



EMPREENDEDORISMO 03

# Clarificar uma ideia de negócio

Como tornar a ideia mais clara e organizada: um ponto de partida para o desenvolvimento do seu negócio.

Iniciar>



Warsaw University  
of Technology



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

"O apoio da Comissão Europeia a este projeto e à produção desta publicação não constitui um consentimento quanto ao seu conteúdo, o qual reflete apenas as opiniões dos autores, não podendo a Comissão ser responsabilizada por qualquer uso indevido que possa ser feito da informação contida nesta publicação."





# Target



**EMPREENDEDORISMO**

**MÓDULO 3**

## Clarificar uma ideia de negócio

Acaba de avaliar a sua coerência entre pessoa e negócio e pretende ir mais longe no desenvolvimento do seu projeto empresarial. Esta unidade de formação é feita para si. Aprenderá o porquê e como tornar a sua ideia de negócio mais clara e organizada. É o ponto de partida para o desenvolvimento do seu negócio.

## O que irá aprender

- 1 Ficará a saber porque é que é necessário clarificar uma ideia de negócio.
- 2 Ficará a saber utilizar ferramentas para esclarecer uma ideia de negócio (como os cinco W's e um H e o mapa mental).
- 3 Aprenderá noções básicas para apresentação de um projeto de negócio.



# Capítulos neste módulo

---

**1**

Porque deve clarificar a sua ideia de negócio?

---

**2**

Os cinco W's e um H para definir a sua ideia de negócio

---

**3**

Clarificar uma ideia de negócio através da abordagem por categorias

---

**4**

Utilizar um mapa mental

**5**

Apresentar o seu projeto de negócio

---



**EMPREENDEDORISMO**

**MÓDULO 3**

**CAPÍTULO 1**

# Porque deve clarificar a sua ideia de negócio?

Clarificar a sua ideia de negócio é o primeiro passo para concretizar o seu projeto.

## O que irá aprender

- 1 Ficarà a saber mais sobre a importância de ter uma ideia clara e estruturada do seu projeto de negócio.
- 2 Ficarà a conhecer o possível impacto negativo que saltar este passo pode ter no desenvolvimento do seu negócio.



## Porque deve clarificar a sua ideia de negócio?

---

Esclarecimento! Toda a ideia faz sentido quando é clarificada.  
Se está a realizar esta formação, provavelmente tem uma ideia de negócio. Talvez imagine que a sua ideia é clara e precisa.

Mas tem tanta certeza? Vamos ver!



## Clarificar uma ideia de negócio

---

Consegue responder rapidamente a estas perguntas, sem qualquer dúvida e sem hesitar?

- Qual é o seu projeto e como planeia abordar as necessidades dos seus potenciais clientes?
- Quais são as características dos seus clientes?
- Serei eu capaz de fazer este trabalho planeado no futuro?
- Está a planear trabalhar sozinho ou recrutar alguns colaboradores? Quantos e para que tarefas exatamente?
- Vai subcontratar? Quem?

Depois de responder a estas perguntas, a sua ideia de negócio ficará mais clara. E é por isso que clarificar uma ideia é importante. Para fazer isso, pode usar o que quiser: um caderno, algum post-it, um software de processamento de texto, uma folha de cálculo, etc.

O seu principal objetivo é tentar responder ao máximo de perguntas que possa pensar sobre o seu negócio.

Mas tenha em mente: nada fica gravado em pedra! Não se preocupe se não tiver as respostas para todas as perguntas.

O simples facto de poder pensar em perguntas para as quais não tem uma resposta mostra que está a fazer um excelente trabalho.

Não se esqueça de anotar todas as suas perguntas e as respostas.

# Clarificar uma ideia de negócio

---

Tornar a sua ideia mais clara é também o primeiro passo para aprender a apresentar a sua ideia de negócio.

De facto, ter um projeto claro e preciso não é apenas importante para si, é também importante para os outros: por exemplo, clientes e investidores.

Muito antes do lançamento oficial do seu negócio, irá falar sobre o mesmo perante vários intervenientes: potenciais clientes, fornecedores, subcontratados, etc.

É importante pensar na forma como conseguirá atingir os seus objetivos, indo ao encontro das partes interessadas, por exemplo:

- Angariar os seus primeiros clientes;
- Negociar os termos e condições com os seus fornecedores;
- Fazer parcerias com prescritores interessantes depende de como é que consegue apresentar o seu negócio.

Ser compreensível, claro, preciso e concreto, são as chaves do sucesso quando se desenvolvem negócios.

## Não tem uma ideia de negócio?

---

Está convidado(a) a voltar ao módulo Empreendedorismo 02 "A Coerência entre a Pessoa e o Negócio". Muitas vezes, uma ideia de negócio está relacionada com motivações e interesses pessoais, como por exemplo:

- Experiências pessoais e profissionais;
- Áreas de interesse;
- Competências;
- Estilo de vida;
- Valores.

Trabalhar nestes campos irá certamente ajudá-lo(a) a encontrar uma ideia apropriada.



## Resumo do capítulo

---

**1**

Ficou a saber que uma ideia de negócio clara é um ponto de partida para encontrar parcerias. Uma ideia de negócio clara é uma porta de entrada para parcerias.

---

**2**

Ficou a saber que a realização dos seus objetivos comerciais depende, em grande medida, da sua capacidade de lançar bem a sua atividade comercial.

