

THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS



This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/> or send a letter to Creative Commons, PO Box 1866, Mountain View, CA 94042, USA.

Project reference number: 2020-1-FR01-KA204-080632

Project title: The Missing Entrepreneurs: Promoting capacity building of Missing Entrepreneurs for inclusive digital entrepreneurship and digital transformation of businesses

Introdução

O que é Empreendedorismo Digital?

O fenómeno do empreendedorismo digital descreve como as start-ups ou as empresas existentes desenvolvem um modelo de negócio digital ou criam, testam e finalmente estabelecem produtos ou serviços digitais no mercado. Através da utilização de tecnologias, são criados novos valores e experiências com os quais uma empresa ganha uma vantagem competitiva sobre os seus concorrentes. Isto envolve principalmente as áreas de criação de valor que podem ser realizadas sem recursos físicos, tais como o desenvolvimento de novas formas digitais de aquisição de clientes, desenvolvimento de produtos e serviços, redução de custos, cooperação com parceiros, utilização de plataformas e muito mais.

É ainda difícil definir empreendedorismo digital. Isto deve-se em parte ao facto de que a tecnologia digital e, portanto, os possíveis objetivos e conteúdos do empreendedorismo digital estão em constante evolução. Contudo, já é evidente que vivemos numa época de transformação digital e que existe uma necessidade real de preparar melhor os (potenciais) empreendedores para o mundo digital e de abrir um novo caminho para o empreendedorismo a mais pessoas.

Uma vantagem de iniciar negócios digitais é que eles têm menos obstáculos elevados do que as start-ups convencionais, são frequentemente menos dispendiosas e arriscadas. O empreendedorismo digital oferece oportunidades para quase todos aqueles que estão a pensar em tornar-se empreendedores. Aqueles que têm certas competências básicas de empreendedorismo digital têm uma vantagem. Estas competências básicas incluem a procura de novos clientes online, a prototipagem de novas ideias de negócio e a melhoria das ideias de negócios com base em dados.

A utilização destas competências é, por sua vez, ajudada por toda uma gama de ferramentas digitais, muitas delas utilizadas gratuitamente através de código aberto, mas, em qualquer forma, a maioria delas está disponível a (baixo) custo.

Esta plataforma de aprendizagem fornece uma visão geral de ferramentas digitais úteis para empreendedores digitais. Mostra como as ferramentas digitais podem ajudar a construir ou a expandir um negócio ou a transformá-lo digitalmente e fornece assistência para conhecer melhor estas ferramentas e para as experimentar.

As oportunidades de aprendizagem são estruturadas ao longo do que são consideradas funções ou áreas de tarefas particularmente relevantes dos negócios digitais. Estas áreas têm sido agrupadas na plataforma nas chamadas áreas de formação.

Visão geral dos percursos de formação

Área de formação “Ideação”

A ideação é a geração criativa, desenvolvimento e comunicação de novas ideias para inovações ou atualizações de produtos ou serviços, que podem ser visuais, concretas ou abstratas. Como tal, é uma parte essencial de um processo de design e é definida como a terceira fase de um processo de pensamento do design (Empatizar, Definir, Idealizar, Prototipar, Testar). A ideação é tipicamente um processo interativo e colaborativo no qual múltiplos participantes se reúnem para abordar problemas com uma mente aberta num ambiente facilitado, sem julgamentos, utilizando métodos como *brainstorming*, *brainwriting*, pior ideia possível, esboço ou prototipagem.

No âmbito da área de formação de Ideação conhecerás algumas ferramentas digitais que te apoiam no desenvolvimento de ideias, a trabalhá-las e a prototipá-las utilizando representações gráficas, sozinho ou em colaboração com uma equipa.

Vai para “Ideação” aqui:

<https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/Ideation>

Área de formação “Produto Mínimo Viável - PMV”

O Produto Mínimo Viável (PMV) é a versão de um produto ou serviço com características essenciais, suficiente para ser utilizado e validado pelos seus primeiros clientes. Permite-te conhecer as necessidades dos teus clientes antes de proceder ao desenvolvimento do produto final.

A área de formação em PMV irá guiar-te através de ferramentas e recursos digitais que irão otimizar o caminho da tua start-up ou negócio digital: terás uma visão geral das ferramentas disponíveis para esboçar as tuas ideias, websites e aplicações e apresentá-las aos teus interessados e clientes, bem como de ferramentas digitais que te permitirão recolher e analisar o feedback diretamente do cliente final.

Vai para “Produto Mínimo Viável” aqui:

<https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/MVP> .

Área de formação “Lançamento”

Esta área de formação está relacionada com o lançamento, introdução ou colocação em funcionamento de um novo produto ou serviço. Aprenderás algumas ferramentas que te ajudarão a planear e executar um lançamento atempado e notável que tornará os teus potenciais clientes conscientes do teu produto ou serviço.

Vai para “Lançamento” aqui:

<https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/Product%20Launch>

Área de formação “e-Commerce (comércio eletrónico) e Modelos Digitais de Negócio”

A implementação de um sistema de comércio eletrónico, especialmente relacionado com vendas online, pode melhorar a competitividade de uma empresa, facilitando e acelerando o processo de vendas, proporcionando oportunidades adicionais de marketing e oferecendo flexibilidade e conveniência aos clientes a um custo comparativamente baixo. Nesta área de formação aprenderás sobre alguns dos mercados online e plataformas de serviços a retalho mais populares, com as suas funcionalidades e vantagens e desvantagens para os vendedores.

Vai para “e-Commerce e Modelos Digitais de Negócio” aqui:
<https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/E-Commerce>

Área de formação “Plano e Análise de Negócios”

Plano e Análise de Negócios é uma área relacionada com competências como redes de negócios e análise de dados e é muito útil para manter metas e objetivos no bom caminho. Uma parte importante do planeamento e análise de negócios consiste em analisar cuidadosamente a direção que a sua empresa está a tomar e medir o seu potencial para atingir os objetivos da empresa.

Esta área de formação em Business Plan and Analytics irá envolver-te em várias ferramentas que irão melhorar o teu negócio e o teu lado empreendedor, ajudando-te a organizares-te a ti e ao negócio, reduzir custos, criar um perfil profissional, estabelecer objetivos e alcançar as tuas metas. Este é o guia perfeito para que possas começar a planear e a analisar o teu negócio!

Vai para “Business Plan and Analytics” aqui:
<https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/Business%20Plan%20%26%20Analytics>

Área de formação “Gestão de Projetos”

A gestão de projetos é o processo que orienta o trabalho de uma equipa para alcançar todos os objetivos do projeto dentro de parâmetros específicos. Também pode ser definido como o quadro que conduz a tua equipa ao sucesso e é muito importante para proporcionar motivação, liderança e remover os obstáculos que impedem as equipas de aumentar as receitas e alcançar os objetivos da empresa.

Nesta área de formação de Gestão de Projetos, através de todas as ferramentas digitais fornecidas, aprenderás como definir objetivos, definir estratégias, elaborar um plano, delinear ações, e depois estabelecer prioridades e acompanhar as ações até à sua conclusão.

Vai para “Gestão de Projetos” aqui:
<https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/Project%20Management>

Área de formação “Faturação, Contabilidade e Folha de Pagamentos”

Embora Faturação, Contabilidade e Folha de Pagamentos sejam três termos diferentes, podem ser tratados como um só. São muito importantes para os proprietários de pequenas empresas e escolher o software de contabilidade adequado é meio caminho andado para o sucesso.

Esta área de formação dar-te-á uma orientação útil na escolha do melhor software de contabilidade, na monitorização das suas despesas e dos seus produtos, bem como na aprendizagem de como enviar faturas e receber pagamentos facilmente. Tudo isto através de várias ferramentas digitais relacionadas com esta área.

Vai para “Faturação, Contabilidade e Folha de Pagamentos” aqui:

<https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/Invoicing%2C%20accounting%20%26%20payroll>

Área de Formação “Branding”

Branding é a técnica de marketing utilizada pelas empresas para criar a imagem desejada de um produto ou empresa na mente do consumidor.

Uma marca é a imagem percebida do produto vendido, e o branding é a estratégia que se utiliza para criar essa imagem.

Uma marca é a parte mais importante que o teu produto ou serviço pode ter, permitindo que te aproximes do teu mercado alvo.

A área de formação de Branding irá guiar-te através da descoberta de ferramentas úteis para a criação da componente visual e escrita da marca, bem como de ferramentas que te ajudarão a fazer um *brainstorming* com a tua equipa.

Vai para “Branding” aqui:

<https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/Branding>

Área de formação “Comunicação e Marketing”

Marketing e comunicação são duas disciplinas que se complementam e ambas são necessárias para fazer crescer o teu negócio.

Marketing é uma estratégia de comunicação abrangente que, quando utilizada da forma correta, pode ter um grande impacto no sucesso do teu negócio. Posiciona o teu negócio no mercado, diferencia-o dos teus concorrentes e ajuda-te a encontrar clientes.

