

FORMAÇÃO FNAJ

FONTES DE FINANCIAMENTO

Objetivos do módulo

No final do módulo os formandos deverão ser capazes de:

- Conceber um projeto de pedido de apoio nas suas vertentes essenciais (objetivos, enquadramento, metodologia, atividades e orçamentação);
- Conhecer os programas nacionais e internacionais de financiamento e candidaturas;
- Executar o controlo orçamental do projeto;
- Criar e estabelecer para a associação uma rede de trabalho e informação interassociativa, com suporte para parcerias a candidaturas a projetos.

Ser empreendedor “versátil”

Ser empreendedor não é uma missão fácil. É um estado de espírito de alguém que quer alterar o futuro...

- Empresas de garagem;
- Colaboradores que trazem novos produtos ao mercado;
- Pessoas que abrem escolas, associações, etc.



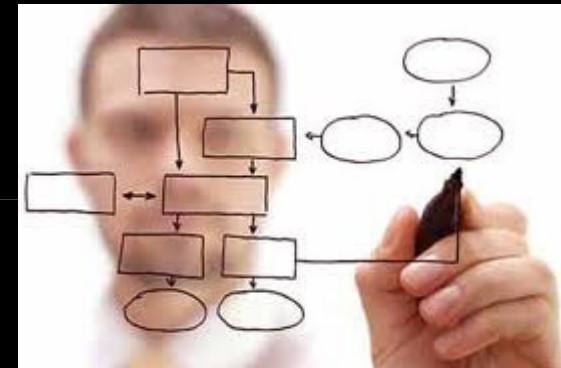
A arte de começar



- Dar significado
 - Criar um produto ou serviço que faça o mundo melhor;
- Criar uma MANTRA
 - Qualquer som, sílaba, palavra, frase que detenha um poder específico
 - Evitar aqui declarações de missão (longas, aborrecidas e que ninguém se lembra...)

A arte de começar

- Entrar em ação
 - Começar a criar e a fornecer o produto ou serviço;
- Definir o Modelo de Negócio
 - Projetar a sustentabilidade
- Traçar objetivos, pressupostos e tarefas
 - Objetivos a alcançar;
 - Pressupostos de modelo de negócio;
 - Tarefas que são necessárias cumprir.



3 perguntas para reflexão ... mas que não devem ser modelo !!!

- Tenho capacidade para trabalhar longas horas com um salário reduzido?
- Tenho capacidade para lidar com rejeição após rejeição?
- Tenho força para liderar dezenas de colaboradores?



Positivismo e versatilidade

- Quero fazer algo com significado...
 - Melhorando a qualidade de vida
 - Corrigindo um mal tremendo
 - Evitando o fim de algo bom
- ≠ dinheiro, poder ou prestígio



Positivismo e versatilidade

- Mantra (para os nossos colaboradores)
≠ Slogan (para o nosso público alvo)
≠ Missão



curta e suave... (exemplos)

Nike: desempenho desportivo de excelência

Disney: entretenimento familiar

IBM: pensar

Positivismo e versatilidade

Coca Cola

Missão: existe para beneficiar e refrescar toda a gente a quem chega

Mantra: REFRESCAR O MUNDO !!!



Cruz Vermelha

Missão: ajudar as pessoas a evitar emergências, a antecipá-las e a reagir a elas

Mantra: FIM AO SOFRIMENTO



EXERCÍCIO

Limitem-se ao espaço fornecido e escrevam a missão e a mantra da v/ ideia

Missão: _____

Mantra: _____

Bom trabalho !!!

Entrar em Ação

- Redigir um plano de negócios;
- Apresentação Power Point;
- Projeção financeira



ERRADO !!! Ainda não é agora.

O mais difícil em começar... é mesmo
COMEÇAR

Entrar em Ação

- Devemos estar sempre a tentar fazer...
e não a criar estratégias de projeção
- Testar, testar, testar é para as grandes associações...
- Não esperar até desenvolver produtos ou serviços perfeitos. Isso não existe 😊



Princípios Chave

- Pensar em grande;
- Encontrar almas gémeas (alguém que partilhe o nosso sonho);

- Galvanizar as pessoas;

“Quando criamos algo que as pessoas adoram, não nos podemos surpreender se outras pessoas nos odiarem...”