# Capítulo concluído!

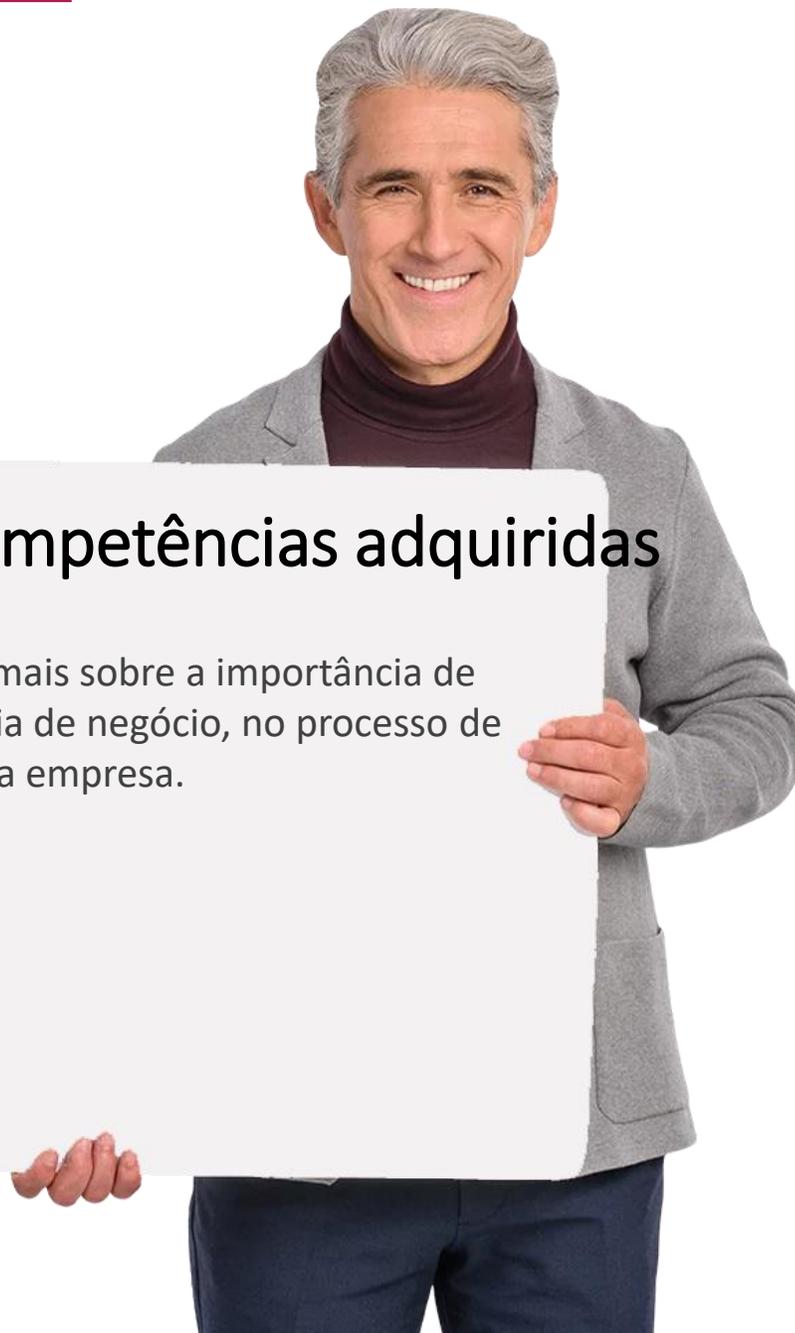
---

Parabéns! Completou este capítulo com sucesso!

## Resumo das competências adquiridas

**1**

Ficou a saber mais sobre a importância de clarificar a ideia de negócio, no processo de criação de uma empresa.



## O que vem a seguir?

---

Agora pode repetir este capítulo ou seguir a nossa recomendação para continuar a aprendizagem, clicando num dos botões abaixo:

[Reiniciar](#)[Seguinte](#)



EMPREENDEDORISMO

MÓDULO 3

CAPÍTULO 2

## Os cinco W's e um H para definir a sua ideia de negócio

Os cinco W's e um H são uma das ferramentas mais simples para esclarecer a sua ideia de negócio. Neste capítulo aprenderá como utilizá-la.

## O que irá aprender

- 1 | Conseguirá detalhar a sua ideia de negócio através de respostas a perguntas simples.



## Os cinco W's (e um H) para definir a sua ideia

---

Os cinco W's e um H são uma base para a gestão de qualquer tipo de projetos. É uma ferramenta simples que o(a) ajuda a ter em mente as perguntas mais importantes que deve fazer ao assumir um projeto.

As respostas a estas perguntas podem fornecer uma base forte para a sua ideia de negócio.

No jornalismo, uma história só é considerada completa se der respostas a estas 6 perguntas seguintes.



## Os cinco W's

---

1. **Who** – De **quem** se trata ?
2. **What** – **O que** aconteceu? (qual/quais)
3. **When** – **Quando** aconteceu?
4. **Where** – **Onde** é que aconteceu?
5. **Why** – **Porque é que** aconteceu?

Cada pergunta pode ser usada de forma diferente, em vários contextos e repetida muitas vezes.



## Os cinco W's

---

Aqui está um exemplo de várias perguntas relacionadas com “O que aconteceu?” (Qual/Quais):

- Qual é o meu projeto? Qual é o valor vou trazer com o meu projeto? Quais são os pontos fortes do meu projeto? Quais são as fraquezas?

Um exemplo com o “**Porque é que aconteceu?**”:

- Porque é que os clientes comprariam o meu produto? Porque é que considero que estou a criar valor em relação aos concorrentes? Porque é que os concorrentes não oferecem o mesmo valor?

Com estas 6 palavras pode fazer várias perguntas diferentes para tornar o seu negócio cada vez mais claro.



**O quê?**  
**Quem?**  
**Porquê?**  
**Onde?**  
**Quando?**  
**Como?**

Pode fazer a ligação destas palavras-chave de empreendedorismo, para poder fazer perguntas e esclarecer a sua ideia de negócio



**E MUITO MAIS !**

## Perguntas comuns com “O QUÊ?”

---

- Quais são os meus pontos fortes? Quais são os pontos fortes dos meus concorrentes?
- Quais são os meus pontos fracos? Quais são os pontos fracos dos meus concorrentes?
- Qual é o valor acrescentado dos meus produtos/serviços? Qual é o valor acrescentado dos produtos/serviços dos meus concorrentes?
- Quais são os meus objetivos pessoais e comerciais?
- Quais são as minhas capacidades e motivações?
- Quais são os hábitos de consumo, as necessidades e as expectativas dos meus clientes?
- Quais são as características dos meus produtos/serviços?
- Qual é a ética do meu negócio?



## Perguntas comuns com “QUEM?”

---

- Quem são os meus concorrentes?
- Quem são os meus clientes?
- Quem são os meus fornecedores?
- Quem são as minhas subcontratações?
- Quem são os meus sócios?
- Quem são os meus colegas de trabalho?
- Quem são os meus parceiros institucionais?



## Perguntas comuns com “PORQUÊ?”

---

- Porque é que decidi criar este negócio?
- Porque é que as pessoas estariam interessadas em comprar os meus produtos/serviços?
- Porque é que os meus produtos/serviços são diferenciados da concorrência?
- Porque é que a minha ética é coerente com as expectativas dos meus clientes?
- Porque é que as minhas capacidades, pontos fortes e motivações são suficientemente fortes para gerir um negócio?
- Porque razão a minha oferta é competitiva?
- Porque razão a minha estratégia de marketing é adequada à minha indústria de negócios?



## Perguntas comuns com “ONDE?”

---

- Onde vou comprar os meus produtos/serviços?
- Onde irei vender os meus produtos/serviços?
- Onde vou promover o meu negócio?
- Onde irei armazenar os meus produtos?



## Perguntas comuns com “QUANDO?”

---

- Quando vou comprar os meus produtos/serviços? (frequência)
- Quando irei vender os meus produtos/serviços (época e horários de funcionamento)?
- Quando irei promover o meu negócio?



## Perguntas comuns com “COMO?”

---

- Como está planeada a organização dos recursos humanos?
- Como é organizada a cadeia de fornecimento dos meus produtos?
- Como está planeada a minha campanha de promoção?
- Como está planeado o meu plano de ação de desenvolvimento comercial?
- Como é que vou estabelecer os preços dos meus produtos/serviços?
- Como é que vou alcançar os clientes?



## Os cinco W's (e um H)

---

No anexo

"PT\_HoS\_EMPREENDEDORISMO\_03\_Clarificar\_uma\_ideia\_de\_negocio\_anexo1" pode encontrar um exemplo de esclarecimento com os cinco W's e um H para um projeto empresarial SHAFE.