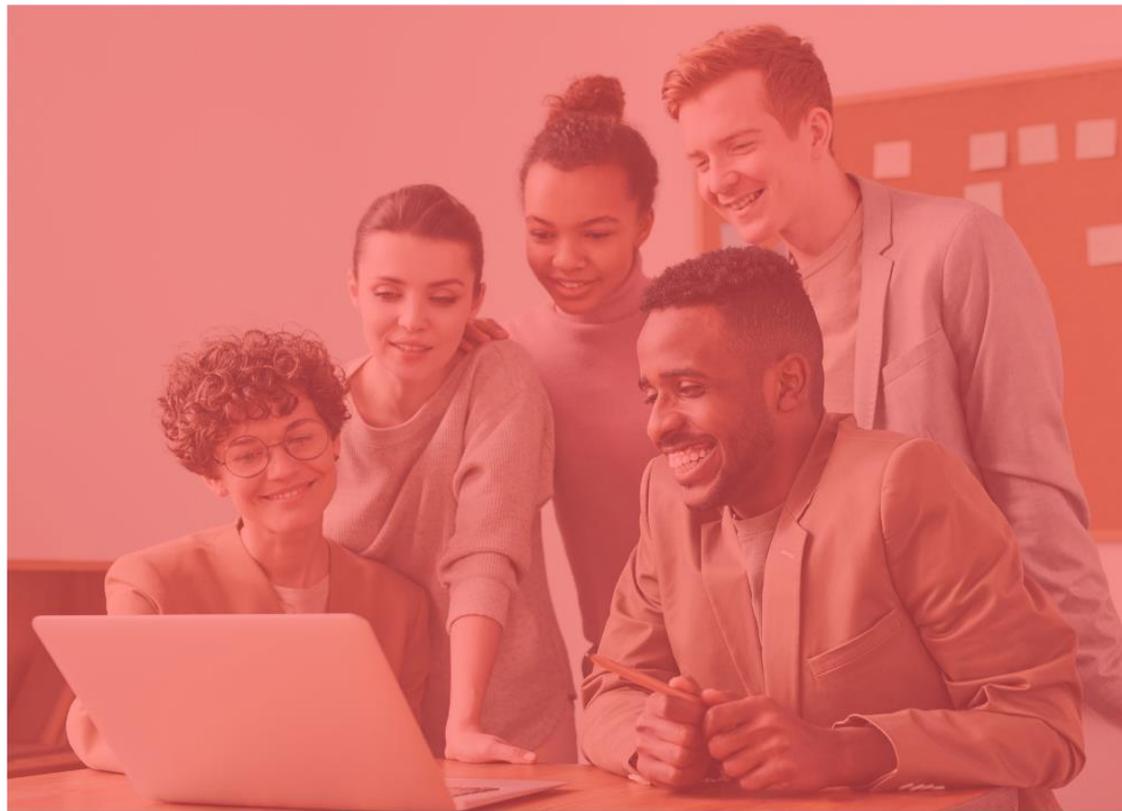
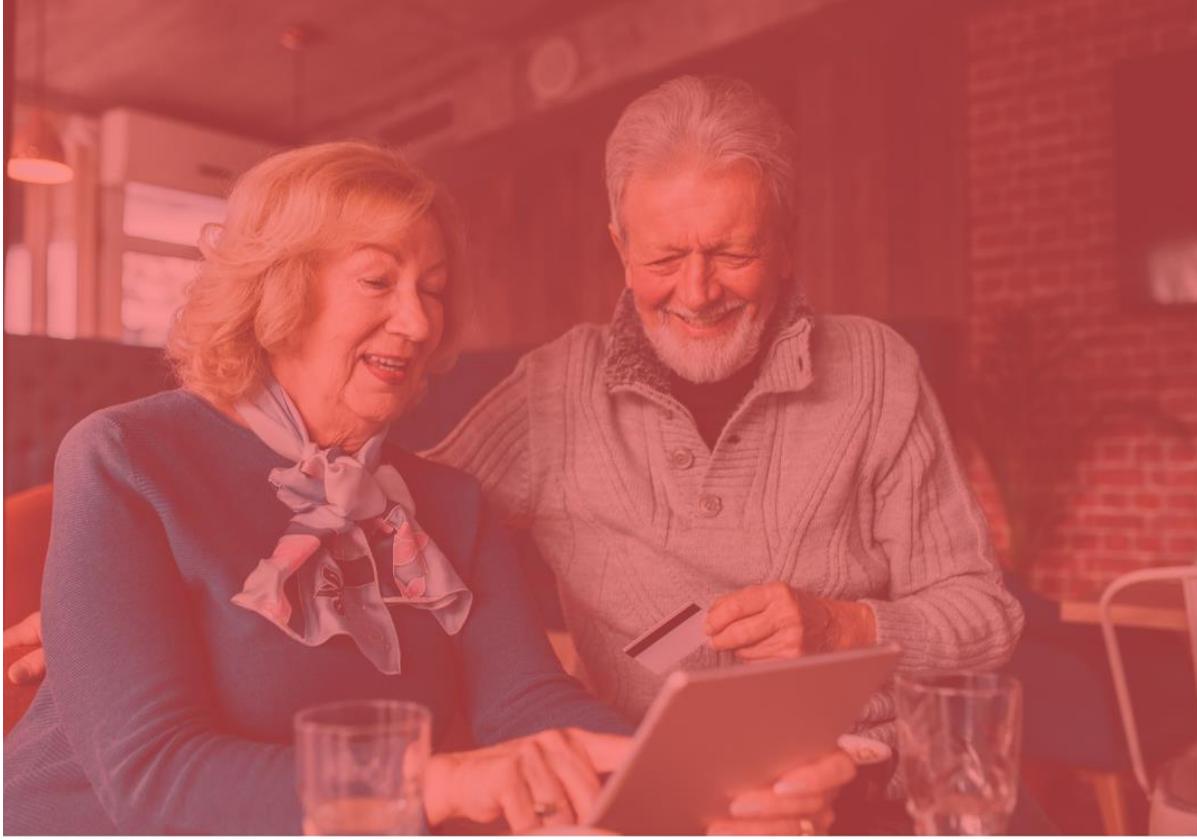
É, portanto, essencial porque, na realidade, reduz o campo de potenciais clientes que possam estar interessados em ti e nos teus produtos.

Neste programa de formação, poderás navegar através de recursos de aprendizagem e ferramentas digitais que te ajudarão a transmitir a tua estratégia de marketing nos canais

de comunicação, desenvolver e planejar ações de comunicação, e analisar o alcance e resultados, juntamente com as tendências mais comuns no mercado.

Vai para “Comunicação e Marketing ” aqui:

<https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/Communication%20%26%20Marketing>



THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Área de formação 1: Ideação

O que é a Ideação?

A ideação é a geração criativa, desenvolvimento e comunicação de novas ideias para inovações ou atualizações de produtos ou serviços, que podem ser visuais, concretas ou abstratas. Como tal, é uma parte essencial de um processo de design e é definida como a terceira fase de um processo de pensamento do design (Empatizar, Definir, Idealizar, Prototipar, Testar). A ideação é tipicamente um processo interativo e colaborativo no qual múltiplos participantes se reúnem para abordar problemas com uma mente aberta num ambiente facilitado, sem julgamentos, utilizando métodos como *brainstorming*, *brainwriting*, pior ideia possível, esboço ou prototipagem.

Porque é que é importante para empreendedores e negócios?

A ideação apoia empresários e empresas no desenvolvimento de ideias para produtos e serviços, bem como modelos de negócio, que logo devem colocar-se à prova num passo seguinte (vê também o Módulo 2: Produto Mínimo Viável). A ideação é, portanto, importante para as empresas em fase de arranque nos seus desenvolvimentos iniciais, bem como para os empreendedores que queiram desenvolver ainda mais o seu negócio.

Queres saber mais sobre o conceito subjacente?

Há muitos cursos gratuitos sobre Ideação. Para saberes mais, recomendamos-te que consultes:

Título do curso/fonte	Objetivo	Autor	Link
DesignIT app-based learning game for promoting design thinking mindsets	Capacitar a educação empresarial no ensino superior através da aprendizagem criativa interdisciplinar baseada em projetos com abordagens de pensamento de design gamificado	Projeto Erasmus+ "DesignIT"	https://projectdesignit.eu/
CreatINNES Free course module "Creative Thinking for innovation" (available in EN, DE, FR and other languages)	Prestar apoio a start-ups de CCI e freelancers, ligando criatividade e conhecimento empresarial	Projeto Erasmus+ "CreatINNES"	https://moodle.creatinnes.eu/
Toolkit "Design Thinking for developing your business ideas"	Facilitar o desenvolvimento de mindset e das competências entre os jovens. Kit de ferramentas a utilizar em viagem e experimentação e testagem de ideias rapidamente sem grandes investimentos de tempo e recursos.	Projeto Erasmus+ "Youth BIZ Skillset"	https://ec.europa.eu/programmes/erasmus-plus/project-result-content/fcfc45c8-a87b-43da-87da-1efbdd09943a/toolkit_eng.pdf

Como podem as ferramentas digitais ajudar-te na Ideação?

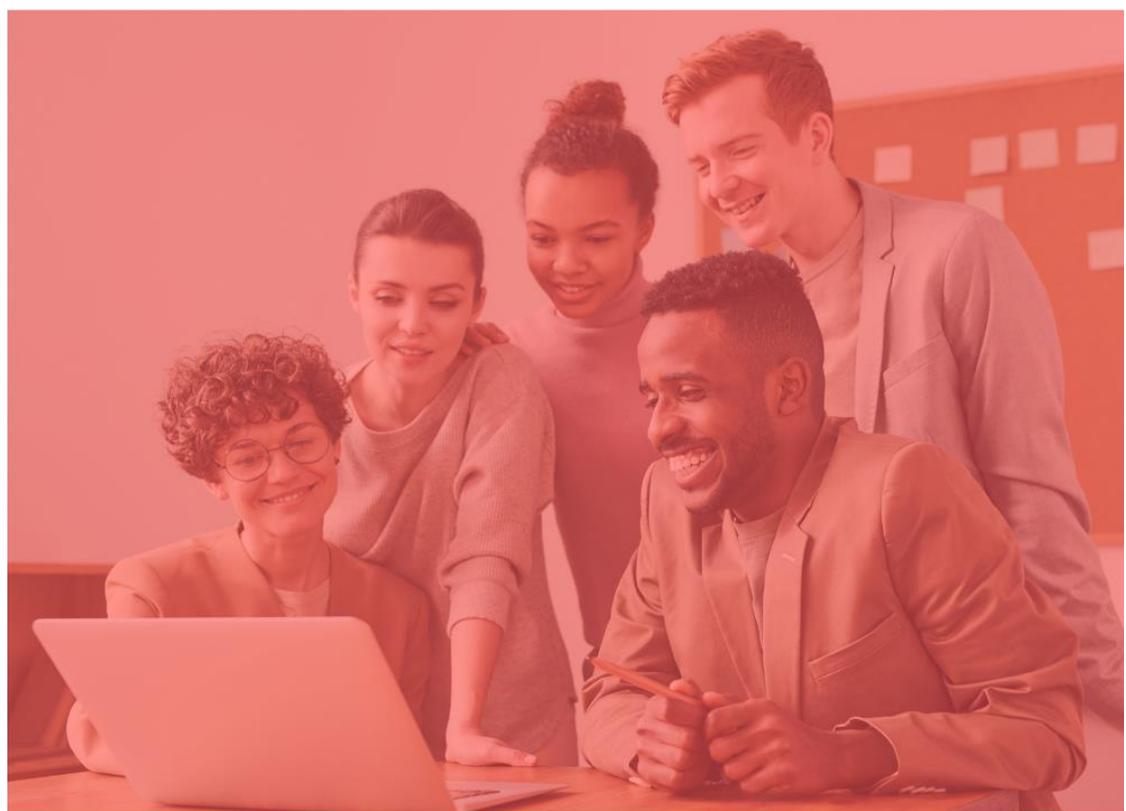
Há uma variedade de ferramentas digitais que te podem ajudar a gerir a Ideação. Na nossa plataforma podes aprender mais sobre ferramentas interessantes que te podem apoiar. Para saberes mais, clica em:

- Adobe Fresco
- Idealflip
- Mindmeister
- Miro
- Padlet
- Popplet

Crachás de formação

As ferramentas mais interessantes nesta área são:

- Popplet
- Padlet
- Idealflip



THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Área de formação 2: Produto Mínimo Viável

O que é o Produto Mínimo Viável?

O Produto Mínimo Viável (PMV) é a versão de um produto ou serviço com características essenciais, suficiente para ser utilizado e validado pelos seus primeiros clientes. Permite-te conhecer as necessidades dos teus clientes antes de proceder ao desenvolvimento do produto final.