O grande problema é a falta de interesse !!!”

- Criar um tipo diferente de design;
- Pesquisa de mercado (Análise SWOT)



Marketing

"O Marketing é um estado de espírito que nos leva a pensar nos outros antes de fazer.

Pensar nos destinatários do que vamos fazer, antecipar as suas reacções.

Pensar nos colaboradores que nos vão ajudar a fazer, nas suas capacidades e limitações.

Pensar nos concorrentes que fazem o mesmo que nós e a forma de nos diferenciarmos".(Jesus, 1999)



Plano de Marketing

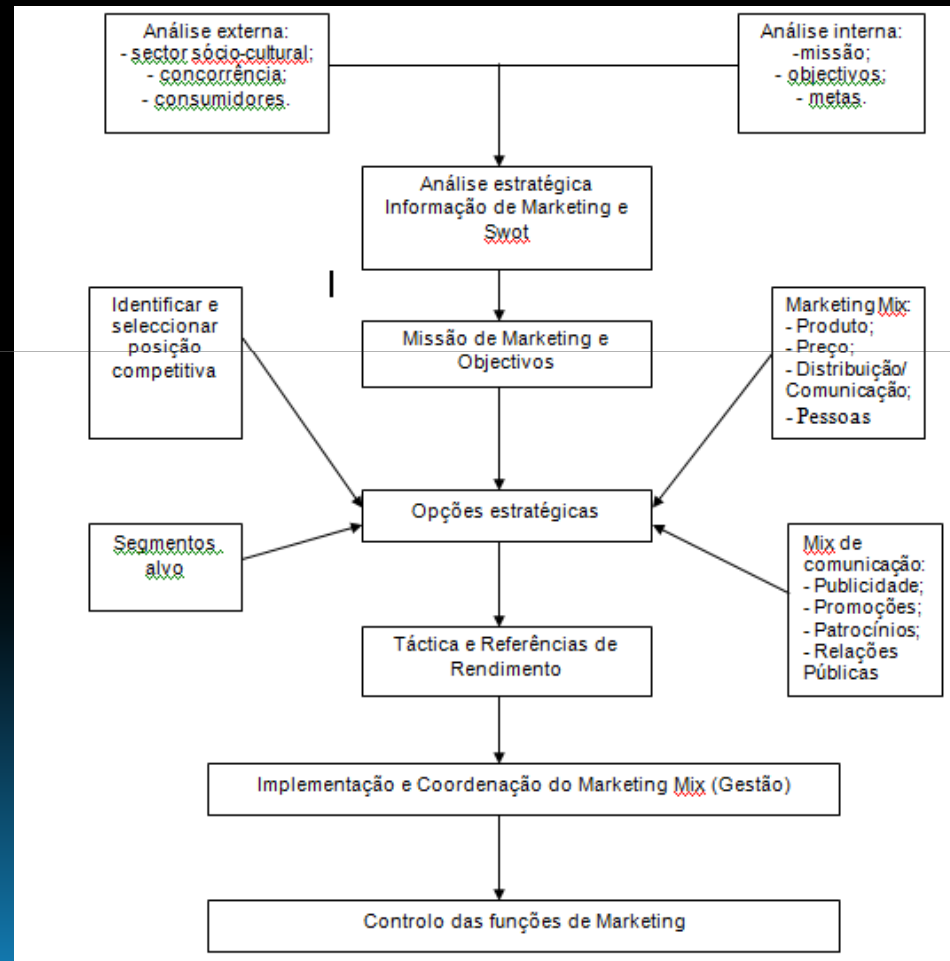
Um plano de marketing não tem que ser obrigatoriamente um documento extenso e exaustivo.

Pode ser apenas uma folha de papel que responda às seguintes questões:

- - que tipo de organização queremos ser?
- - que tipo de produtos e serviços queremos fazer?
- - quem produz esse serviço ou produto?
- - para quem é que vamos dirigir os nossos produtos e serviços?
- - como é que podemos estimular as trocas nesses mercados?



Plano de Marketing



Definição do modelo de negócio

Quem é que tem no bolso o dinheiro que queremos para a nossa ideia ???



apesar de pouco subtil, é uma frase que espelha o nosso objetivo.