Este é apenas um pequeno exemplo para que possa ver como pode aplicar este conceito. No entanto, depois desta experiência, está convidado(a) a trabalhar mais aprofundadamente e com mais precisão, se quiser.

**Clarificar uma  
ideia de negócio  
(DOC)**

**Clarificar uma  
ideia de negócio  
(PDF)**





## Sabia que?

Não esperamos que responda a todas as perguntas. O principal objetivo deste exercício é gerar o maior número possível de perguntas e respostas, para que possa alargar os seus horizontes no que diz respeito à sua ideia de negócio.

## Resumo do capítulo

---

**1**

Ficou a saber que as respostas a estas simples perguntas podem ser uma base sólida para a sua ideia de negócio.

---

**2**

Ficou a saber que gerar o máximo de perguntas possível para alargar os seus horizontes sobre o seu negócio é a melhor maneira de clarificar a sua ideia de negócio.

# Capítulo concluído!

---

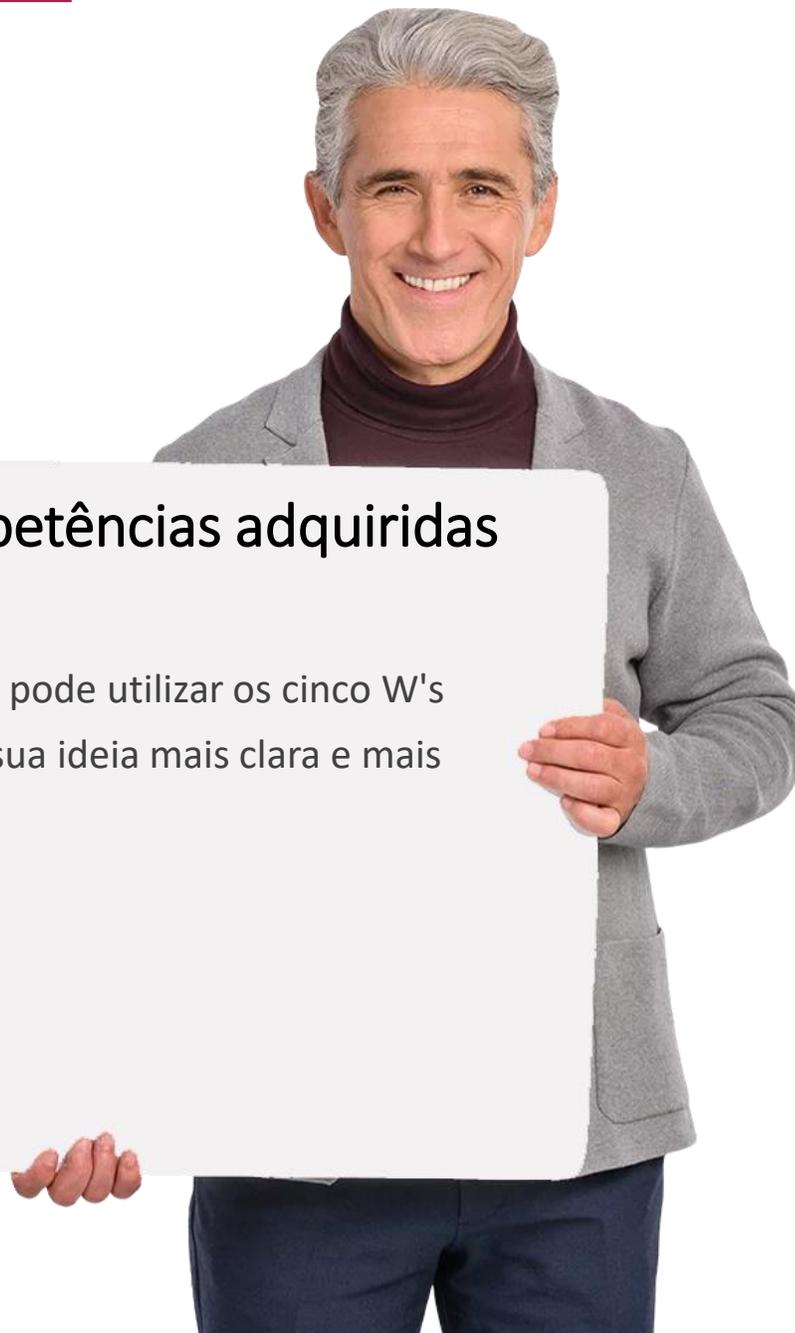
Parabéns! Completou este capítulo com sucesso!

## Resumo das competências adquiridas

---

**1**

Apreendeu que pode utilizar os cinco W's para tornar a sua ideia mais clara e mais precisa.



## O que vem a seguir?

---

Agora pode repetir este capítulo ou seguir a nossa recomendação para continuar a aprendizagem, clicando num dos botões abaixo:

[Reiniciar](#)[Seguinte](#)



**EMPREENDEDORISMO**

**MÓDULO 3**

**CAPÍTULO 3**

## Clarificar uma ideia de negócio através da abordagem por categorias

A abordagem por categorias é outro método que pode utilizar para além dos cinco W's e um H para clarificar a sua ideia de negócio.

## O que irá aprender

- 1 Identificará categorias que podem ajudar na clarificação da sua ideia de negócio.
- 2 Ficarà a saber utilizar categorias para detalhar a sua ideia de negócio.



## A abordagem por categorias

---

Para clarificar a sua ideia de negócio, pode utilizar a abordagem dos cinco W's e um H que acabámos de ver e/ou também pode utilizar a abordagem por categorias.