O termo PMV foi criado em 2001 por Frank Robinson, cofundador do SyncDev, para denotar o produto com o maior ROI (“Return on Investment”/Retorno do Investimento) em relação ao risco.

Porque é que é importante para empreendedores e negócios?

O Produto Mínimo Viável é a pedra angular do processo de validação de ideias comerciais, pois permite, sem incorrer em custos elevados e procedimentos morosos, evitar criar um produto ou serviço que o mercado não exige, ou que não resolve eficazmente qualquer problema real. Esta última é uma das principais razões pelas quais as start-ups falham!

O Produto Mínimo Viável permite otimizar o caminho que leva uma start-up a ter êxito.

Queres saber mais sobre o conceito subjacente?

Há muitos cursos gratuitos sobre PMV. Para saberes mais, recomendamos-te que consultes:

Título do curso/fonte	Objetivo	Autor	Link
Minimum Viable Product	<ul style="list-style-type: none"> - Definir PMV - Breve análise de casos de estudo - Passos para o desenvolvimento do PMV 	Young Entrepreneurs Teaching Initiative	http://www.yetierasmus.eu/course/young-entrepreneurs/lessons/minimum-viable-product/
Creation and partial analysis of MVP	Este pequeno curso proporciona-te: <ul style="list-style-type: none"> - Definição de PMV - Ferramentas do PMV - Recursos de aprendizagem adicionais sobre o PMV 	Erasmus+ W.R.I.T.E project	http://erasmus.cfiformazione.it/pluginfile.php/132/mod_resource/content/3/html5.html
Launching the Imperfect Business- Lean Startup	Este minicurso ajudar-te-á a compreender o que é um PMV e porque é que as empresas não precisam de ter um produto perfeito para o lançar; compreenderás melhor o pivoting e quando é necessário.	LibreTexts	https://biz.libretexts.org/Sandboxes/Teram_Sandbox%3APGCC_MGT1010/MGT_1010/05%3A_Book-_Entrepreneurship_(OpenStax)/5.10%3A_A_Launch_for_Growth_to_Success/5.10.02%3A_Launching_the_Imperfect_Business-_Lean_Startup
Building Minimal Viable Product with Michael Seibel Decode Academy UC Berkeley Course Fall 2020	Este curso dar-te-á: <ul style="list-style-type: none"> - Introdução ao PMV - Apresentação por Michael Seibel, fundador de Twitch - Questões e aceleradores no domínio das start-ups 	Decode Youtube	https://www.youtube.com/watch?v=m4isFputh68&ab_channel=Decode

	<ul style="list-style-type: none"> - Desafios na construção de start-ups - Exemplos práticos (Airbnb, Dropbox...) 		
Minimum Viable Product and Pivoting: Crash Course Business Entrepreneurship #6	<p>Este curso oferece:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conceitos básicos de PMV - Exemplos práticos de pensamento de design: fracasso e sucesso 	CrashCourse Youtube	https://www.youtube.com/watch?v=kmfC-i9WgH0&ab_channel=CrashCourse
Product discovery tools	<p>Uma curta série de vídeos abordando os seguintes tópicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - casos de estudo e vantagens do PMV - Tipos de PMV com exemplos práticos - PMV de alta e baixa fidelidade - Mitos e factos do PMV - Prova de conceito - Protótipo - Produto mínimo adorável - Produto mínimo comercializável - PMV com UX melhorado - Como construir um PMV - Tela de proposta de valor - Medição do sucesso do PMV: métrica - Exemplos de Lean Canvas - Metodologia MoSCoW para dar forma a um produto 	Railsware Product Academy	https://www.youtube.com/playlist?list=PLIRtt3cDxl4VfHs-dpYEwoB9R6r0FSNCL
MVP - What you need to know	<p>Uma série de vídeos irá guiar-te através deles:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Explicação do PMV, com especial ênfase no significado de "mínimo" e "viável". - Exemplos de PMVs: Buffer, Zappos e Dropbox - Um "mergulho profundo" no(s) tipo(s) mais enxuto(s) de PMV - Um exemplo real de trabalho do PMV - O feiticeiro de Oz PMV 	Development that pays	https://www.youtube.com/playlist?list=PLngnoZX8cAn_AoG-r3_2aqYCHlu-dQXEh
How to Build an MVP (Minimum Viable Product): The Definitive Guide	<ul style="list-style-type: none"> - O que precisas de fazer antes de construir um PMV - Definir o problema principal que o teu PMV irá resolver - Encontra os primeiros utilizadores do teu produto - O produto satisfaz a forte procura do mercado? 	Andrej Gajdos	https://andrejgajdos.com/how-to-build-an-mvp-minimum-viable-product-the-definitive-guide/

	<ul style="list-style-type: none"> - Analisa os teus concorrentes - Lista todas as características necessárias e dá-lhes prioridade - Landing page para o teu PMV - Estratégias para a construção de um PMV - PMV Toolkit - Front-end Frameworks - Back-end languages - Function as a Service (FaaS) - Identity as a Service (IDaaS) - Database as a Service (DBaaS) - Payments as a Service (PaaS) - Cloud hosting 		
Listening to the customer	Este curso trata do cliente e enfatiza os métodos qualitativos utilizados na pesquisa de marketing (entrevistas, focus group, Voz do Cliente, composição de perguntas para um inquérito)	MIT OpenCourseWare	https://ocw.mit.edu/courses/sloan-school-of-management/15-821-listening-to-the-customer-fall-2002/

Como podem as ferramentas digitais ajudar-te no Produto Mínimo Viável?

Há uma variedade de ferramentas digitais que te podem ajudar a gerir o Produto Mínimo Viável. Na nossa plataforma, podes aprender sobre as ferramentas mais interessantes que te podem apoiar. Para saber mais, clica em:

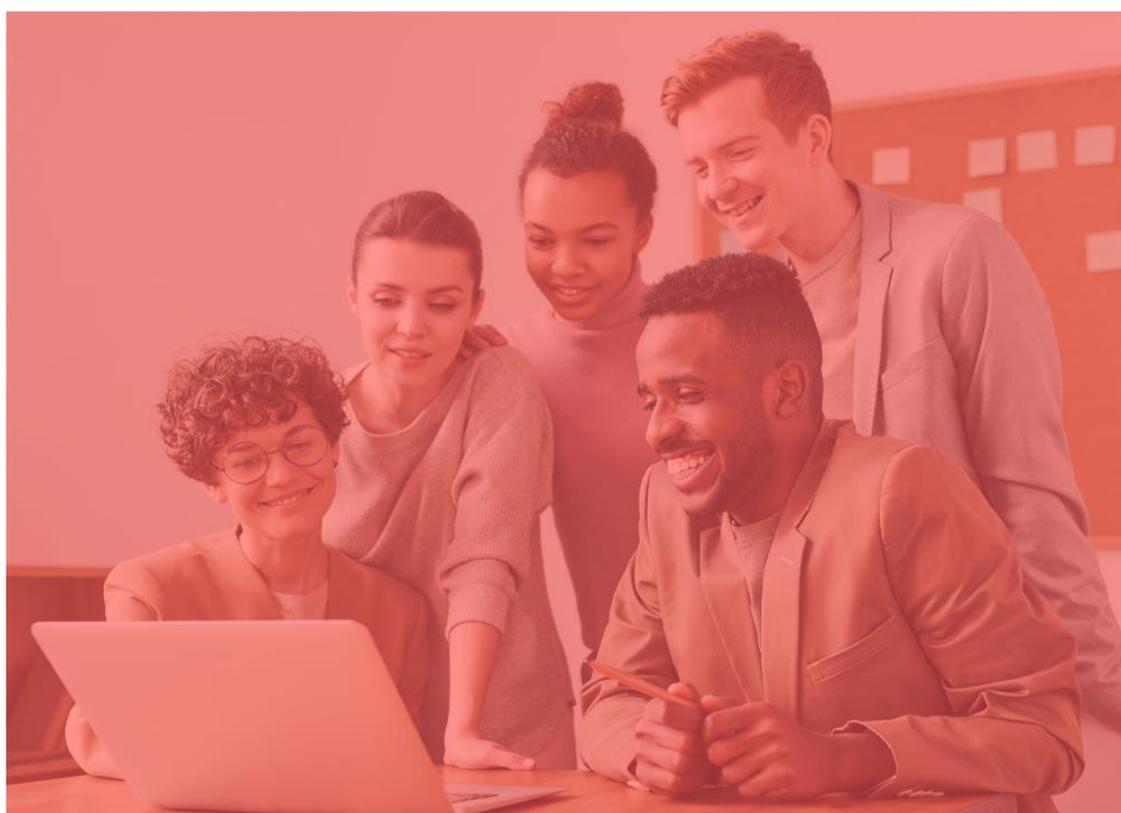
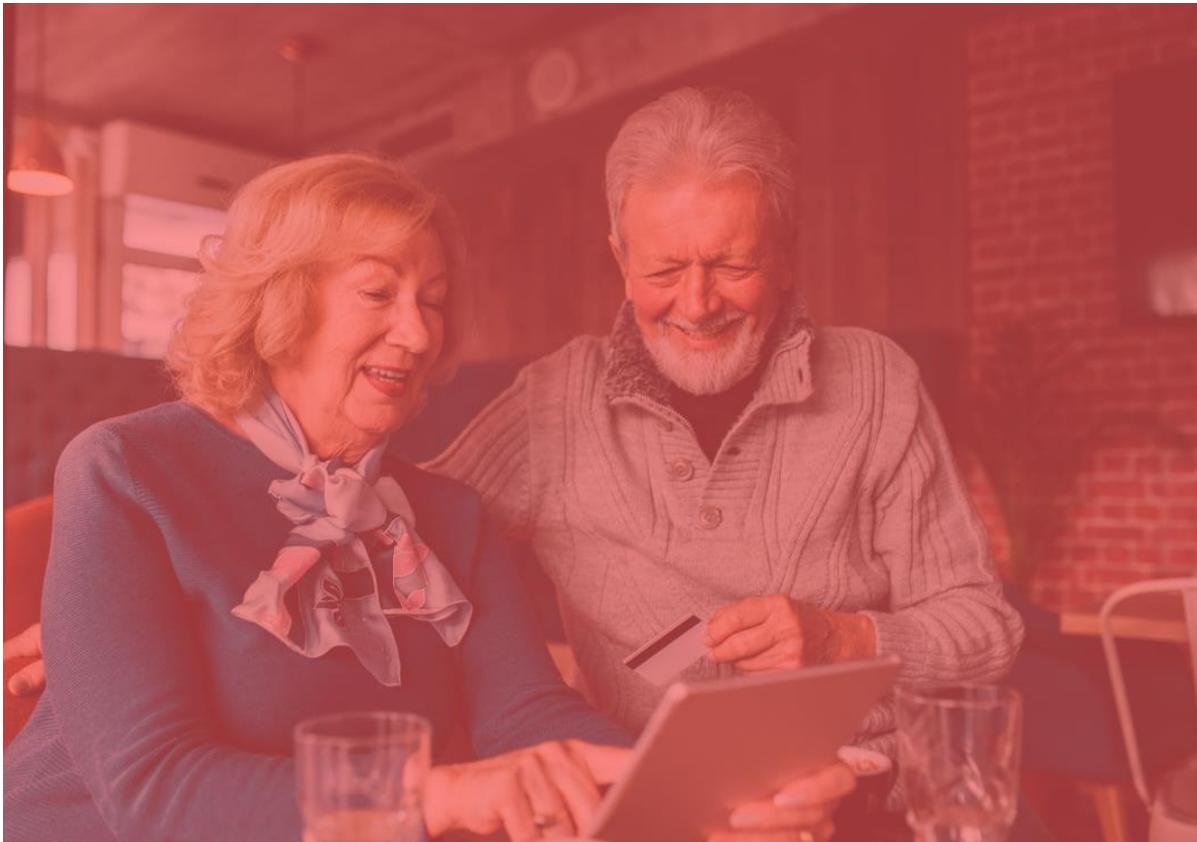
- Figma
- Bubble.io
- Balsamiq
- Thunkable
- Justinmind
- MockFlow
- Framer
- Similarweb
- Unicorn Platform
- Google Forms
- Mopinion
- Usersnap
- Hotjar

Crachás de formação

As ferramentas mais interessantes nesta área são:

- Figma
- Justinmind
- MockFlow

- Similarweb



THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Área de formação 3: Lançamento

O que é Lançamento?

