será a partir daqui que se desenvolverão e articularão todas as dinâmicas previstas ao abrigo do projeto.

Neste contexto, recomenda-se que o/a empreendedor/a preencha com o maior cuidado e detalhe possível toda a informação que lhe é solicitada aquando do registo e que indique os seus contactos no sentido de facilitar as futuras comunicações.

3.2 Recursos

O sucesso da REBSE dependerá da quantidade, qualidade e oportunidade estratégica e temporal dos recursos que o mesmo será capaz de agregar numa perspetiva integrada e integradora de criação de valor para os futuros empreendedores.

Assim, atendendo à composição da rede e às valências dos seus membros, esta metodologia de apoio está assente no seguinte conjunto de recursos:

- Plataforma digital “Empreender e crescer nas beiras” (<http://www.empreenderecrescer.pt>). Esta plataforma cumpre o objetivo de divulgação do projeto, disponibilização de recursos online, captação de potenciais empreendedores, registo de empreendedores e suas ideias de negócio, entre outros;
- Concurso de ideias “Bolsa+”, tendo por finalidade promover a iniciativa empresarial e o empreendedorismo qualificado e criativo no território de intervenção do projeto REBSE;
- Rede de mentores e coaches (previamente acreditados pela rede), que providenciarão apoio individualizado e/ou coletivo aos empreendedores nas respetivas áreas de competência académica e profissional;
- Área reservada dentro da plataforma digital que serve como ponto de contacto principal entre a REBSE e cada um dos empreendedores e entre estes e os mentores e coaches;
- Esta área serve ainda dois outros propósitos complementares. Por um lado, para que qualquer entidade da REBSE possa acompanhar a todo o momento a evolução e ponto de situação de cada projeto e de cada empreendedor. Por outro lado, servirá para que os próprios mentores e coaches possam distribuir tarefas e atividades a cada empreendedor e gerir a sua execução e os resultados obtidos;
- Conjunto de documentos (templates, formulários, apresentações e resumos de workshops e sessões de qualificação, textos de apoio, material técnico-pedagógico, case studies, etc.)

Metodologia de Acompanhamento e Apoio a Empreendedores

concebidos especificamente para este projeto e disponibilizados na plataforma aos empreendedores registados. Tais documentos podem visar a elevação dos níveis motivacionais, servir de inspiração, aumentar o nível de competências, bem como apoiar / guiar a elaboração dos planos de negócio;

- As próprias entidades que compõe a REBSE, nomeadamente os seus colaboradores, as suas instalações, os seus recursos (físicos e virtuais) e as suas redes de networking. Nota: em cada entidade existe um responsável e interlocutor privilegiado do projeto perante os empreendedores;
- Atividades como sessões de divulgação; sessões de brainstorming; seminários e *workshops*; sessões de mentoring e de consultoria; concursos, ou outras iniciativas que venham a ser pensadas ou adicionadas ao longo da vida útil do projeto.

3.3 Mapeamento das entidades do ecossistema empreendedor

A metodologia proposta permite potenciar a Rede de Apoio ao Empreendedorismo e Captação de Investimento na região das Beiras e Serra da Estrela através da prestação de um apoio efetivo aos empreendedores, sendo para tal necessário mapear e identificar:

- as áreas de competência de cada parceiro envolvido no projeto;
- os potenciais recursos disponibilizados por cada parceiro;
- o papel e responsabilidades atribuídas a cada entidade;
- a matriz com a distribuição de atividades por cada entidade e respetiva alocação dos recursos;
- os sistemas e pontos de controlo de evolução do projeto e articulação entre todas as partes envolvidas.

Este mapeamento tem uma finalidade dupla. Se por um lado define o papel atribuído a cada entidade que compõe a REBSE (tornando possível a estruturação de um modelo eficaz e eficiente para a gestão do projeto), por outro lado, permite a identificação de todas as instituições que fazem parte do ecossistema da Rede de Apoio ao Empreendedorismo e Captação de Investimento na região de Beiras e Serra da Estrela. No fundo dá a conhecer quais as entidades e que tipo de apoio podem prestar e quais os pontos diretos de contacto, de forma a permitir a que um qualquer empreendedor saiba onde pode obter apoio e informações em função do concelho onde se encontra e do estado de desenvolvimento da sua ideia/projeto.

3.4 Entidades que compõe a REBSE

Entidade	Contactos institucionais da entidade	Contactos do responsável pelo projeto na entidade
CIMBSE - Comunidade Intermunicipal das Beiras e Serra da Estrela 	Morada: Praça Luis de Camões, 44,45 e 46, 6300 - 725 Guarda Telefone: 271 205 350 Website: https://cimbse.pt/ Email: geral@cimbse.pt	Responsável do Projeto: António Carlos Martins Função: Função- Secretário Executivo Telefone: 2712015350 Email: carlos.martins@cimbse.pt
NERGA - Associação Empresarial da Região da Guarda 	Morada: Parque Industrial, Lote 37, 6300-625 Guarda Telefone: 271 205 420 Website: http://www.nerga.pt/ Email: nerga@nerga.pt	Responsável do Projeto: João Gonçalves Função: Coordenador Executivo Telefone: 271205420 Email: joao.nerga@nerga.pt
UBI - Universidade da Beira Interior 	Morada: Convento de Santo António, 6201-001 Covilhã Telefone: 275 329 146 Website: http://www.ubi.pt/ Email: ubinnovative@ubi.pt	Responsável do Projeto: Pedro Serrão / Ana Martinho Função: Gestor(a) de Ciência e Tecnologia Telefone: 275329146 Email: ubinnovative@ubi.pt
IPG - Instituto Politécnico da Guarda 	Morada: Av. Dr. Francisco de Sá Carneiro, 50, 6300-559 Guarda Telefone: 271 220 191 Website: http://www.ipg.pt/website/ Email: udigeral@ubi.pt	Responsável do Projeto: Teresa Paiva Função: Diretora da Unidade para o Desenvolvimento do Interior Telefone: 271220191 Email: directo.udi@ipg.pt

3.5 Outras entidades do ecossistema empreendedor da REBSE

Concelho	Entidade	Telefone	Email	Morada	Site
Almeida	Câmara Municipal de Almeida	271570020	camara@cm-almeida.pt	Praça da Liberdade 6350-130 Almeida	http://www.cm-almeida.pt
Belmonte	Câmara Municipal de Belmonte	275910010	geral@cm-belmonte.pt	Rua Pedro Álvares Cabral, 135 6250 – 088 Belmonte	geral@cm-belmonte.pt
	Gabinete de apoio ao Empreendedor e Planeamento	275082260	gaep@cm-belmonte.pt	Rua Pedro Álvares Cabral, nº 23 6250 – 085 Belmonte	https://cm-belmonte.pt
Celorico da Beira	Câmara Municipal de Celorico da Beira	271747400	geral@cm-celoricodabeira.pt	Rua Sacadura Cabral, 39 6360-350 Celorico da Beira	http://www.cm-celoricodabeira.pt
	Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (Programa COOPJOVEM)	213878046	cases@cases.pt	Rua Américo Durão, n.º 12-A 1900-064 Lisboa	http://www.cases.pt/
Figueira de Castelo Rodrigo	Câmara Municipal de Figueira de Castelo Rodrigo	271319000	cm-fcr@cm-fcr.pt	Largo Dr Vilhena nº1 6440-100 Figueira Castelo Rodrigo	www.cm-fcr.pt
Covilhã	Câmara Municipal da Covilhã	275330600	info@cm-covilha.pt	Praça do Município 6200-151 Covilhã	www.cm-covilha.pt
	Universidade da Beira Interior	275319700	ubinnovative@ubi.pt	R. Marquês de Ávila e Bolama, 6201-001 Covilhã	http://www.ubi.pt/
	Gabinete de Apoio à Criação de Empresas (Parkubis)	275957000	gace@cm-covilha.pt	Edifício Parkurbis - Zona Industrial do Tortosendo 6200-865 Covilhã	www.parkurbis.pt
	CIEBI - Centro de Inovação Empresarial da Beira Interior	275319150	info@ciebi-bic.com	Rua Combatentes da Grande Guerra, N°62, 1° Dt° 6200-076 Covilhã	www.ciebi-bic.com
	Associação Empresarial da Beira Baixa	275957600	covilha@aebb.pt	Parque Industrial do Tortosendo Rua G - Lote 60 6200-823 Covilhã	www.aebb.pt