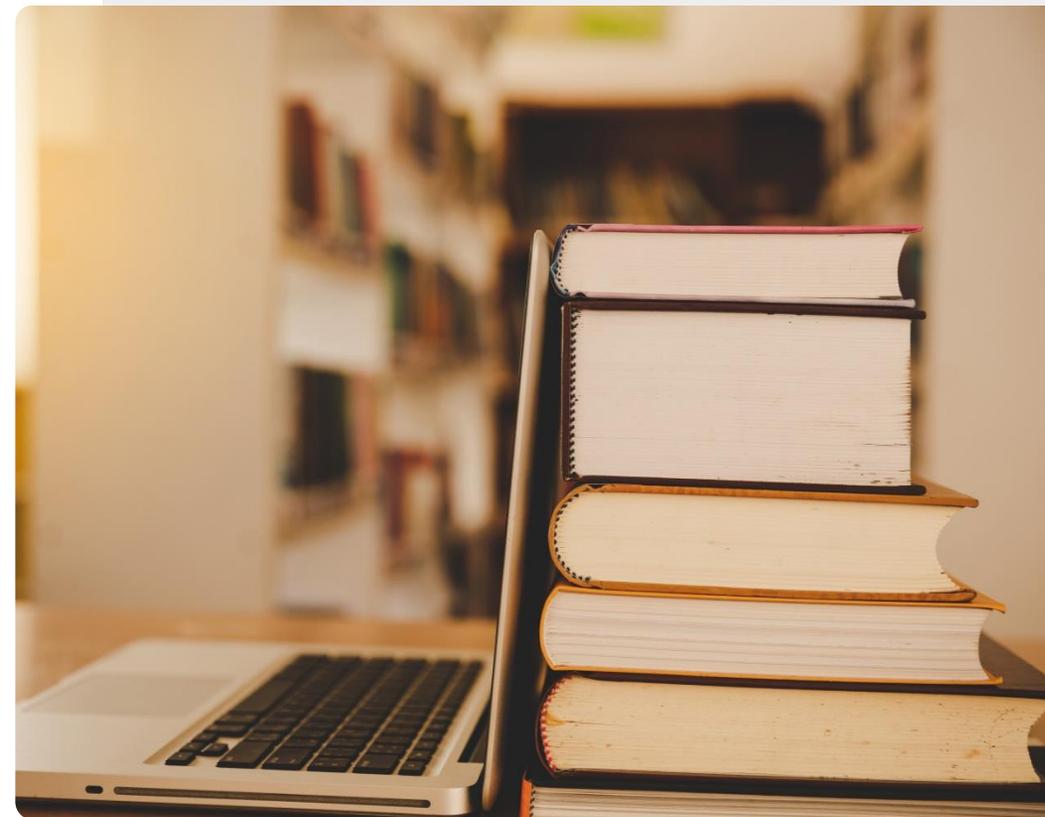


## As 8 categorias

---

Identificámos 8 categorias relacionadas com a sua ideia de negócio:

1. Você
2. Os seus produtos/serviços
3. A logística e organização: loja, armazém, empregados...
4. Os clientes
5. A concorrência
6. Os parceiros: fornecedores, subcontratações...
7. Os regulamentos
8. Os contextos político, social, tecnológico, económico, demográfico



## Palavras-chave

---

A partir do diapositivo 36 até ao 43, encontrará várias palavras-chave.

Como fez no diapositivo 19, o seu objetivo é fazer uma ligação entre a palavra a bordeaux e as palavras-chave apresentadas.

Por exemplo, no diapositivo 36, a palavra a bordeaux é “**Eu próprio(a)**”. Algumas das palavras-chave apresentadas são competências, objetivos ou necessidades.

O seu objetivo é ligar a palavra “**Eu próprio(a)**” a estas palavras-chave, de forma a conseguir esclarecer a sua ideia de negócio da melhor forma.

Por exemplo, pode ligar a palavra “**Eu própria(a)**” à palavra-chave “competências” = “Quais são as minhas competências?” ou à palavra “necessidades” = “Quais são as minhas necessidades?”

Se considerarmos o exemplo apresentado no diapositivo 37, podemos ligar “**Produtos & serviços**” a “valor acrescentado” = “Qual é o valor acrescentado dos meus produtos/serviços?” ou “Qual é o valor acrescentado dos produtos/serviços da concorrência?”.

E assim por diante.

## Palavras habitualmente associadas a “Eu próprio(a)”

---

- Competências
- Motivações
- Constrangimentos pessoais
- Objetivos
- Necessidades
- Desejos
- Rede
- Qualificações
- Experiências
- Valores e ética



## Palavras habitualmente associadas a “**Produtos e serviços**”

---

- Características/características específicas
- Valor acrescentado
- Preços
- Custos
- Qualidade
- Quantidade
- Estratégia de abastecimento
- Estratégia comercial
- Estratégia de promoção



## Palavras habitualmente associadas à **“Logística e organização”**

---

- Estratégia de abastecimento
- Armazenamento
- Gestão de funcionários
- Política de compra
- Aluguer/compra das instalações



## Palavras habitualmente associadas a “Clientes”

---

- Expectativas
- Necessidades
- Costumes/hábitos
- Restrições
- Poder de compra
- Custo médio
- Frequência de compra
- Perfil: idade, categoria socioprofissional, etc.



## Palavras habitualmente associadas a “Concorrência”

- Características/características específicas
- Valor acrescentado
- Preços
- Custos
- Qualidade
- Quantidade (produzida/vendida por semana/mês/ano)
- Estratégia de abastecimento
- Estratégia comercial
- Estratégia de promoção
- Valores e ética



## Palavras habitualmente associadas a “Parceiros”

---

- Características/características específicas
- Valor acrescentado
- Preços
- Custos
- Qualidade
- Quantidade
- Política de abastecimento
- Política comercial
- Interesse em colaborar consigo



## Palavras habitualmente associadas a “Regulamentos”

- Normas de higiene
- Normas de acessibilidade
- Normas de segurança
- Normas de prevenção/evacuação de incêndios
- Diploma/certificação exigida
- Autorizações



# POLICIES

Lorem ipsum dolor sit amet, te pri facete nostrud, et eum  
iriure option numquam. Eu vix populo efficiendi.

## Palavras habitualmente associadas a “Contextos”

---

- Políticas de incentivo (favoráveis à sua atividade/indústria?)
- Evoluções tecnológicas (riscos de substituição? Investimentos de adaptação necessários?)
- Características socioeconómicas (por exemplo, taxa de desemprego?)
- Alterações demográficas (por exemplo, perda de população? envelhecimento da população?)



## Resumo do capítulo

---

- 1 Ficou a saber que existem 8 categorias que pode utilizar para clarificar a sua ideia de negócio.

# Capítulo concluído!

---

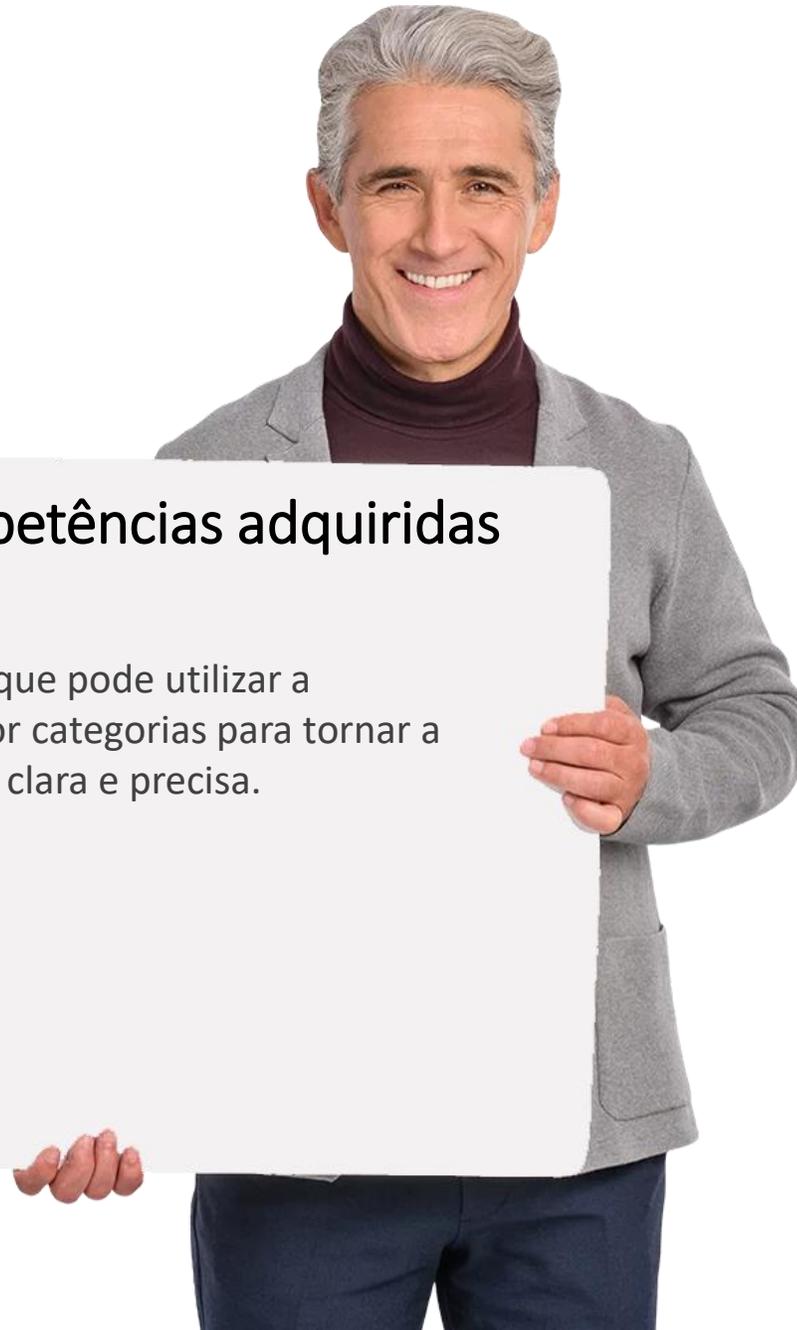
Parabéns! Completou este capítulo com sucesso!

