



CALL FOR NEEDS



AEP

ASSOCIAÇÃO
EMPRESARIAL
DE PORTUGAL
Câmara de Comércio e Indústria

Cofinanciado por:



UNIÃO EUROPEIA

Fundo Social Europeu

O DESAFIOS 5.0 é um projeto promovido pela AEP e cofinanciado pelo COMPETE2020 através do Portugal2020 e do Fundo Social Europeu. Este é um projeto que promove o espírito empresarial do Norte e Centro do país através de ações integradas que informam e capacitam jovens empreendedores, orientando-os num quadro de inovação do ecossistema empreendedor e de resposta aos desafios sociais e societais. O DESAFIOS 5.0 propõe a criação de condições que facilitam, apoiam e incrementam a materialização das ideias de negócio e minimizam as dificuldades apresentadas por empreendedores, contribuindo para um ambiente mobilizador e propício ao empreendedorismo qualificado e criativo que se traduza em iniciativas empresariais que promovem soluções inovadoras aos desafios sociais e societais, com impacto significativo na melhoria do bem-estar social e no crescimento inteligente, inclusivo e sustentável.

Cofinanciado por:



UNIÃO EUROPEIA

Fundo Social Europeu



CALL FOR NEEDS

TÍTULO
BROCHURA CALL FOR NEEDS

EDITOR
AEP - ASSOCIAÇÃO EMPRESARIAL DE PORTUGAL

ANO DE EDIÇÃO
2023

**O DESAFIOS 5.0 É UM PROJETO PROMOVIDO PELA AEP
E COFINANCIADO PELO COMPETE2020 ATRAVÉS
DO PORTUGAL2020 E DO FUNDO SOCIAL EUROPEU.**



EDIFÍCIO DE SERVIÇOS
Av. Dr. António Macedo, 196
4450-617 Leça da Palmeira

tel: (+351) 229 981 500
email: aep@aepportugal.pt
site: www.aepportugal.pt

SEDE - FUNDAÇÃO AEP
Av. da Boavista, 2671
4100-135 Porto

tel: (+351) 226 158 500
email: fundacaoep@fundacaoep.pt
site: www.fundacaoep.pt

ÍNDICE

Introdução	07
01 Grandes tendências, desafios e necessidades	08
02 Call for Needs	21
2.1. Breve enquadramento	
2.2. Ideias, Desafios e Necessidades referenciadas	
2.3. A Call for Needs e o Matchmaking	
Referências	49



D
DESAFIOS 5.0

INTRODUÇÃO

O Projeto Desafios 5.0. e a Call for Needs. A AEP (Associação Empresarial de Portugal) dinamizou o projeto DESAFIOS 5.0, cofinanciado pelo COMPE-TE2020 através do Portugal2020 e do Fundo Social Europeu.

O projeto promoveu o espírito empresarial do Norte e Centro do país através de ações integradas que informaram e capacitaram jovens empreendedores, orientando-os num quadro de inovação do ecossistema empreendedor e de resposta aos desafios sociais e societais. O DESAFIOS 5.0 constituiu-se como um projeto relevante na promoção do espírito empresarial, promovendo a criação de condições que facilitam, apoiam e incrementam a materialização das ideias de negócio e minimizam as dificuldades apresentadas por empreendedores, contribuindo para um ambiente mobilizador e propício ao empreendedorismo qualificado e criativo, que se traduza em iniciativas empresariais que promovem soluções inovadoras aos desafios sociais e societais, com impacto significativo na melhoria do bem-estar social e no crescimento inteligente, inclusivo e sustentável.

Para promover a criação de ideias inovadoras e o empreendedorismo qualificado e criativo, no âmbito do Desafios 5.0

foram lançadas quatro convocatórias da 'Call for Needs'.

A 'Call for Needs' destinou-se às empresas empreendedoras e com espírito de mudança e pretendeu auscultar as necessidades do mercado e recolher manifestações de interesse de empresas e/ou empresários interessados em trabalhar processos de inovação com inovadores/empreendedores.

Esta ação desafiou as empresas candidatas à participação na atividade Matchmaking, permitindo fomentar potenciais respostas às necessidades do mercado através do apoio a novos projetos e ideias de empreendedores.

O Matchmaking deu às empresas (que lançaram desafios) a oportunidade de:

- Contactar com empreendedores e inovadores;
- Realizar reuniões com stakeholders das áreas de negócios relacionadas com o desafio apresentado para explorar o futuro e acelerar a jornada de inovação empresarial;
- Estabelecer networking e sinergias, por intermédio da partilha de ideias e experiências, com uma comunidade de empreendedores e startups de tecnologias emergentes.



01

GRANDES TENDÊNCIAS, DESAFIOS E NECESSIDADES

O mundo está em constante evolução,
impulsionado por diversas tendências,
necessidades e desafios que moldam a
sociedade, a economia e a tecnologia

TENDÊNCIAS

Neste ponto são abordadas algumas das grandes tendências atuais que têm um impacto significativo no empreendedorismo.

PRINCIPAIS TENDÊNCIAS ATUAIS COM IMPACTO SIGNIFICATIVO NO EMPREENDEDORISMO:

1.

Digitalização e Transformação Digital: A digitalização está a mudar fundamentalmente a forma como os negócios são conduzidos. A transformação digital tornou-se essencial para as empresas se manterem competitivas. Tecnologias emergentes, como inteligência artificial, internet das coisas (IoT) e blockchain, estão a abrir novas oportunidades de negócios e a criar procura de soluções inovadoras.

2.

Sustentabilidade e Responsabilidade Social: A preocupação com o meio ambiente e a responsabilidade social estão a impulsionar o aparecimento de negócios sustentáveis e socialmente responsáveis. Os consumidores estão cada vez mais exigentes no que respeita às práticas empresariais, incentivando assim o aparecimento de empreendimentos que se preocupam com questões ambientais, sociais e de governação (ESG).

3.

Economia Partilhada: A economia partilhada, também conhecida como economia colaborativa, está a ganhar destaque. Plataformas

de partilha de recursos, como Uber, Airbnb e WeWork, estão a mudar a forma como as pessoas consomem e interagem com bens e serviços. Esta tendência cria oportunidades para os empreendedores que querem explorar novos modelos de negócios baseados na partilha.

4.

Inteligência Artificial e Automação: A inteligência artificial e a automação estão a revolucionar diversos setores e irão revolucionar quase todos os setores. Os empreendedores estão a explorar o potencial destas tecnologias para criar produtos e serviços inovadores, melhorar a eficiência operacional e impulsionar a produtividade. A IA está a abrir novas possibilidades em áreas como a saúde, a educação, o transporte e muito mais.

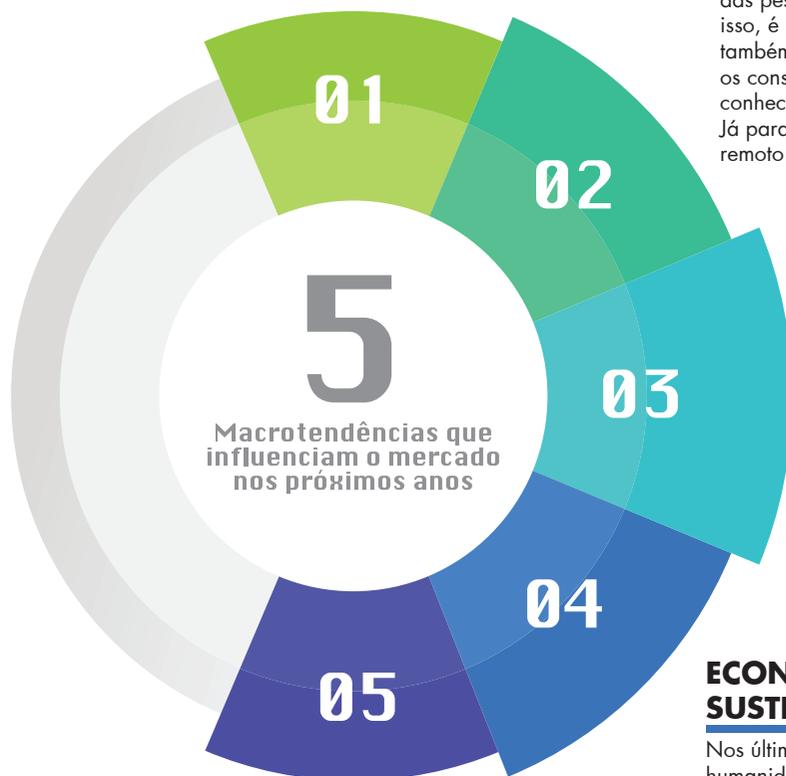
5.

Novos Modelos de Trabalho: O trabalho remoto, o freelancing e os modelos flexíveis de trabalho estão a tornar-se cada vez mais populares. Os empreendedores estão a capitalizar essa tendência, criando plataformas e serviços que atendem às necessidades dos profissionais independentes e promovem a colaboração global.