Lançamento refere-se ao início, à introdução ou à colocação em funcionamento de algo novo, como um produto ou um serviço. Uma vez criado um grande negócio ou produto, se quiseres ser bem-sucedido, precisas de tomar medidas para planear e executar um lançamento memorável e atempado que chame a atenção dos teus potenciais clientes para o teu produto.

Porque é que é importante para empreendedores e negócios?

Um processo de lançamento bem planeado de um novo produto ou serviço é crucial para atingir o sucesso do teu negócio. O teu objetivo é gerar atenção para a empresa, o que pode levar a uma maior base de clientes. Por conseguinte, a reputação de desenvolver produtos e serviços que mudam a indústria, e trazê-los ao mercado, deve ser feita de uma forma inteligente, estratégica, e mais eficaz.

Queres saber mais sobre o conceito subjacente?

Há muitos cursos gratuitos sobre Lançamento. Para saberes mais, recomendamos-te que consultes:

Título do curso/fonte	Objetivo	Autor	Link
Product Design: How to Launch Successful Products	Desenvolve uma visão criativa e táticas para um lançamento bem-sucedido no mercado. Recebe dicas práticas para trabalhar com partes interessadas, fabricantes e comerciantes. Aprende a negociar com sucesso a tensão entre o teu conceito inicial e as forças externas práticas. Esta aula está especialmente orientada para aqueles que têm interesse em lançar os seus próprios produtos.	Joey Roth	https://www.skillshare.com/classes/Product-Design-How-to-Launch-Successful-Products/1973712072?via=search-layout-grid
How to develop and launch new products	Identifica a informação crítica necessária para desenvolver uma estratégia de produto e de marca que gera tanto ganhos rápidos como valor a longo prazo. É um curso único que permite primeiro compreender a importância da gestão da marca e do produto e depois utiliza o desenvolvimento da marca, a arquitetura e os portefólios, de modo a alcançar o sucesso.	Luis Rodríguez Baptista	https://www.coursera.org/lecture/brand-management/1-5-how-to-develop-and-launch-new-products-r5gNZ?redirectTo=%2Flearn%2Fbrand-management%3Faction%3Denroll
Launch Your Online Business	<ul style="list-style-type: none"> - Ganha uma compreensão dos diferentes modelos de negócio - Aprende estratégias para nomear o teu negócio - Cria personas de clientes - Cria a sua identidade de marca - Cria a sua Proposta de Valor Único e aprende como fazer com que os seus negócios se destaquem dos seus concorrentes - Conhece todos os passos necessários para construir o seu website, incluindo as melhores práticas - Produz os “sim” e “não” do copywriting, fotografia e vídeo - Tem uma lista de verificação pré-lançamento e manutenção do website - Ganha conhecimentos fundacionais de marketing e pr - Cria um Pitch Deck sobre os seus negócios que possam entregar a potenciais parceiros e investidores. 	Joann Decolibus	https://www.coursera.org/learn/launch-online-business

Como podem as ferramentas digitais ajudar-te no Lançamento?

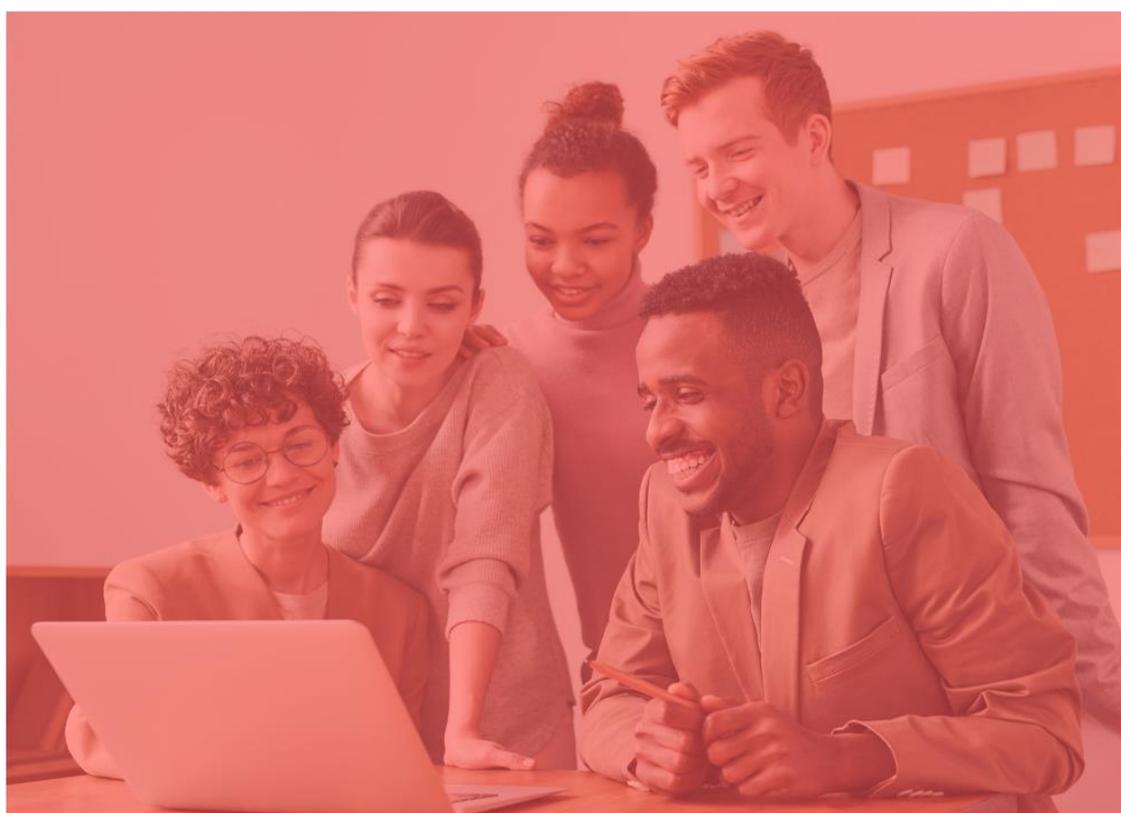
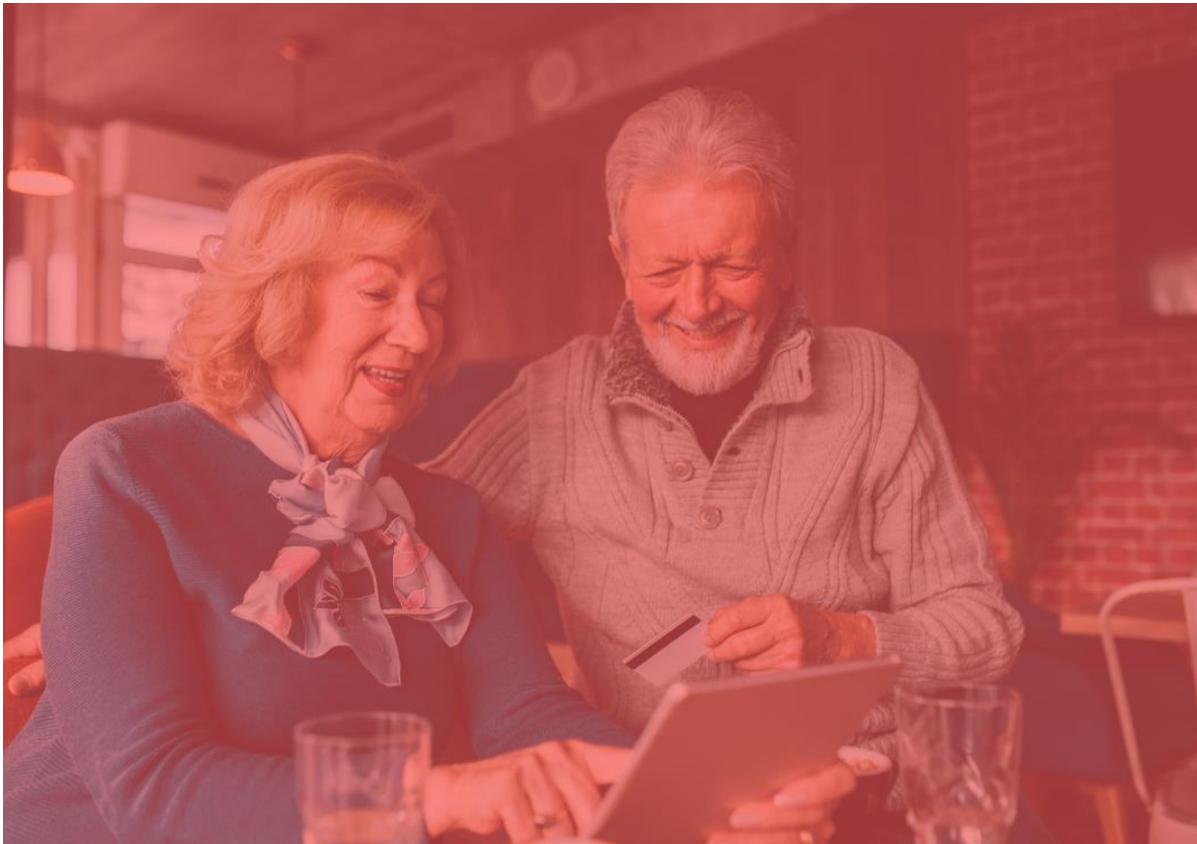
Há uma variedade de ferramentas digitais que te podem ajudar a gerir o Lançamento. Na nossa plataforma, podes aprender sobre as ferramentas mais interessantes que te podem apoiar. Para saber mais, clica em:

- NameRobot
- Product Hunt
- Google Workspace
- UMSO
- Joomla!
- Weblium
- PageCloud
- WordPress

Crachás de formação

As ferramentas mais interessantes nesta área são:

- NameRobot
- Product Hunt
- Google Workspace
- WordPress



THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Área de formação 4: e-Commerce (comércio eletrónico)

O que é e-Commerce?

e-Commerce (comércio eletrónico) é a atividade de compra ou venda eletrónica de produtos em serviços online ou através da Internet. É um termo geral para qualquer transação feita através da Internet. Comércio eletrónico inclui lojas de retalho, tais como vestuário e outros produtos físicos, e serviços de todos os tipos, desde cibersegurança até à reserva de um hotel.