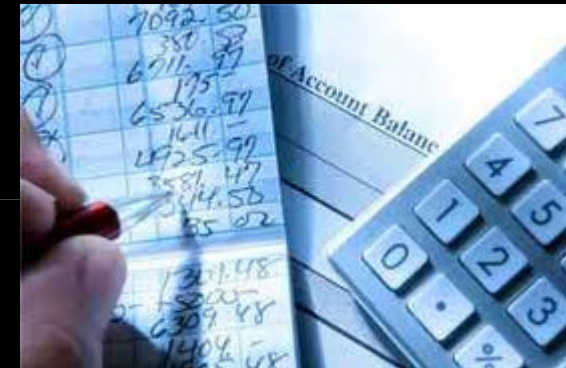
Definição do modelo de negócio

- 1- Definição de quem é o nosso público alvo
- 2- Criação de mecanismo de venda
(receitas \geq custos)
- 3- Copiar bons exemplos
(Benchmarking)



EXERCÍCIO

- 1- Calcular os custos de operação mensais da associação (rendas, contratos água/luz, pessoal, consumíveis, etc.)
- 2- Calcular o lucro do nosso serviço/ produto
- 3- dividir o resultado do passo 2 pelo resultado do passo 1 – margem de lucro



Traçar objetivos, pressupostos e tarefas

Objetivos (... principais no arranque)

- Provar o conceito;
- Design do serviço/ produto;
- Angariar Capital;
- Alcançar o equilíbrio das contas.



Deve equivaler a 80% do nosso esforço global 😊

Traçar objetivos, pressupostos e tarefas

Pressupostos

- Dimensão do mercado;
- Margem de lucro;
- Taxa de conversão dos potenciais clientes em clientes;
- Retorno do investimento;
- Ciclos de pagamentos de dívidas



Traçar objetivos, pressupostos e tarefas

Tarefas

- Alugar espaço para escritório;
- Encontrar fornecedores;
- Estabelecer sistemas de contabilidade e pagamento;
- Documentos legais (burocracia...)
- Seguros



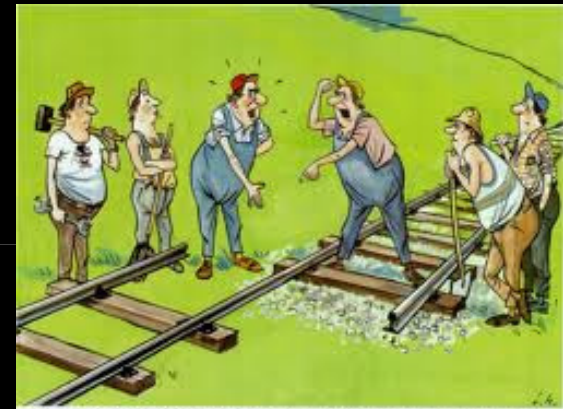
Para quem se encontra dentro de uma organização..

“A inovação vem, normalmente, de fora das associações, pois estas comprometem-se com o seu status quo e resistem a mudanças.”



Por isso..

- Colocar a associação em primeiro lugar
 - Nunca em benefício próprio, pois só assim conseguiremos a ajuda de todos
- Aliar-se a pessoas que estão cansadas de ser ignoradas, esquecidas, etc...



Posicionamento da Associação

O que é que a nossa associação faz?

- Positivismo
 - O empreendedorismo não é uma guerra;
 - O nosso objetivo não é acabar com o trabalho de outra associação;
 - Os clientes não querem saber se queremos aniquilar a concorrência, mas sim adquirir algo com benefícios



Posicionamento da Associação

O que é que a nossa Associação faz?

- Clientocentrismo
 - O que fazemos pelos nossos clientes?
- Diferenciado
- (ler a história seguinte)



O livro das anedotas...

Quando FW Woolworth abriu a sua primeira loja, um comerciante na mesma rua tentou lutar contra a nova concorrência. Pendurou um grande cartaz que dizia:

“A fazer negócio neste local há mais de cinquenta anos...”

No dia seguinte, Woolworth colocou, também ele, um cartaz. Nele podia ler-se:

“Negócio estabelecido há uma semana: sem mercadorias velhas...” 😊



Posicionamento num nicho

Capacidade
de oferecer um
único produto
ou serviço

Fazer sem
nexo...