Segundo o Conta Azul, e o artigo "As 15 tendências de negócios que vão te inspirar a empreender" (23/02/2023), elaborado com base no "Guia de Tendências 2022-2023: Consumo e mercado no pós-pandemia" da Sebrae-PR as cinco macrotendências que influenciam o mercado nos próximos anos são:

NOVAS ABORDAGENS E POSICIONAMENTOS

É necessário rever constantemente a maneira como se comunica com os clientes e como se pensam os produtos. É importante considerar temas como diversidade, inclusão, sustentabilidade, informações de qualidade baseadas em ciência, experiência do consumidor e relacionamento com os colaboradores.



MUNDO DIGITAL

A tecnologia e a conectividade tornaram-se essenciais na vida das pessoas e o mercado não pode ignorar essa realidade. Por isso, é importante não apenas saber o que está em voga, mas também estar atento ao que está por vir, de forma a surpreender os consumidores. Experiências que combinam o físico e o digital, conhecidas como "figital", são um grande atrativo para o público. Já para as empresas, as tendências consolidadas são o trabalho remoto e a automação dos negócios.

NOVOS MODELOS DE NEGÓCIOS

A tecnologia e a pandemia criaram novas possibilidades de negócios para aqueles que desejam empreender. Entre elas, encontram-se serviços por assinatura, entregas, tele-serviços (serviços oferecidos 100% online, como consultas médicas à distância), infoprodutos (como cursos online e e-books) e produtos ou serviços relacionados com a saúde física e mental e com a consciência ambiental.

ECONOMIA DA SUSTENTABILIDADE

Nos últimos anos, a preocupação com o futuro da humanidade e do planeta alastrou para a população e tornou-se uma prioridade para empresas e governos. Assim, é importante estar atento a temas como economia circular, energias renováveis e emergentes e redução da emissão de carbono.

INCLUSÃO PARA PROGREDIR

Servir o público de forma ampla e inclusiva é um dos movimentos que serve de diferenciador no momento de escolha dos consumidores quanto às marcas com que se querem relacionar. Desta forma, é importante considerar as particularidades e reconhecer as necessidades específicas de grupos sociais e raciais, de pessoas com deficiência, idosos, homens e mulheres.

CALL FOR
NEEDS

Como se pode ver, as grandes tendências identificadas por fontes diversas acabam por abordar os mesmos grandes temas.

Contudo, as tendências referidas são apenas algumas das muitas que moldam o cenário do empreendedorismo atual.

Por exemplo, no que se refere ao mercado de trabalho e de forma mais concreta, as grandes tendências que afetarão o mercado de trabalho são: Impressão 3D; Internet das Coisas (IoT); Inteligência Artificial; Conectividade, redes sociais; Economia Partilhada; e Sustentabilidade (ESG). Estas megatendências “já estão a transformar a forma como as empresas fazem negócios, se relacionam com seus clientes, como produzem e como operam.”, segundo Nusbaum, autor de *Como gerar negócios em um mundo em transformação* (Clube de Autores) e sócio-fundador da Martin Baum Consulting.

Assim, é importante estar atento às tendências, que estão em constante evolução, pois podem fornecer contributos valiosos para identificar oportunidades de negócios, criar soluções inovadoras e adaptar-se ao ambiente empresarial em mudança.

Para identificar oportunidades de negócios e potenciar o crescimento das suas startups, os empreendedores devem estar atentos a pelo menos **quatro tipos de tendências** - económicas, sociais, tecnológicas e regulatórias (Forbes, Terry Tateossian, “Four Types Of Trends Entrepreneurs Can Follow To Identify Business Opportunities”, 6 dezembro 2022).

Tendências Tecnológicas

A rápida mudança tecnológica envolve, entre muitas coisas, tecnologias avançadas e emergentes, como Internet das Coisas (IoT), big data, impressão 3D e robótica. Tecnologias avançadas como machine learning e inteligência artificial, até nanotecnologia, biotecnologia e tecnologias de drones, satélites e energias renováveis. Estes avanços tecnológicos afetam praticamente todos os aspetos da sociedade e economia.

Não sendo necessariamente a chave para identificar oportunidades de negócio, a tecnologia pode criar oportunidades de negócios que satisfaçam necessidades, resolvam problemas e/ou melhorem a qualidade de vida.

Tendências Económicas

As tendências económicas fornecem informações importantes aos empreendedores sobre a saúde e a vitalidade da economia e as oportunidades que podem estar disponíveis.

Quer a economia esteja mais forte ou fraca, surgem oportunidades para diferentes tipos de negócio.

Além das tendências mais amplas, os empreendedores têm de analisar e avaliar o setor em que se inserem (barreiras à entrada, concorrentes, potenciais fornecedores e se a indústria está a crescer ou a desacelerar).

Tendências Sociais

À medida que as tendências sociais afetam a composição e o perfil dos clientes, também ajudam os empreendedores a identificar oportunidades de negócios. As tendências sociais causam mudanças no comportamento do consumidor e alteram a forma como as pessoas estabelecem expectativas e prioridades.

Alguns exemplos das tendências sociais são envelhecimento da população mundial, aumento da diversidade no local de trabalho e o ritmo acelerado da sociedade. Por exemplo, perante o ritmo atual, é natural que as pessoas procurem um significado pessoal mais profundo e equilíbrio entre trabalho e vida pessoal.

Cada uma destas tendências sociais pode oferecer oportunidades para o empreendedorismo. (por exemplo, o envelhecimento da população cria oportunidades em áreas como: apoio e bem-estar, saúde e envolvimento de idosos; sites

de encontros para idosos; programas de treino cerebral; soluções para idosos em residências assistidas e comunidades de reformados, etc.)

O Ambiente Regulatório

Tanto as restrições como as alterações regulatórias podem criar barreiras, como oferecer oportunidades. Novas leis e regulamentações incentivam muitas vezes os empreendedores a criar um negócio (por exemplo, a legislação relacionada com a privacidade de dados pessoais criou oportunidades de negócios).

Os empreendedores que acompanham as tendências sociais, económicas, tecnológicas e regulatórias têm uma maior probabilidade de sucesso. As tendências estão muitas vezes interconectadas, sobrepõem-se ou influenciam-se mutuamente.

CALL FOR
NEEDS



NECESSIDADES

As grandes necessidades do mercado que podem criar oportunidades para os empreendedores, e que coincidem ou se interligam com as tendências, são:



NECESSIDADES TECNOLÓGICAS

O avanço rápido da tecnologia cria procura por soluções inovadoras e eficientes: Internet das Coisas, inteligência artificial, automação, realidade virtual, cibersegurança, entre outras.

NECESSIDADES AMBIENTAIS

A crescente preocupação com o meio ambiente e a sustentabilidade abrem espaço para os empreendedores que oferecem produtos e serviços eco-friendly, energias renováveis, reciclagem, mobilidade sustentável, construções verdes, entre outros.

NECESSIDADES SOCIAIS

Mudanças na demografia e nos padrões de comportamento da sociedade geram procuras específicas. Por exemplo, o envelhecimento da população impulsiona o mercado de cuidados de saúde, produtos adaptados para idosos e serviços de assistência ao domicílio).

NECESSIDADES DE CONVENIÊNCIA E PERSONALIZAÇÃO

Com a vida quotidiana cada vez mais agitada, procuram-se soluções que facilitem o dia a dia e ofereçam experiências personalizadas. Isso inclui serviços de entrega rápida, assistentes virtuais, personalização de produtos, entre outros.

NECESSIDADES DE SAÚDE E BEM-ESTAR

A título de exemplo, a pandemia destacou a importância da saúde e do bem-estar, gerando oportunidades para empreendedores no setor de saúde digital, telemedicina, apps de fitness, produtos nutricionais, entre outros.

DESAFIOS

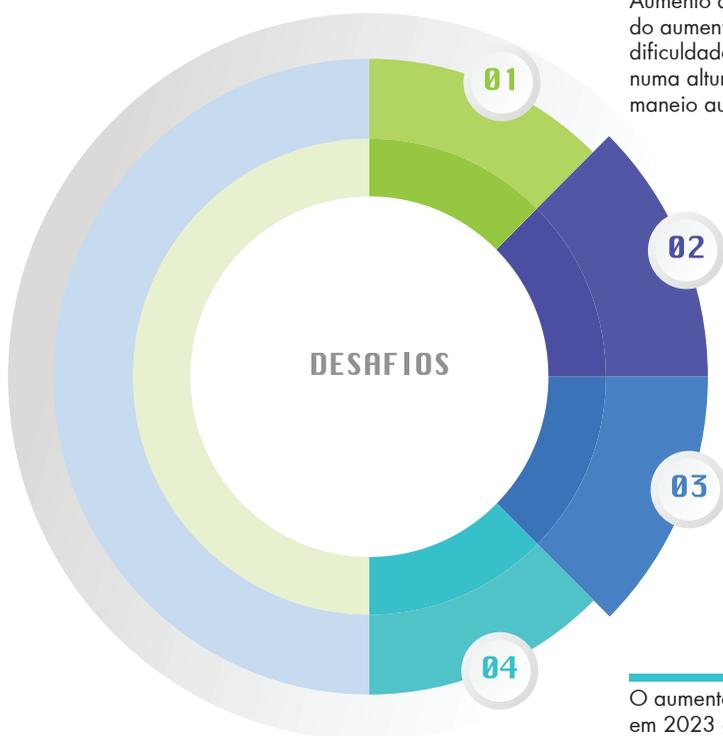
Acrescem ainda os desafios que resultam da situação económica, no momento em causa. Neste caso abordamos aqui os desafios que encontramos em 2023 e que influenciam a criação de novos negócios:

OS DESAFIOS DA ECONOMIA EM 2023

Segundo a estimativa da Allianz Trade e devido ao agravamento das pressões inflacionistas, à crise energética e às perturbações nas cadeias

de abastecimento, prevê-se uma subida de 20% das insolvências em Portugal, em 2023.