## Resumo das competências adquiridas

---

**1**

Ficou a saber que pode utilizar a abordagem por categorias para tornar a sua ideia mais clara e precisa.



## O que vem a seguir?

---

Agora pode repetir este capítulo ou seguir a nossa recomendação para continuar a aprendizagem, clicando num dos botões abaixo:

[Reiniciar](#)[Seguinte](#)



EMPREENDEDORISMO

MÓDULO 3

CAPÍTULO 4

## Utilizar um mapa mental

Um mapa mental é uma ferramenta visual que o(a) pode ajudar a formalizar a sua ideia de negócio com mais detalhe. Neste capítulo, irá aprender a utilizá-lo.

## O que irá aprender

- 1 Ficarà a saber o que é um mapa mental.
- 2 Aprenderà a utilizar um mapa mental para formalizar a sua ideia de negócio.



## Utilizar um mapa mental

---

Quer utilize o conceito dos cinco W's e um H, a abordagem por categorias, ou ambas, provavelmente já terá elementos suficientes para começar a clarificar o seu projeto.

Para o fazer, pode utilizar um caderno, um software de processamento de texto, como o Microsoft Word, por exemplo, um post-it ou o que quiser.

Ainda assim, existe uma ferramenta interessante que o(a) poderá ajudar: o mapa mental.



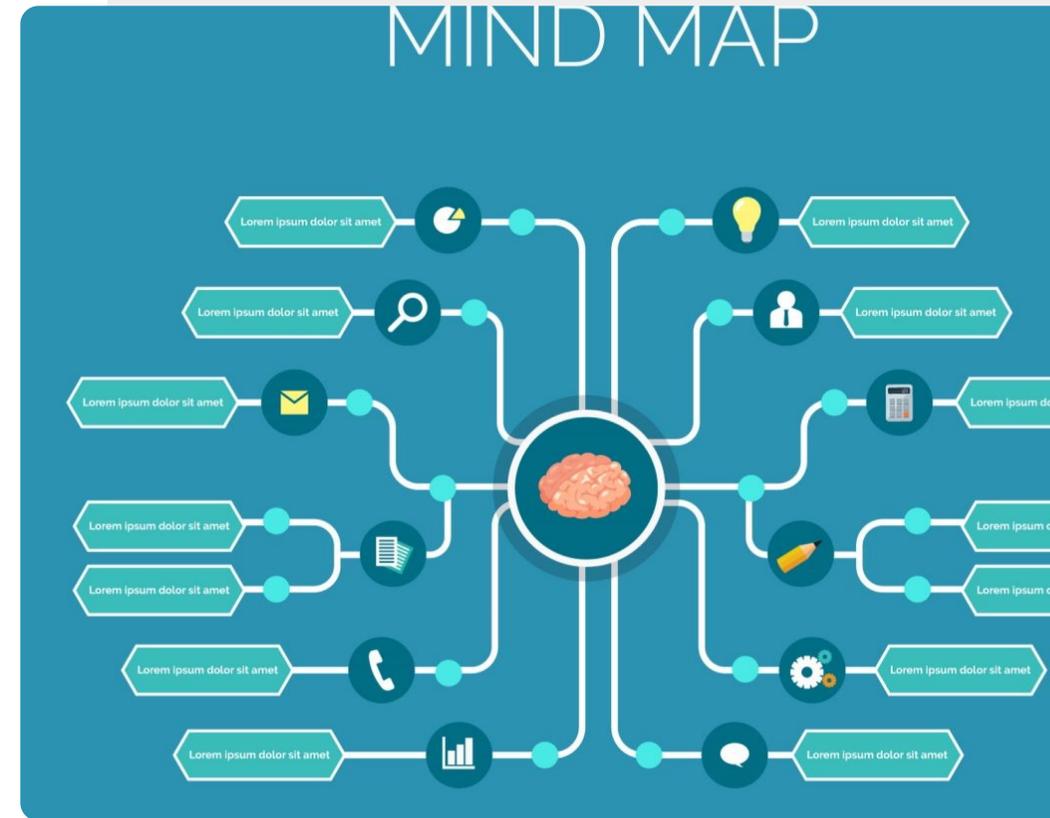
## O que é um mapa mental?

Um mapa mental é um diagrama no qual a informação é representada como ramos que se estendem a partir de uma ideia central.

Na verdade, pela sua componente visual, um mapa mental pode permitir-lhe visualizar ideias mais complexas com maior facilidade.

Os mapas mentais são como árvores:

- Uma ideia/tópico central = tronco
- Ideias/tópicos principais = os primeiros ramos
- Ideias/tópicos secundários = ramos secundários/ outras ramificações



## Como construir um mapa mental?

---

Aqui está uma forma simples de construir um mapa mental:

- O início é um ponto central com a sua ideia principal - poderá escrever o nome da sua ideia ou escolher uma imagem para a representar.
- Ligue as suas ideias principais ao ponto central usando cores. As suas ideias principais podem ser representadas por imagens, palavras-chave, símbolos ou o que quer que seja que tem em mente.
- Ligue as suas ideias secundárias às ideias principais da mesma forma que ligou as suas ideias principais ao ponto central.
- E assim por diante.