Posicionamento
ideal

Vida curta

Valor do produto
ou serviço para o
cliente

Nome marcante

- Soar diferente
- Parecer lógico



Um nome diferente para a Associação/ Projeto é como o amor...

difícil de definir... mas sabemos quando o sentimos 😊

Exercício: vamos lá escolher um nome para o v/ negócio/ produto ou serviço

Passar a mensagem em cascata

- O nosso posicionamento é compreendido por todos

Exercício:

2 a 2 explicam, durante 5 minutos, a v/ associação/serviço/ideia e o posicionamento onde se encontram

A seguir, cada um explicará a todo o grupo o que compreendeu dessa mensagem...



A arte de apresentar

“Apresento... logo existo !!!”

- Explicar no 1.º minuto
 - A partir do momento que a audiência percebe o que fazemos... ouve-nos com mais atenção
- Conhecer a audiência
 - A base de um grande discurso é a pesquisa efectuada antes do início da reunião;
 - Quais as 3 coisas mais importantes que eles gostariam de saber sobre nós?
 - O que os atraiu ?



Dicas: 10 slides, 20 minutos

Comunicar o suficiente... não tudo !!!

- Slide 1
 - Título (nome do Projeto, informação sobre contactos)
- Slide 2
 - Problema
 - Descrever a dor que está a procurar aliviar. O objetivo é que acenem e entrem na onda.



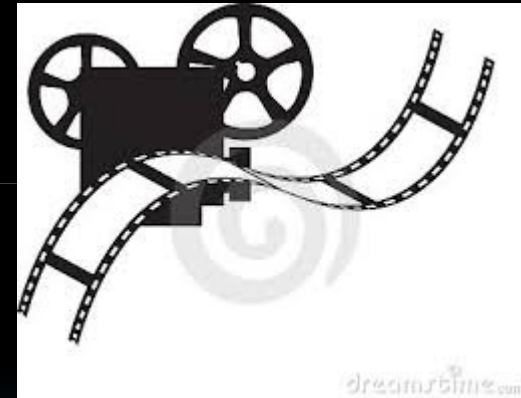
Dicas: 10 slides, 20 minutos

- Slide 3
 - Solução
 - explicar como aliviar a dor – ideia central
- Slide 4
 - Modelo de Negócio
 - Explicar como vamos fazer dinheiro, quem paga, canais de distribuição e margens de lucro
- Slide 5
 - Magia
 - Descrever o ingrediente secreto que está por trás do nosso produto



Dicas: 10 slides, 20 minutos

- Slide 6
 - Marketing e Vendas
 - explicar como vamos chegar aos clientes
- Slide 7
 - Concorrência
 - Visão integral do panorama competitivo
- Slide 8
 - Equipa de Gestão
 - Descrever a equipa



Dicas: 10 slides, 20 minutos

- Slide 9
 - Projeções financeiras
 - Valores monetários, n.º de clientes, ...
- Slide 10
 - Estado atual do projeto e como vamos aplicar o apoio



Primeiras palavras a utilizar..

- De quanto tempo vosso posso dispôr? (mostra respeito pelo tempo das pessoas e organização em relação a isso)
- Quais as 3 coisas mais importantes que vos posso comunicar? (mostra que o projeto é muito valioso e que somente passaremos alguma riqueza do mesmo...)
- Posso passar rapidamente o meu ppt e responder às questões no fim? Mas por favor não tenham problemas em interromper. (mostra segurança na apresentação e que, possivelmente, não haverá dúvidas...)



Exercício: preparar uma apresentação de 5 minutos
!!!

Elaboração de um Plano de Negócios

- 20 páginas de extensão;
- Projeções financeiras – 2 páginas sobre cash flow;
- Fornecer nos corretos



Activação – auto-suficiência

- Procurar garantir cash flow e não lucro
 - Apontar ao cash flow não é uma prática a longo prazo mas, até termos ao nosso dispor uma considerável quantia, é a forma indicada para o nosso negócio...
 - Baixos requisitos de capitais imediatos



Activação

Os empresários empreendedores podem começar quase todos os negócios pelos próprios meios, sem recurso a investidores externos.

