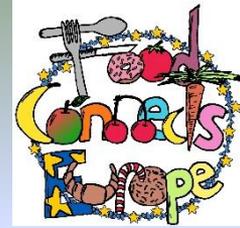




Agrupamento de Escolas de Vila Nova de Poiares  
Project FOOD CONNECTS EUROPE 2017/20 ERASMUS+



## EXCHANGE GERMANY FCE 2019

HEILBROON - 23 to 29 September

Germany \* Estonia \* Netherlands \* Norway \* Portugal \* Spain

## EMPREENDEDORISMO

## MINI-NEGÓCIO 4ZEITE



Um homem nunca sabe  
aquilo de que é capaz  
até que o tenta fazer.

Charles Dickens



# Equipa



## Professoras

- Lizabete Gomes
- Olga Afonso

## Alunos empreendedores



Bárbara Almeida 9º C



Benjamin Fisher 9º B



Daniela Pereira 9º C



Tiago Silva 9º A



# Motivações

- 💧 A **ambição** de mudar, de aceitar desafios, e correr o risco de insucesso
- 💧 A **resiliência** e autoconfiança
- 💧 A **criatividade**, capacidade de inovação e disponibilidade para aprender continuamente
- 💧 O **espírito de equipa** e capacidade de liderança
- 💧 Saber que cada **pequeno avanço é um passo** no caminho da solução





# Competências

-  **Competências Pessoais** - Honestidade, Sentido de conquista, Ambição, Espírito de iniciativa, Criatividade, Autoconfiança, Persistência, Perseverança, Resiliência, Capacidade de enfrentar o risco, Autodisciplina, Capacidade análise / síntese, Espírito de observação, Poder de comunicação, capacidade de escutar, argumentação, Apresentação pessoal.
-  **Competências Relacionais** - Empatia, Projeção, Interação.
-  **Competências de Conhecimentos** - Conhecimento de Gestão Empresarial, Conhecimentos de Gestão de Marketing, Conhecimentos de Gestão da Comunicação.
-  **Competências Técnicas** - Aplicação dos conhecimentos de marketing, Gestão por objetivos, Planeamento, organização e método, Gestão do tempo, Gestão da informação, Competências técnicas para produzir o produto, Fluência em línguas estrangeiras, Utilização de meios informáticos.



# Ideia de Negócio



A ideia é o ponto de partida para o desenvolvimento de um negócio. Numa perspectiva muito genérica, uma ideia surge como resposta a uma necessidade identificada. A visão empreendedora revela-se na capacidade de desenvolver uma solução ou produto para a satisfazer.

Esta ideia de negócio consiste em criar um produto de **aceitação generalizada** e que utilize **matérias-primas endógenas** da região de Vila Nova de Poiares. Os bolinhos de azeite têm como objectivo criar um mini-negócio que promova e divulgue uma das **atividades mais importantes na região**, a produção de azeite e ao mesmo tempo **desperte o espírito empresarial** e a dinâmica do **empreendedorismo na equipa**.

Foi feita a avaliação da viabilidade técnica (recursos técnicos disponíveis) e económica (oportunidade de negócio) da ideia.





# Modelo de Negócio



Num projeto empresarial a transformação de uma ideia num negócio viável, passa pela estruturação e organização do modelo de negócio.

Qualquer modelo de negócios deve ter como objetivo a resposta às perguntas:

- Vendo o quê?
- Vendo a quem?
- Vendo como?



O nosso produto responde a uma necessidade que identificámos no mercado – recuperar um produto tradicional da região – os biscoitos de azeite.

Refletimos acerca do que faria a distinção entre o nosso produto e a concorrência e associámos ao produto uma bebida natural que possibilita ao cliente consumir mais bolinhos de azeite – uma limonada fresca com mel e hortelã.



# Modelo de Negócio



Após a análise da dimensão e composição do **mercado**, das **necessidades**, **problemas**, hábitos e **rotinas** da população o público-alvo foi identificado.

Numa primeira fase o **teste ao nosso produto** e às nossas estratégias de marketing foram feitos na comunidade escolar e posteriormente na **comunidade educativa da região**, incluindo familiares, convidados e visitantes da festa do agrupamento.

**Como vender, que atividades a desenvolver, quais os parceiros necessários e quais os recursos imprescindíveis ao sucesso do nosso negócio.**

**Concluimos** que o circuito de distribuição mais adequado era o curto, fazendo chegar o produto ao cliente através de pontos de venda física.

A **comunicação e a publicidade** do produto foram feitas de forma tradicional, com cartaz de divulgação, marketing boca a boce e de recomendação.





Empresa

Nome → **4ZEITE**

Logotipo →





# Distribuição de Funções

👉 **Contabilidade** – Bárbara Almeida

👉 **Publicidade** – Benjamin Fisher

👉 **Higiene e Segurança** – Tiago Silva

👉 **Gestão** – Daniela Pereira





# Produto



## Nome

Bolinhos de azeite



## Características

Produto perecível



## Materiais

Ovos

Farinha

Aguardente

Açúcar

Fermento

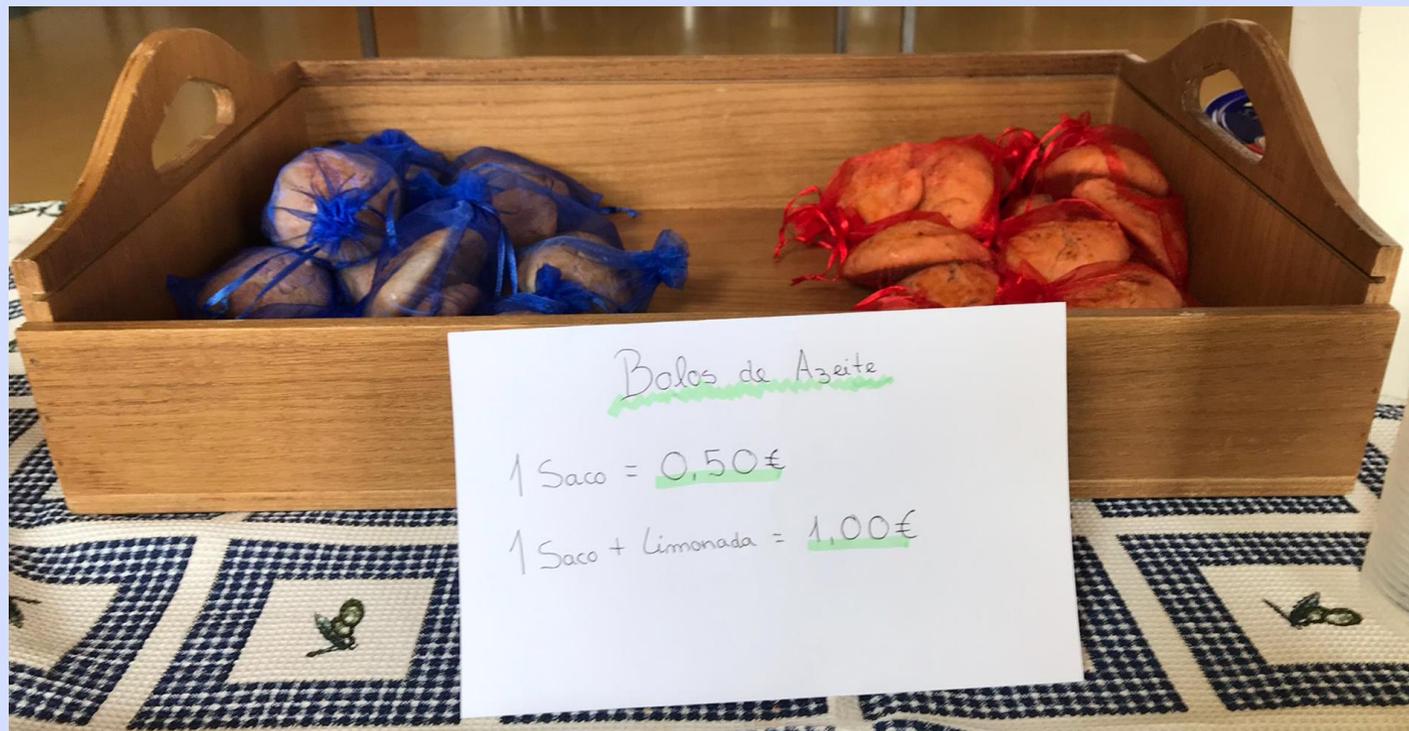
Azeite

Canela





# BOLINHOS DE AZEITE



## Ingredientes

Ovos

Farinha

Aguardente

Açúcar

Fermento

Azeite

Canela



**1 saco de bolinhos 1€**  
**1 saco + limonada 1,50€**



# Custos de Produção

Materiais	Preço por kg/embalagem	Quantidade utilizada	Valor
Ovos	1,68 / dúzia	5	0,70
Farinha	1,20 / Kg	550gr	0,66
Açúcar	0,9 / Kg	200gr	0,18
Azeite	4 / Kg	150gr	0,60
Fermento	3 / 250 gr	5gr	0,06
Canela	0,6 / 100gr	5gr	0,03
Aguardente	22 / Kg	25gr	0,55
<b>TOTAL</b>			<b>2,78</b>

## Custo Unitário (em euros)

Quantidade produzida: 30 bolinhos

Custo Total: 2,78€

Custo unitário:  $\frac{\text{custo total}}{\text{n}^\circ \text{ de bolinhos}} = \frac{2,78}{30} = 0,093\text{€}$

Preço unitário de venda: 0,50€

Margem de lucro:  $1 - \frac{0,50}{0,093} = 1 - 5,38 = 438\%$





# Análise SWOT

Forças	Fraquezas
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Equipa motivada</li> <li>• Vários pontos de venda</li> <li>• Qualidade do produto</li> <li>• Atendimento pessoal e cuidado</li> <li>• Receita tradicional</li> </ul> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pouca experiência da equipa</li> <li>• Produto perecível</li> <li>• Pouca divulgação do produto</li> </ul> 
Oportunidades	Ameaças
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nº elevado de potenciais clientes</li> <li>• Avaliação do produto por críticos locais</li> </ul> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Concorrência com produto substituto a preço mais baixo</li> <li>• Aumento do preço das matérias primas</li> <li>• A concorrência apresentar um produto inovador</li> </ul> 



# Apuramento do Resultado - Caixa

Saldo inicial (numerário) - empréstimo	30,00€
Compras de matérias-primas	(-) 25,26€
Venda de produto acabado (3 pontos de venda)	86,76€
<b>Total</b>	91,50€
Pagamento de empréstimo	(-) 30,00€
<b>Saldo final (Lucro)</b>	<b>61,50€</b>



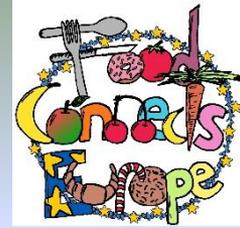


Agrupamento de Escolas de Vila Nova de Poiares  
Project FOOD CONNECTS EUROPE 2017/20 ERASMUS+

**EXCHANGE GERMANY FCE 2019**

HEILBROON - 23 to 29 September

Germany \* Estonia \* Netherlands \* Norway \* Portugal \* Spain



**EMPREENDEDORISMO**

**MINI-NEGÓCIO 4ZEITE**