Metodologia de Acompanhamento e Apoio a Empreendedores

Concelho	Entidade	Telefone	Email	Morada	Site
	Associação Empresarial da Covilhã, Belmonte e Penamacor	275310220/ 2	geral@aecbp.pt	Largo Sra. do Rosário, 7 6200-190 Covilhã	www.aecbp.pt
	IAPMEI - Centro de Apoio Empresarial (Extensão Covilhã)	275330550	info@iapmei.pt	Centro Cívico, Edifício BNU, 4º 6200-073 Covilhã	www.iapmei.pt
	IEFP - Instituto de Emprego e Formação Profissional	275330360	cte.covilha@iefp.pt	Av. 25 de Abril, 66 6201-014 Covilhã	www.iefp.pt
Fornos de Algodres	Câmara Municipal de Fornos de Algodres	271700060	geral@cm-fornosdealgodres.pt	Estrada Nacional 16 Apartado 15 6370-999 Fornos de Algodres	www.cm-fornosdealgodres.pt
	Câmara Municipal do Fundão	275779060	geral@cm-fundao.pt	Praça do Município 6230-338 Fundão	www.cm-fundao.pt
Fundão	Living Lab da Cova da Beira	275751365	livinglab@cm-fundao.pt	Antiga Praça Municipal - Rua dos 3 Lagares 6230-421 Fundão	www.llcb.pt/
	Associação Comercial e Industrial do Concelho do Fundão	275752167	acicf@acicf.pt	Rua Dr. Teodoro Mesquita, 37 6230-355 Fundão	www.acicf.pt
	Câmara Municipal de Gouveia	238490210	geral@cm-gouveia.pt	Av. 25 de Abril 6290-554 Gouveia	www.cm-gouveia.pt
Gouveia	Associação de desenvolvimento rural da Serra da Estrela	238 490 180	adruse@adruse.pt	Largo Dr. Alípio de Melo 6290-520 Gouveia	www.adruse.pt/
	IEFP - Instituto de Emprego e Formação Profissional (Delegação que abrange Seia e Gouveia)	238310330	cefp.seia@iefp.pt	Avenida 1º de Maio 6270 Seia	www.iefp.pt
Sabugal	Câmara Municipal do Sabugal (Balcão do Empreendedor)	271751041	balcao.empreendedor@cm-sabugal.pt	Praça da República 6324-007 Sabugal	www.cm-sabugal.pt
	Associação Empresarial do Sabugal	271752056	geral@ades.pt	Rua Dr. João Lopes, Nº23 6320-420 Sabugal	www.ades.pt
Seia	Câmara Municipal de Seia (Gabinete do Apoio a Investimentos)	238310250	gai@cm-seia.pt	Largo Dr. António Borges Pires 6270- 494 Seia	www.cm-seia.pt

Metodologia de Acompanhamento e Apoio a Empreendedores

Concelho	Entidade	Telefone	Email	Morada	Site
	Associação Empresarial da Serra da Estrela	238315855	geral@aeserradaestrela.com	Rua do Mercado, Loja C 6270 - 495 Seia	aeserradaestrela.com
	IEFP - Instituto de Emprego e Formação Profissional (Delegação que abrange Seia e Gouveia)	238310330	cefp.seia@iefp.pt	Avenida 1º de Maio 6270 Seia	www.iefp.pt
Trancoso	Câmara Municipal de Trancoso	271 829 120	geral@cm-trancoso.pt	Praça do Município, 6420-107 Trancoso	www.cm-trancoso.pt
	Associação Empresarial do Nordeste da Beira	271812138	geral@aenebeira.pt	Avenida 1º Dezembro, n.º1 6420-011 Trancoso	www.aenebeira.pt
Mêda	Câmara Municipal da Mêda	279880040	cmeda@cm-meda.pt	Largo do Município 6430-197 Mêda	www.cm-meda.pt
Pinhel	Câmara Municipal de Pinhel (gabinete de apoio ao investidor)	271410000	cm-pinhel@cm-pinhel.pt	Largo Ministro Duarte Pacheco, 8 6400-358 Pinhel	www.cm-pinhel.pt
	Instituto de Emprego e Formação Profissional (abrange Pinhel, Almeida, Figueira de Castelo Rodrigo, Mêda, Trancoso)	271410080	cte.pinhel@iefp.pt	Rua Silva Gouveia, nº 22 6400 Pinhel	www.iefp.pt
Manteigas	Câmara Municipal de Manteigas	275980000	geral@cm-manteigas.pt	Rua 1.º de Maio 6260-101 Manteigas	www.cm-manteigas.pt
Guarda	Câmara Municipal da Guarda	271220200	geral@mun-guarda.pt	Praça do Município 6300-854 Guarda	www.mun-guarda.pt
	Núcleo Empresarial da Região da Guarda - NERGA	271205420	nerga@nerga.pt	Parque Industrial, Lote 37 6300 - 625 Guarda	http://www.nerga.pt
	Associação do Comércio e Serviços do Distrito da Guarda - ACG	271208880	geral.acg@acg.pt	Rua dos Cavaleiros, 32 6300-675 Guarda	http://www.acg.pt/
	Instituto Politécnico da Guarda - IPG	271220100	ipg@ipg.pt	Av. Dr. Francisco Sá Carneiro, 50 6300-559 Guarda	www.ipg.pt
	Altitude Angels (clube de Business Angels da Guarda)	962591198	cba.altitude.angels@gmail.com	Av. Dr. Francisco Sá Carneiro, 50 6300-559 Guarda	N/D

Concelho	Entidade	Telefone	Email	Morada	Site
	IAPMEI - Centro de Apoio Empresarial (Extensão Guarda)	271220840	info@iapmei.pt	Parque Industrial da Guarda, Lote 37, 6300-625 Guarda	www.iapmei.pt
	Instituto de Emprego e Formação Profissional	271093900	cefp.guarda@iefp.pt	Rua do Estádio Municipal 6300-705 Guarda	www.iefp.pt

3.6 Grelha de responsabilidades e articulação entre as partes

Concelho	Entidade	1. Geração da Ideia	2. Competências Empreendedoras	3. Da Ideia ao Projeto	4. O Plano de Negócio	5. Financiamento do Projeto	6. Criação da Empresa	7. Arranque do Negócio
Almeida	Câmara Municipal de Almeida						A	A
Belmonte	Câmara Municipal de Belmonte						A	A
	Gabinete de apoio ao Empreendedor e Planeamento	P	P	P	P	P	P	P
Celorico da Beira	Câmara Municipal de Celorico da Beira						A	A
	Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (Programa COOPJOVEM)			A	A	A	A	A
Figueira de Castelo Rodrigo	Câmara Municipal de Figueira de Castelo Rodrigo						A	A/I

