

# Índice

<i>Índice de figuras, tabelas e gráficos</i>	13
<i>Prefácio</i>	17
<i>Introdução</i>	21

## **Parte 1**

---

### *Criar empresas de sucesso*

#### *O processo empreendedor*

O empreendedor – capacidades, características e manias	34
A estratégia de sucesso do empreendedor	41
O processo empreendedor	47
O caso Exposan	50
O caso Exterminador Implacável	53

#### *O marketing*

O processo de marketing e o processo empreendedor	56
Oportunidades	61
Identificar ideias de negócio – conhecer o mercado	64
Desenvolver projectos – incubar ideias com os olhos no mercado	69
Analisar projectos – a importância da análise de mercados	71
Analisar a exequibilidade dos projectos – onde estão os recursos?	73

Campanha de angariação de recursos	75
Ficha do projecto	79
Site – www.projecto.com	82
Apresentações de vendas	83
Plano de negócio	85
Lançar a empresa no mercado	87
A gestão de marketing da jovem empresa	89
O caso ficha de projecto VASPIRA	90

### *Oportunidades*

Criar/identificar oportunidades	94
Inovação	98
Procurar oportunidades	101
<i>Franchising</i>	105
Análise de ideias	106
Da ideia ao projecto	109
A armadilha da dimensão	112
A protecção da ideia	113
O caso ConsulForm	115
Caso Telelé São Paulo	116

### *Recursos*

Angariar recursos para lançar a nova empresa: vender o projecto	120
Que recursos?	122
A ficha de projecto	128
O site	129
A apresentação de vendas	130
As características do bom plano de negócio	131

Dez dicas práticas para a realização de um plano de negócios	136
A estrutura de um plano de negócio	138
O caso do NBAC – o papel do marketing na prática do empreendedorismo social	179
O caso SoftMouse	183

### *Mercado*

Lançar a <i>startup</i> no mercado	186
O que pode correr mal	187
Os fluxos de caixa	189
Quando as coisas correm mal... o que fazer?	191
Os controlos de gestão	192
O posicionamento da nova empresa	194
O marketing das <i>startups</i> : concretizar a estratégia de posicionamento	197
Os recursos e as pessoas	201
O caso da FundBox – o valor de um plano de negócio	202
O caso Lagos-em-Forma	204

## **Parte 2**

---

### *O empreendedorismo no século XXI*

#### *Porque o seu papel como empreendedor é fundamental para Portugal: a importância do empreendedorismo*

A importância do empreendedorismo	214
Emprego	218
Inovação	219
Criação de riqueza	221

Opção de carreira	225
Política económica	226
O empreendedorismo em Portugal	233
<i>O que pode ser feito para fomentar o empreendedorismo em Portugal</i>	
Conhecer o empreendedor e o processo empreendedor	240
Criar um clima favorável ao empreendedorismo	244
Encorajar as pessoas a empreenderem	248
Reduzir barreiras à entrada	252
Incentivar a germinação de oportunidades	253
Facilitar angariação de recursos	254
Apoiar entrada de novas empresas no mercado	257
O caso Lispolis-Inovação	258
O caso Technopolis	263
<i>Concluindo, ser empreendedor é...</i>	269
<i>Anexos</i>	
Empreendedorismo social	271
Empreendedorismo público	273
Capital de risco	274
<i>Business angels</i>	276
O funcionamento de outras estruturas de interface	277
Outros financiadores	280
Incubadoras	281
Parques tecnológicos	283
Pré-incubadora	285

Formalidades de constituição de uma empresa	286
Exemplo prático de criação de uma empresa	287
Custos para constituição de sociedade	288
As 10 principais ameaças a evitar	288