



## **Regulamento Concurso de Empreendedorismo**

*Made In ISEP*



## **Artigo 1º**

### **Enquadramento**

O Concurso de Empreendedorismo “*Made in ISEP*” é organizado pela Associação de Estudantes do Instituto Superior de Engenharia do Porto (aeISEP) em parceria com o Instituto Superior de Engenharia do Porto (ISEP) no âmbito das III Jornadas de Emprego e Engenharia do ISEP.

## **Artigo 2º**

### **Objetivos**

O Concurso de Empreendedorismo tem como objetivo dinamizar o espírito empreendedor, distinguindo estudantes com capacidade de iniciativa, portadores de novas ideias de negócio. Estes jovens terão acompanhamento do ISEP.START de forma a criar um plano de negócios viável que os catapulte do papel para o mundo real. Para além deste acompanhamento haverá sessões de esclarecimento de forma a colmatar as dúvidas dos interessados.

## **Artigo 3º**

### **Destinatários**

Identificam-se como destinatários Estudantes do ISEP, ex-estudantes do ISEP e pessoas externas à comunidade estudantil do ISEP com uma ideia original, com potencial de mercado ou de geração de benefícios sociais e de criação de emprego.

## **Artigo 4º**

### **Elegibilidade dos Candidatos**

1. São admitidos a concurso Estudantes do ISEP, ex-estudantes do ISEP e pessoas externas à comunidade estudantil do ISEP.
2. No caso em que o grupo seja constituído por mais de um elemento, este deverá ser composto, no mínimo, por 50% de Estudantes do ISEP no presente ano letivo.

3. São elegíveis a concurso pessoas maiores de 18 anos e menores de 31 anos inclusive, na data de entrega da candidatura.
4. Não são elegíveis candidatos juridicamente impedidos de constituir ou gerir empresas.

### **Artigo 5º**

#### **Elegibilidade dos Projetos**

1. Os projetos podem apresentar qualquer grau de maturidade, incluindo projetos ainda sem personalidade jurídica autónoma, desde que não se tratem de empresas, associações ou fundações constituídas à mais de três anos.
2. Os projetos podem ser de natureza empresarial ou de empreendedorismo social, e podem referir-se a produtos ou serviços.
3. Os projetos submetidos deverão ter sido concebidos, nos seus elementos essenciais, pelos candidatos.
4. A descrição do projeto não deve constituir violação de direito de autor, isto é, não deve integrar a totalidade ou parte substancial da obra protegida por terceiros que não os candidatos, exceto se devidamente autorizados, nem deve constituir plágio ou usurpação de obra protegida em Portugal à data de candidatura;
5. A tecnologia, designação (marca) ou aspeto exterior (design) do produto, processo ou aplicação industrial objeto do projeto não devem constituir violação de patente, marca ou desenho ou modelo que se encontre em vigor em Portugal à data de candidatura;
6. São elegíveis projetos que, com base em informações, tecnologia ou invenções integrantes do estado da arte, mas que já não se encontrem onerados por direitos de propriedade industrial (patentes e desenhos ou modelos caducos, marcas caducas), proponham modelos de negócio inovadores de exploração dessas informações, tecnologias ou invenções já conhecidas.

## **Artigo 6º**

### **Entrega de projetos**

1. Os projetos deverão ser apresentados de acordo com o modelo *CANVAS BUSINESS MODEL*.
2. A entrega deve ser presencial na secretaria da aeISEP em formato físico e digital. A mesma deve ser feita por um dos elementos, devidamente identificado.

## **Artigo 7º**

### **Prazo de Candidatura**

A entrega dos projetos, para avaliação, deverá ser feita até ao dia 18 de maio de 2017 às 18h30.

## **Artigo 8º**

### **Composição do Júri**

O júri será constituído por personalidades de reconhecido mérito, selecionadas pela organização, com currículo relevante na área do empreendedorismo. A sua constituição será divulgada atempadamente. Os membros do júri não podem designar substitutos. Em caso de falta de algum elemento do júri compete à organização a substituição do mesmo, caso o considere necessário.

## **Artigo 9º**

### **Processo de Decisão**

1. Os projetos serão pré seriados, nos 5 primeiros lugares, pela organização do concurso. Cabe ao/s elemento/s de cada grupo a apresentação do respetivo projeto no dia 6 de Junho de 2018. Cada membro do júri terá uma grelha de avaliação com os seguintes critérios:
  - Ideia de negócio realista;
  - Criação do próprio emprego;

- Inovação;
  - Relevância/aplicabilidade prática;
  - Referências profissionais ou académicas;
  - Capacidade Empreendedora do promotor.
2. Esta grelha deverá ser preenchida de 0-10 pontos. As grelhas de avaliação serão preenchidas por cada membro do júri e será feito o somatório das mesmas para determinar o vencedor.
  3. Serão rejeitados os projetos cuja pontuação média dos júris seja inferior a 5 pontos.
  4. Se não existir nenhum projeto com a qualidade necessária para ser seriado, o concurso ficará sem efeito.
  5. É competência do júri nomear o vencedor do concurso.
  6. As decisões do júri são soberanas, não existindo possibilidade para recorrer da decisão.