# Utilizar um mapa mental

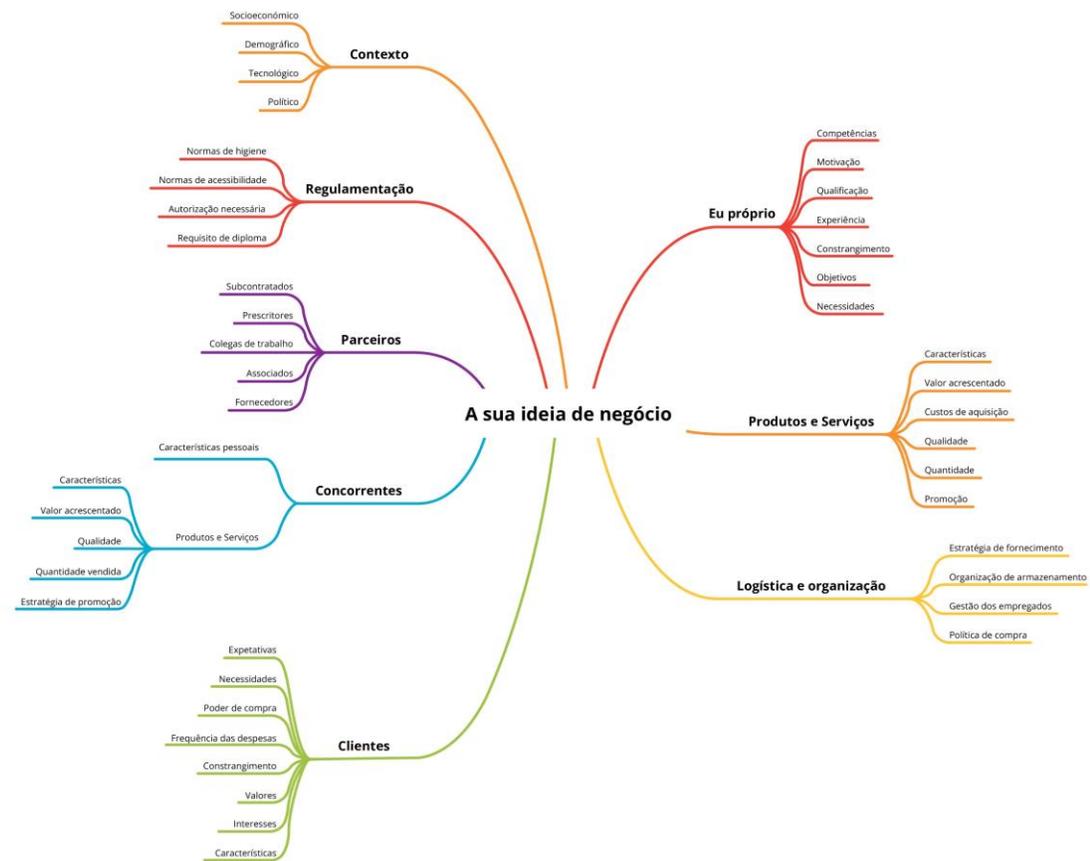
No anexo

“PT\_HoS\_EMPREENDEDORISMO\_03\_Clarificar\_uma\_ideia\_de\_negócio\_anexo2” partilhamos um modelo de mapa mental que pode ser útil para clarificar a sua ideia de negócio.

Pode visualizar (versão PNG) e, claro, modificar (versão DOC) este modelo e torná-lo mais adequado à sua ideia e à sua personalidade.

Se estiver interessado(a) nesta ferramenta, pode descarregá-la, gratuitamente, aqui: <https://www.xmind.net/download/>.

Depois de descarregar a ferramenta, poderá abrir o anexo “PT\_HoS\_EMPREENDEDORISMO\_03\_Esclarecer\_uma\_ideia\_de\_negócio\_anexo2” e modificá-lo ou criar um novo modelo.



Vizualizar o modelo  
de mapa mental  
(PNG)

Descarregar o  
software Xmind  
(gratuito)

Clarificar uma ideia  
de negócio  
(DOC)

Clarificar uma ideia  
de negócio  
(PDF)

## Resumo do capítulo

---

**1**

Ficou a conhecer o mapa mental, um diagrama onde a informação é representada visualmente como ramos que se estendem de uma ideia central.

---

**2**

Ficou a saber que a utilização de um mapa mental pode ajudá-lo(a) a visualizar e clarificar a sua ideia de negócio.

# Capítulo concluído!

---

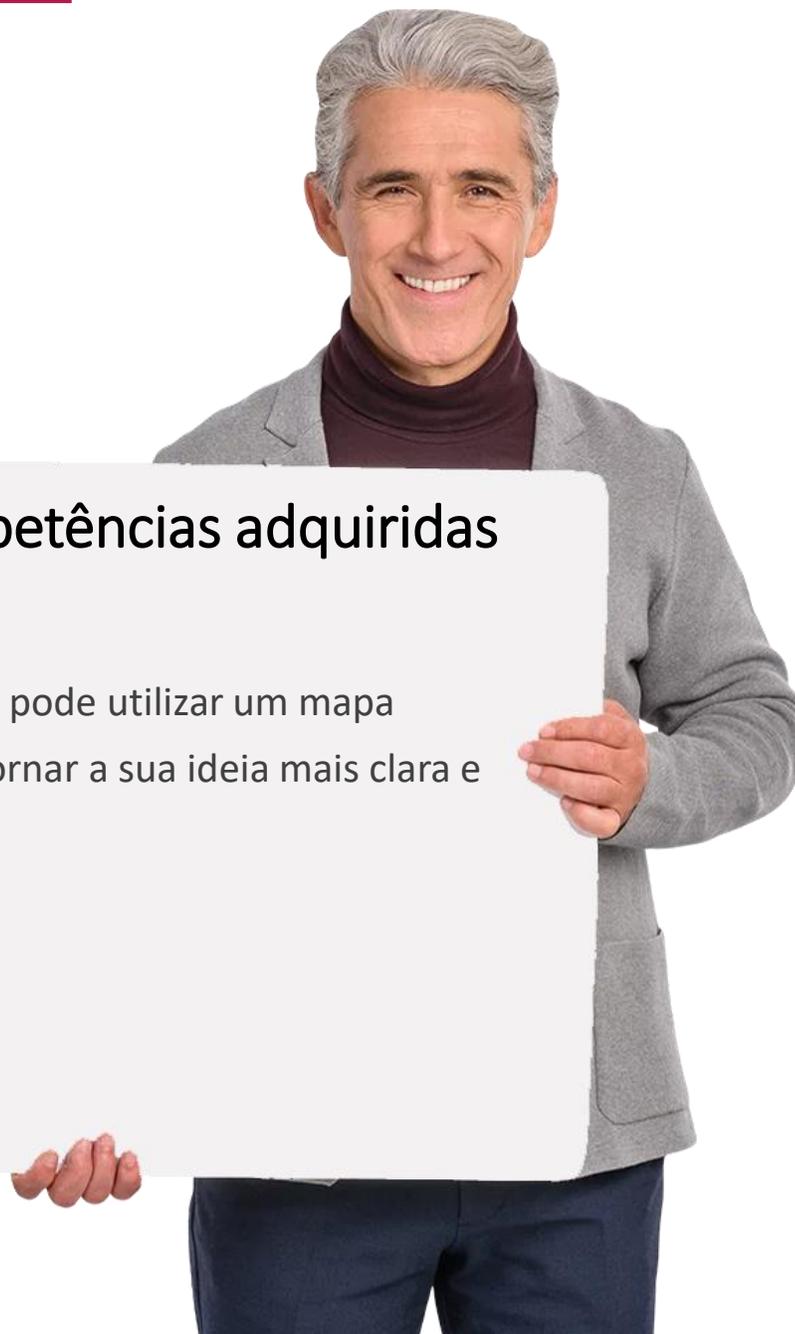
Parabéns! Completou este capítulo com sucesso!