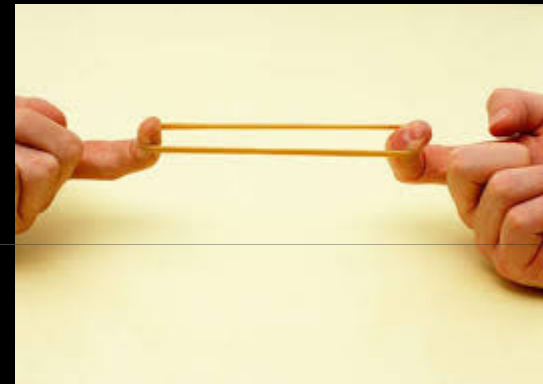
Um modelo de negócio auto-suficiente tem muitas das seguintes características:

- Baixos requisitos
- Reduzidos ciclos de venda
- Reduzidos termos de pagamento
- Publicidade boca a boca



Activação

Procurar cash flow significa ignorar vendas que são lucrativas mas que demorem tempo a cobrar...



Do lado da despesa... esticar os pagamentos de tudo o que se compra !!!

Fornecedores

- Optar por firmas especializadas no tipo de trabalho que requeremos;
- Compreender que, por vezes, a decisão correta a tomar será a mais cara;
- Negociar tudo (taxas, calendários de pagamento, prestações mensais, etc.)
- Se não suportarmos a pessoa com quem vamos trabalhar, temos que trocar 😊

... a vida é demasiado curta !!!



Distribuição

- Muitas empresas tentam, no arranque, implementar um sistema com vários níveis (revendedores)

Geralmente nesta fase não resulta... pois os revendedores respondem à procura e não à criação de mercado.

Com um novo produto/serviço é fundamental ouvir, com proximidade, o que está certo e o que está errado

Depois disso é que faz sentido pensar em revendedores !!!



8 questões a colocar

- Quando é que o produto estará pronto para o mercado?
- Quais são os custos totais de produção?
- Quando é que ficarei sem dinheiro?
- Quantidade do funil de vendas convertidas?
- Quanta da dívida é colectável?
- O que é que o produto da concorrência faz que o meu não faz?
- Quais os colaboradores que não estão a actuar bem?
- Qual a minha capacidade enquanto líder?



Coisas pequenas a pensar

- Espaço para escritório
- Mobiliário
- Computadores
- Equipamentos para escritório
- Material de escritório
- Cartões de visita e folhas de cabeçalho



Coisas grandes a pensar

- Desenvolver o produto / serviço
- Vender o produto / serviço
- Angariar dinheiro



Executar

- Estabelecer e comunicar objetivos
- Medir os progressos
- Estabelecer um ponto único de responsabilidade
- Estabelecer uma cultura de execução



Recrutar

“ É fundamental empregar, confiar e recompensar aqueles cuja perspectiva, capacidade e julgamento são radicalmente diferentes dos nossos. É também raro, pois tal requer humildade, tolerância e sabedoria fora do comum. “

Fatores

- 1) Será o candidato capaz de fazer o que queremos ?
- 2) O candidato acredita no que vai fazer?
- 3) O candidato terá os pontos fortes que necessitamos?



A nossa equipa...

“Experiência é o nome que todos dão aos seus erros...”

Oscar Wilde

Recrutar jovens inexperientes,
cheios de energia e talento
em bruto



Por hoje é tudo

Obrigado e bom trabalho 😊



Programas Nacionais – IMPULSO JOVEM (www.impulsojovemportugal.pt)

- Medida de combate ao desemprego jovem
 - Estágios Profissionais;
 - Apoios à Contratação, Formação Profissional e Empreendedorismo
 - Apoios ao investimento

Nas associações

- Passaporte Emprego Associações e Federações Juvenis e Desportivas
- Rede de Perceção e Gestão de Negócios

Programas Nacionais – PAJ (www.ipdj.pt)

- Apoio ao desenvolvimento das actividades das associações juvenis e respectivas federações
<http://www.youtube.com/watch?v=lwojUqpojR4>

- Apoio financeiro bienal;
- Apoio financeiro anual;
- Apoio financeiro pontual.