Porque é que é importante para empreendedores e negócios?

Atualmente, a forma mais comum de facilitar as vendas e transações online, é através de uma loja online dedicada ou de uma plataforma de comércio eletrónico. A implementação de um sistema de e-Commerce melhora a competitividade e a reputação do negócio. Algumas das suas principais vantagens são: processo de venda mais rápido e simplificado, redução de custos, publicidade e marketing acessíveis, flexibilidade e conveniência para os clientes, sem limitações de alcance, resposta rápida às exigências do mercado, vários modos de pagamento, etc.

Queres saber mais sobre o conceito subjacente?

Há muitos cursos gratuitos sobre Lançamento. Para saberes mais, recomendamos-te que consultes:

Título do curso/fonte	Objetivo	Autor	Link
Ecommerce Marketing Training Course: Learn How to Use Ecommerce to Attract, Convert, and Delight More Customers	- Estabelece objetivos para o teu negócio de comércio eletrónico - Atraí as pessoas para a tua loja eletrónica, envolve-as no caminho da compra e encanta-as para se tornarem clientes habituais - Cria a tua própria estratégia de marketing de entrada de comércio eletrónico	Ethan Griffin	https://academy.hubspot.com/courses/e-commerce-marketing
Creative Entrepreneurs Online	Curso online para saber mais: - Porquê vender online - Prepare-se para vender online - Descobre os mercados online - Formas de rentabilizar os teus conhecimentos e vender as tuas competências - Dicas para vender online com sucesso - Preços do comércio eletrónico	Consortium funded under Erasmus programme, 2015-1-PL01-KA202-016707	https://ceo-project.eu/training/

Como podem as ferramentas digitais ajudar-te no e-Commerce?

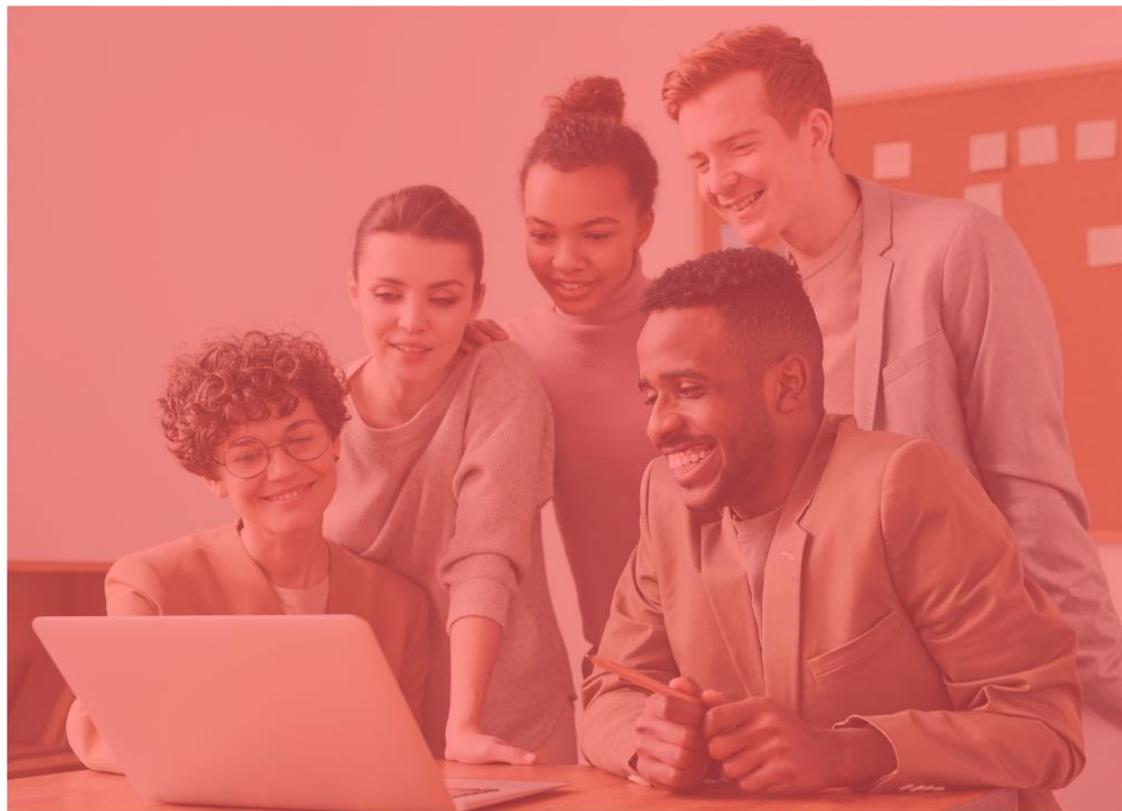
Há uma variedade de ferramentas digitais que te podem ajudar a gerir o e-Commerce. Na nossa plataforma, podes aprender sobre as ferramentas mais interessantes que te podem apoiar. Para saber mais, clica em:

- Xcart
- Shopify
- Ecwid
- Gumroad
- Zentail
- eBay
- Etsy
- Amazon
- AliExpress
- Bonanza

Crachás de formação

As ferramentas mais interessantes nesta área são:

- Shopify
- Zentail
- eBay
- Amazon



THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Área de formação 5: Business Plan and Analytics (plano e análise de negócios)

O que é Business Plan and Analytics?

Plano e análise de negócios é uma área relacionada com competências como redes de contactos comerciais e análise de dados. O planeamento de negócios é necessário para manter as metas e objetivos no bom caminho. O planeamento de negócios bem-sucedido requer muito mais do que escrever um conjunto de ideias e aspirar a levá-las a cabo. De acordo com a Small Business Administration, o planeamento de negócios "guia-te através de várias fases do teu negócio". Uma parte importante do planeamento e análise de negócio é analisar cuidadosamente a direção que a tua empresa está a tomar e medir o teu potencial para alcançar os objetivos da empresa. A organização é a parte mais importante de um plano de negócios.

A análise é o processo de descobrir, interpretar e comunicar padrões significativos nos dados. A análise ajuda a ver perceções e dados significativos que, de outra forma, poderíamos não detetar. A análise de negócios centra-se na utilização de conhecimentos derivados de dados para tomar decisões mais informadas que ajudarão as organizações a aumentar as vendas, reduzir custos e fazer outras melhorias de negócio.

Porque é que é importante para empreendedores e negócios?

Dá aos empreendedores e proprietários de negócios a capacidade de expor os seus objetivos e acompanhar o seu progresso à medida que o seu negócio começa a crescer. Deve ser a primeira coisa a ser feita ao iniciar um negócio; é importante para partilhar a visão do teu negócio com as partes interessadas e outros organismos relevantes. O Business Plan and Analytics pode ajudar-te com decisões críticas, a resolver os problemas e a evitar grandes erros, a provar a viabilidade do negócio, a estabelecer melhores objetivos e referências e a comunicá-los, fornece um guia para os prestadores de serviços, assegura o financiamento, compreende melhor o panorama mais amplo e reduz o risco.

Queres saber mais sobre o conceito subjacente?

Há muitos cursos gratuitos sobre Lançamento. Para saberes mais, recomendamos-te que consultes:

Título do curso/fonte	Objetivo	Autor	Link
Business plan free course - write a business plan like a professional	Para aprenderes a escrever o teu plano de negócios da melhor maneira: por que escrever um plano de negócios é necessário; como escrevê-lo; negócios e produtos que fazem parte do plano de negócios; etc.	Microsoft	https://www.microsoft.com/en-us/p/business-plan-free-course-write-a-business-plan-like-a-professional/9nxk99mw6tns?activetab=pivot:overviewtab
How to Design a Successful Business Model	Neste curso de negócios e gestão, aprenderás os passos chave a dar para conceber ou inovar o teu próprio modelo de negócio.	DelftX	https://www.edx.org/course/how-to-design-a-successful-business-model
Business Planning Course	Este curso está dividido em diferentes lições. O seu objetivo é ensinar sobre previsão de despesas, vendas, lucros e perdas projetados, balanço projetado e	Bookkeeping Master	https://www.freebookkeepingaccounting.com/free-business-plan

	como escrever um plano de negócios.		
--	-------------------------------------	--	--

Como podem as ferramentas digitais ajudar-te no e-Commerce?