Metodologia de Acompanhamento e Apoio a Empreendedores

Concelho	Entidade	1. Geração da Ideia	2. Competências Empreendedoras	3. Da Ideia ao Projeto	4. O Plano de Negócio	5. Financiamento do Projeto	6. Criação da Empresa	7. Arranque do Negócio
	Câmara Municipal da Covilhã						A	A
	Universidade da Beira Interior	P	P	P	P	P	P	P/I
	Gabinete de Apoio à Criação de Empresas (Parkubis)	P	P	P	P	P	P	P/I
Covilhã	CIEBI - Centro de Inovação Empresarial da Beira Interior	P	P	P	P	P	P	P/I
	Associação Empresarial da Beira Baixa	P	P	P	P	P	P	P/I
	Associação Empresarial da Covilhã, Belmonte e Penamacor	P	P	P	P	P	P	P
	IAPMEI - Centro de Apoio Empresarial (Extensão Covilhã)				P	P	A	P
	IEFP - Instituto de Emprego e Formação Profissional		A		A	P	A	A
Fornos de Algodres	Câmara Municipal de Fornos de Algodres						A	A
	Câmara Municipal do Fundão						A	A
Fundão	Living Lab da Cova da Beira	P	P	P	P	P	P	P/I
	Associação Comercial e Industrial do Concelho do Fundão	P	P	P	P	P	P	P
Gouveia	Câmara Municipal de Gouveia (Startup Gouveia)						A	A/I

parceiros:



cofinanciado por:



Metodologia de Acompanhamento e Apoio a Empreendedores

Concelho	Entidade	1. Geração da Ideia	2. Competências Empreendedoras	3. Da Ideia ao Projeto	4. O Plano de Negócio	5. Financiamento do Projeto	6. Criação da Empresa	7. Arranque do Negócio
	Associação de desenvolvimento rural da Serra da Estrela	P	P	P	P	P	P	P
	IEFP Inst. Emprego e Form. Profissional (Delegação que abrange Seia e Gouveia)		A		A	P	A	A
Sabugal	Câmara Municipal do Sabugal (Balcão do Empreendedor)						A	A
	Associação Empresarial do Sabugal	P	P	P	P	P	P	P
Seia	Câmara Municipal de Seia (Gabinete do Apoio a Investimentos)						A	A
	Associação Empresarial da Serra da Estrela	P	P	P	P	P	P	P
	IEFP – Inst. Emprego e Form. Profissional (Delegação que abrange Seia e Gouveia)		A		A	P	A	A
Trancoso	Câmara Municipal de Trancoso						A	A
	Associação Empresarial do Nordeste da Beira	P	P	P	P	P	P	P
Mêda	Câmara Municipal da Mêda						A	A
Pinhel	Câmara Municipal de Pinhel (gabinete de apoio ao investidor)						A	A
	IEFP - Instituto de Emprego e Formação Profissional		A		A	P	A	A
Guarda	Câmara Municipal da Guarda						A	A

Metodologia de Acompanhamento e Apoio a Empreendedores

Concelho	Entidade	1. Geração da Ideia	2. Competências Empreendedoras	3. Da Ideia ao Projeto	4. O Plano de Negócio	5. Financiamento do Projeto	6. Criação da Empresa	7. Arranque do Negócio
	Núcleo Empresarial da Região da Guarda - NERGA	P	P	P	P	P	P	P/I
	Associação do comércio e serviços do distrito da Guarda - ACG	P	P	P	P	P	P	P/I
	Instituto Politécnico da Guarda - IPG	P	P	P	P	A	P	P/I
	Altitude Angels (clube de Business Angels da Guarda)					P		
	IAPMEI - Centro de Apoio Empresarial (Extensão Guarda)				P	P	A	P
	Instituto de Emprego e Formação Profissional		A		A	P	A	A
Manteigas	Câmara Municipal de Manteigas (Ninho de empresas de Manteigas)						A	A/I

Legenda:

P: Entidade Principal - Entidade que desempenha, ou poderá desempenhar, um papel principal no apoio ao empreendedor durante a fase em questão. É a este tipo de entidades que o empreendedor se deverá dirigir numa primeira instância dadas as competências, atribuições e âmbito de atuação da entidade em questão.

A: Entidade de Apoio - Entidade que não desempenhando um papel protagonista no apoio ao empreendedor durante a fase em questão, poderá ainda contribuir com algum suporte ou apoio específico dentro de alguma dimensão dessa mesma fase.

I: Entidade Incubadora – Entidades que disponibilizam espaços de incubação ou co-working para infraestrutura física da empresa.

4 Metodologia de seleção de empreendedores e mentores

4.1 Registo dos empreendedores

A identificação do público-alvo do projeto (empreendedores/promotores) deverá ter sempre por base o respetivo registo na plataforma “Empreender e crescer nas beiras” (<http://www.empreendecrescer.pt>) a qual tem uma área reservada para o efeito.

Assim:

- Qualquer entidade da rede que receba um pedido e/ou contacto por parte de um potencial empreendedor (presencialmente, por telefone ou email) deverá desde logo sensibilizar o/a interessado/a em questão para a necessidade de proceder ao registo para poder integrar a REBSE e beneficiar de apoio;
- O interlocutor da entidade a quem o/a empreendedor/a se dirige deverá todavia prestar todos os esclarecimentos sobre o projeto em si e, se necessário, apoiá-lo/a no processo de registo;
- O registo na plataforma deverá ser qualificado, obrigando à identificação completa do/a empreendedor/a (nome, morada, email, telefone, etc.), ao registo da ideia de negócio e ao consentimento para utilização dos dados pela REBSE em linha com as emanações do RGPD.

Esta etapa é fundamental para captar empreendedores interessados (e afastar meros curiosos sem qualquer intenção empreendedora) e proceder à sua identificação e à identificação das suas ideias. Não deverá por isso a plataforma aceitar registos incompletos. Este processo de registo deve contudo ser simples e intuitivo por forma a não desmotivar os empreendedores.

A REBSE elegerá um responsável a quem competirá analisar e fazer a primeira triagem dos registos recebidos. A respetiva decisão será comunicada – através da plataforma – aos empreendedores (ficando disponível para consulta por qualquer membro da rede).

Sendo que o projeto funciona em contínuo o processo descrito nos parágrafos anteriores funcionará ininterruptamente durante a vigência da REBSE.

4.2 Seleção de Mentores, *Coaches* e Consultores

Compete à REBSE identificar, convidar e selecionar os profissionais na área de *mentoring*, *coaching*, formação e consultoria que trabalharão diretamente com os empreendedores.

Com o apoio de todas as partes, será constituída uma bolsa de personalidades, regionais ou não, com reconhecidas competências profissionais e/ou académicas nas diferentes áreas temáticas de apoio ao empreendedorismo, tais como:

- Plano de negócios;
- Aspetos jurídico-legais;
- Mercados e marketing;
- Gestão comercial e vendas;
- Gestão da produção;
- Qualidade e sistemas de gestão;
- Logística;
- Gestão financeira;
- Gestão fiscal;
- Marketing digital;
- Etc.

Na seleção destes especialistas serão tomados em consideração critérios relativos ao *curriculum* (competências técnicas e competências pedagógicas), à disponibilidade para prestar apoio presencial e *online* (incluindo a disponibilidade para prestar apoio não remunerado), e à ausência de conflitos de interesse.

Tal como os empreendedores também estes especialistas deverão registar-se na plataforma, indicando, entre outros elementos, os dados de contacto, as áreas de especialização / competência e a disponibilidade, bem como a aceitação do compromisso de confidencialidade face à informação a que terão acesso.

A gestão da afetação dos mentores, *coaches* e consultores a cada empreendedor ou projeto ficará cargo da REBSE. Após esta afetação inicial caberá ao especialista e ao empreendedor articularem entre si os momentos e modos de colaboração, os que deverão ficar registados na plataforma – a exceção a esta regra serão as sessões agendadas pela própria REBSE.

Notas:

- A REBSE poderá não aceitar a inclusão de especialistas, cujo perfil não se adequa aos objetivos das intervenções previstas.
- A REBSE poderá também proceder à exclusão de especialistas que adotem posturas pouco éticas e socialmente incorretas ao longo do projeto; que violem o princípio de confidencialidade a que estão sujeitos; que evidenciem baixo grau de comprometimento nomeadamente por manifesta falta de disponibilidade ou incapacidade de cumprir os prazos acordados com empreendedores; ou qualquer outro motivo que ponha em causa os objetivos do projeto e a relevância do apoio ao empreendedor.