Beneficiários: todas as entidades devem ter inscrição no Registo Nacional Associativismo Jovem (RNAJ)

Programas Nacionais – PAI (www.ipdj.pt)

- Apoio ao investimento em infraestruturas, instalações e equipamentos.
 - Apoio financeiro bienal – ainda não abertas...;
 - Apoio financeiro anual – até 50.000€/ 2500€;

Beneficiários: todas as entidades devem ter inscrição no Registo Nacional Associativismo Jovem (RNAJ)

Programas Nacionais – PAJ e PAI (www.ipdj.pt)

- A candidatura é feita através do preenchimento do formulário em <http://juventude.gov.pt/>.
- Datas Limite: até 20 de Dezembro do ano anterior ao ano de execução (bienal e anual); O pontual pode ser em qualquer altura, com antecedência mínima de 60 dias.

Programas Nacionais – PROGRAMA FORMAR (www.ipdj.pt)

- Apoio Formativo Anual
 - Planos de formação da responsabilidade das associações;
 - Poderá ser realizada em parceria com entidades formadoras

- Apoio Formativo Plurianual
 - Formação para dirigentes associativos
 - Plano da responsabilidade do IPDJ

Programas Nacionais – FORMAR

http://www.youtube.com/watch?feature=player_embedded&v=HN70RaZVBiQ

- A candidatura é feita através do preenchimento do formulário em <http://juventude.gov.pt/>.
- Datas Limite: até 30 de Novembro
- Documentos comprovativos da qualificação da formação;
- Documentos comprovativos de parcerias

Programas Nacionais – FÉRIAS EM MOVIMENTO

(www.ipdj.pt)

- Promover a ocupação saudável dos tempos livres dos jovens
- Tipo Residencial ou Não Residencial

Apoios:

O IPDJ transfere para as entidades promotoras o apoio calculado com base no n.º de jovens inscritos e na duração do projeto. Os jovens pagam uma taxa de inscrição adequada às actividades

<http://www.youtube.com/watch?v=Jf8CFyhaTSw>

Programas Nacionais – CTI (Campos de Trabalho Internacionais) (www.ipdj.pt)

- Promover a mobilidade e o intercâmbio através de atividades comunitárias de caráter coletivo, de desenvolvimento de comunidades, e que visem a troca de experiências

Destinatários: jovens entre os 18 e os 30 anos
(residentes em Portugal, nacionalidade estrangeira ou lusodescendentes)

Programas Nacionais – CTI

- A candidatura são apresentadas nas Direções Regionais do IPDJ
- Datas Limite: 1 a 31 Dezembro de cada ano
- Garantir alojamento, alimentação e seguro durante a estadia. Fica a cargo dos jovens as viagens de ida e volta.

Programas Nacionais

– JOVENS CRIADORES

- Promover o desenvolvimento artístico dos jovens criadores nacionais
- É um programa anual que compreende o Concurso Jovens Criadores e Mostra Nacional de Jovens Criadores
- O IPDJ transfere para a associação juvenil selecionada e inscrita no RNAJ um apoio financeiro (estipulado por aviso em DR)

Programas Nacionais

– FINICIA JOVEM

- Fomento ao Empreendedorismo e apoio à capacidade de iniciativa:
 - Eixo 1- Serviço especializado de informação aos jovens (promover o acesso à informação sobre os apoios disponíveis)
 - Eixo 2 – Apoio a iniciativas empresariais de jovens (criação de iniciativas empresariais sustentáveis)
 - Eixo 3- Apoio a projetos educativos e a iniciativas da sociedade civil

Programas Nacionais

- OTL

- Promover a ocupação saudável dos jovens, orientando-os para o desempenho de atividades ocupacionais
- Projetos de ambiente, proteção civil, apoio a idosos/crianças, cultura e património, etc.;
- Modalidades de Longa (2 a 9 meses) e Curta Duração (2 semanas)

Programa Juventude em Ação

Cooperação para as políticas juvenis através de
5 Ações:

- Juventude para a Europa;
- Serviço Voluntário Europeu;
- Juventude no Mundo;
- Sistemas de Apoio à Juventude
- Apoio à Cooperação Europeia no Domínio da Juventude

Ação 1 – Juventude para a Europa

- Promover a cidadania ativa dos jovens:
 - Intercâmbio de Jovens (1.1) – permite que um ou mais grupos de jovens sejam acolhidos por um grupo de outro país, para participação em programa conjunto – bilateral, trilateral ou multilateral.
 - Iniciativas dos Jovens (1.2) – desenvolver a capacidade de iniciativa dos jovens, empreendedorismo e criatividade
 - Jovens e a Democracia (1.3) – combinação, a nível europeu, de experiências e metodologias.