A recessão nos EUA e na Zona Euro, somada à subida dos custos das matérias-primas, ao aumento das taxas de juro e ao crescimento da inflação são “elementos que geram alguma incerteza para 2023”, justifica Vassili Christidis, CEO da Cosec – Companhia de Seguro de Créditos, que identifica quatro riscos para o crescimento das insolvências no país. (ECO - Parceiro CNN Portugal, António Larguesa; 12 jan 2023)



01 Aumento dos custos de financiamento, decorrentes do aumento das taxas de juro e uma maior dificuldade de acesso a financiamento bancário, numa altura em que as necessidades de fundo de maneo aumentam

02 Potencial redução da procura por bens e serviços devido a um desacelerar das economias, em particular dos principais parceiros comerciais, causada por políticas monetárias restritivas

03 Elevada instabilidade dos preços e impactos negativos na rentabilidade. O aumento de custos das matérias-primas e a inflação elevada tiveram como efeito uma rentabilidade negativa para algumas empresas em 2022, que se deve manter em 2023

04 O aumento estimado de insolvências a nível mundial em 2023 aumenta os riscos de incobráveis, o que pode ser um fator agravante para as insolvências em Portugal

CALL FOR
NEEDS

Como vimos, as **tendências, desafios e necessidades** estão intrinsecamente relacionados na criação de oportunidades de negócio para empreendedores.

- **Tendências:** As tendências representam mudanças significativas e condicionam ou potencializam o desenvolvimento de diversos setores da economia. Podem ser econômicas, sociais, tecnológicas ou regulatórias. As tendências fornecem insights sobre os novos comportamentos do consumidor, procura emergentes, avanços tecnológicos e mudanças no ambiente regulatório.
- **Desafios:** Os desafios são obstáculos ou problemas que têm de ser superados para atender à procura do mercado. Estes podem surgir como resultado das tendências em curso. Por exemplo, avanços tecnológicos rápidos podem representar um desafio para as empresas que precisam de se adaptar e inovar para se manterem competitivas.
- **Necessidades:** As necessidades são lacunas ou procura de mercado que não estão a ser atendidas. Podem surgir devido às mudanças nas preferências do consumidor, problemas existentes ou oportunidades não exploradas. Identificar e compreender as necessidades é fundamental para o sucesso, pois é a partir desta que surgem as oportunidades de negócio.
- **Oportunidades de negócio:** As oportunidades de negócio surgem quando os empreendedores identificam uma procura não atendida ou uma necessidade não satisfeita. Estas oportunidades estão diretamente relacionadas com as tendências e com os desafios. Ao conhecer as tendências, compreender os desafios e identificar as necessidades, os empreendedores podem criar soluções inovadoras e oferecer produtos ou serviços que respondam a essa procura.

Assim, as tendências fornecem insights sobre a direção do mercado, os desafios representam obstáculos a serem superados e as necessida-

des apontam lacunas a serem preenchidas. Ao ligar estes elementos, os empreendedores podem identificar oportunidades de negócio promissoras e desenvolver soluções que atendam ao mercado em constante evolução.

Segundo a Forbes, as grandes tendências em 2023 - e que coincidem com parte do já identificado nas tendências ou desafios - são:

1

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL ACCELERADA

Em 2023, há uma continuação e aceleração de inovações e desenvolvimentos em tecnologias transformadoras, como IA, IoT, RV/RA, cloud, blockchain e 5G., sendo que as suas fronteiras se vão diluindo. A combinação destas tecnologias permite criar "empresas inteligentes" em que sistemas e processos se apoiam para concluir tarefas de forma eficiente. As empresas precisam incorporar a tecnologia adequada aos seus processos e operações. As barreiras para aceder a estas tecnologias estão a diminuir, com muitas delas disponíveis em modelos "as a servisse" (como serviço) via cloud (nuvem), o que traz oportunidades para melhorar vendas, marketing, atendimento ao cliente, cadeias de fornecimento e processos de fabrico.

2

INFLAÇÃO E SEGURANÇA DA CADEIA DE SUPRIMENTOS

Como referido acima, as perspetivas económicas para 2023 não são favoráveis, com previsões de inflação contínua e crescimento eco-

nômico moderado. A maioria das indústrias ainda enfrenta problemas na cadeia de fornecimento devido aos impactos da pandemia de Covid-19 e guerra na Ucrânia. Para enfrentar estes desafios e manterem-se competitivas, as empresas têm de aumentar a sua resiliência. Tal envolve reduzir a exposição à volatilidade dos preços das "commodities" e implementar medidas de proteção nas cadeias de fornecimento para lidar com escassez e aumento dos custos logísticos. As empresas devem mapear as suas cadeias de fornecimento e identificar possíveis riscos de fornecimento e inflação. Podem, assim, procurar formas de mitigar estes riscos, como procurar fornecedores alternativos e aumentar a autossuficiência. Algumas empresas optaram por internalizar partes da sua produção para reduzir a dependência chinesa, por exemplo.

3

SUSTENTABILIDADE

Há um maior reconhecimento a nível mundial que as alterações climáticas representam um maior desafio do que a pandemia da Covid-19. Investidores e consumidores preferem empresas com credenciais ambientais e sociais corretas, impulsionando as tendências de compra consciente. Em 2023, as empresas devem incorporar processos que têm em conta o meio ambiente, a questão social e governação (ESG) na sua estratégia. Tal envolve medir o impacto da empresa na sociedade e no meio ambiente, aumentar a transparência, a prestação de contas e estabelecer metas e prazos claros para reduzir impactos negativos. Além disso, é essencial avaliar e planear abrangendo toda a cadeia de fornecimento e alargar as credenciais ESG aos fornecedores, incluindo o impacto ambiental dos fornecedores de serviços cloud e dados.

4

EXPERIÊNCIA DO CLIENTE IMERSIVA

Em 2023, na escolha, compra e utilização de produtos e serviços, os clientes valorizam as experiências acima de tudo. Embora o preço e a qualidade sejam ainda importantes, a tecnologia desempenha um papel fundamental na simplificação e eliminação de incómodos para os consumidores. O metaverso, que envolve tecnologias imersivas como ambientes em 3D e realidade virtual, serão o palco onde a experiência acontece. Tal inclui a capacidade de explorar representações virtuais de produtos, experimentar virtualmente roupas e usar realidade aumentada para ver como as peças se ajustam aos corpos reais. Estas tendências tanto afetam o online quanto o offline. As empresas estão a contratar "diretores de experiência do cliente" para garantir que a experiência se torne um elemento fundamental da estratégia de negócios. Além disso, a experiência do colaborador também é cada vez mais importante, já que a concorrência por talentos qualificados se intensifica.

5

O DESAFIO DO TALENTO

No último ano, houve uma grande mudança no mercado de trabalho, conhecida como "grande renúncia" e "desistência silenciosa", à medida que os trabalhadores repensam o impacto do trabalho nas suas vidas. Tal pressionou os empregadores a oferecer carreiras mais atraentes, flexibilidade de trabalho híbrido e um ambiente de trabalho envolvente. Oferecer trabalho gratificante, oportunidades de crescimento contínuo,

CALL FOR
NEEDS



flexibilidade e ambientes de trabalho diversificados e orientados por valores é assim um fator importante para atrair e reter talento.

Adicionalmente, o aumento da transformação digital levará a uma maior automação no local de trabalho, o que terá impacto na maioria dos postos de trabalho. Tal tem implicações significativas ao nível das competências e talentos necessários no futuro. As empresas terão de capacitar e aprimorar as competências das equipas atuais, além de recrutar novos talentos com as competências relevantes. Por um lado, é neces-

sário abordar a escassez de talento em áreas como ciência de dados, IA e tecnologia, garantindo que a força de trabalho tenha as competências necessárias para o sucesso. Por outro lado, à medida que os empregos humanos são complementados pela tecnologia, as empresas terão de requalificar a sua equipa para trabalhar em conjunto com máquinas inteligentes e desenvolver competências humanas exclusivas, como criatividade, pensamento crítico, comunicação interpessoal, liderança e qualidades "humanas", como cuidado e compaixão.