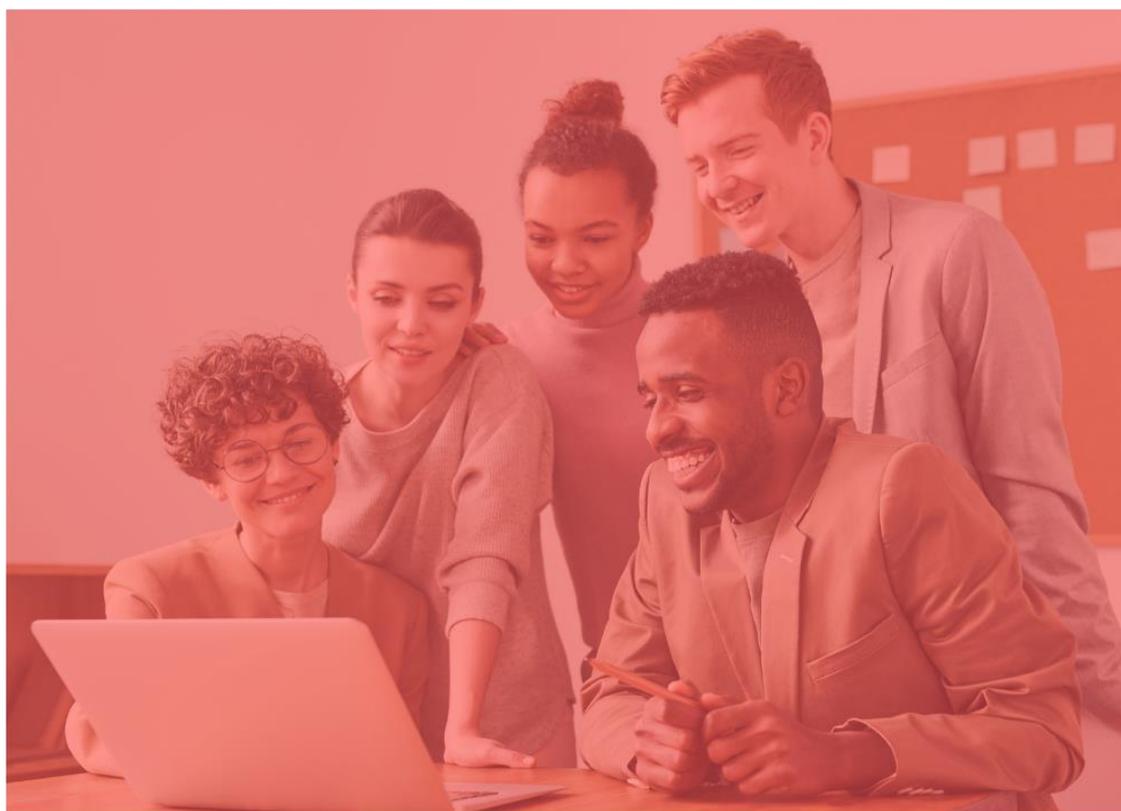
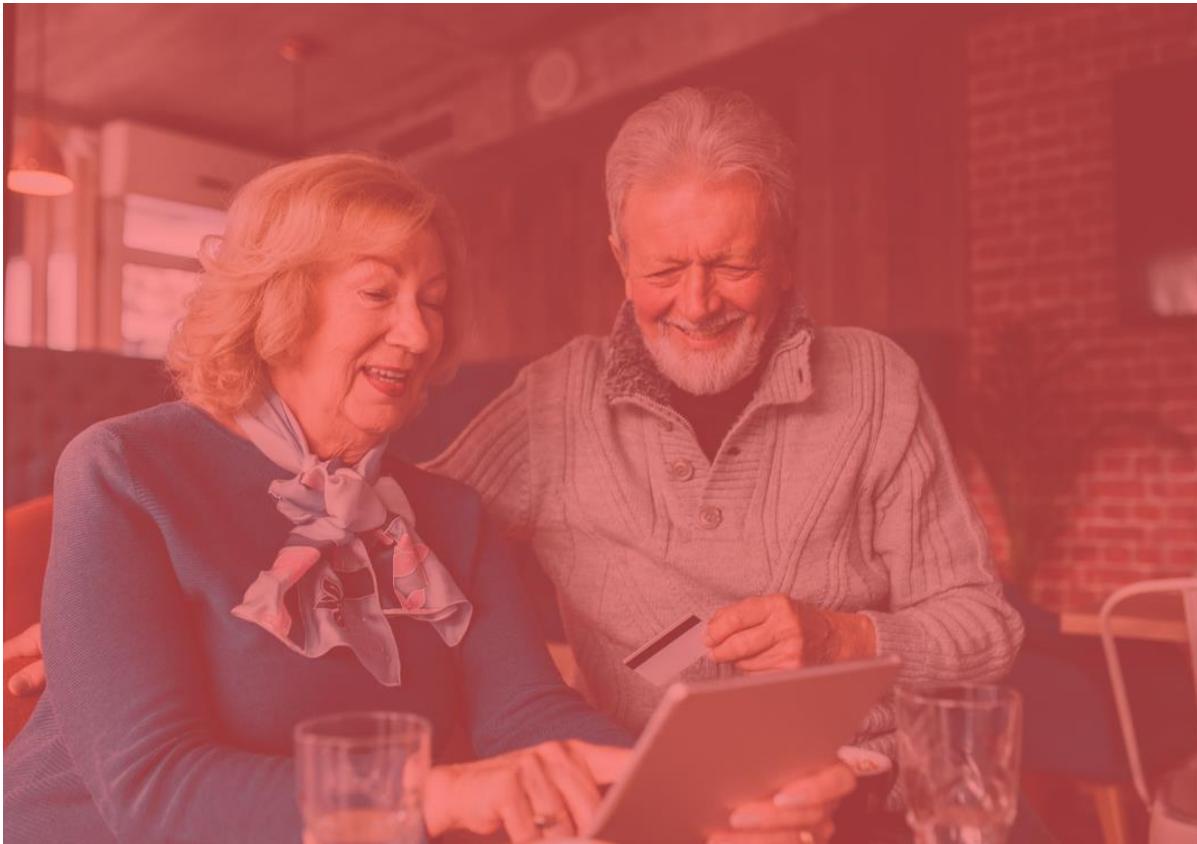
Há uma variedade de ferramentas digitais que te podem ajudar a gerir Business Plan and Analytics. Na nossa plataforma, podes aprender sobre as ferramentas mais interessantes que te podem apoiar. Para saber mais, clica em:

- LinkedIn;
- Hootsuite;
- Google My Business;
- Tableau;
- Enloop;
- Splunk;
- LivePlan;
- Apache Superset;
- Qlik Sense.

Crachás de formação

As ferramentas mais interessantes nesta área são:

- Apache Superset;
- Enloop;
- Hootsuite;
- LinkedIn;
- Splunk.



THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Área de Formação 6: Gestão de Projetos

O que é Gestão de Projetos?

A gestão de projetos é o processo que orienta o trabalho de uma equipa para alcançar todos os objetivos do projeto dentro de parâmetros específicos. Pode também ser definido como o quadro que conduz a tua equipa ao sucesso. A utilização de conhecimentos, competências, ferramentas e técnicas específicas para entregar algo de valor às pessoas é também uma das características da gestão de projetos que também envolve documentação, planeamento, acompanhamento e comunicação de projetos. Não importa qual seja a indústria, cada projeto precisa de um plano que esboce como as coisas começarão, serão construídas e serão concluídas. Tudo o que foi acima referido vem com o objetivo de entregar com sucesso o projeto dentro dos limites de tempo, alcance e orçamento.

Porque é que é importante para empreendedores e negócios?

A gestão de projetos é importante porque proporciona a motivação, liderança e remoção de obstáculos que ajudam as equipas a aumentar as receitas e a alcançar os objetivos da empresa. Ao dar prioridade à utilização de métodos eficazes de gestão de projetos, as organizações podem melhorar proativamente os seus fluxos de trabalho para evitar erros. As competências básicas de gestão de projetos podem ajudar os empreendedores e os negócios a definir objetivos, definir estratégias, elaborar um plano, delinear ações, e depois dar prioridade e acompanhar as ações até à sua conclusão. Finalmente, ajuda as organizações a obter o máximo retorno, utilizando os recursos mínimos.

Queres saber mais sobre o conceito subjacente?

Há muitos cursos gratuitos sobre Lançamento. Para saberes mais, recomendamos-te que consultes:

Título do curso/fonte	Objetivo	Autor	Link
Project Management Principles and Practices Specialization	Esta série intensiva e prática de cursos dá-te as competências necessárias para assegurar que os teus projetos são concluídos a tempo e dentro do orçamento, ao mesmo tempo que te dá o produto que esperas.	Coursera. - offered by the University of California, Irvine	https://www.coursera.org/specializations/project-management
Project Management	Podes utilizar modelos para gerir toda a informação do teu projeto, acompanhar tarefas e orçamentos e informar as partes interessadas.	Stepan Pachikov is the founder of Evernote	https://evernote.com/templates?category=project-management
Module 3. Business analysis and Strategic Management	1. Avaliação do mercado e desenvolvimento do cliente: principais técnicas 2. Lean Startup. Esquema de modelo de negócios 3. Gestão do ciclo de vida da iniciativa empreendedora: principais técnicas	Erasmus +	https://eblues.eu/module-3-business-analysis-and-strategic-management/
AdminProject	Este software é especificamente para a gestão de projetos financiados pela UE	Gemma Brown is the business owner of adminproject.	https://www.adminproject.eu/

Como podem as ferramentas digitais ajudar-te na Gestão de Projetos?