## **Artigo 10º**

### **Prémios**

1. Primeiro prémio no valor de 500€ + incentivo e segundo prémio no valor de 250€ + incentivo, este prémio é na forma de bolsa de estudo e será debitado no restante valor das propinas no ano letivo a decorrer e no seguinte, dependente da verba de incentivo.
2. O que é denominado incentivo, é referente ao valor monetário que irá ser doado pelas empresas que participarão nas III Jornadas de Emprego e Engenharia do ISEP.
3. Serão distinguidos com o Certificado de participação todos os participantes do concurso.
4. Os recursos oferecidos pela organização no âmbito do Concurso são-no de forma voluntária, não constituindo obrigação contraída pela entidade organizadora perante os concorrentes.
5. A entidade organizadora reserva-se o direito de não atribuir a totalidade ou qualquer um dos prémios, no caso de não existirem candidaturas em número ou qualidade suficiente para permitir uma seriação adequada.

## **Artigo 11º**

### **Direitos e Deveres dos Candidatos**

#### **Direitos dos candidatos**

Todos os candidatos têm o direito de ser informados sobre as decisões relativas à sua candidatura e o direito de solicitar esclarecimentos quanto às decisões que lhes digam respeito.

Os candidatos seriados nos cinco primeiros lugares têm o direito de receber uma sessão de consultoria, pelo ISEP.START, para aperfeiçoamento da informação a submeter ao júri.

#### **Deveres dos candidatos**

Os candidatos comprometem-se a aceitar e cumprir o presente Regulamento e cooperar com a organização em tudo o que lhes diga respeito, em particular, fornecendo elementos de informação adicional ou comprovativos da elegibilidade dos candidatos ou projetos.

#### **Direitos de propriedade intelectual**

A participação no Concurso ou prestação de informações relativas aos projetos não cria em benefício da organização qualquer direito de propriedade intelectual sobre os mesmos nem cria autorização implícita ou explícita de utilização dos direitos legítimos dos candidatos.

## **Artigo 12º**

### **Disposições Finais**

1. Quaisquer dúvidas respeitantes ao Concurso de Empreendedorismo poderão ser esclarecidas junto da Organização, via Internet para o endereço eletrónico [gsp@aeisep.pt](mailto:gsp@aeisep.pt) ou presencialmente junto da secretaria da aeISEP.
2. A entidade organizadora reserva-se o direito de modificar o presente regulamento, bem como a constituição dos seus órgãos de gestão e do júri, e a natureza dos prémios.

3. A entidade organizadora compromete-se a informar os candidatos de todas as alterações efetuadas sob o ponto 2 do artigo 12º deste regulamento.
4. Da decisão da coordenação do Concurso de Empreendedorismo quanto à interpretação do regulamento e resolução de casos omissos não cabe recurso.
5. Os casos omissos no presente Regulamento serão resolvidos pela Organização.

# The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

On:  /  /

Iteration:  of

## Key Partners

Who are our Key Partners?  
Who are our key suppliers?  
Which Key Resources are we acquiring from partners?  
Which Key Activities do partners perform?

**Value Proposition Canvas**  
Partnerships are a key resource for the business model.  
Partnerships are a key activity for the business model.  
Partnerships are a key channel for the business model.  
Partnerships are a key revenue stream for the business model.



## Key Activities

What Key Activities do our Value Propositions require?  
Our Distribution Channels? Customer Relationships?  
Revenue Streams?

**Value Proposition Canvas**  
Key activities are a key resource for the business model.  
Key activities are a key activity for the business model.  
Key activities are a key channel for the business model.  
Key activities are a key revenue stream for the business model.



## Value Propositions

What value do we deliver to the customer?  
Which one of our customer's problems are we helping to solve?  
What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment?  
Which customer needs are we satisfying?

**Value Proposition Canvas**  
Value propositions are a key resource for the business model.  
Value propositions are a key activity for the business model.  
Value propositions are a key channel for the business model.  
Value propositions are a key revenue stream for the business model.



## Customer Relationships

What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them?  
Which ones have we established?  
How are they integrated with the rest of our business model?  
How costly are they?

**Value Proposition Canvas**  
Customer relationships are a key resource for the business model.  
Customer relationships are a key activity for the business model.  
Customer relationships are a key channel for the business model.  
Customer relationships are a key revenue stream for the business model.



## Customer Segments

For whom are we creating value?  
Who are our most important customers?

**Value Proposition Canvas**  
Customer segments are a key resource for the business model.  
Customer segments are a key activity for the business model.  
Customer segments are a key channel for the business model.  
Customer segments are a key revenue stream for the business model.



## Key Resources

What Key Resources do our Value Propositions require?  
Our Distribution Channels? Customer Relationships?  
Revenue Streams?

**Value Proposition Canvas**  
Key resources are a key resource for the business model.  
Key resources are a key activity for the business model.  
Key resources are a key channel for the business model.  
Key resources are a key revenue stream for the business model.



## Channels

Through which Channels do our Customer Segments want to be reached?  
How are we reaching them now?  
How are our Channels integrated?  
Which ones work best?  
Which ones are most cost-efficient?  
How are we integrating them with customer routines?

**Value Proposition Canvas**  
Channels are a key resource for the business model.  
Channels are a key activity for the business model.  
Channels are a key channel for the business model.  
Channels are a key revenue stream for the business model.



## Cost Structure

What are the most important costs inherent in our business model?  
Which Key Resources are most expensive?  
Which Key Activities are most expensive?

**Value Proposition Canvas**  
Cost structure is a key resource for the business model.  
Cost structure is a key activity for the business model.  
Cost structure is a key channel for the business model.  
Cost structure is a key revenue stream for the business model.



## Revenue Streams

For what value are our customers really willing to pay?  
For what do they currently pay?  
How are they currently paying?  
How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?

**Value Proposition Canvas**  
Revenue streams are a key resource for the business model.  
Revenue streams are a key activity for the business model.  
Revenue streams are a key channel for the business model.  
Revenue streams are a key revenue stream for the business model.