Ideias de negócios baseadas nas tendências - alguns exemplos

Estar atento às principais tendências de negócios é uma oportunidade para investir, crescer e obter lucros. Segundo o artigo mencionado foi criada uma lista com 15 ideias para aproveitar as tendências de negócios.



01 — Aplicações de fitness e saúde

A crescente preocupação com a saúde e o bem-estar, estimulada pela pandemia, impulsionou o mercado de fitness nos últimos anos. Essa tendência também se reflete na busca por apps de saúde e fitness, que oferecem às pessoas a possibilidade de monitorizar as suas atividades físicas e o seu desempenho em exercícios como corridas, caminhadas, natação, ciclismo, etc.



02 — Negócios circulares

A economia circular é um novo conceito de negócio que propõe a reciclagem, eliminação de resíduos e redução do impacto humano no meio ambiente. As empresas que atuam nesta área têm maior probabilidade de sucesso e crescimento, fruto das tendências do consumo verde e do desenvolvimento sustentável. O reaproveitamento de materiais é um dos ramos desta área que deve ganhar destaque.



03 — Transportadoras

O crescimento das vendas online nos últimos anos impulsionou também outro setor: o da logística. Inclusive, já existem plataformas dedicadas a conectar camionistas individuais, transportadoras e expedidores. A tendência é que o comércio eletrônico continue avançando e as empresas logísticas aproveitem a onda de crescimento.



04 — Produtora audiovisual

O mercado audiovisual tem vindo a ganhar força ano após ano, já que os vídeos são a principal forma utilizada para criadores de conteúdo, empresas e marcas conectarem-se com o público.



05 — Entregas de comida

Se é um expert na cozinha, pode investir neste ramo. Muitas pessoas gostam de pedir comida por apps e até pelo WhatsApp, especialmente os que trabalham em casa. Assim, a entrega de comida pode ser um mercado promissor.



06 — Negócios EAD (Educação à Distância)

Se é professor e dá explicações, ensina a tocar instrumentos ou sabe como fazer artesanato, pode usar o seu conhecimento e lecionar a partir de casa com pouco investimento, gravando os materiais até mesmo usando o telemóvel.

Os alunos são atraídos pelos conteúdos e anúncios nas redes sociais, como o YouTube e o Instagram.



07 — Mercado de animais de estimação

Este mercado oferece inúmeras oportunidades de empreendedorismo muito para além das lojas de animais como lojas de acessórios para cães e gatos, clínicas veterinárias, serviços de pet sitter e dog walker e conteúdo para tutores.

Adicionalmente, existe um segmento de luxo que oferece serviços diferenciados, como a, acupuntura, ioga e até buffets especializados em festas para cães.



08 — E-commerce

Com um pequeno stock de produtos, é possível abrir uma loja virtual numa plataforma de vendas e atender aos pedidos dos clientes, disponibilizando uma infinidade de opções, como artigos para casa, joalheria, roupas, calçados, entre outros.



09 — Dropshipping

No dropshipping o empreendedor atua como intermediário ou revendedor, criando um e-commerce, divulgando os produtos e atraindo clientes. Com esse modelo de parceria, sem a necessidade de stock e com uma grande variedade de produtos, o dropshipping deve tornar-se ainda mais conhecido e crescer nos próximos anos.



10 — Consultoria Digital

Com o crescimento do mercado digital, a procura por serviços especializados na área aumenta. As consultorias digitais são ideais para profissionais experientes em determinadas áreas que têm muito para ensinar, como coaching, mentorias e palestras em eventos corporativos, além de consultoria para empresas.



11 — Blog

Os blogs são importantes para a presença digital, pois ajudam as empresas a posicionarem-se nas buscas do Google e a serem encontradas por um número maior de potenciais clientes. As publicações informam o público, qualificam os utilizadores para compras futuras, reforçam o valor da marca, a sua confiança e posição de credibilidade na área em que atua.



12 — Marketing de afiliados

No marketing de afiliados, o empreendedor divulga produtos de terceiros em diferentes plataformas digitais e recebe comissões por cada venda no canal. Além das mercadorias tradicionais, é comum que o marketing de afiliados seja direcionado para infoprodutos.



13 — Infoprodutos

Os infoprodutos são produtos digitais que vão desde e-books, infográficos e podcasts, até softwares, webinars, templates, e outros formatos. A grande vantagem é a capacidade ilimitada de vendas e a eliminação de complicações logísticas, já que a entrega ocorre diretamente na internet.



14 — Cosméticos

O setor de cosméticos é uma aposta interessante, seja uma loja online ou física, que pode vender cremes, maquiagem, perfumes, sabonetes, vernizes, entre outros.



15 — Eletrônicos e Acessórios

O comércio de produtos eletrônicos e acessórios para computadores e notebooks pode ser uma opção, já que, com a popularização do trabalho à distância, as pessoas estão cada vez mais conectadas.



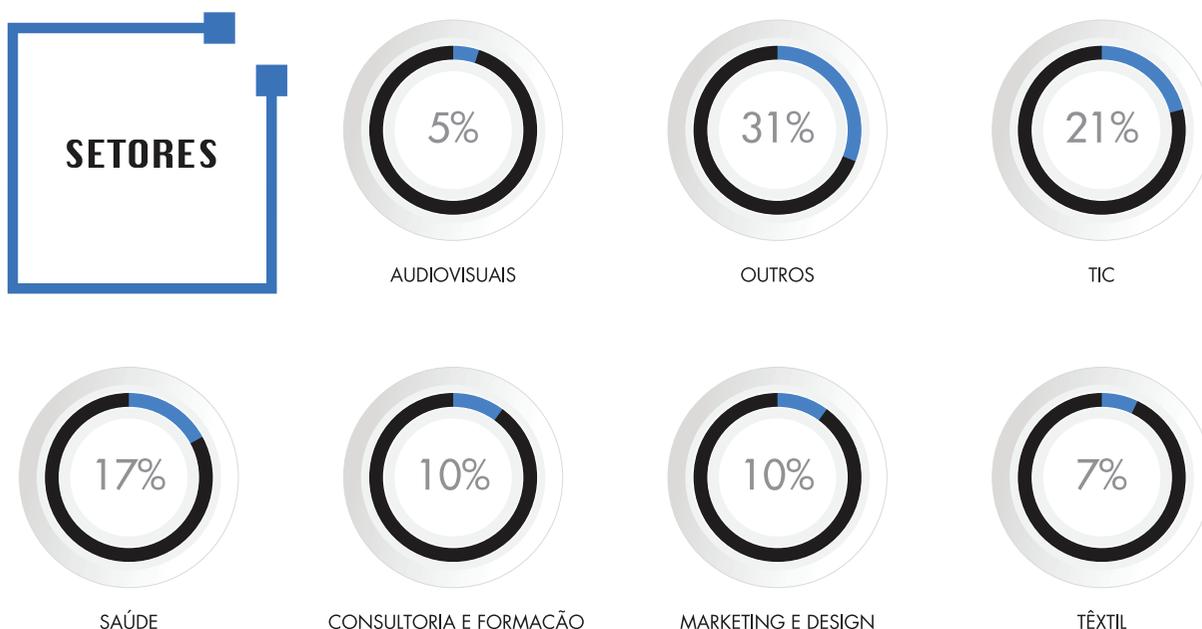
02

CALL FOR NEEDS

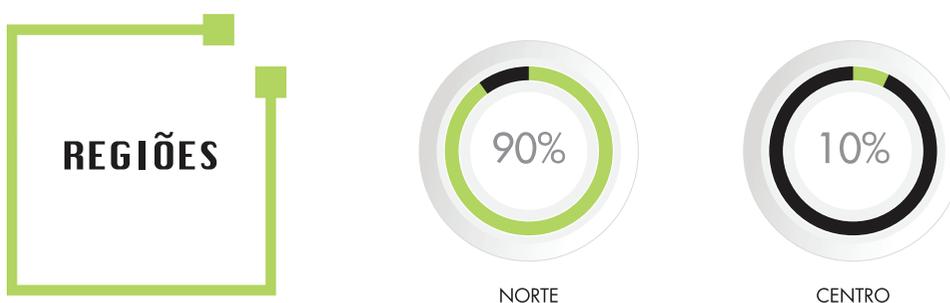
2.1. BREVE CARACTERIZAÇÃO

A Call for Needs recebeu um total de 42 inscrições. Destas, 30 participaram na atividade Matchmaking. Da totalidade das inscrições, 21% são do setor das TICE, 17% do setor da Saúde, 10% dos setores de Consultoria e Formação, Marketing e Design, 7% do setor Têxtil, 5% do setor Audiovisual e 31% de Outros.

Analisando a região das empresas inscritas, 90% das empresas são da zona Norte e as restantes 10% são provenientes da zona Centro.