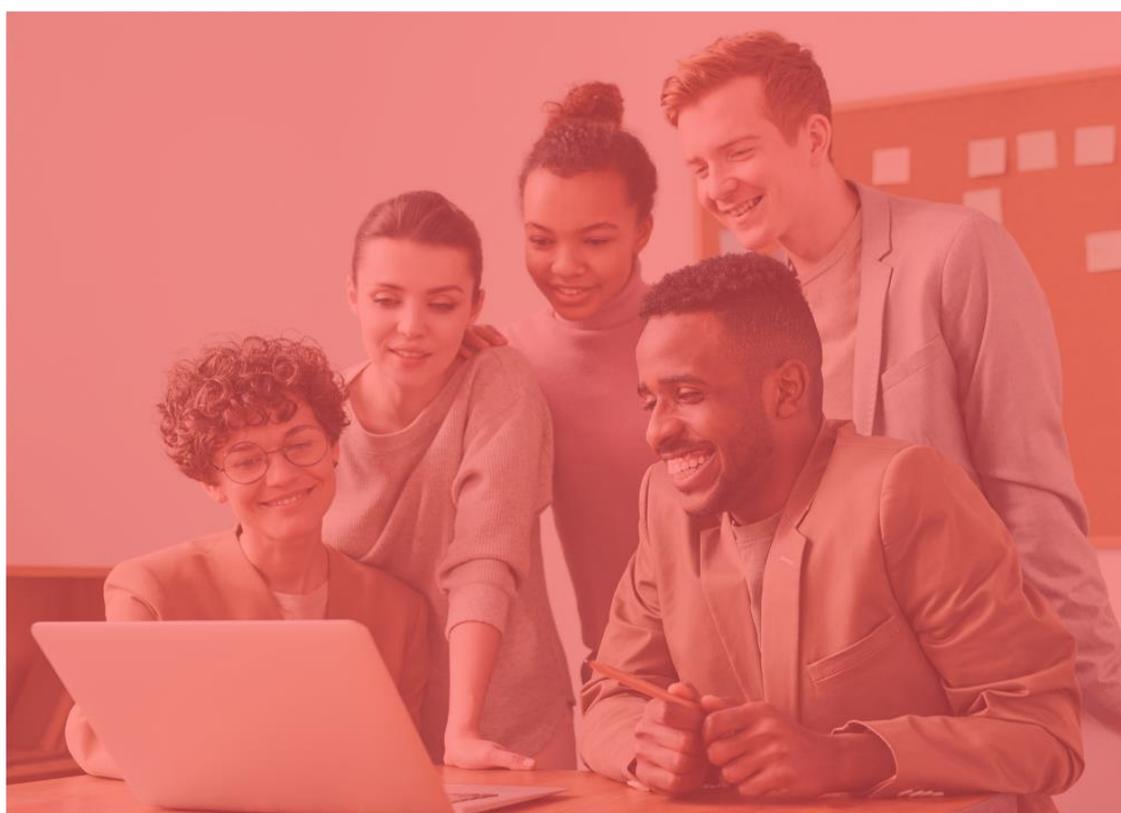
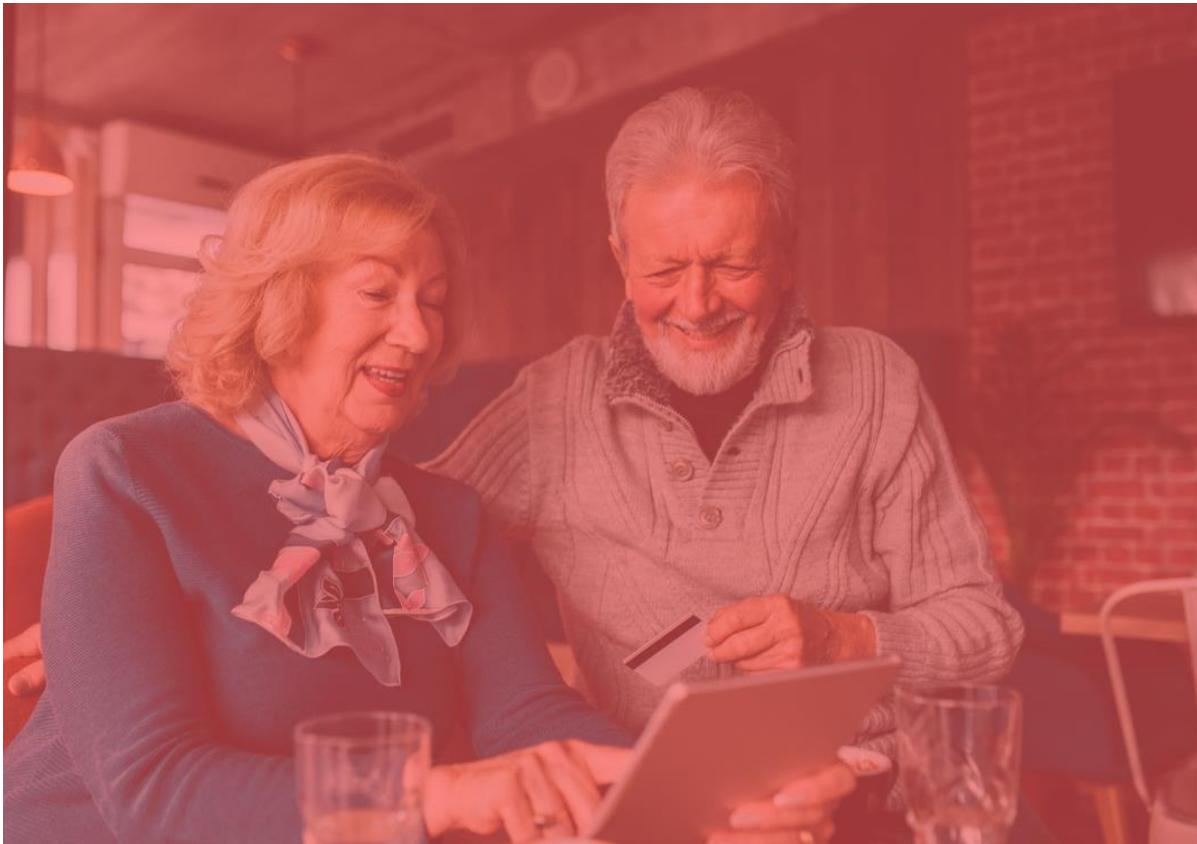
Há uma variedade de ferramentas digitais que te podem ajudar a gerir o e-Commerce. Na nossa plataforma, podes aprender sobre as ferramentas mais interessantes que te podem apoiar. Para saber mais, clica em:

- Trello
- Monday
- nTask
- ClickUp
- Asana

Crachás de formação

As ferramentas mais interessantes nesta área são:

- Trello
- Monday



THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Área de formação 7: Faturação, contabilidade e folha de pagamentos

O que é faturação, contabilidade e folha de pagamentos?

Existem termos básicos relacionados com finanças que são relevantes para a realização de um negócio

- Uma *fatura* é um documento comercial datado e carimbado que analisa e regista a transação entre um comprador e um vendedor. Os tipos de faturas podem incluir um recibo em papel, faturas de vendas, ou registo eletrónico online.
- A *contabilidade* é o processo de registo da transação financeira relacionada com um negócio. O processo contabilístico envolve resumir, analisar e comunicar estas transações a agências de cobrança de impostos. As demonstrações financeiras utilizadas na contabilidade são um resumo das transações financeiras durante um período contabilístico que resume as atividades, a posição financeira e os fluxos de caixa de uma empresa.
- Uma empresa deve pagar aos seus empregados, durante um determinado período, um montante que se chama *folha de pagamentos*. É normalmente administrado pelo departamento de contabilidade de uma empresa.

Porque é que é importante para empreendedores e negócios?

Nem todos os proprietários de pequenas empresas têm os conhecimentos ou tempo para tratar corretamente a faturação e os requisitos contabilísticos do seu negócio, embora sejam muito importantes. A escolha do software de contabilidade adequado é um passo importante para qualquer empresa que lhes possa proporcionar muitas escolhas rentáveis e fáceis de utilizar. Apesar do estado atual da economia, nenhuma empresa pode sobreviver por muito tempo sem controlar todas as despesas e preços de todos os produtos. Os proprietários das empresas precisam de uma aplicação de contabilidade fiável que lhes permita descarregar transações e equilibrar as suas contas. Em geral, os proprietários de empresas precisam de poder enviar faturas e receber pagamentos, tudo isto numa plataforma de software fácil de usar.

Queres saber mais sobre o conceito subjacente?

Há muitos cursos gratuitos sobre Lançamento. Para saberes mais, recomendamos-te que consultes:

Título do curso/fonte	Objetivo	Autor	Link
Free Accounting lessons	O objetivo deste curso é introduzir a contabilidade de gestão e visualizar o sistema de cruzamento de médias móveis em conta através de dois vídeos de 7 minutos.	Udemy business	https://www.udemy.com/topic/accounting/free/
Learn Accounting for Free - Financial Topics	Aprende gratuitamente com o Accounting Basics, escrituração, contabilidade financeira e de salários através de	Harold Averkamp author of Accounting Coach	https://www.accountingcoach.com/

	tutoriais, questionários e teoria.		
Introduction to Finance and Accounting Specialization	Podes aprender o básico.	University of Pennsylvania	https://www.coursera.org/specializations/finance-accounting#instructors

Como podem as ferramentas digitais ajudar-te na faturação, contabilidade e folha de pagamentos?

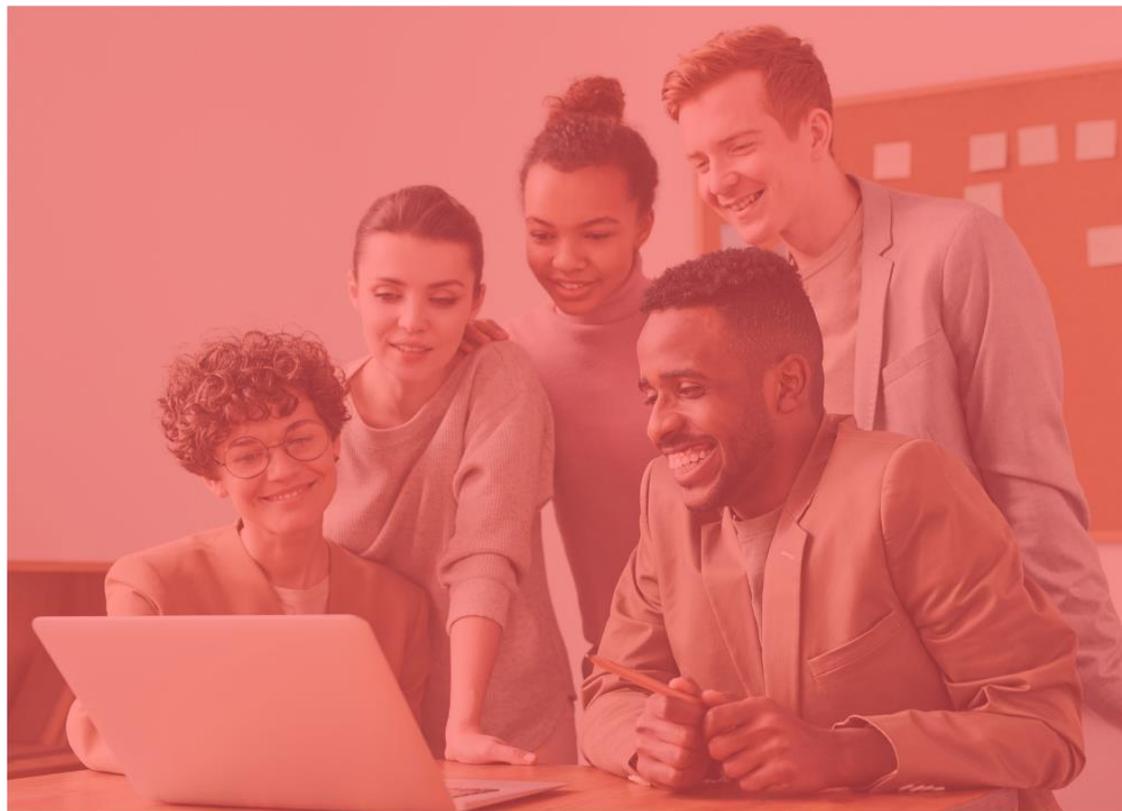
Há uma variedade de ferramentas digitais que te podem ajudar a gerir a faturação, contabilidade e folha de pagamentos. Na nossa plataforma, podes aprender sobre as ferramentas mais interessantes que te podem apoiar. Para saber mais, clica em:

- Stripe
- Waveapps
- Factorial
- SAGE

Crachás de formação

As ferramentas mais interessantes nesta área são:

- SAGE
- Waveapps



THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Área de formação 8: Branding (imagem de marca)

O que é branding?

Branding é o processo de definição, construção e gestão de uma marca. Este processo é realizado através da gestão organizada da imagem e identidade da empresa, das cores empresariais utilizadas, bem como do tom de voz utilizado nas comunicações empresariais.

O objetivo do branding é gerir o processo de uma marca para que esta seja colocada na mente e no coração dos consumidores. É por isso que uma marca é muito mais do que um logótipo e uma identidade visual, é também definida pelo conjunto de sentimentos e experiências que o público vive dos produtos ou serviços que são oferecidos.

Porque é que é importante para empreendedores e negócios?

Branding é aquela que liga a empresa ao cliente e vice-versa. Uma estratégia de branding bem preparada pode ajudar os empreendedores a:

- Promover o reconhecimento da sua empresa e aumentar a consciencialização dos seus clientes
- Destacarem-se da concorrência
- Mostrar aos clientes o ADN, os valores e o objetivo do negócio
- Ajudar os seus clientes a saberem o que esperar do seu negócio
- Proporcionar motivação e orientação ao pessoal

Se não trabalhares no branding, será difícil ligares-te aos clientes e mantê-los. Da mesma forma, será difícil diferenciáres-te dos outros que fazem o mesmo que tu.