<http://www.youtube.com/watch?v=tvGVJZpECOAA>

Ação 2 – Serviço Voluntário Europeu

- Estimular o empenhamento pessoal dos jovens através do voluntariado internacional;
 - Associar os jovens às ações de solidariedade da EU
-
- A Ação cobre as despesas, o seguro, a alimentação e a deslocação do voluntário, bem como, se for caso disso, um abono adicional para jovens com menos oportunidades.
 - Duração até 12 meses
 - <http://www.youtube.com/watch?v=YaB5fdQo26w>

Ação 3 – Juventude no Mundo

- Incentivar a compreensão mútua entre os jovens de diferentes países.
 - Cooperação com os países vizinhos da EU (3.1) – intercâmbio de jovens; formação e ligação em rede com países parceiros.
 - Cooperação com outros países do Mundo (3.2) – apoio à formação e desenvolvimento de organizações da juventude, graças a intercâmbios multilaterais e bilaterais.

Ação 4 – Sistemas de Apoio à Juventude

- Contribuir para a articulação em rede das organizações e desenvolver a formação e a colaboração entre as pessoas que trabalham no domínio da juventude:
 - Apoio aos organismos (4.1) – apoio às ONG's ligadas à juventude
 - Apoio ao Fórum Europeu da Juventude (4.2)
 - Formação e ligação em Rede para organizações de juventude (4.3)
 - Observação de actividades profissionais (visita)
 - Visita de viabilidade
 - Reunião de avaliação
 - Visitas de estudo
 - Actividade de constituição de parcerias
 - Seminário
 - Curso de formação
 - Ligação em rede
 - Fomentar a Inovação e Qualidade (4.4)
 - Ações de Informação destinadas a jovens (4.5) – campanhas e desenvolvimento do Portal Europeu da Juventude
 - Parcerias (4.6)
 - Apoio às estruturas do programa (4.7)
 - Valorização do programa (4.8)

Ação 5 – Apoio à Cooperação Europeia (Diálogo Estruturado)

- Fomentar o diálogo estruturado entre os responsáveis políticos e os jovens:
 - Encontros de Jovens e de responsáveis pelas políticas da juventude (5.1) – Encontro Nacional da Juventude, Seminário Transnacional da Juventude, etc.

<http://www.youtube.com/watch?v=csFIVGNxHOc>

- Apoio a actividades que visam uma melhor compreensão da juventude (5.2)
- Cooperação com Organizações Internacionais (5.3)

Programa EuroMed

- É um programa que promove a mobilidade dos jovens e o entendimento entre os povos, focando-se na mobilidade, na educação não formal e na aprendizagem intercultural.
- O objetivo geral é apoiar e reforçar a participação e contribuição das organizações juvenis da região Euro Mediterrânica (Argélia, Egito, Israel, Jordânia, etc...)

Programa Aprendizagem ao Longo da Vida

- Comenius (parcerias entre escolas)
- ERASMUS – mobilidade de jovens estudantes
- Leonardo Da Vinci – mobilidade transnacional de indivíduos em regime de ensino ou formação profissional inicial - estágio
- GrundTVIG – educação para adultos
- Jean Monnet – estudo das questões de integração europeia a nível académico

Programa “O teu primeiro emprego” - EURES

- Apoiar o recrutamento e conceder apoio financeiro para jovens que queiram trabalhar noutro Estado Membro da EU
- Apoiar empresas dispostas a recrutar jovens europeus
- ... ????

Programa Europa para os Cidadãos

- Este programa apoia actividades destinadas a aumentar o conhecimento e a compreensão dos cidadãos relativamente à EU
 - O futuro da EU e os seus valores básicos;
 - Cidadania Europeia Ativa: participação cívica e democracia na Europa;
 - Diálogo Intercultural
 - Bem-estar da população na Europa: emprego, coesão social e desenvolvimento sustentável
 - Impacto das políticas da EU nas sociedades