5 Metodologia de apoio e acompanhamento

5.1 Implementação junto do empreendedor

O Modelo de intervenção prevê que, ao longo do período de vida útil do projeto, qualquer empreendedor/a – após seguir os passos acima descritos quanto ao registo e seleção – possa usufruir do apoio contemplado ao abrigo deste projeto.

Nestes moldes o apoio a prestar a cada empreendedor/a será personalizado e ajustado em função do estado de maturação da sua ideia e/ou da fase em que se encontra a implementação do seu projeto.

O desenvolvimento em cada etapa será articulado e acompanhado através da plataforma www.empreenderecrescer.pt pelo que o empreendedor deverá consultá-la com elevada frequência e regularidade de forma a agendar sessões com os mentores/*coaches*, aceder aos documentos genéricos disponibilizados pela REBSE e outros mais específicos disponibilizados pelos mentores, colocar questões a qualquer das entidades que fazem parte da rede e interagir com outros empreendedores e/ou potenciais investidores.

Recorde-se que o mentor/*coach* poderá distribuir tarefas ao empreendedor indicando um prazo para a sua conclusão. A ausência de resposta ou falha sistemática no cumprimento dos prazos

Metodologia de Acompanhamento e Apoio a Empreendedores

por parte do empreendedor será um sinal evidente da sua falta de compromisso podendo levar à não continuidade do apoio da rede.

Todavia para a execução das suas tarefas o empreendedor poderá usufruir, entre outros, dos seguintes benefícios:

- Articular com o mentor/coach uma data de entrega compatível com o grau de detalhe e exigência da mesma;
- Obter apoio dentro da própria rede para a realização das tarefas em questão;
- Obter apoio do próprio mentor/coach – algo que deverá ser agendado com a devida antecedência na plataforma;
- Utilizar os espaços físicos e outros recursos da rede;
- Agilizar sessões de debate / brainstorming com outros empreendedores.

No final do apoio será agendada pela REBSE um sessão de apresentação dos projetos promovidos pelos empreendedores. Esta sessão servirá para apresentação das ideias perante a REBSE, potenciais investidores e a comunidade regional.

5.2 Medidas de acompanhamento

Mensalmente cada empreendedor preencherá um relatório de evolução segundo *template* disponibilizado pela plataforma incluindo, entre outros, os seguintes dados:

- Identificação do/a promotor/a;
- Identificação do projeto;
- Identificação do apoio recebido durante esse mês;
- Identificação estado atual e percurso percorrido desde o último relatório (ou desde a adesão ao projeto se este for o 1º relatório).

O relatório supracitado deverá ainda conter campos específicos a preencher pelo mentor, como por exemplo:

- Identificação do mentor;
- Identificação do projeto;
- Identificação do apoio prestado nesse mês;
- Avaliação sobre a evolução do empreendedor.

Metodologia de Acompanhamento e Apoio a Empreendedores

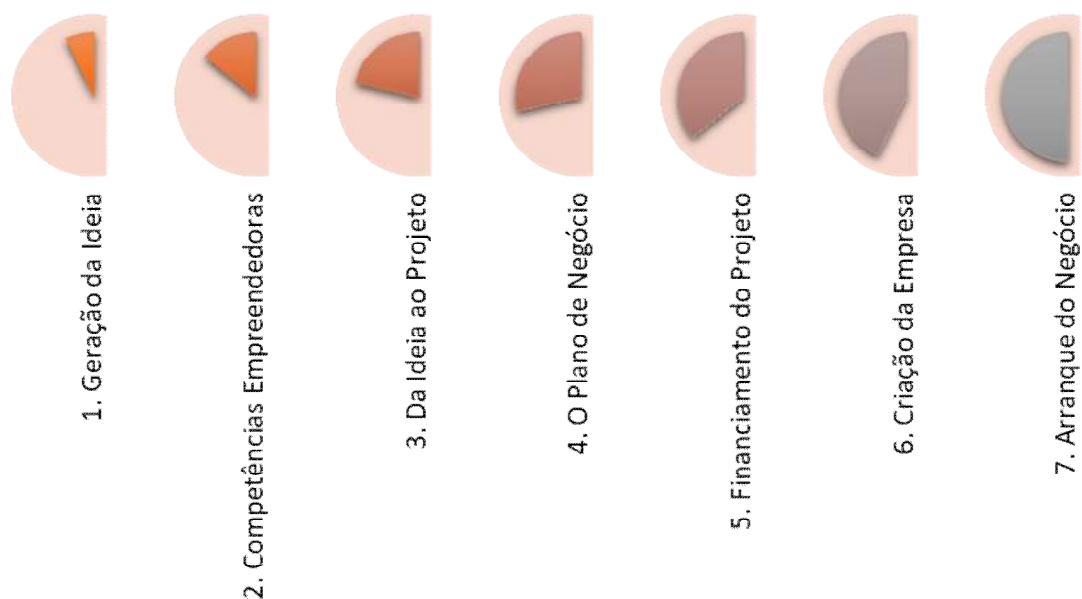
As informações introduzidas no relatório ficarão disponíveis para visualização por todas as partes (REBSE, Empreendedor e Mentor) permitindo monitorizar e acompanhar a execução.

Em reuniões com periodicidade trimestral, os elementos da REBSE avaliarão o ponto de situação do funcionamento da rede. Sempre que entendam conveniente podem e devem os membros da REBSE convidar os mentores/*coaches* e os empreendedores a participar nestas sessões com o intuito de detetar oportunidades de melhoria e otimizar os resultados concretos do projeto. Destas reuniões deverá ser lavrada uma ata a assinar apenas pelos representantes das entidades da REBSE.

6 Fases de apoio ao empreendedor

O apoio a prestar aos empreendedores assenta numa metodologia em 7 passos. Há contudo uma “etapa 0” em que a REBSE irá avaliar o estágio de desenvolvimento do empreendedor e da sua ideia de negócio visando ditar quais as etapas ou fases de apoio que aquele deverá percorrer. Não obstante, importa realçar que este é um processo dinâmico e sequencial pelo que o avançar para uma etapa pressupõe que as anteriores estejam concluídas (não sendo de descartar até a possibilidade dos trabalhos numa dada fase poderem implicar alguma revisão / retificação dos resultados das etapas anteriores),

De salientar igualmente que a Etapa 4 (Plano de Negócio) e a Etapa 6 (Criação Formal da Empresa) consubstanciam as duas metas mais importantes.



Notas prévias:

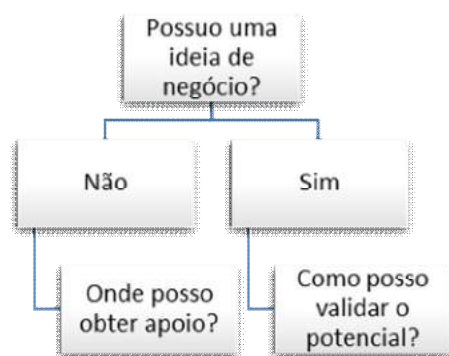
- As atividades de consultoria e de apoio serão asseguradas pelos parceiros que compõem a rede, em função das respetivas competências e áreas de intervenção.
- Para cada necessidade específica, competirá ao empreendedor dirigir-se à(s) entidade(s) identificadas na Parte II deste documento, para obter os esclarecimentos e apoio adequado e, se necessário, agendar sessões de apoio presenciais e/ou virtuais.
- Ao longo das diferentes etapas e igualmente como detalhado nos pontos seguintes, além do apoio técnico de consultoria, existirão momentos de coaching e mentoring. Este apoio deverá contemplar um misto de sessões presenciais e à distância via agendamento prévio com um mentor específico (de uma lista de mentores e coaches previamente selecionados).
- Algumas sessões de mentoring poderão ainda ser implementadas através de sessões de speed mentoring.