Queres saber mais sobre o conceito subjacente?

Há muitos cursos gratuitos sobre Lançamento. Para saberes mais, recomendamos-te que consultes:

Título do curso/fonte	Objetivo	Autor	Link
Branding the creative journey	Compreender o que é uma marca e como se pode construir uma marca de sucesso.	Maria Eizaguirre Diéguez	https://es.coursera.org/learn/brand-identity-strategy?specialization=branding-the-creative-journey
Branding foundations	Aprende a definir os teus valores fundamentais, liga-os à tua marca, e lança e comunica a tua marca eficazmente.	Drew Boyd	https://www.linkedin.com/learning/branding-foundations-2

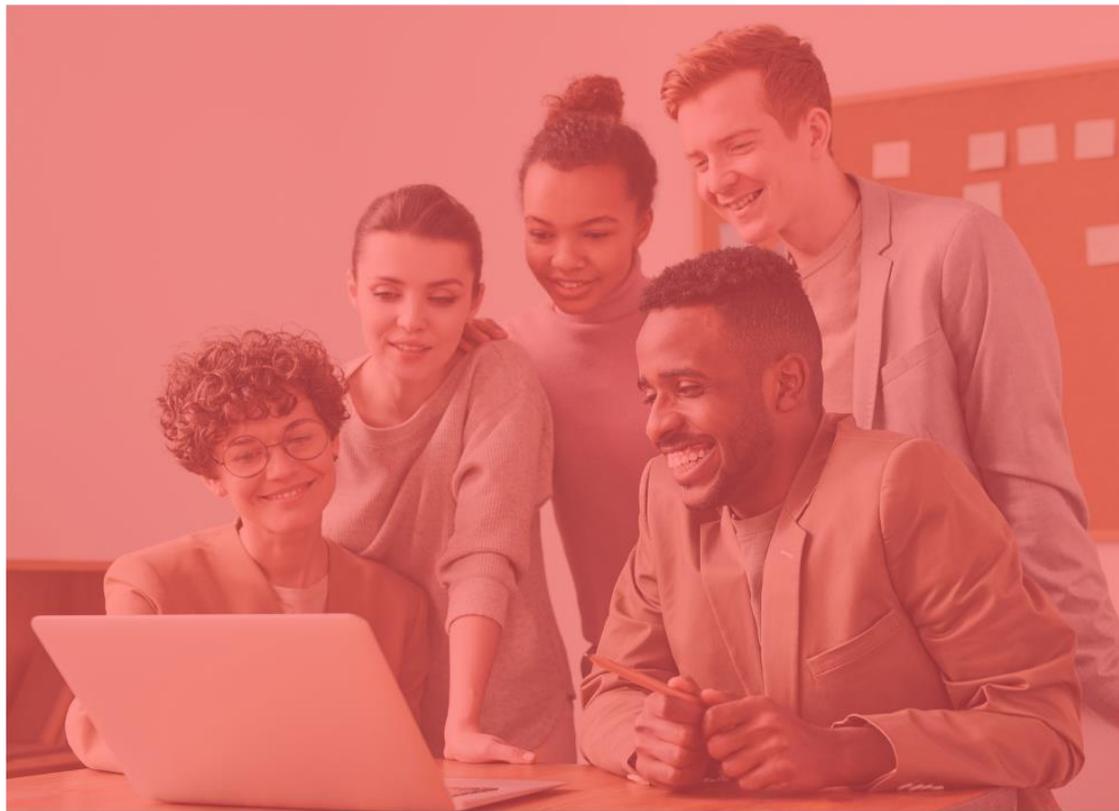
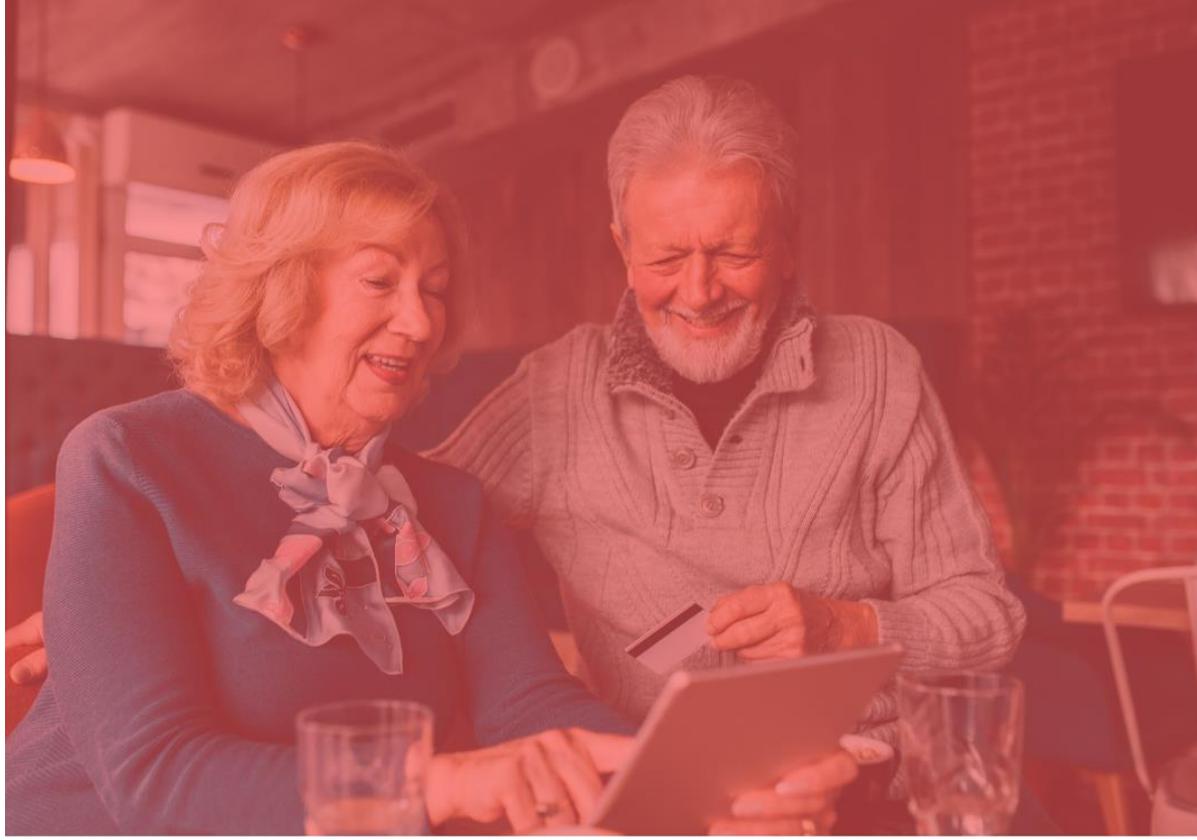
Como podem as ferramentas digitais ajudar-te no Branding?

Há uma variedade de ferramentas digitais que te podem ajudar a gerir o Branding. Na nossa plataforma, podes aprender sobre as ferramentas mais interessantes que te podem apoiar. Para saber mais, clica em:

- Canva
- Illustrator
- Photoshop
- Grammarly

Crachás de formação

- As ferramentas mais interessantes nesta área são:
- Canva
- Miro



THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Área de formação 9: Comunicação e Marketing

O que é Comunicação e Marketing?

Marketing e comunicação são duas disciplinas que se complementam e ambas são necessárias para fazer crescer o teu negócio.

O marketing é a disciplina que trata da relação da tua empresa com o teu público ou com o mercado e tem um objetivo final muito claro: vender mais. Por este motivo, o marketing centra-se em estratégias que giram em torno do produto, como é distribuído, o seu preço e como é promovido.

Ao contrário do marketing, o principal objetivo da comunicação é ligar-se ao seu público: dizer quem é, o que oferece e o que pode fazer pelo cliente.

Lembra-te que as estratégias de marketing precisam sempre de comunicação para serem levadas a cabo porque em todas elas precisam de comunicar ideias, valores...

Porque é que é importante para empreendedores e negócios?

Quando estás a estudar o teu potencial de mercado ou de vendas e a planear ações para vender o teu produto, já estás a fazer marketing. A partir daí, é simples responder por que é importante realizar ações de marketing para um empreendedor. De facto, pensar no teu produto e na forma de o promover é provavelmente a primeira coisa que se faz, pois é essencial para o teu modelo de negócio. Mas com o marketing trabalhas especialmente a relação a curto prazo com os clientes, a venda mais direta. Se quiseres manter a relação, deves ser coerente com a forma como comunicas com o cliente. Ter em atenção o tom, ser consistente com os valores da empresa... se não o fizeres, será difícil para o negócio prosperar.

Queres saber mais sobre o conceito subjacente?

Há muitos cursos gratuitos sobre Lançamento. Para saberes mais, recomendamos-te que consultes:

Título do curso/fonte	Objetivo	Autor	Link
Marketing Digitally for Entrepreneurs	Este curso irá ensinar-te o que precisas de saber sobre marketing digital para te tornar um empreendedor de sucesso.	Marketing Digitally Erasmus Project	https://learning.marketingdigitally.net/
Community Manager	Este curso pode ensinar-te aspetos chave do marketing online e do comércio eletrónico (marketing digital, ferramentas de marketing, etc.)	e-Comma Erasmus Project	https://ec.europa.eu/programmes/erasmus-plus/project-result-content/3df9db3b-2f7e-4ba9-ab75-be6e967be238/Community_Manager_TM01_Digital_Marketing_Tools_en_presentation.pdf http://www.e-comma.eu/resources.html#!acc=community-manager/accid=17584

Título do curso/fonte	Objetivo	Autor	Link
Fundamentals of digital marketing	Aprende os fundamentos do marketing digital e ajuda a fazer crescer o teu negócio ou carreira.	Google Activate in collaboration with the Open University and IAB	https://learndigital.withgoogle.com/digitalworkshop-eu/course/digital-marketing
Promote a business with online advertising	Descobre as ferramentas online que podes utilizar para promover um negócio online, cria a tua estratégia de marketing e atraí os clientes certos.	Google Activate	https://learndigital.withgoogle.com/digitalworkshop-eu/course/promote-business-online
Creating a communication strategy	Descobre formas de identificar o teu público, construir uma estratégia de comunicação, medir os teus resultados e ajustá-los ao feedback	LinkedIn Learning	https://www.linkedin.com/learning/creating-a-communications-strategy

Como podem as ferramentas digitais ajudar-te nna Comunicação e Marketing?

Há uma variedade de ferramentas digitais que te podem ajudar a gerir a Comunicação e Marketing. Na nossa plataforma, podes aprender sobre as ferramentas mais interessantes que te podem apoiar. Para saber mais, clica em:

- Mailchimp
- Buffer
- Google trends
- Medium

Crachás de formação

- As ferramentas mais interessantes nesta área são:
- Mailchimp
- Buffer
- Google trends