

11.ª Edição  
**Poliempreende**  
Projetos de Vocação Empresarial



# Apoio para preparação da componente marketing do plano de negócios

IPS, ESGTS, 2 abril 2014



# Apoio para preparação da componente marketing do plano de negócios

IPS, ESGTS, 2 abril 2014

Alfredo Silva  
alfredosilva@esdrm.ipsantarem.pt

# Concurso fase distrital

## 3 documentos

### 1.ª fase

#### 1. CONCURSO

2014\Projecto\_ideia\_11edicao.doc

### 2.ª fase

2. CONCURSO 2014\Plano-de-negocio-11Poliempreende.doc

#### 3. CONCURSO

2014\Modelo\_Financeiro\_Finicia  
pn\_v12\_062012.xls

1.ª fase

Apresentar a ideia de negócio

7 de maio

1. **CONCURSO**

**2014\Projecto\_ideia\_11edicao.d oc**



# Apresentar a ideia de negócio

## Descrição sumária da Ideia de Negócio e suas características inovadoras

Descrever sumariamente a Ideia de Negócio

Destacar as principais características inovadoras (científica, tecnológica, de mercado, do produto/serviço, processo ou modelo de negócio)

Entende-se por inovação qualquer aspeto considerado como novo pelo eventual utilizador/mercado, capaz de garantir diferenciação face aos concorrentes



# Apresentar a ideia de negócio

## Descrição sumária da Ideia de Negócio e suas características inovadoras

Descrever sumariamente a Ideia de Negócio

Destacar as principais **características inovadoras** (científica, tecnológica, de mercado, do produto/serviço, processo ou modelo de negócio)

Entende-se por inovação qualquer aspeto considerado como novo pelo eventual utilizador/mercado, **capaz de garantir diferenciação face aos concorrentes**

► **Oferecer aos seus clientes um valor superior ao oferecido pela sua concorrência**



## Oferecer um valor superior ao oferecido pela sua concorrência

- ▶ Oferecer um bem ou serviço equivalente ao da concorrência, mas a preços mais baixos do que os praticados por esta; ou
- ▶ Oferecer benefícios singulares adicionais ao cliente, que mais do que compensam um preço mais elevado que pratique, relativamente ao da concorrência.
- ▶ Estes **benefícios singulares** podem ter origem em múltiplas atividades da empresa – as caract do produto/ serviço, o mkt, os custos de produção, o acompanhamento após venda, elementos que podem ser a base para a diferenciação

# Determinantes do valor entregue ao consumidor

Conj. benefícios

Valor do produto

Valor dos serviços

Valor dos funcionários / relacionamento

Valor da imagem

Custo monetário (preço)

Custo de tempo

Custo de energia física

Custo de energia psíquica

Valor total para o consumidor

Custo total do consumidor

Valor entregue ao consumidor



# Identificação de Oportunidades



**21 de Maio – Apresentação das ideias de negócio  
– local e horário a definir**

11ª Edição  
**Poliemprende**  
Projetos de Vocação Empresarial



**6 de Junho - data limite para entrega do plano de negócios**

**18 de Junho – Sessão final da edição regional – local e horário a definir**  
2 de Abril - Workshop sobre plano de Marketing

30 de Abril - Workshop sobre plano Financeiro

7 de Maio – data limite para entrega das ideias de negócio

21 de Maio – Apresentação das ideias de negócio – local e horário a definir

6 de Junho - data limite para entrega do plano de negócios

18 de Junho – Sessão final da edição regional – local e horário a definir  
A partir do dia 27 de março

# Descrição sumária da Ideia de Negócio e suas características inovadoras



Identifica a janela de oportunidade – o problema a resolver, a dor, a frustração que vão atenuar, a necessidade / preferência / conveniência ainda não totalmente satisfeita



Identifica os benefícios para o cliente, (responder à pergunta: porque é que as pessoas vão comprar / aderir a isto) bem como a proposta / solução desenvolvida (produto/serviço/experiência)



Identifica o mercado (conjunto dos potenciais utilizadores/compradores)



Identifica os resultados que preveem obter com a sua exploração do negócio