6.1 Etapa 1: Geração da Ideia

Como é amplamente reconhecido o primeiro passo para criar uma empresa é, obviamente, ter uma ideia de negócio. É justamente a partir daqui que se desenvolve todo e qualquer processo empreendedor.

Assim, esta fase **destina-se a apoiar os empreendedores na identificação e validação das suas ideias de negócio**. De facto e com não rara frequência, alguns públicos com intenção empreendedora deparam-se com dificuldades na hora de identificar uma área de negócio com potencial de mercado. Aqui o papel dos agentes institucionais da região é de vital importância face ao conhecimento aprofundado da realidade económica e social, bem como à visão estratégica e prospetiva que possuem sobre potencialidades regionais, oportunidades para valorização de recursos endógenos, quadros e políticas de desenvolvimento territorial, etc.

Numa outra vertente, existem ainda públicos empreendedores com a sua própria ideia de negócio, mas em relação à qual necessitam de uma validação prévia sobre a razoabilidade em termos de oportunidade estratégica e do respetivo potencial de mercado.



Identificar ideias que correspondam a reais oportunidades de negócio é, de facto, um dos maiores desafios que se colocam a qualquer potencial empreendedor - ainda que, como amplamente reconhecido, uma ideia não vale absolutamente nada se não for bem executada.

Sem a ambição de criar uma lista exaustiva, são inúmeras as fontes e técnicas para a geração de ideias a que o empreendedor pode recorrer:

- Sessões de *Brainstorming*;
- Análise de mercado: pesquisa de necessidades de mercado não satisfeitas ou inadequadamente satisfeitas; oportunidades de melhoria em produtos e serviços (seja no benefício central seja nos benefícios adicionais ou complementares); Pesquisa de novas aplicações / usos para produtos e serviços existentes; imitação – com diferenciação e valor acrescentado – de outras ideias;
- Pesquisa de novas aplicações / usos para produtos e serviços existentes;
- Visualização: observar nas suas próprias experiências de trabalho, de lazer/*hobbies*, de atividades quotidianas, etc. problemas e necessidades que carecem de resposta em termos de produtos ou serviços;

Metodologia de Acompanhamento e Apoio a Empreendedores

- Análise de problemas: muitos dos problemas sentidos pelo/a próprio/a empreendedor/a ou que representem descontentamento com produtos e serviços por parte de outras pessoas representam oportunidades de mercado;
- Análise de tendências futuras: pesquisa e análise de tendências e oportunidades emergentes derivadas das mutações constantes no contexto político-legal, económico, sociocultural, tecnológico, ambiental;
- *Design thinking*: esta **metodologia criativa e prática** para resolução de problemas e conceção de projetos, pode ser útil para a geração de ideias;
- Atividades de I&D;
- Pesquisas em *websites* e *blogs* que disponibilizam sugestões de ideias empreendedoras;
- Etc.

O apoio a prestar pela REBSE para dar resposta a questões como “**Onde posso obter apoio e informação sobre oportunidades de negócio na região?**” poderá incluir as seguintes ferramentas:

Descrição	Objetivos	Entidades responsáveis
Diagnóstico regional e mapeamento de oportunidades empreendedoras / Fichas de oportunidades de negócio	<p>Realização de um diagnóstico regional que permita a identificação e divulgação de oportunidades empreendedoras relativas a:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Áreas de negócio onde existam lacunas na oferta de soluções por parte do mercado; • Valorização económica de recursos endógenos; • Alavancagem de vantagens associadas à localização geoestratégica; • Áreas de mercado integradas na cadeia de abastecimento ao tecido empresarial local; • Novos negócios relacionados com as tendências da economia digital e indústria 4.0; • Etc. 	<p>Associações empresariais/comerciais</p> <p>Entidades do SCT (ex.: Universidade da Beira Interior, Instituto Politécnico da Guarda);</p> <p>Incubadoras (ex: Parkurbis, Living Lab)</p>
	<p>Não se trata aqui de elaborar um documento exaustivo e extenso, apenas de aproveitar o elevado conhecimento e redes de <i>networking</i> existentes dentro da REBSE para criar um roteiro de oportunidades sugestões.</p>	

Descrição	Objetivos	Entidades responsáveis
	<p>No fundo deste diagnóstico deverá resultar a produção de “Fichas de Oportunidades de Negócio Regionais”, contendo informação sobre:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Designação da ideia; 2. Apresentação sucinta da ideia e conceito de negócio; 3. Fileira ou setor de atividade em que se insere; 4. Exemplos de produtos e serviços a oferecer ao mercado; 5. Necessidade(s) de mercado a que responde; 6. Mercado(s) alvo; 7. Recursos necessários / aconselháveis para a implementação desta ideia de negócio. 	
<p>Divulgação de oportunidades no portal da REBSE</p>	<p>Divulgação de oportunidades de negócio e de oportunidades para <i>joint-ventures</i> e/ou outras modalidades de parceria entre:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Empreendedores e novos empreendedores da região; • Empreendedores e novos empreendedores nacionais e internacionais; • Empresas nacionais e internacionais com negócios já estabelecidos na região. <p>O papel da REBSE será dinâmico e ativo, procurando identificar oportunidades concretas - junto da sua rede de <i>networking</i>, junto de outros empreendedores e junto do tecido empresarial regional - e divulgando-as no seu portal e junto dos empreendedores do projeto.</p> <p>Estas oportunidades serão sistematizadas num template de “Fichas de Oportunidade de Parcerias” idêntico ao acima descrito e contendo:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Designação da ideia; 2. Apresentação sucinta da ideia e conceito de negócio; 	<p>CIMBSE, NERGA, UBI e IPG</p>

Descrição	Objetivos	Entidades responsáveis
	3. Fileira ou setor de atividade; 4. Tipo de parceria pretendida: <i>Joint-Venture</i> , Sociedade, Financiamento, etc.	
Brainstorming para a geração de novas ideias	<p>Realização de sessões de <i>brainstorming</i> envolvendo agentes regionais e até outros potenciais empreendedores, visando a conceção criativa de novas áreas de negócio.</p> <p>Estas sessões de <i>brainstorming</i> poderão ter um formato físico (sempre que seja possível num mesmo concelho juntar vários empreendedores) e serão dinamizadas por um elemento da REBSE que deverá:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elaborar a lista de participantes; • Confirmar a participação dos inscritos; • Tratar da logística do espaço (mesas, cadeiras, computador, videoprojector, folhas, canetas, etc.); • Dinamizar a sessão: introduzindo dinâmicas de apresentação dos empreendedores; dinâmicas de apresentação das ideias; e pelo menos uma dinâmica de discussão / análise crítica de cada uma das ideias (tipo “prós & contras”) por cada elemento presente na sessão. Ou seja todos comentam as ideias de todos; • Efetuar a Ata com os resultados da sessão. <p>Outra possibilidade será a realização do mesmo tipo de sessão mas em formato <i>online</i>, por exemplo via <i>Facebook Messenger</i>, plataformas de Webinários, etc. Aqui a grande vantagem será obviamente conciliar a participação de empreendedores de diferentes concelhos e otimizar a gestão de agendas.</p>	<p>Associações empresariais/comerciais</p> <p>Entidades do SCT (ex.: Universidade da Beira Interior, Instituto Politécnico da Guarda);</p> <p>Incubadoras (ex: Parkurbis, Living Lab)</p>

Metodologia de Acompanhamento e Apoio a Empreendedores

O apoio a prestar pela REBSE para dar resposta a questões como **“Como posso validar o potencial e a oportunidade estratégica da minha ideia de negócio?”** poderá incluir as seguintes ferramentas:

Descrição	Objetivos	Entidades responsáveis
Pré-avaliação estratégica	<p>Trata-se de prestar apoio individual ao empreendedor, nomeadamente através dos consultores, <i>coaches</i>, mentores e entidades da própria rede, para análise e reflexão da sua ideia de negócio.</p> <p>Para este apoio pode a REBSE utilizar várias ferramentas de pré-avaliação estratégica, tais como:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Análise sintética e estratégica da oportunidade de negócio; • <i>Business Model Canvas</i>; • Modelo da estratégia do Oceano Azul; • Análise de risco “tripla hélice”: Ao nível da Tecnologia; Ao nível do Produto/Serviço; Ao nível do Mercado; • Avaliação do grau de inovação e diferenciação quanto: <ul style="list-style-type: none"> – Ao conceito de negócio; – À diferenciação dos produtos e serviços a oferecer; – Às tecnologias e plataformas tecnológicas (na produção e na interface com o cliente); – À experiência proporcionada ao cliente; – Ao vanguardismo face às soluções concorrentes; <p>Etc.</p>	<p>Associações empresariais/comerciais</p> <p>Entidades do SCT (ex.: Universidade da Beira Interior, Instituto Politécnico da Guarda);</p> <p>Incubadoras (ex: Parkurbis, Living Lab)</p>
Teste do conceito e do produto	<p>Trata-se de prestar apoio individual ao empreendedor, no domínio específico das ferramentas de “Teste de Conceito” e “Teste de Produto” quando se tratar de produtos/serviço com elevado grau de inovação.</p> <p>Alguns exemplos de ferramentas concretas a disponibilizar pela REBSE, incluem:</p>	<p>Associações empresariais/comerciais</p> <p>Entidades do SCT (ex.: Universidade da Beira Interior, Instituto Politécnico da Guarda);</p>

Descrição	Objetivos	Entidades responsáveis
	<ul style="list-style-type: none"> Análise de benefícios e uso do produto e serviço; Projeto de produto: Características e especificações técnicas (forma, dimensões, materiais, desenho, consumos, desempenho esperado, etc.). 	Incubadoras (ex: Parkurbis, Living Lab)

6.2 Etapa 2. Perfil empreendedor

Esta fase destina-se a apoiar os empreendedores na aquisição e no desenvolvimento de competências que os qualifiquem e capacitem para o percurso empreendedor.

Frequentemente ideias com elevado potencial são abandonadas pelo facto dos seus proprietários não disporem de espírito empreendedor ou por acreditarem que não possuem conhecimentos suficientes para as concretizar e materializar em negócios lucrativos.

Esta etapa contempla por isso a criação de um conjunto de mecanismos essencialmente destinados a facilitar o acesso às soft skills (e até a algumas hard skills) necessárias à criação e à gestão de empresas, para que os empreendedores consigam assim acreditar nas suas capacidades – e deter efetivamente competências no que respeita ao planeamento estratégico e à gestão dos seus negócios rumo ao sucesso, à sustentabilidade e à competitividade no mercado.

As atividades a desenvolver na Etapa 2 pela REBSE incluem:

Descrição	Objetivos	Entidades responsáveis
Sessões de formação sobre perfil empreendedor	<p>Proporcionar acesso à aquisição/reforço de competências que ajudem ao desenvolvimento e fortalecimento de um espírito empreendedor, nomeadamente através do ações de formação e/ou de <i>workshops</i> temáticos.</p> <p>Estes eventos, a realizar em diferentes locais da região, funcionarão igualmente como ação de</p>	<p>Associações empresariais/comerciais</p> <p>Entidades do SCT (ex.: Universidade da Beira Interior, Instituto Politécnico da Guarda);</p>

Descrição	Objetivos	Entidades responsáveis
	divulgação no sentido de captação de novos empreendedores. Sempre que possível serão envolvidos os Centros de Emprego da região na identificação de potenciais públicos-alvo para participação nestas sessões.	Incubadoras (ex: Parkurbis, Living Lab) IEFP
Sessões de formação sobre <i>soft skills</i>	<p>Proporcionar acesso à aquisição e/ou reforço de competências e habilidades nos domínios do relacionamento interpessoal, da comunicação, da negociação, da liderança, etc. – unanimemente tidas como imprescindíveis ao sucesso de qualquer empreendedor – nomeadamente através de ações de formação e/ou de <i>workshops</i> temáticos.</p> <p>As sessões incluirão temas selecionadas pela própria REBSE (por serem considerados como imprescindíveis), bem temas resultantes de um inquérito a realizar aos próprios empreendedores (sobre as suas prioridades e necessidades).</p> <p>Estes eventos serão realizados em diferentes locais da região, repetindo-se ou não as temáticas.</p> <p>Os oradores e formadores serão profissionais reconhecidos que aliem as competências pedagógicas e motivacionais ao excelente domínio técnico dos temas (servindo portanto como elemento de atração para a participação do público-alvo).</p>	<p>Associações empresariais/comerciais</p> <p>Entidades do SCT (ex.: Universidade da Beira Interior, Instituto Politécnico da Guarda);</p> <p>Incubadoras (ex: Parkurbis, Living Lab)</p> <p>IEFP</p>
Sessões de formação sobre técnicas de gestão	<p>Proporcionar acesso à aquisição e/ou reforço de competências nos domínios da gestão e organização de empresas – no plano estratégico e operacional – através do ações de formação e/ou de <i>workshops</i> temáticos.</p> <p>As sessões incluirão temas selecionadas pela própria REBSE (por serem considerados como</p>	<p>Associações empresariais/comerciais</p> <p>Entidades do SCT (ex.: Universidade da Beira Interior, Instituto Politécnico da Guarda);</p>

Descrição	Objetivos	Entidades responsáveis
	<p>imprescindíveis), bem temas resultantes de um inquérito a realizar aos próprios empreendedores (sobre as suas prioridades e necessidades).</p> <p>Estes eventos serão realizados em diferentes locais da região, repetindo-se ou não as temáticas.</p> <p>Os oradores e formadores serão profissionais reconhecidos que aliem as competências pedagógicas e motivacionais ao excelente domínio técnico dos temas (servindo portanto como elemento de atração para a participação do público-alvo).</p>	<p>Incubadoras (ex: Parkurbis, Living Lab)</p> <p>IEFP</p>
<p>Mentoring / Coaching para o empreendedorismo</p>	<p>Organização de ações individualizadas de <i>mentoring</i> e/ou de <i>coaching</i> que ajudem os potenciais empreendedores a identificarem as suas motivações e a estabelecerem um plano de desenvolvimento pessoal rumo ao empreendedorismo.</p> <p>Deverão existir momentos de <i>mentoring</i> presencial, numa lógica de “<i>speed mentoring</i>”, ou seja num mesmo dia e num mesmo local estarão presentes vários mentores que disponibilizarão 10 minutos do seu tempo para atender a questões / dúvidas / reflexões dos empreendedores. Nestas sessões cada empreendedor poderá obter apoio de vários mentores (ainda que não possa ultrapassar o tempo previsto de 10 minuto por cada um).</p> <p>Notas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estas sessões obrigam à inscrição prévia dos empreendedores, com indicação dos mentores com quem pretendem falar; • Será elaborada uma agenda por mentor e por empreendedor com as respetivas marcações horárias do dia; • Deverá existir um coordenador da atividade que 	<p>Associações empresariais/comerciais</p> <p>Entidades do SCT (ex.: Universidade da Beira Interior, Instituto Politécnico da Guarda);</p> <p>Incubadoras (ex: Parkurbis, Living Lab)</p>

Descrição	Objetivos	Entidades responsáveis
	controlará a sua correta implementação.	
	Além do <i>speed mentoring</i> , cada empreendedor terá acesso via plataforma aos mentores podendo obter apoio em sessões de <i>online mentoring</i> a agendar através da plataforma e em articulação com o mentor.	

6.3 Etapa 3. Da ideia ao projeto

Estando já esboçada e validada a ideia de negócio bem como trabalhadas as competências mínimas exigidas ao empreendedor, é necessário começar a dar-lhe forma, pois, entre a mera ideia e a empresa em si, há um longo percurso a percorrer.