AUDIOVISUAIS	OUTROS	TIC	SAÚDE	CONSULTORIA E FORMAÇÃO	MARKETING E DESIGN	TÊXTEL
2	13	9	7	4	4	3



CALL FOR
NEEDS

2.2. IDEIAS, DESAFIOS E NECESSIDADES

Apresentação das ideias, desafios e necessidades identificadas pelas empresas, nas respostas à Call for Needs.



FORCERA

PRODUTOS/SERVIÇOS

- Desenvolvimento de software, big data, analytics, AI

DESAFIOS

- Desenvolvimento de nova aplicação na área da saúde.

REPRESENTANTE

João Campos Pereira

Mestre em Engenharia Eletrotécnica e de Computadores e com experiência no setor das Telecomunicações, é Founder e Data Solutions Architect da Forcera.



LIMA EMPREENDE

PRODUTOS/SERVIÇOS

- Mentoria e consultoria
- (Re)criação colaborativa em negócios
- Transição digital
- Formação

DESAFIOS

- Implementação e desenvolvimento de soluções de conversão digital (negócios e plataforma de formação e mentoria nacional e internacional);
- Desenvolvimento de mentorias que incluam soluções de transição e/ou optimização digital;
- Obtenção de parcerias e mentores experientes da indústria tecnológica e captação de nómadas digitais e freelancers no setor da tecnologia, para trabalhar e viver no interior (Ponte da Barca).

REPRESENTANTE

Sónia Mussa

Com formação e experiência profissional em Contabilidade, é Sócia-Gerente da Lima Empreende. Atua enquanto contabilista, consultora, coach e formadora.



A2O

PRODUTOS/SERVIÇOS

- Produtos farmacêuticos

DESAFIOS

- Potenciar as vendas dos seus produtos no mercado digital;
- Potenciar a notoriedade da marca no mercado digital;
- Estabelecer parcerias com empresas que tenham extratores botânicos.

REPRESENTANTE

João Pedro Almeida

Empreendedor com experiência em Gestão e Consultoria. Atualmente é o CEO da A2O.



AMAZING IDEAS – MANAGEMENT CONSULTING, UNIPESSOAL, LDA

PRODUTOS/SERVIÇOS

- Serviços de consultoria em marketing, imagem e comunicação, design e produção de conteúdos.

DESAFIOS

- Desenvolvimento de soluções de sistema de gestão e de otimização;
- Implementação de soluções de digitalização;
- Implementação de novos processos de inovação na empresa.

REPRESENTANTE

Susana Maria Ribeiro Martins

É atualmente Project Manager da empresa.

CALL FOR
NEEDS





LOPES & CARVALHO, LDA

PRODUTOS/SERVIÇOS

- Artigos de vestuário de homem, senhora e criança.

DESAFIOS

- Desenvolvimento de soluções tecnológicas de gestão de stocks de matérias-primas e de produto acabado (logística);
- Desenvolvimento de tecnologias para gestão da produção de edições limitadas e on-demand, com foco nos tempos e métodos;
- Desenvolvimento de soluções tecnológicas na área da prototipagem e desenvolvimento de produto com foco na otimização e redução dos tempos.

REPRESENTANTE

Vitorino Carvalho

Com formação em Direito, é atualmente Diretor da Lopes & Carvalho.



EXPRESS LEAF

PRODUTOS/SERVIÇOS

- Serviços logísticos de gestão de stocks

DESAFIOS

- Desenvolvimento de novas tecnologias de gestão de stocks de clientes B2B;
- Desenvolvimento de novas tecnologias para receção e envio de encomendas de produção on-demand B2B2C;

REPRESENTANTE

Vitorino Carvalho

Com formação em Direito.



PINK LEAF

PRODUTOS/SERVIÇOS

- Vestuário de homem, senhora e criança

DESAFIOS

- Desenvolvimento de tecnologias de gestão da produção de edições limitadas e on-demand com foco na otimização de tempos e métodos;
- Implementação de processos de economia circular e gestão de desperdícios de matérias primas.

REPRESENTANTE

Vitorino Carvalho
Com formação em Direito.



TACOVIA, LDA

PRODUTOS/SERVIÇOS

- Software para transporte

DESAFIOS

- Desenvolvimento de soluções de sistema de gestão e de otimização;
- Implementação de soluções de digitalização;
- Desenvolvimento de tecnologia de análise de dados relacionada com o setor dos transportes.

REPRESENTANTE

Carlos Marques
Atualmente é colaborador na empresa Tacovia.

CALL FOR
NEEDS



HILBEA

PRODUTOS/SERVIÇOS

- Atividades de design e venda de artigos vestuário

DESAFIOS

- Desenvolvimento de coaching;
- Desenvolvimento de novas componentes relativas a questões de liderança e um acompanhamento de mental health;
- Implementação de uma nova plataforma de coaching altamente transformadora que vise alcançar o potencial máximo do ser humano.

REPRESENTANTE

Marta Teixeira

Com formação em Direito, é atualmente a CEO da HILBEA.



JOANA MIMOSO

PRODUTOS/SERVIÇOS

- Consultas de psicologia clínica

DESAFIOS

- Desenvolvimento de novas parcerias com entidades promotoras de saúde;
- Alcance de clientes na modalidade online;
- Implementação de um software/plataforma digital.

REPRESENTANTE

Joana Mimoso

Mestre em Psicologia Clínica, atualmente é responsável dos recursos humanos na empresa Jaime Alberto.



SRS CONSULTING

PRODUTOS/SERVIÇOS

- Consultoria de Gestão e Serviços de Contabilidade

DESAFIOS

- Desenvolvimento de soluções de digitalização, codificação e arquivo, para gestão de todo o processo documental;
- Desenvolvimento de um software/app para poder avaliar e gerir um negócio;
- Desenvolvimento de plataforma de formação online, com recurso de gravação.

REPRESENTANTE

Elisabete Oliveira Martins

Com formação em Gestão e Direito, atualmente é CEO da empresa SRS Consulting.



INFUSÕES COM HISTÓRIA

PRODUTOS/SERVIÇOS

- Chás, Infusões, Tisanas e Acessórios para Chás

DESAFIOS

- Criação de eletrodomésticos inteligentes e novos utensílios para a preparação de infusões, chás e tisanas;
- Desenvolvimento de novos materiais e componentes que salvaguardem as características fito-químicas das plantas aromáticas;
- Desenvolvimento de novas tecnologias capazes de elevar os 5 sentidos, apresentar os aromas e sabores de uma outra forma.

REPRESENTANTE

Miguel Moreira

CO-Founder e CEO da Empresa Infusões com História.

CALL FOR
NEEDS





BIRDIE EXPERIENCES, LDA

PRODUTOS/SERVIÇOS

- • Marketing Digital / Vídeos Souvenir / Produção de Vídeos

DESAFIOS

- Desenvolvimento de novas features na APP Birdie;
- Desenvolvimento e Implementação de AI na edição de vídeo;
- Adaptação de tecnologia (APP) para o ramo B2B.

REPRESENTANTE

Rúben Magalhães

Com formação em Gestão, atualmente é CEO da empresa Birdie Experience.



OLDCARE

PRODUTOS/SERVIÇOS

- Prestação de serviços de apoio e cuidados domiciliários a pessoas idosas ou em convalescença, inclusive enfermagem no domicílio.

DESAFIOS

- Desenvolver programas e serviços que capacitem as pessoas a permanecerem em sua casa durante a velhice;
- Soluções tecnológicas na área da saúde;
- Implementação de soluções para reorganização da prestação dos cuidados médicos.

REPRESENTANTE

Susana Dias

Licenciada em Sociologia e Mestre em Organizações e Trabalho. CEO Founder da OldCare Famalicão.



#FVD CREATIVE AGENCY

PRODUTOS/SERVIÇOS

- Design, Design de Comunicação, Marketing, Web Design, Programação e Mentoria Empresarial.

DESAFIOS

- Abordar/Desenvolver resposta integrada de impulso de imagem e posicionamento de marcas nos diversos segmentos do tecido empresarial/comercial;
- Discutir/Imputar a vertente humana e emocional das marcas de empresas numa ótica de atingir os públicos-alvo. Afinal “uma marca ou projeto tem tanto de empresarial como de emocional”;
- Posicionamento da Marca no contexto social e no meio em que se insere.

REPRESENTANTE

Fernando Vale

Licenciado em Design Gráfico e Pós Graduado em Marketing Digital. CEO e Founder da FVD Creative Agency.



LUSTY INVESTMENTS

PRODUTOS/SERVIÇOS

- Real Estate.

DESAFIOS

- Desenvolvimento de novos materiais de construção/rapidez/reutilizáveis;
- Implementação de soluções de digitalização documentação entre empresas/contabilidade/ advogados;
- Desenvolvimento de software de gestão/ acompanhamento onde existiam várias empresas.

REPRESENTANTE

Juliano Castro

Estudou na London South Bank University entre 2002 a 2005. Tirou ainda um Executive Master em Gestão Hoteleira.