## Resumo das competências adquiridas

---

**1**

Aprendeu que pode utilizar um mapa mental para tornar a sua ideia mais clara e precisa.



## O que vem a seguir?

---

Agora pode repetir este capítulo ou seguir a nossa recomendação para continuar a aprendizagem, clicando num dos botões abaixo:

Reiniciar

Seguinte





**EMPREENDEDORISMO**

**MÓDULO 3**

**CAPÍTULO 5**

## Apresentar o seu projeto de negócio

A forma como apresenta o seu projeto é a primeira oportunidade para mostrar a sua ideia de negócio. A clareza do seu discurso poder garantir-lhe novas oportunidades, quando se encontrar com parceiros ou clientes.

## O que irá aprender

- 1 | Aprenderá a apresentar o seu projeto de negócio.



## Apresentar o seu projeto de negócio

---

Terá muitas oportunidades para falar sobre a sua ideia de negócio, mesmo antes de fazer as suas primeiras vendas. Reunir com um diretor de um banco, um contabilista certificado, um fornecedor, um comercial ou apenas um potencial futuro cliente.

A forma como falará sobre a sua ideia de negócio pode vir a determinar o futuro do seu projeto.

Vamos aprender os conceitos básicos de como apresentar a sua ideia de negócio.



# Apresentar o seu negócio: pontos-chave

---

- A preparação da sua apresentação consome tempo e energia. Requer muitos testes e reajustes. Também exige que treine a sua apresentação perante diferentes tipos de públicos (família, amigos, etc.).
- Uma apresentação nunca é rígida, dependendo do passo que está a tomar em termos de negócio, e da pessoa com quem está a falar, tem de ser capaz de adaptar o seu discurso. Faça a apresentação adequada ao contexto e ao interlocutor.
- Simplifique as coisas. Um dos primeiros erros é entrar em demasiados detalhes (desnecessários). Seja conciso(a). Se o seu interlocutor quiser mais detalhes, ele perguntará.
- Esteja pronto(a) a apresentar em qualquer lugar, em qualquer contexto, a qualquer potencial interlocutor. Aproveite todas as oportunidades de apresentar o seu projeto de negócio.



# Processo

---

**1****2****3**

Encontre uma forma original para apresentar o seu negócio

Tente encontrar uma oportunidade ou criar um contexto apropriado para apresentar ao mundo, de forma natural e inteligente, a sua ideia de negócio. Tente torná-la original e interessante.

# Processo

---

1

2

3



## Construa uma história personalizada

Construa a sua própria história para apresentar o surgimento e desenvolvimento da sua ideia de negócio. Não tenha medo de usar o sentido de humor, de acordo com a sua personalidade e imagem do seu negócio.

# Processo

---

1

2

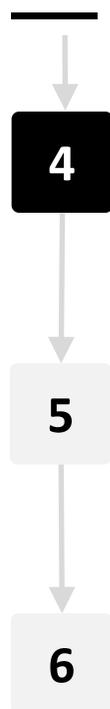
3



## Explique as necessidades às quais dá resposta

Explique, de forma clara e precisa, quais as necessidades que satisfaz com os seus produtos/serviços e quais os problemas que pretende resolver com os mesmos.

## Process

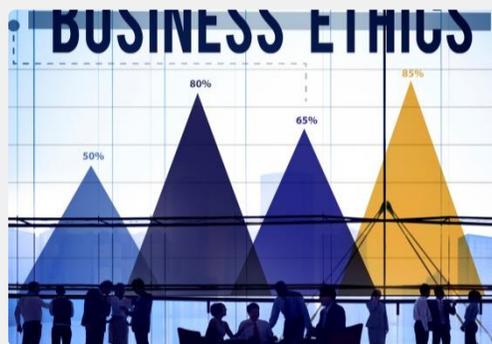
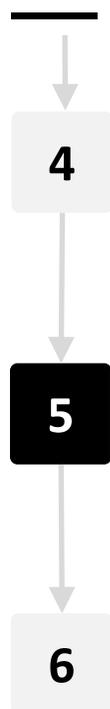


**Apresente as mais valia do seu negócio**

Porquê você? O que faz " melhor " ou pelo menos diferente dos seus concorrentes?

Para convencer o público, tem de se destacar da concorrência.

## Processo



**Apresente os seus valores e ética de trabalho**

Apresente os seus valores e o significado do seu negócio. As pessoas estão cada vez mais envolvidas no consumo sustentável/responsável. Os seus valores, a sua ética de trabalho e a sua visão empresarial são decisivos para destacar o seu negócio.

## Process



### Refira os seus objetivos e intenções

O que espera da(s) pessoa(s) com quem está a falar?  
Qual é o objetivo da discussão?

Deve dar a conhecer ao seu interlocutor, o que espera dele. Uma conversa tem sempre um objetivo.

# Dicas para apresentar o seu projeto de negócio

---

- Certifique-se de que tem várias versões para apresentar o seu projeto, de acordo com o contexto: <1 minuto, ~2-3 minutos e ~5 minutos.
- Evite termos técnicos e complexos. Seja direto(a) e conciso(a).
- Crie um fio condutor coerente (idealmente sob a forma de uma história) para passar de um tópico/ideia para o próximo.
- Faça com que o seu tom se ajuste à sua personalidade e aos seus valores = evitando o tom impessoal.
- Não seja duro(a) consigo mesmo e evite ser demasiado perfeccionista. Seja natural, ao invés de se guiar por um guião rígido.
- Preparar, testar, fazer questões de melhoria a si e a outros, reajustar. Treinar várias vezes é a resposta para um breve apresentação do seu projeto de sucesso!



## Resumo do capítulo

---

- 1** Ficou a saber que a apresentação do seu negócio leva tempo, requer energia e vários testes e ajustes.

---

- 2** Aprendeu que deve adaptar a sua apresentação aos diferentes contextos e públicos.

---

- 3** Ficou a saber que deve fazer uma apresentação adaptada à sua personalidade, aos seus pontos fortes e aos seus valores.

# Capítulo concluído!

---

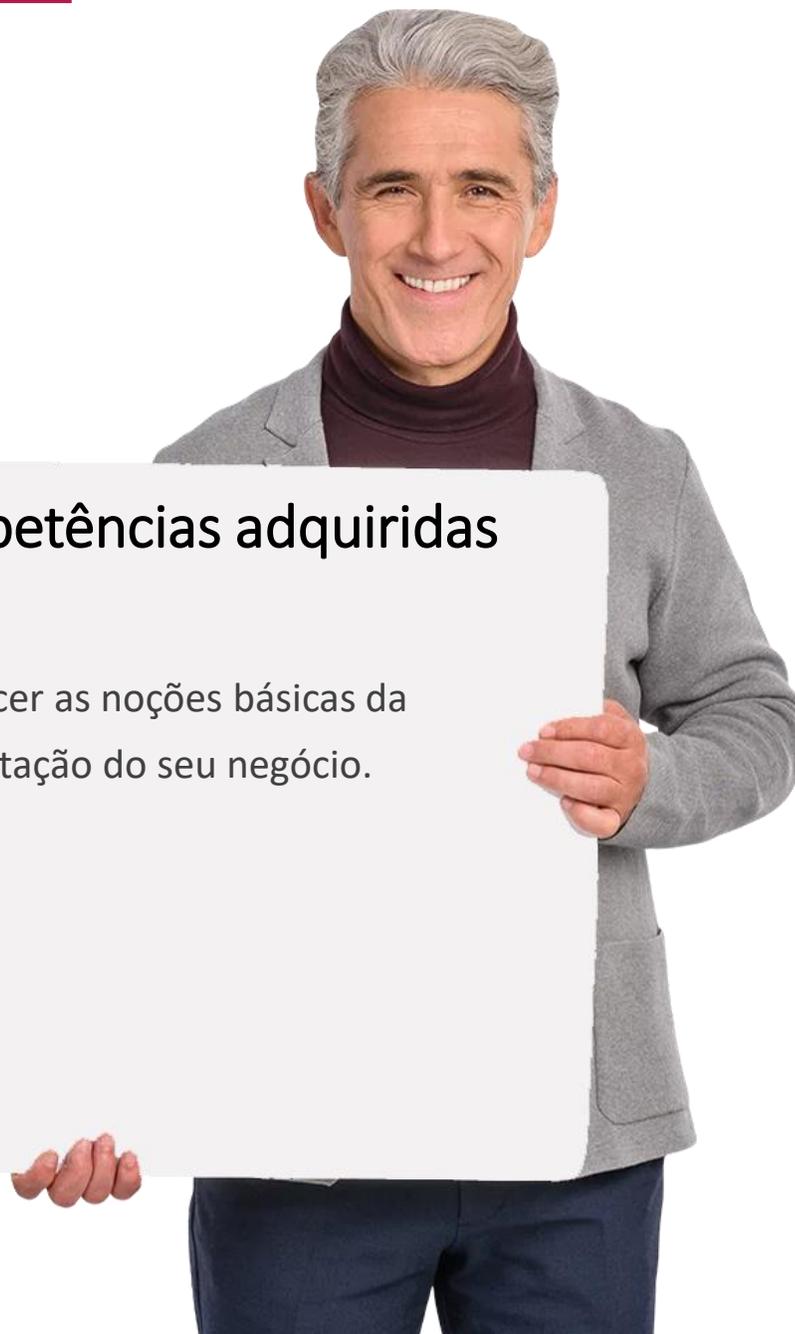
Parabéns! Completou este capítulo com sucesso!

## Resumo das competências adquiridas

---

1

Ficou a conhecer as noções básicas da breve apresentação do seu negócio.



## O que vem a seguir?

---

Agora pode repetir este capítulo ou seguir a nossa recomendação para continuar a aprendizagem, clicando num dos botões abaixo:

[Reiniciar](#)[Seguinte](#)

# Conclusões

---

**1**

A clarificação é a primeira estrutura do seu negócio. Clarificar a ideia torna uma simples ideia num projeto estruturado.

---

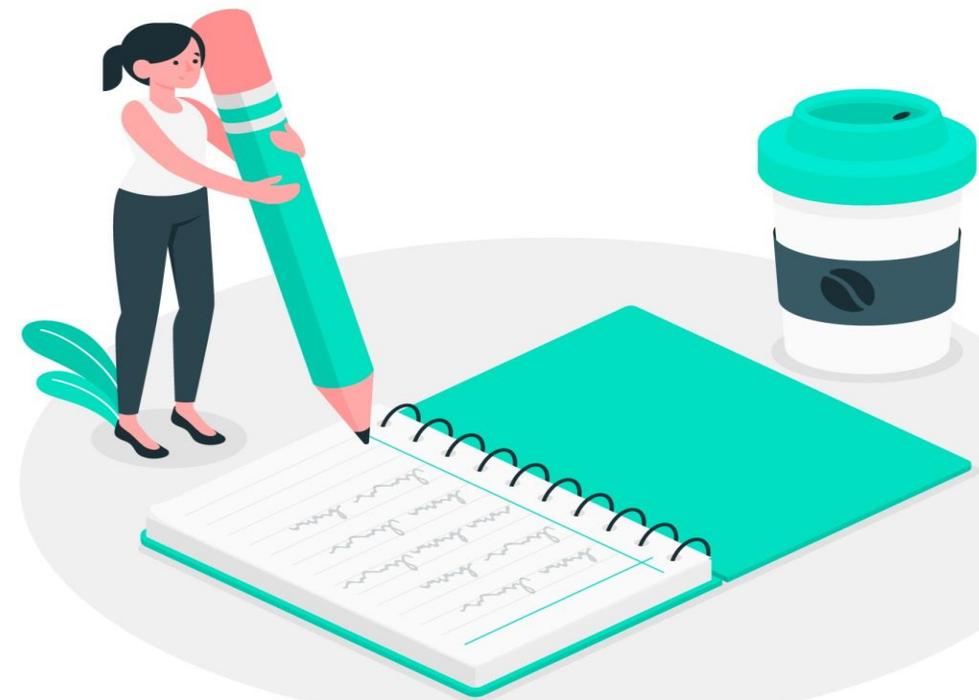
**2**

Ao longo de todo o processo de criação do seu negócio, irá encontrar várias partes interessadas que poderão influenciar o futuro do seu negócio (por exemplo, um banqueiro ou prescritores).

---

**3**

Passar algum tempo a clarificar a sua ideia de negócio é a melhor forma de limitar os erros no desenvolvimento do seu projeto de negócio.



# Quiz

Click the **Quiz** button to edit this object

 **EMPREENDEDORISMO** **MÓDULO 3** Passos para criar um negócio

Qual é o primeiro passo para esclarecer uma ideia de negócio?

- Ser capaz de fazer o maior número de perguntas possível
- Ter respostas para o maior número possível de perguntas

# Módulo concluído!

---

Parabéns! Completou este módulo com sucesso!

## Resumo das competências adquiridas

---

**1**

Ficou a conhecer várias ferramentas básicas que podem ajudar a clarificar a sua ideia de negócio.

---

**2**

Aprendeu noções básicas sobre a apresentação da sua ideia de negócio.

## O que vem a seguir?

---

Agora pode repetir este capítulo ou seguir a nossa recomendação para continuar a aprendizagem, clicando num dos botões abaixo:

[Reiniciar](#)[Seguinte](#)