A estruturação de um modelo de negócio é porém uma tarefa exigente e que se desenvolve num processo dinâmico, gradual e interativo à medida que vamos esboçando a forma de materialização da ideia.

Esta fase destina-se justamente a disponibilizar o acesso a ferramentas de suporte à criação de condições que permitam transformar as ideias de negócio em projetos empreendedores.

Atividades a desenvolver na Etapa 3 pela REBSE para responder à seguinte questão do empreendedor **“Como passo da ideia ao projeto?”**:

Descrição	Objetivos	Entidades responsáveis
Análise sintética do modelo de negócio	Desenvolver um planeamento geral do projeto empreendedor em linha com as ferramentas estratégicas mais usuais para o efeito, nomeadamente o <i>Business Model Canvas</i> . A REBSE disponibilizará um <i>template</i> para preenchimento do <i>Canvas</i> , e organizará sessões de esclarecimento sobre o tema que podem ser presenciais e/ou <i>online</i> e asseguradas por um	Associações empresariais/comerciais Entidades do SCT (ex.: Universidade da Beira Interior, Instituto Politécnico da Guarda); Incubadoras (ex:

Descrição	Objetivos	Entidades responsáveis
	especialista no tema.	Parkurbis, Living Lab)
	Este poderá ser aliás um dos temas a integrar nas ações de capacitação previstas na etapa anterior.	
Estudo de mercado	<p>Realização de um estudo de mercado conducente a uma compreensão qualitativa mais aprofundada, bem como uma análise quantitativa, sobre o mercado do lado da procura (clientes) e do lado da oferta (concorrência).</p> <p>Neste caso não competirá naturalmente à REBSE realizar o estudo de mercado para cada empreendedor, apenas facultar orientação aos empreendedores (através de <i>mentoring</i>) e disponibilizar acesso a recursos que disponha, como por exemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bases de dados; • Documentos e estudos; • Trabalhos de investigação; • Etc. 	<p>Associações empresariais/comerciais</p> <p>Entidades do SCT (ex.: Universidade da Beira Interior, Instituto Politécnico da Guarda);</p> <p>Incubadoras (ex: Parkurbis, Living Lab)</p>
Identificação de parcerias	<p>Apoio na divulgação de oportunidades para o estabelecimento de parcerias, através da plataforma e de outros suportes (físicos ou digitais) da rede ou dos membros que a compõem.</p> <p>Identificação de potenciais parceiros para o negócio e mediação da negociação com os mesmos com o apoio dos mentores, <i>coaches</i> e/ou dos próprios membros da REBSE.</p>	<p>Associações empresariais/comerciais</p> <p>Entidades do SCT (ex.: Universidade da Beira Interior, Instituto Politécnico da Guarda);</p> <p>Incubadoras (ex: Parkurbis, Living Lab)</p>

Metodologia de Acompanhamento e Apoio a Empreendedores

Atividades a desenvolver na Etapa 3 pela REBSE para responder à seguinte questão do empreendedor **“Como testar e proteger o meu produto?”**:

Descrição	Objetivos	Entidades responsáveis
Apoio à conceção de produto	<ul style="list-style-type: none"> Apoio ao desenvolvimento técnico do produto: <ul style="list-style-type: none"> Esquematização técnica; Prototipagem e Impressão 3D; Ensaio e testes sobre o produto. Análise funcional e aplicação de ferramentas como o <i>QFD - Quality Function Deployment</i>; <i>FMEA - Failure Mode and Effects Analysis</i>; etc.; para garantir que o produto responde efetivamente - e com valor acrescentado - à finalidade a que se destina. <p>Este tipo de apoio será prestado pelos mentores / <i>coaches</i> especialistas e sempre que necessário com recurso às infraestruturas físicas da REBSE, tais como <i>FabLabs</i> e afins.</p>	<p>Associações empresariais/comerciais</p> <p>Entidades do SCT (ex.: Universidade da Beira Interior, Instituto Politécnico da Guarda);</p> <p>Incubadoras (ex: Parkurbis, Living Lab)</p>
Registo de Patentes e propriedade industrial	<p>Apoiar os empreendedores no processo de registo e proteção de marcas e patentes.</p> <p>Este tipo de apoio será prestado pelos mentores / <i>coaches</i> especialistas através de sessões <i>online</i> ou presenciais.</p>	<p>Associações empresariais/comerciais</p> <p>Entidades do SCT (ex.: Universidade da Beira Interior, Instituto Politécnico da Guarda);</p> <p>Incubadoras (ex: Parkurbis, Living Lab)</p> <p>IAPMEI</p> <p>INPI - Instituto Nacional da Propriedade Industrial</p>

Metodologia de Acompanhamento e Apoio a Empreendedores

Atividades a desenvolver na Etapa 3 pela REBSE para responder à seguinte questão do empreendedor **“Quais os requisitos legais para desenvolver a atividade?”**:

Descrição	Objetivos	Entidades responsáveis
Enquadramento legal da atividade	<ul style="list-style-type: none"> • Prestar apoio ao empreendedor na identificação dos requisitos legais: <ul style="list-style-type: none"> – Gerais à atividade económica; – Específicos à atividade pretendida. • Prestar apoio na definição do modelo societário e na forma jurídica mais adequada à dimensão e natureza da atividade a desenvolver. <p>Este tipo de apoio será prestado pelos mentores / <i>coaches</i> especialistas através de sessões <i>online</i> ou presenciais.</p>	<p>Associações empresariais/comerciais</p> <p>Entidades do SCT (ex.: Universidade da Beira Interior, Instituto Politécnico da Guarda);</p> <p>Incubadoras (ex: Parkurbis, Living Lab)</p>

6.4 Etapa 4. Plano de Negócios

O “Business Plan” é um documento basilar e imprescindível, onde figuram, de forma pormenorizada, as principais dimensões do projeto empresarial.

Dinâmico, sistémico e objetivo, este documento aborda as metas a atingir e as estratégias e ações para as alcançar. Contudo, apesar da sua inegável extrema importância quer para o próprio empreendedor quer como suporte à negociação com potenciais investidores, nem sempre os empreendedores se encontram preparados para a sua elaboração, necessitando quase sempre de algum apoio neste domínio

Atividades a desenvolver pela REBSE na Etapa 4:

Descrição	Objetivos	Entidades responsáveis
Elaboração do plano de negócio	Elaboração de um documento (“ <i>Business Plan</i> ”) que sistematiza a reflexão estratégica e operacional do negócio, abrangendo as dimensões: organizacional, recursos humanos, comercial, marketing, produção, logística, sistemas de informação, etc.	<p>Associações empresariais/comerciais</p> <p>Entidades do SCT (ex.: Universidade da Beira</p>

Descrição	Objetivos	Entidades responsáveis
	<p>Neste documento deverá igualmente constar o estudo de viabilidade económico e financeiro (investimento em capital fixo e em fundo de maneiio, condições de exploração e rendibilidade, balanços, <i>cash-flows</i>, etc.).</p> <p>O <i>Business Plan</i> deverá naturalmente ser elaborado pelo próprio empreendedor, ainda que sob orientação próxima dos mentores / <i>coaches</i>. Paralelamente este poderá também ser um dos temas a abordar nas sessões de capacitação previstas na etapa 2.</p> <p>Para o efeito a REBSE disponibilizará um guião para o <i>Business Plan</i>, contendo, os seguintes elementos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Identificação da empresa <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Introdução 1.2. Perfil/experiência do empreendedor 1.3. Apresentação sintética da ideia de negócio 1.4. Instalações 1.5. Análise detalhada do potencial de negócio no mercado português e internacional 1.6. Definição de processos de inovação necessários à melhoria da competitividade da empresa 2. Modelo de Organização e Gestão <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Modelo de gestão 2.2. Estrutura organizacional e recursos humanos 3. Produtos e Serviços <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Descrição do produto/serviço 	<p>Interior, Instituto Politécnico da Guarda);</p> <p>Incubadoras (ex: Parkurbis, Living Lab)</p> <p>IAPMEI</p>