CALL FOR
NEEDS



ZOOM OUT AUDIOVISUAIS

PRODUTOS/SERVIÇOS

- Realização e produção de conteúdos audiovisuais, produção de broadcasts e live streaming.

DESAFIOS

- Desenvolvimento de tecnologia, implementação de sistemas de informação e gestão de conteúdos audiovisuais.

REPRESENTANTE

Pedro Cruz

Formação no IPAM na área de Gestão de Marketing. CEO e Produtor Audiovisual da Zoom Out.



BAG4DAYS

PRODUTOS/SERVIÇOS

- Aluguer de Malas de Viagem.

DESAFIOS

- Implementação de soluções de digitalização.

REPRESENTANTE

Rúben Marques

Licenciado em Economia e em Tecnologia da Informação/Sistemas de Informação. CEO da Bag4Days.



IOTECH

PRODUTOS/SERVIÇOS

- ioBusiness, ioConnect, IoT, transição digital e Data Science.

DESAFIOS

- Explorar novas vertentes tecnológicas na área dos IoT e automação;
- Identificar oportunidades de colaboração na área das Smart Cities.

REPRESENTANTE

Filipe Portela

Licenciado em Sistemas de Informação e Tecnologias, Mestre em Engenharia e Gestão de Sistemas de Inovação e Pós-Graduado em Sistemas de Informação e Tecnologias. Ceo e Founder da IOTECH.



ARGACOL

PRODUTOS/SERVIÇOS

- Tintas para construção civil e indústria metalomecânica.

DESAFIOS

- Reaproveitamentos das lamas residuais da ETAR para produção de inertes para estradas;
- Mapear (via Google Maps ou cronologia) e fazer remarketing a todos os que passarem na EN14 em frente à fábrica diariamente, em movimentos casa-trabalho, tendo a localização ativa e dados móveis ligados.

REPRESENTANTE

André Vieira de Castro

Licenciado pela Faculdade de Economia do Porto e com uma Pós-Graduação em Management & Fraud. CEO da Arga Tintas.

CALL FOR
NEEDS





AC SAÚDE ENFERMAGEM

PRODUTOS/SERVIÇOS

- • Serviços de Enfermagem.

DESAFIOS

- Aluguer de Dispositivos médicos ao domicílio dos utentes;
- Acesso a kit e medicação de urgência para os utentes a realizar tratamentos com o AC Saúde Enfermagem;
- Criação de APP da empresa e acessibilidade no Google Play e iStore com acesso a marcações, serviços, profissionais de saúde à escolha e preço.

REPRESENTANTE

Ana Carvalho

Conta com um MBA em Gestão e Administração de Serviços de Saúde, Founder da AC Saúde Enfermagem.



USEFLOW

PRODUTOS/SERVIÇOS

- Plataforma de endocomunicação focada em fazer com que a informação chegue a todos os colaboradores.

DESAFIOS

- Implementação de plataforma que permita atingir e envolver todos os colaboradores, de todas as áreas, incluindo as menos digitais, da indústria com a comunicação interna, ajudando a reduzir, melhorar a saúde laborar, experiência de emprego, reduzindo o turnover, gerar sentimento de pertença, reduzir falhas, aumentar eficiência, propagar a cultura corporativa, ampliar segurança, automatizar onboarding entre outros;
- Implementar solução que permita, de forma simples, rápida e barata, treinar e desenvolver TODOS os colaboradores com recurso a uma plataforma mobile, gamificada e automatizada, focada principalmente na experiência de ensino em microlearning;
- Implementar uma solução que permita à indústria realizar inquéritos (enquetes), pesquisas NPS (Net Promoter Score), pesquisas cíclicas, avaliações de desempenho, avaliações 360 e auto-avaliações com todos os colaboradores, de forma digital, rápida, simples e barata, permitindo identificar lideranças, mapear fraquezas e desenvolver os colaboradores.

REPRESENTANTE

Eden Pino Wiedemann

Formação académica em Publicidade pela Universidade Federal de Pernambuco. CEO da Use Flow App.



TPZ LABS - INOCROWD

PRODUTOS/SERVIÇOS

- Análises Clínicas e testes de SARS-CoV-2 ao domicílio.

DESAFIOS

- Desenvolvimento de novas tecnologias de conexão de enfermagem/médicos, em tempo real, com o backoffice (TPZ Labs), ajudando e melhorando o percurso dos utentes e enfermagem na execução de análises clínicas ao domicílio;
- Otimização de prescrição médica para análises clínicas, no sentido em que as análises clínicas são prescritas à mão e é necessária uma prescrição automática para facilitar o trabalho de empresas de análises clínicas;
- Desenvolvimento de uma tecnologia de empregabilidade de enfermagem e médica.

REPRESENTANTE

Soraya Gadit

Licenciada em Ciências Farmacêuticas, conta com diversos MBAs, como por exemplo na Universidade de Michigan na área da gestão estratégica de custos e na AESE Business School na área da Administração de Negócios. CEO & Founder da InoCrowd.



VIA GLOCAL

PRODUTOS/SERVIÇOS

- Produtos de assessoria estratégica para as organizações desenvolverem uma cultura de serviços glocal: global e local. Aprimora as competências técnicas das pessoas que integram as organizações de modo a que percebam o mundo glocal em que se movem. Aprimora as competências comportamentais adequadas a uma cultura de serviços, para que melhor se posicione no mercado glocalizado.

DESAFIOS

- Parceria com Câmaras de Comércio para complementar o trabalho da empresa, que incide sobre o lado humano dos mercados (culturas, línguas e comunicação interpessoal e em público), com a restante parte do trabalho dos mercados;
- A empresa encontra-se a alargar os serviços e produtos à idade escolar e necessita desenvolver soluções em TICs para os seus conteúdos (in)formativos;
- Apoio à gestão do negócio.

REPRESENTANTE

Catarina Passos da Costa

Licenciada em literatura e linguagem Francesa e Inglesa, Mestre pela University of East Anglia. Founder da Via GLocal.

CALL FOR
NEEDS





PERLASER

PRODUTOS/SERVIÇOS

- Tratamentos e serviços estéticos.

DESAFIOS

- Implementação de soluções de digitalização;
- Desenvolvimento de sistemas de gestão e otimização;
- Desenvolvimento de novos materiais.

REPRESENTANTE

Maria José Pinto
Founder da Perlaser.



ALPHAZEMA CONSULTING SERVICES

PRODUTOS/SERVIÇOS

- Consultoria Informática

DESAFIOS

- Contacto com empreendedores

REPRESENTANTE

Rui Jorge
Parceiro na Alphasema Consulting Services. Formação na Universidade do Minho.



STRATOSPHERE

PRODUTOS/SERVIÇOS

- Produtos digitais e ciberfísicos.

DESAFIOS

- Contacto com empreendedores e produtos inovadores.

REPRESENTANTE

Gustavo Dias
Licenciado e Mestre pela Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto em Engenharia Mecânica, PhD em Engenharia Mecânica pela Mines Paris. CEO da Stratosphere.



LIKEWISE PRO

PRODUTOS/SERVIÇOS

- Trituradoras, espelhos de proximidade, caixa de filtros de água alcalina, prestação de serviços de impressão 3D em fibra de carbono, prestação de serviço de corte a laser, prestação de serviço de pintura em pó eletrostática, serviço de scanner 3D.

DESAFIOS

- Desenvolvimento de tecnologia - Resíduos e reciclagem;
- Desenvolvimento de novas tecnologias em sensores - desenvolvimento de módulos de sensorização;
- Implementação de soluções de digitalização para gestão de sensores.

REPRESENTANTE

Miguel Barbosa
Founder da LikeWise Pro.



MESOSYSTEM

PRODUTOS/SERVIÇOS

- Cosméticos e Dispositivos Médicos.

DESAFIOS

- Desenvolvimento de tecnologias de informação de ativos (ex: stocks), através de leituras por sensor RFID;
- Desenvolvimento de produtos de valor acrescentado em grau Pharma;
- Reconhecimento de qualidade e confiança da imagem de marca.

REPRESENTANTE

Ana Barros
Professora de Pós Graduações na UTAD, Diretora da CITAB, Analista Farmacêutica e Química na Mesosystem.

CALL FOR
NEEDS



INFLIGHT IT

PRODUTOS/SERVIÇOS

— Desenvolvimento de aplicações mobile. serviços estéticos.

DESAFIOS

— Desenvolvimento de soluções de sistema de gestão e de otimização.

REPRESENTANTE

Nuno Rocha de Sousa

Licenciado em Desenvolvimento de Produtos de Multimédia pela Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Felgueiras, Mestre em Engenharia Informática. Co-Founder da Inflight IT.



PURPLE CROCODILE – SPACE VIAGENS

PRODUTOS/SERVIÇOS

— Viagens incentivos, Viagens corporativas.

DESAFIOS

— Implementação de soluções digitalização;

REPRESENTANTE

Patrícia Canané

Licenciada em Gestão de Empresas pelo Instituto Politécnico da Guarda - ISEG, Mestre em Contabilidade e Finanças, Gestão e Finanças - ISEG. CFO da Space Viagens



WNP DISTRIBUIÇÕES

PRODUTOS/SERVIÇOS

- Painéis de Aquecimento sustentável e infravermelho de ondas longas

DESAFIOS

- Desenvolvimento de soluções de sistema de gestão e de otimização;
- Implementação de efetiva distribuição de produtos em Portugal Continental.

REPRESENTANTE

José António Pereira

Diretor-Gerente da WNP Distribuidores – Distribuidores Exclusivos em Portugal e Ilhas do Canal



LIGAR SOLUÇÕES

PRODUTOS/SERVIÇOS

- Produtos / Serviços Iluminação.

DESAFIOS

- Desenvolvimento de novas tecnologias;
- Desenvolvimento de novos materiais de comunicação;
- Desenvolvimento de novos produtos.

REPRESENTANTE

Pedro Correia

Colaborador na empresa Ligar Soluções

CALL FOR
NEEDS





DESIGNARTE LDA

PRODUTOS/SERVIÇOS

— Design de Comunicação, websdesign, vídeos.

DESAFIOS

— Implementação de soluções de digitalização.

REPRESENTANTE

Paulo Taveira

Licenciado em Design e Comunicação Visual pela Escola Superior de Artes e Design. Pós-graduado em Gestão da Marca pelo Instituto Português de Administração e Marketing. CEO da BowBastic e Founder/CEO da Designarte.



AM FURNITURE GROUP

PRODUTOS/SERVIÇOS

— Mobiliário

DESAFIOS

— Desenvolvimento de novas tecnologias associadas aos processos da empresa.

REPRESENTANTE

Margarida Ferreira da Silva

Licenciada e Pós-Graduada em Engenharia Química pela Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto. Chief of Business Development da AM Furniture.



HUMUSBIO

PRODUTOS/SERVIÇOS

- Agricultura, incluindo culturas temporárias, culturas permanentes, cultura de materiais de propagação vegetativa. Comércio por grosso de produtos agrícolas e de produtos alimentares.

DESAFIOS

- Desenvolvimento de novas tecnologias.

REPRESENTANTE

Isa Sabença

Colaboradora e representante da Humusbio.



GRUPO SF COSTA

PRODUTOS/SERVIÇOS

- Loja Diki Kids
- Tabacarias Kyos
- Boutique das Sandes
- Frutas Costa.

DESAFIOS

- Partilha de boas práticas com jovens empreendedores.

REPRESENTANTE

Filipe Costa

CEO do Grupo SF Costa

CALL FOR
NEEDS



CLÍNICA DO CORPO

PRODUTOS/SERVIÇOS

- Clínica de fisioterapia e reabilitação motora, clínica de nutrição e psicologia. Exploração de ginásio de manutenção e bem-estar físico, de instalações desportivas, de gabinete de estética e de bar. Comercialização, importação de todo o tipo de artigos e equipamentos de saúde, desportivos, de beleza e higiene pessoal, atividades de manutenção e bem-estar físico.

DESAFIOS

- Desenvolvimento de novos serviços no campo da fisioterapia.

REPRESENTANTE

Neide Costa
Gerente da Clínica do Corpo



LEMONVIEW

PRODUTOS/SERVIÇOS

- Soluções digitais para promover.

DESAFIOS

- Chegar a um target de público mais selecionado.

REPRESENTANTE

Joana Deusdado e Sofia Miranda
Videógrafa, editora de vídeo e colorist na Lemonview.



QUBITZ – BLOCKCHAIN AND SOFTWARE DEVELOPMENT

PRODUTOS/SERVIÇOS

- Desenvolvimento de tecnologias de blockchain e inteligência artificial.

DESAFIOS

- Desenvolvimento de novas tecnologias – focado em tecnologias de blockchain e inteligência artificial;
- Desenvolvimento de soluções de sistema de gestão e de otimização – focado em tecnologias de blockchain e inteligência artificial;
- Implementação de soluções de digitalização – focado em tecnologias de blockchain e inteligência artificial.

REPRESENTANTE

Vitor Rúben Moreira Pais Ferreira
CEO & Co-Founder da Qubit.



SIOSLIFE

PRODUTOS/SERVIÇOS

- Software multiplataforma de inclusão digital para pessoas com baixa literacia digital, e ferramentas para digitalização dos cuidados.

DESAFIOS

- Implementação de soluções de digitalização.

REPRESENTANTE

Jorge Oliveira
CEO da Sioslife.

CALL FOR
NEEDS





BASTARDA

PRODUTOS/SERVIÇOS

- Prestação de serviços nas áreas do marketing, comunicação, publicidade e gestão de design, produção de conteúdos, formação e exploração de sítios na internet, na área de design e webdesign.

DESAFIOS

- Desenvolvimento de novas estratégias de comunicação para apresentação de ideias/ produtos/ serviços.

REPRESENTANTE

David Beijoco
CEO & Co-Founder da Bastarda.



GRUPO JAF

PRODUTOS/SERVIÇOS

- Construção de Edifícios Habitacionais e Comerciais, Construção de Naves Industriais, Manutenção Aeroportuária, Restauro de Interiores e Exteriores.

DESAFIOS

- Não identificou desafios.

REPRESENTANTE

Ricardo Costa
Senior Consultant no Grupo JAF. Conta com experiência como Vereador da Câmara Municipal de Guimarães.

2.3. A CALL FOR NEEDS E O MATCHMAKING

O “Matchmaking” consiste numa oportunidade para os empreendedores obterem uma validação inicial dos seus projetos num contexto de mercado, dado que os seus projetos/ iniciativas de negócio são apresentados a diferentes empresas e empreendedores de relevo. No final de cada ciclo de capacitação será realizada o match entre os projetos e as empresas.

Foram realizados 4 matchmakings com a participação de 30 empresas, 56 empreendedores de 46 projetos. Foram realizadas 53 reuniões entre os empreendedores e os representantes das empresas.

MATCHMAKING	DATA	EMPRESAS	EMPREENDEDORES	PROJETOS	REUNIÕES
1º	10.05.2022	4	11	10	8
2º	22.09.2022	7	12	11	16
3º	13.12.2022	9	17	13	11
4º	14.03.2023	10	28	24	18
TOTAL		30	56	46	53



MATCHMAKING

10.05.2022

PROGRAMA

- 10:30 Abertura, introdução e apresentações
- 10:45 Apresentação das empresas selecionadas da Call for Needs
- 11:30 Apresentação "Fontes de Financiamento para Startups"
- 12:30 Encerramento
- 14:00 Pitch/Apresentação dos projetos por parte dos empreendedores & esclarecimento de dúvidas pelas empresas
- 16:15 Intervalo
- 16:30 Matchmeetings (reuniões individuais entre empresas e empreendedores para aprofundar possíveis colaborações)
- 18:00 Encerramento

Nesta atividade participaram **11 empreendedores**, de **10 projetos** e foram realizadas **8 reuniões** entre empreendedores e empresas.

A empresa **Lima Empreende** reuniu com 4 projetos (CO2 Diamonds; Agym; Rebobinar; Plataforma da Mente), a empresa **A2O** reuniu com 3 projetos (Ditans; FHLUD; SOMA) e a empresa **Forcera** reuniu com 1 projeto (Ecoheritage).

EMPRESAS PARTICIPANTES

- 1 Forcera
- 2 Lima Empreende
- 3 A2O
- 4 HILBEA

NOME DO PROJETO / PARTICIPANTES

PROJETO	PARTICIPANTES
Hephaesnus	Amaro Filipe Ferreira da Silva Martins
Plataforma da Mente	Daria Vadimovna Vakulenko Vieira
Rebobinar	Eduardo Albuquerque & Pierre Marie
FHLUD	Ivanoel Filipe Martins Rodrigues
Ditans	Liliana Azevedo
SOMA	Lúsa Barreira Almeida
CO2 Diamonds	Mara Santos
Ecoheritage	Mileidy Marques Martins
Agym	Thiago Costa
Hexlibrium	Vinicius De Moraes Nascimento

2º

MATCHMAKING

22.09.2022

PROGRAMA

- 10:30 Abertura, introdução e apresentações
- 10:45 Apresentação das empresas selecionadas da Call for Needs
- 11:30 Apresentação "Fontes de Financiamento para Startups"
- 12:30 Encerramento
- 14:00 Pitch/Apresentação dos projetos por parte dos empreendedores & esclarecimento de dúvidas pelas empresas
- 16:15 Intervalo
- 16:30 Matchmeetings (reuniões individuais entre empresas e empreendedores para aprofundar possíveis colaborações)
- 18:00 Encerramento

Nesta atividade participaram **12 empreendedores**, de **11 projetos** e foram realizadas **16 reuniões** entre empreendedores e empresas.

A empresa **OldCare** reuniu com 3 projetos (Associação Cultural; Select Martins; Dram Ive), a empresa **#FVD Creative Agency** reuniu com 3 projetos (lobi; NIT; Novos Influenciadores), a empresa **Zoom Out** Audiovisuais reuniu com 2 projetos (Associação Cultural; Select Martins), a empresa **Bag4Days** reuniu com 3 projetos (Novos Influenciadores; Dram Ive; NIT), a empresa **IOTECH** reuniu com 3 projetos (NIT; Novos Influenciadores; lobi) e a empresa **Argacol** reuniu com 2 projetos (Associação Cultural; Ristretto).

EMPRESAS PARTICIPANTES

- 5 OldCare
- 6 #FVD Creative Agency
- 7 Lusty Investments
- 8 Zoom Out Audiovisuais
- 9 Bag4Days
- 10 IOTECH
- 11 Argacol

NOME DO PROJETO / PARTICIPANTES

PROJETO	PARTICIPANTES
NITextile	Juliana Cruz
Novos Influenciadores	Nelson Sousa e Raquel Copertino
Ristretto	Rui Jorge Araújo
Select Martins	Paulo Martins
Andreia Carvalho	Andreia Carvalho
TRF New	Paula Ferreira
Pérola de Limão	Vicente Costa
lobi Mobility	João Oliveira
Associação Cultural	Maria Rocha
Exponencial Marques	Miguel Marques
Dram Ive	Ana Francisca Carvalho

CALL FOR
NEEDS



3º

MATCHMAKING

13.12.2022

PROGRAMA

- 10:30 Abertura, introdução e apresentações
- 10:45 Apresentação das empresas selecionadas da Call for Needs
- 12:30 Encerramento
- 14:00 Pitch/Apresentação dos projetos por parte dos empreendedores & esclarecimento de dúvidas pelas empresas
- 16:15 Intervalo
- 16:30 Matchmeetings (reuniões individuais entre empresas e empreendedores para aprofundar possíveis colaborações)
- 18:00 Encerramento

Nesta atividade participaram 17 **empreendedores**, de 13 **projetos** e foram realizadas 11 **reuniões** entre os empreendedores e as empresas presentes.

A empresa **TPZ Labs – Inocrowd** reuniu com 2 projetos (THOP; VOALTO), a empresa **Space Viagens** reuniu com 3 projetos (D-Travel; The Other Side; Clube Zago), a empresa **LikeWise Pro** reuniu com 3 projetos (The Other Side; Clube Zago; PUGES), a empresa **Perlaser** reuniu com 1 projeto (Clube Zago) e a empresa **Via Glocal** reuniu com 2 empresas (iEi – Atelier da Educação; LBM Consultoria).

EMPRESAS PARTICIPANTES

- 12 TPZ Labs – Inocrowd
- 13 Via GLocal
- 14 LikeWise Pro
- 15 Grupo JAF
- 16 Mesosystem
- 17 Inflight IT
- 18 Perlaser
- 19 Purple Crocodile
- 20 Stratosphere

NOME DO PROJETO / PARTICIPANTES

PROJETO	PARTICIPANTES
Ave Valley	Marta Carvalho e Catarina Mendes
Best Mile	Marta Carvalho
The Other Side	Cristina Reis e Sandra Reis
PawPet	Filipa Araújo Pereira e Patrícia Ribeiro
THOP – The House of Portugal	Inês Cerqueira
eBand by eDynamics	Joana Figueiredo e Simão Carvalho
VOALTO	Renato Faria
Clube Zago	Carla Cristine Gomes
D-Travel	Catarina Almeida
PUGES	João Basílio Simões
LBM Consultoria – Serviços de RH	Laudicéia Machado
Espaço Ser	Augusto Pedrosa
Atelier Educação	Marisa Soares

4º

MATCHMAKING

14.03.2023

PROGRAMA

- 10:30 Abertura, introdução e apresentações
- 10:45 Apresentação das empresas selecionadas da Call for Needs
- 12:30 Encerramento
- 14:00 Pitch/Apresentação dos projetos por parte dos empreendedores & esclarecimento de dúvidas pelas empresas
- 16:15 Intervalo
- 16:30 Considerações Finais
- 18:00 Encerramento

Nesta atividade participaram **28 empreendedores**, de **24 projetos** e foram realizadas **18 reuniões** entre os empreendedores e as empresas presentes.

A empresa **AM Furniture** reuniu com 2 projetos (NOT; LUMICROMA), a empresa **Clínica do Corpo** reuniu com 1 projeto (Fisioterapia Especializada na dor/disfunção orofacial), a empresa **Designarte** reuniu com 2 projetos (Urban Peace; RSERVE), a empresa **Sioslife** reuniu com 1 projeto (Geronto Active), a empresa **Grupo SF Costa** reuniu com 1 projeto (CORDIS), a empresa **Humus** reuniu com 1 projeto (BYBEET), a empresa **Lemon View** reuniu com 1 projeto (PoetryFood), a empresa **Qubit** reuniu com 5 projetos (MITSU; LOC; BLON; VIZION/LUXZ; BLUELINK) e a empresa **Bastarda** reuniu com 4 projetos (MainGuilty; Make it Visually; Flor de Lima; Playtek).

EMPRESAS PARTICIPANTES

- 21 Ligar Soluções Lda
- 22 Designarte Lda.
- 23 AM Furniture Group
- 24 Humusbio Lda.
- 25 Grupo SF Costa
- 26 Clínica do Corpo
- 27 Lemonview
- 28 Qubit – Blockchain and Software Development
- 29 Sioslife
- 30 Bastarda

NOME DO PROJETO / PARTICIPANTES

PROJETO	PARTICIPANTES
LUMICROMA	Sandra Maria Teixeira
NOTT	Sérgio Eiras
MainGuilty	Luis Leão
Fisioterapia Especializada na dor/disfunção orofacial	Miriam Vidal
MITSU	João Vale
LOC	Manuella Guennes e Caio Danyalgi
Urban Peace	Sandra Teixeira
ADECI	Telmo Taipa e Hélder Pereira
Blon	Franciele Lauermann e Joana Bulhosa
GerontoActivo	Jessica Tenório
RSERVE	Rodolfo Figueiredo
ViZion / LuxZ	Francisco Estevão e Pedro Fonseca
BlueLink	Ricardo Danyalgi
Make it Visually	Bruno Silva
O-Digital	Ana Pereira
Social Bip	Sofia Barbosa
Poetry Food	Francisca Moreira
Playtek	Vitor Pinheiro
CORDIS	Jorge Sá
ByBeet	André Dionildo e António Rodrigues
EyeOn	Gianluca
Projeto AEC de robótica	Cintia Santos
NextGenPV	Ivo Barbosa
Flor de Lima	Rita Lima

REFERÊNCIAS

Conta Azul, Equipa Conta Azul, *"15 tendências de negócios que vão te inspirar a empreender"*, 23/02/2023
<https://blog.contaazul.com/tendencias-de-negocios>

Deloitte Insights
www2.deloitte.com/xe/en/insights.html

Forbes, Terry Tateossian, *"Four Types Of Trends Entrepreneurs Can Follow To Identify Business Opportunities"*, 6 dezembro 2022
www.forbes.com/sites/forbesagencycouncil/2022/12/06/four-types-of-trends-entrepreneurs-can-follow-to-identify-business-opportunities/?sh=4acc2b8d7c67

Forbes, *"The 5 Biggest Business Trends In 2023 Everyone Must Get Ready For Now"*. 3/10/2022
www.forbes.com/sites/bernardmarr/2022/10/03/the-5-biggest-business-trends-for-2023

GEM - Global Entrepreneurship Monitor. GEM Reports
www.gemconsortium.org

Globo, Negócios, Marc Tawil, *"6 megatendências para o mercado de trabalho no curto e no longo prazo"*, 6/07/2022
<https://epocanegocios.globo.com/colunas/Futuro-do-trabalho/noticia/2022/07/6-megatendencias-para-o-mercado-de-trabalho-no-curto-e-no-longo-prazo.html>

Harvard Business Review
www.hbr.org

JBV - Journal of Business Venturing
www.journalofbusinessventuring.com/

Lusa, *"2023: novo ano traz forte desaceleração do crescimento na zona euro"*. 28.12.2022
<https://sicnoticias.pt/economia/2022-12-28-2023-novo-ano-traz-forte-desaceleracao-do-crescimento-na-zona-euro-153cc71a>

McKinsey Global Institute
www.mckinsey.com/capabilities/mckinsey-digital/our-insights

Sebrae, *"Guia de Tendências 2022/23"*
www.sebraepr.com.br/tendencias/wp-content/uploads/2021/11/guia-tendencias_22-23_SebraePR1.pdf?token=0ba03be8-93dd-44ca-9937-878907811ef0

World Economic Forum. 12.05.2023. *"What lies ahead for the global economy?"*
www.weforum.org/agenda/2023/05/global-economy-2023-chief-economists-report/



<https://desafios.aeportugal.pt>