Descrição	Objetivos	Entidades responsáveis
	<p>3.2. Razões que levam o produto/serviço a ser valorizado pelo mercado</p> <p>3.3. Análise comparativa do produto/serviço com a concorrência</p> <p>4. Análise PEST</p> <p>4.1. Fatores políticos</p> <p>4.2. Fatores económicos</p> <p>4.3. Fatores socioculturais</p> <p>4.4. Fatores ambientais</p> <p>5. Análise SWOT</p> <p>5.1. Análise SWOT</p> <p>5.2. Fatores críticos de sucesso</p> <p>6. Estratégia</p> <p>6.1. Posicionamento</p> <p>6.2. Marketing-mix</p> <p>6.2.1. Política de produto</p> <p>6.2.2. Política de preço</p> <p>6.2.3. Política de comunicação</p> <p>6.2.4. Política de distribuição</p> <p>6.2.5. Pessoas</p> <p>6.2.6. Processos</p> <p>7. Projeções Económico-financeiras (para este ponto específico é igualmente conveniente uma harmonização pelo que será utilizado um modelo livre e gratuito como o disponibilizado pelo IAPMEI).</p>	

6.5 Etapa 5. Financiamento do projeto

Para sair do papel, qualquer projeto empresarial necessita de angariar os meios financeiros necessários ao seu arranque e consolidação. Esta etapa lida especificamente com as hipóteses e soluções de financiamento do projeto empreendedor, seja por capitais próprios, capitais alheios, e/ou apoios e incentivos.

Atividades a desenvolver na Etapa 5 pela REBSE:

Descrição	Objetivos	Entidades responsáveis
Apoios e incentivos ao empreendedorismo	<p>Organização de sessões de divulgação para facilitar o conhecimento dos sistemas de incentivos e instrumentos existentes de apoio ao empreendedorismo, ao investimento, à incubação e à criação de emprego.</p> <p>Estas sessões de esclarecimento, deverão, sempre que possível, ser articuladas conjuntamente com o IEFP, IAPMEI, Incubadoras, Business Angels, Entidades Consultoras especializadas em incentivos, e outros agentes relevantes.</p>	<p>Associações empresariais/comerciais</p> <p>Entidades do SCT (ex.: Universidade da Beira Interior, Instituto Politécnico da Guarda);</p> <p>Incubadoras (ex: Parkurbis, Living Lab)</p> <p>IAPMEI</p> <p>IEFP</p> <p>Business Angels (ex.: Altitude Business Angels)</p>
Plano de financiamento do projeto	<p>Apoiar o empreender, através de <i>mentoring</i>, no estudo das soluções (e condições) de diversas opções de financiamento, como por exemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Microcrédito; • Financiamento bancário; • <i>Crowdfunding</i>; • Capital de risco; • <i>Business angels</i>; • Outros. 	<p>Associações empresariais/comerciais</p> <p>Entidades do SCT (ex.: Universidade da Beira Interior, Instituto Politécnico da Guarda);</p> <p>Incubadoras (ex:</p>

Descrição	Objetivos	Entidades responsáveis
		Parkurbis, Living Lab)
		IAPMEI
		IEFP
		Business Angels (ex.: Altitude Business Angels)

6.6 Etapa 6. Criação da empresa

Esta etapa consiste no processo efetivo de criação legal de uma empresa e aqui o apoio prestado pela REBSE incidirá sobre:

Descrição	Objetivos	Entidades responsáveis
Criação da empresa	Apoio de <i>mentoring</i> (presencial ou <i>online</i>) para suporte à criação e abertura de atividade empresarial, como por exemplo: <ul style="list-style-type: none"> • Escolha da figura jurídica; • Elaboração do contrato de sociedade; • Definição do capital social inicial adequado; • Definição do objeto social; • Identificação dos CAE principal e secundário. 	Associações empresariais/comerciais Entidades do SCT (ex.: Universidade da Beira Interior, Instituto Politécnico da Guarda); Incubadoras (ex: Parkurbis, Living Lab) IAPMEI IEFP
Obtenção dos licenciamentos	Apoio de <i>mentoring</i> (presencial ou <i>online</i>) na identificação e tramitação dos licenciamentos e alvarás necessários à(s) atividade(s) a desenvolver.	Associações empresariais/comerciais Entidades do SCT (ex.: Universidade da Beira

Descrição	Objetivos	Entidades responsáveis
		Interior, Instituto Politécnico da Guarda); Incubadoras (ex: Parkurbis, Living Lab) IAPMEI IEFP Autarquias
Aspetos contabilísticos e fiscais	Apoio de <i>mentoring</i> (presencial ou <i>online</i>) nos domínios contabilístico e fiscal para o tipo de atividade a desenvolver: regras, obrigações e deveres a cumprir.	Associações empresariais/comerciais Entidades do SCT (ex.: Universidade da Beira Interior, Instituto Politécnico da Guarda); Incubadoras (ex: Parkurbis, Living Lab) IAPMEI IEFP

6.7 Etapa 7. Arranque das operações

Esta etapa consiste no processo efetivo de arranque da atividade de empresa. Estando já a empresa criada o apoio prestado pela REBSE incidirá apenas nos passos iniciais do arranque das operações e como tal será de curta duração (12 meses).

Descrição	Objetivos	Entidades responsáveis
Incubação	Disponibilização de espaço de incubação ou co-working para infraestrutura física da empresa.	Associações empresariais/comerciais Entidades do SCT (ex.: Universidade da Beira Interior, Instituto Politécnico da Guarda); Incubadoras (ex: Parkurbis, Living Lab) IAPMEI
Coaching e mentoring para o início de atividade	Prestação de apoio ao empreendedor – via <i>mentoring / coaching</i> – durante os passos iniciais da atividade.	Associações empresariais/comerciais Entidades do SCT (ex.: Universidade da Beira Interior, Instituto Politécnico da Guarda); Incubadoras (ex: Parkurbis, Living Lab) IAPMEI IEFP
Recrutamento de colaboradores	Apoio de <i>mentoring/coaching</i> ao processo de recrutamento de colaboradores: <ul style="list-style-type: none"> • Divulgação de oportunidades de emprego; • Aconselhamento sobre cuidados a ter no 	Associações empresariais/comerciais Entidades do SCT (ex.:

Descrição	Objetivos	Entidades responsáveis
	<p>processo de seleção e recrutamento;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aconselhamento sobre questões jurídicas, contabilísticas e legais na contratação. 	<p>Universidade da Beira Interior, Instituto Politécnico da Guarda);</p> <p>Incubadoras (ex: Parkurbis, Living Lab)</p> <p>IAPMEI</p> <p>IEFP</p>
Mentoring especializado	<p>Prestação de apoio de <i>mentoring/coaching</i> especializado (<i>online</i> ou presencial) em diferentes domínios necessário ao arranque da atividade:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gestão Financeira; • Aspetos Jurídico Legais; • Marketing, Comunicação e Marketing digital; • Gestão Fiscal; • Gestão Logística, Produção, Gestão da Qualidade; • Prospeção de Mercado / Internacionalização; • Gestão Comercial e Vendas. 	<p>Associações empresariais/comerciais</p> <p>Entidades do SCT (ex.: Universidade da Beira Interior, Instituto Politécnico da Guarda);</p> <p>Incubadoras (ex: Parkurbis, Living Lab)</p> <p>IAPMEI</p> <p>IEFP</p>

7 Síntese

Esquemáticamente a metodologia de apoio apresenta a seguinte configuração:



Quanto às fases específicas de apoio ao empreendedor a presente metodologia pode ser esquematizada da seguinte forma:





parceiros:



cofinanciado por:

