

Código Nacional

Código de Escritório

Código Regional

Versão 1.0 (11.2025)

FICHA DE IDENTIFICAÇÃO DA OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO (FION)

ANEXO C6 Empreendedorismo jovem (negócio em funcionamento)

IDENTIFICAÇÃO DA IDEIA OU DO NEGÓCIO

Nome do Negócio:

Tipo de negócio:

Individual

Coletivo

Região:

Setor:

Tabanca/Bairro:

Zona:

Rural

Urbana

Objetivo:

Com este instrumento - a **Ficha de Identificação da Oportunidade de Negócio (FION)** – pretende-se orientar os jovens empreendedores no processo de identificação de potencialidades e oportunidades para o autoemprego, de forma a aumentar sua renda ao nível local, e também prestar serviços à comunidade.

O que é a Ficha de Identificação da Oportunidade de Negócio?

Trata-se de uma ficha para apoiar jovens empreendedores a fazer um diagnóstico participativo, identificar problemas, explorar possíveis soluções, validar as necessidades da comunidade junto dos diferentes grupos (mulheres, homens e jovens) e, de acordo com os resultados dessa análise, fazer a planificação e implementação da solução.

Esta ficha é um instrumento que faz parte do processo de solicitação de apoios à Iniciativa Djuntu ku Empreendedor Jovem (DkJ).

O que é o Método Djuntu?

O Método Djuntu é uma metodologia registada pelo Instituto Marquês de Valle Flor (IMVF), testada com sucesso em todas as regiões da Guiné-Bissau entre 2019 e 2024.

O Método Djuntu é uma metodologia de reforço de capacidades, que compreende um conjunto de ações e ferramentas desenhadas especialmente para possibilitarem que as pessoas e suas comunidades se tornem protagonistas na resolução de problemas locais.

Para além disso, o Método Djuntu permite a gestão eficaz de grande número de financiamentos, orientado para pessoas sem experiência na elaboração e gestão de projetos. É uma metodologia especialmente orientada para a formulação de projetos de desenvolvimento local, de reforço de capacidades de organizações e de planos de negócio para empreendedores.

O que é o Djuntu ku Empreendedor Jovem?

O Djuntu ku Empreendedor Jovem (DkJ) é uma iniciativa piloto implementada pelo IMVF em parceria com a Organização Internacional para as Migrações (OIM) e financiada pela Agência Italiana de Cooperação para o Desenvolvimento (AICS). O seu principal objetivo é fortalecer o emprego juvenil e a geração de rendimento nas regiões rurais e fronteiriças da Guiné-Bissau, por meio de apoio técnico e financeiro direto a jovens empreendedores, promovendo alternativas locais sustentáveis à migração irregular e contribuindo para o desenvolvimento económico territorial.

Quem deve utilizar a FION?

Esta ficha deve ser aplicada por todos os jovens empreendedores que pretendem solicitar um apoio ao DkJ.

Como se deve aplicar?

Esta ficha deve ser aplicada de forma participativa envolvendo a comunidade (os clientes) durante o diagnóstico dos problemas. Nesse diagnóstico serão analisados os potenciais concorrentes e fornecedores no mercado, e permitirá a validação técnica da solução proposta. Por isso, os líderes locais e as pessoas influentes da tabanca/bairro devem ser envolvidos neste processo.

A exploração do problema e das soluções devem ser realizadas através de encontros separados com os diferentes grupos existentes no mercado (mulheres, homens e jovens).

Quem deve estar presente?

Para que este processo seja participativo, onde todos possam intervir de forma ativa e crítica, deverão estar presentes o grupo de mulheres, homens e jovens, sendo potenciais clientes ou beneficiários do negócio. Desta forma, conseguem contribuir ativamente, ou coletivamente, apresentando as suas necessidades e recomendações para o negócio proposto.

ÍNDICE

A. IDENTIFICAÇÃO DO CANDIDATO OU GRUPO	4
B. Identificação da tabanca/bairro de intervenção	6
C. Identificação e priorização dos produtos ou serviços	9
1. EXPLORAÇÃO DO PROBLEMA E DA SOLUÇÃO	10
2. ENCONTRO COM O GRUPO DAS MULHERES	12
3. ENCONTRO COM O GRUPO DOS HOMENS	18
4. ENCONTRO COM O GRUPO DOS JOVENS	24
5. VALIDAÇÃO FINAL	30
6. IDENTIFICAÇÃO DOS CONCORRENTES	34
7. EXPERIÊNCIA NA ÁREA DE IMPLEMENTAÇÃO	36
8. ORGANIZAÇÃO DO NEGÓCIO (PARA NEGÓCIO EM FUNCIONAMENTO)	38
9. ELABORAÇÃO DO CRONOGRAMA	42
10. ELABORAÇÃO DO ORÇAMENTO	46
11. IDENTIFICAÇÃO DOS FORNECEDORES	50
12. ELABORAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA	56
13. SUSTENTABILIDADE DO NEGÓCIO	70
D. Identificação do candidato ou representante do negócio que participou na sessão de entrega da proposta	75

A. Identificação do candidato ou grupo

A candidatura pode ser apresentada de forma individual ou em grupo, mas o pedido em grupo não pode ultrapassar 3 pessoas. Nos seguintes quadros devem ser colocadas as informações de cada um dos candidatos. Se é uma candidatura individual, preencher só o quadro do candidato 01. Se for candidatura coletiva, o representante do grupo ocupará o primeiro quadro (Candidato 1) e os outros candidatos ocuparão os seguintes.

Candidato 01

Nome: <input type="text"/>	Contato: <input type="text"/>
Data de nascimento: <input type="text"/> / <input type="text"/> / <input type="text"/>	Lugar de nascimento: Região: <input type="text"/> / Setor: <input type="text"/> / Tabanca/bairro: <input type="text"/>
Sexo: Masculino: <input type="checkbox"/> Feminino: <input type="checkbox"/>	Documento de identificação: Tipo do documento de identificação <input type="text"/> / Nº do documento de identificação: <input type="text"/>
Pessoa com deficiência: Sim: <input type="checkbox"/> Não: <input type="checkbox"/> / Motora: <input type="checkbox"/> Visual: <input type="checkbox"/> Auditiva: <input type="checkbox"/> Outra: <input type="text"/>	

Candidato 02

Nome: <input type="text"/>		Contato: <input type="text"/>	
Data de nascimento: <input type="text"/> / <input type="text"/> / <input type="text"/>		Lugar de nascimento: Região: <input type="text"/> / Setor: <input type="text"/> / Tabanca/bairro: <input type="text"/>	
Sexo: Masculino: <input type="text"/> Feminino: <input type="text"/>		Documento de identificação: Tipo do documento de identificação <input type="text"/> / Nº do documento de identificação: <input type="text"/>	
Pessoa com deficiência: Sim: <input type="text"/> Não: <input type="text"/> / Motora: <input type="text"/> Visual: <input type="text"/> Auditiva: <input type="text"/> Outra: <input type="text"/>			

Candidato 03

Nome: <input type="text"/>		Contato: <input type="text"/>	
Data de nascimento: <input type="text"/> / <input type="text"/> / <input type="text"/>		Lugar de nascimento: Região: <input type="text"/> / Setor: <input type="text"/> / Tabanca/bairro: <input type="text"/>	
Sexo: Masculino: <input type="text"/> Feminino: <input type="text"/>		Documento de identificação: Tipo do documento de identificação <input type="text"/> / Nº do documento de identificação: <input type="text"/>	
Pessoa com deficiência: Sim: <input type="text"/> Não: <input type="text"/> / Motora: <input type="text"/> Visual: <input type="text"/> Auditiva: <input type="text"/> Outra: <input type="text"/>			

B. Identificação da tabanca/bairro de intervenção

B.1 Identificação da localidade

Nome da tabanca/bairro:

Região:

Sector:

Secção (opcional):

População da tabanca/bairro (opcional):

Crianças (até 14 anos): _____ M: _____ F: _____

Zona:

Rural

Urbana

Jovens (15 -24): _____ M: _____ F: _____

Adultos (25-65): _____ M: _____ F: _____

Idosos (maiores de 66): _____ M: _____ F: _____

B.2 Principais atividades de rendimento da tabanca/bairro (ordenar por grau de importância):

1.

2.

3.

4.

5.

6.

B.3 Serviços existentes na tabanca/bairro:

<input type="checkbox"/> Escola	<input type="checkbox"/> Eletricidade (rede pública, gerador, painel)	
<input type="checkbox"/> Esquadra de polícia	<input type="checkbox"/> Água	<input type="checkbox"/> Furo
<input type="checkbox"/> Posto de Saúde	<input type="checkbox"/> Poço	
<input type="checkbox"/> Lumo / Feira	<input type="checkbox"/> Outros	Quais? _____ _____

B.4 Meios de transporte

MEIO DE TRANSPORTE	NA ÉPOCA SECA	NA ÉPOCA DA CHUVA	OBSERVAÇÕES
<input type="checkbox"/> Toca-Toca			
<input type="checkbox"/> Candonga			
<input type="checkbox"/> 7 place			
<input type="checkbox"/> Autocarro			
<input type="checkbox"/> Táxi			
<input type="checkbox"/> Motorizada			
<input type="checkbox"/> Bicicleta			
<input type="checkbox"/> Barco			
<input type="checkbox"/> Canoa			

C. Identificação e priorização dos produtos ou serviços

A identificação da oportunidade de negócio deve seguir as seguintes 13 etapas:



1.

Exploração do PROBLEMA E DA SOLUÇÃO

EXPLORAÇÃO DO PROBLEMA E DA SOLUÇÃO

PASSO 1.1 - TRANSCRIÇÃO DO PROBLEMA E SOLUÇÃO DA NOTA CONCEPTUAL

Nesta secção pretende-se analisar e explorar a oportunidade de negócio. Na nota conceptual apresentada previamente, apresentou um resumo de uma ideia de negócio, mas agora é necessária mais informação sobre essa ideia.

1. Ter em conta a Nota Conceptual entregue na primeira fase e transcrever o problema apresentado.

2. Transcrever a justificação do problema da mesma forma que foi apresentado na Nota Conceptual.

3. Segundo a sua opinião, indique como este problema tem efeito na sua comunidade.

4. Transcrever a solução do problema da mesma forma que foi apresentado na Nota Conceptual.

5. Justificar como a solução proposta vai impactar na sua comunidade ou como irá resolver o problema apresentado.

PASSO 1.2 - PLANIFICAÇÃO DAS CONSULTAS

As necessidades das mulheres, dos homens e dos jovens são diferentes, portanto, é importante consultar cada um dos grupos sobre a sua disponibilidade. Nesta etapa, deve convidar um grupo de mulheres, homens e jovens para sessões separadas de diagnóstico dos produtos ou serviços que o seu negócio vai oferecer.

Identificar entre 5 a 10 pessoas por grupo (mulheres, homens e jovens), pessoas que conhecem o contexto económico e social da comunidade, que você considere de confiança, mas que também sejam sinceras e não digam coisas irreais apenas para agradar ou evitar críticas. Marcar no quadro a seguir o local, a data e a hora com todos os grupos

Os passos serão:

- Selecionar pessoas responsáveis, de confiança e que se envolvem ativamente nas atividades da comunidade para dar as suas contribuições em relação aos produtos e serviços que são necessários na comunidade;
- Explicar a cada uma o propósito do encontro, com um pequeno resumo da iniciativa Djuntu ku Empreendedor Jovem, e propor a data, horário e local da mesma;
- Um dia antes do encontro marcado, ligar ou visitar a todas essas pessoas para lembrar do encontro (data, hora e local);

Número de participantes por sessão: 5 participantes no mínimo e 10 participantes no máximo.

PASSO 1.2.1 - PREENCHER O QUADRO COM A PLANIFICAÇÃO DAS SESSÕES COM OS DIFERENTES GRUPOS

Grupo	Data e Hora	Local
Mulheres		
Homens		
Jovens		

2.
Encontro com
MULHERES

ENCONTRO COM O GRUPO DAS MULHERES

Farão parte deste grupo as Mulheres que têm a responsabilidade de garantir a alimentação da família.

PASSO 2.1 - INFORMAÇÃO SOBRE A FORMA DE VALIDAÇÃO DO PROBLEMA E DA SOLUÇÃO

1. Apresentar-se e convidar todas as mulheres participantes a fazerem a sua apresentação (nome e Tabanca/Bairro).
2. Apresentar a agenda do encontro:
 - a. Apresentação do objetivo do encontro;
 - b. Informação sobre as modalidades de apoio da iniciativa Djuntu ku Empreendedor Jovem;
 - c. Apresentação da ideia do negócio ou de negócio em funcionamento;
 - d. Passar a lista de presenças.



PASSO 2.2 - APRESENTAÇÃO DO OBJETIVO DO ENCONTRO

1. Informar o grupo sobre o objetivo do encontro: O objetivo do encontro é recolher as suas opiniões sobre serviços ou produtos que cada um/a acha que são mais necessários na comunidade, de modo a validar o negócio e resolver esse problema.
2. Informar o método de trabalho a ser seguido neste encontro:
 - a. Todos os participantes têm liberdade de expressão, mas devem falar sempre com respeito.
 - b. Deve-se falar de forma ordenada (uma pessoa de cada vez).
 - c. Quem quer falar deve pedir a palavra.

É importante que cada um/a esteja à vontade para dizer qual é o produto ou serviço que mais se necessita na tabanca/bairro e justificar sua escolha. Também se deve deixar claro que este processo de auscultação é exclusivo para perceber as necessidades concretas da comunidade e não implica que o negócio pertença à comunidade, sempre vai pertencer a vocês.

3. Informar sobre a iniciativa Djuntu ku Empreendedor Jovem:

O **Djuntu Ku Empreendedor Jovem (DkJ)** é uma iniciativa implementada pelo Instituto Marquês de Valle Flôr (IMVF) em parceria com a Organização Internacional para as Migrações (OIM) e financiada pela Agência Italiana de Cooperação para o Desenvolvimento (AICS). Esta iniciativa-piloto, utiliza o Método Djuntu, adaptado ao contexto do empreendedorismo rural, permitindo que os jovens identifiquem oportunidades de negócio, criem os seus próprios empreendimentos e fortaleçam iniciativas já existentes.

4. Informar que o valor máximo de financiamento é de **2.000.000 XOF** e o mínimo é de **1.000.000 XOF** e que o período máximo de execução é de 6 meses.

É importante reforçar que as soluções propostas devem adequar-se aos recursos existentes na comunidade e ao financiamento disponível.

5. Informar, de forma resumida e clara, os passos dados até esse momento:

- a. Que participou nas sessões de esclarecimentos do projeto onde explicaram como é que funciona.
- b. Que preencheu um resumo de sua ideia de negócio, chamada de Nota Conceptual.
- c. Que foram selecionadas as melhores Notas Conceptuais, e a sua foi uma delas.
- d. Que participou numa formação sobre empreendedorismo e, agora, está a fazer a proposta completa para se candidatar ao financiamento.

PASSO 2.3 - INFORMAÇÃO SOBRE AS MODALIDADES DE APOIO

1. Explicar quais são as regras para aceder ao financiamento:

a. Elegibilidade de beneficiários

Poderão candidatar-se exclusivamente jovens (rapazes e raparigas) empreendedores guineenses, com idade compreendida entre os 18 e os 35 anos, residentes num dos setores de intervenção da iniciativa (Contuboel, Farim e Pitche), podendo candidatar-se em grupo (máximo 3 pessoas) ou de forma individual.

b. Elegibilidade dos negócios

São considerados elegíveis as candidaturas que serão implementadas numa das zonas de intervenção (Contuboel, Farim e Pitche), com um período máximo de implementação de 6 meses e com valores solicitados não superior a 2.000.000 XOF nem inferior a 1.000.000 XOF.

c. Elegibilidade de despesas

Serão consideradas elegíveis apenas as despesas relacionadas diretamente com a implementação do negócio.

Para mais informações, consultar o Guia do Requerente do convite.

2. Explicar as fases principais:

Dizer que foram previstos um total de 7 fases para solicitar o apoio, mas as fases essenciais são as seguintes:

- Fase 2 – Preenchimento da Nota Conceptual
- Fase 3 – Avaliação das Notas Conceptuais
- Fase 4 – Formação em empreendedorismo
- Fase 5 – Preenchimento da proposta completa (Ficha de Identificação da Oportunidade de Negócio - FION)

3. Importante ressaltar que só serão consideradas elegíveis as propostas de negócios que tenham surgido como solução para um problema da comunidade, que serão identificados através deste e outros encontros.

PASSO 2.4 - APRESENTAÇÃO DA IDEIA DO NEGÓCIO

Transcrever abaixo a ideia de negócio, tal e como foi descrito na Nota Conceptual (copiar o que foi escrito no ponto 1 do passo 1.1)

PASSO 2.5 - IDENTIFICAÇÃO DOS PRODUTOS OU SERVIÇOS

1. Convidar as mulheres a se inscreverem para tomarem a palavra, e fazer uma lista com as inscrições.
 2. Convidar as mulheres inscritas na lista para apresentarem individualmente o produto ou serviço que acham ser mais necessário na comunidade, porque não existem ou são difíceis de encontrar localmente. Reforçar que as propostas devem estar ligadas a ideias de negócio/negócio em funcionamento.
 3. Na intervenção de cada participante, tem de se saber:
 - a. O Porquê da sua escolha?
 - b. Como é que o produto ou serviço irá contribuir na comunidade?
- Em relação à falta do produto ou serviço:
- c. Qual é a situação atual da tabanca/bairro? (se possível, incluir números).
 - d. Quais são as consequências sobre a população?
4. Cada produto identificado, deve ser anotado numa folha à parte e se o produto ou serviço se repetir, deverá marcar quantas vezes foi identificado.
 5. Caso se perceba que não existe uma elevada participação, devem convidar diretamente as participantes a falarem e a darem as suas opiniões.

PASSO 2.6 - SELEÇÃO DOS PRODUTOS OU SERVIÇOS PRINCIPAIS

1. A partir dos dados recolhidos no passo anterior, colocar os principais produtos ou serviços identificados por participantes, submetê-los a votação pelos participantes, somar o número total de voto obtido por cada produto e serviço, anotar no quadro abaixo por ordem decrescente (mais votado para menos votado). Cada pessoa só pode votar num produto ou serviço.

Produtos ou serviços mais identificados/elementos a considerar quando o negócio será implementado - o que seria mais importante	Nº de Votos
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	
8.	

PASSO 2.7 - SELEÇÃO DOS TRÊS BENEFÍCIOS DO NEGÓCIO

1. Perguntar aos participantes em geral, quais são os 3 benefícios (coisas boas) que este negócio vai trazer para a comunidade. E preencher nas caixas a seguir os 3 mais citados.

1.

2.

3.

2. Perguntar aos participantes em geral, quais são os 3 benefícios (coisas boas) que este negócio vai trazer na vida dos seus clientes. E preencher nas caixas a seguir os 3 mais citados.

1.

2.

3.

PASSO 2.8- RECOLHA DAS ASSINATURAS E AGRADECIMENTOS

1. Passar a lista de presença e garantir que todas as participantes assinam a lista de presença do encontro, destacando a contribuição das mulheres e agradecendo a sua participação;
2. Informar às mulheres que serão informadas sobre a evolução do processo da candidatura.

Deixar indicação de que talvez, futuramente, poderão ser contatados para confirmar a veracidade das informações retiradas deste encontro.

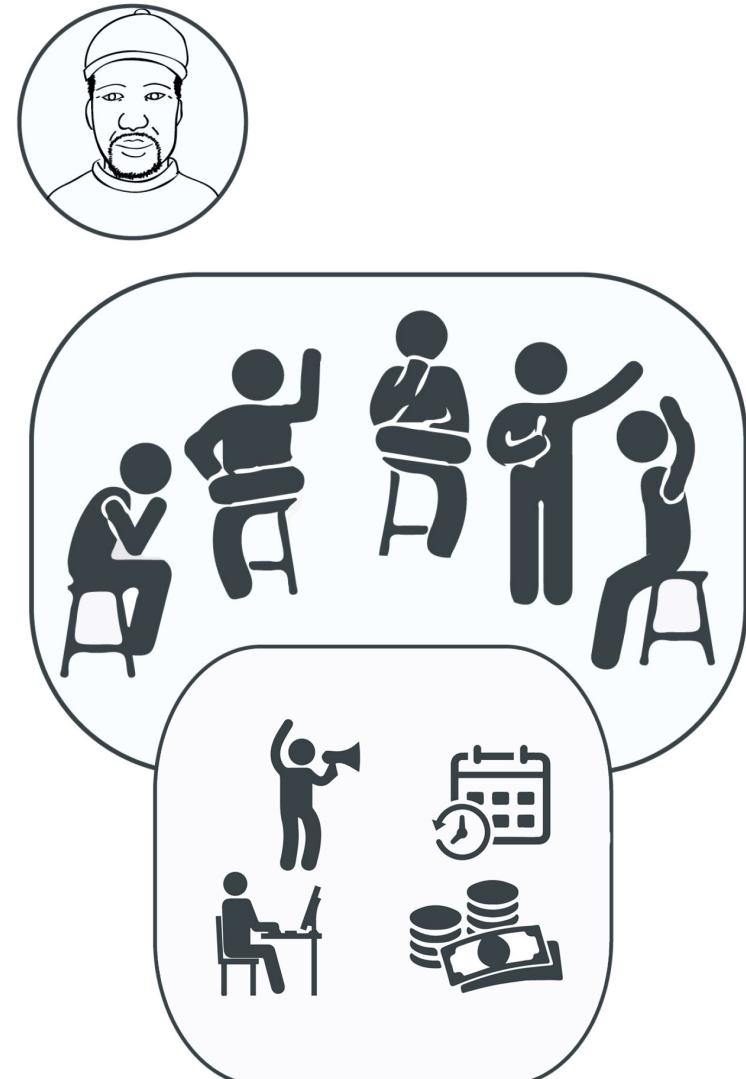
3.
Encontro com
HOMENS

ENCONTRO COM O GRUPO DOS HOMENS

Farão parte deste grupo os homens com a responsabilidade de garantir a alimentação da família.

PASSO 3.1 - INFORMAÇÃO SOBRE A FORMA DE VALIDAÇÃO DO PROBLEMA E DA SOLUÇÃO

1. Apresentar-se e convidar todos os homens participantes a fazerem a sua apresentação (nome e Tabanca/Bairro).
2. Apresentar a agenda do encontro:
 - a. Apresentação do objetivo do encontro;
 - b. Informação sobre as modalidades de apoio da iniciativa Djuntu ku Empreendedor Jovem;
 - c. Apresentação da ideia do negócio ou de negócio em funcionamento;
 - d. Passar a lista de presenças.



PASSO 3.2 - APRESENTAÇÃO DO OBJETIVO DO ENCONTRO

1. Informar o grupo sobre o objetivo do encontro: O objetivo do encontro é recolher as suas opiniões sobre serviços ou produtos que cada um/a acha que são mais necessários na comunidade, de modo a validar o negócio e resolver esse problema.
2. Informar o método de trabalho a ser seguido neste encontro:
 - a. Todos os participantes têm liberdade de expressão, mas devem falar sempre com respeito.
 - b. Deve-se falar de forma ordenada (uma pessoa de cada vez).
 - c. Quem quer falar deve pedir a palavra.

É importante que cada um/a esteja à vontade para dizer qual é o produto ou serviço que mais se necessita na tabanca/bairro e justificar sua escolha. Também se deve deixar claro que este processo de auscultação é exclusivo para perceber as necessidades concretas da comunidade e não implica que o negócio pertença à comunidade, sempre vai pertencer a vocês.

3. Informar sobre a iniciativa Djuntu ku Empreendedor Jovem:

O Djuntu Ku Empreendedor Jovem (DkJ) é uma iniciativa implementada pelo Instituto Marquês de Valle Flôr (IMVF) em parceria com a Organização Internacional para as Migrações (OIM) e financiada pela Agência Italiana de Cooperação para o Desenvolvimento (AICS). Esta iniciativa-piloto, utiliza o Método Djuntu, adaptado ao contexto do empreendedorismo rural, permitindo que os jovens identifiquem oportunidades de negócio, criem os seus próprios empreendimentos e fortaleçam iniciativas já existentes.

4. Informar que o valor máximo de financiamento é de **2.000.000 XOF** e o mínimo é de **1.000.000 XOF** e que o período máximo de execução é de 6 meses.

É importante reforçar que as soluções propostas devem adequar-se aos recursos existentes na comunidade e ao financiamento disponível.

5. Informar, de forma resumida e clara, os passos dados até esse momento:

- a. Que participou nas sessões de esclarecimentos do projeto onde explicaram como é que funciona.
- b. Que preencheu um resumo de sua ideia de negócio, chamada de Nota Conceptual.
- c. Que foram selecionadas as melhores Notas Conceptuais, e a sua foi uma delas.
- d. Que participou numa formação sobre empreendedorismo e, agora, está a fazer a proposta completa para se candidatar ao financiamento.

PASSO 3.3 - INFORMAÇÃO SOBRE AS MODALIDADES DE APOIO

1. Explicar quais são as regras para aceder ao financiamento:

a. Elegibilidade de beneficiários

Poderão candidatar-se exclusivamente jovens (rapazes e raparigas) empreendedores guineenses, com idade compreendida entre os 18 e os 35 anos, residentes num dos setores de intervenção da iniciativa (Contuboel, Farim e Pitche), podendo candidatar-se em grupo (máximo 3 pessoas) ou de forma individual.

b. Elegibilidade dos negócios

São considerados elegíveis as candidaturas que serão implementadas numa das zonas de intervenção (Contuboel, Farim e Pitche), com um período máximo de implementação de 6 meses e com valores solicitados não superior a 2.000.000 XOF nem inferior a 1.000.000 XOF.

c. Elegibilidade de despesas

Serão consideradas elegíveis apenas as despesas relacionadas diretamente com a implementação do negócio.

Para mais informações, consultar o Guia do Requerente do convite.

2. Explicar as fases principais:

Dizer que foram previstos um total de 7 fases para solicitar o apoio, mas as fases essenciais são as seguintes:

- Fase 2 – Preenchimento da Nota Conceptual
- Fase 3 – Avaliação das Notas Conceptuais
- Fase 4 – Formação em empreendedorismo
- Fase 5 – Preenchimento da proposta completa (Ficha de Identificação da Oportunidade de Negócio - FION)

3. Importante ressaltar que só serão consideradas elegíveis as propostas de negócios que tenham surgido como solução para um problema da comunidade, que serão identificados através deste e outros encontros.

PASSO 3.4 - APRESENTAÇÃO DA IDEIA DO NEGÓCIO

Transcrever abaixo a ideia de negócio, tal e como foi descrito na Nota Conceptual (copiar o que foi escrito no ponto 1 do passo 1.1)

PASSO 3.5 - IDENTIFICAÇÃO DOS PRODUTOS OU SERVIÇOS

1. Convidar os homens a se inscreverem para tomarem a palavra, e fazer uma lista com as inscrições.
 2. Convidar os homens inscritos na lista para apresentarem individualmente o produto ou serviço que acham ser mais necessário na comunidade, porque não existem ou são difíceis de encontrar localmente. Reforçar que as propostas devem estar ligadas a ideias de negócio/negócio em funcionamento.
 3. Na intervenção de cada participante, tem de se saber:
 - a. O Porquê da sua escolha?
 - b. Como é que o produto ou serviço irá contribuir na comunidade?
- Em relação à falta do produto ou serviço:
- c. Qual é a situação atual da tabanca/bairro? (se possível, incluir números).
 - d. Quais são as consequências sobre a população?
4. Cada produto identificado, deve ser anotado numa folha à parte e se o produto ou serviço se repetir, deverá marcar quantas vezes foi identificado.
 5. Caso se perceba que não existe uma elevada participação, devem convidar diretamente as participantes a falarem e a darem as suas opiniões.

PASSO 3.6 - SELEÇÃO DOS PRODUTOS OU SERVIÇOS PRINCIPAIS

1. A partir dos dados recolhidos no passo anterior, colocar os principais produtos ou serviços identificados por participantes, submetê-los a votação pelos participantes, somar o número total de voto obtido por cada produto e serviço, anotar no quadro abaixo por ordem decrescente (mais votado para menos votado). Cada pessoa só pode votar num produto ou serviço.

Produtos ou serviços mais identificados/elementos a considerar quando o negócio será implementado - o que seria mais importante	Nº de Votos
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	
8.	

PASSO 3.7 - SELEÇÃO DOS TRÊS BENEFÍCIOS DO NEGÓCIO

1. Perguntar aos participantes em geral, quais são os 3 benefícios (coisas boas) que este negócio vai trazer para a comunidade. E preencher nas caixas a seguir os 3 mais citados.

1.

2.

3.

2. Perguntar aos participantes em geral, quais são os 3 benefícios (coisas boas) que este negócio vai trazer na vida dos seus clientes. E preencher nas caixas a seguir os 3 mais citados.

1.

2.

3.

PASSO 3.8- RECOLHA DAS ASSINATURAS E AGRADECIMENTOS

1. Passar a lista de presença e garantir que todos os participantes assinam a lista de presença do encontro, destacando a contribuição dos homens e agradecendo a sua participação;
2. Informar aos homens que serão informados sobre a evolução do processo da candidatura.

Deixar indicação de que talvez, futuramente, poderão ser contatados para confirmar a veracidade das informações retiradas deste encontro.

4.
Encontro com
JOVENS

ENCONTRO COM O GRUPO DOS JOVENS

Farão parte deste grupo os rapazes e raparigas que não fizeram parte dos outros dois grupos.

PASSO 4.1 - INFORMAÇÃO SOBRE A FORMA DE VALIDAÇÃO DO PROBLEMA E DA SOLUÇÃO

1. Apresentar-se e convidar todos os jovens participantes a fazerem a sua apresentação (nome e Tabanca/Bairro).
2. Apresentar a agenda do encontro:
 - a. Apresentação do objetivo do encontro;
 - b. Informação sobre as modalidades de apoio da iniciativa Djuntu ku Empreendedor Jovem;
 - c. Apresentação da ideia do negócio ou de negócio em funcionamento;
 - d. Passar a lista de presenças.



PASSO 4.2 - APRESENTAÇÃO DO OBJETIVO DO ENCONTRO

1. Informar o grupo sobre o objetivo do encontro: O objetivo do encontro é recolher as suas opiniões sobre serviços ou produtos que cada um/a acha que são mais necessários na comunidade, de modo a validar o negócio e resolver esse problema.
2. Informar o método de trabalho a ser seguido neste encontro:
 - a. Todos os participantes têm liberdade de expressão, mas devem falar sempre com respeito.
 - b. Deve-se falar de forma ordenada (uma pessoa de cada vez).
 - c. Quem quer falar deve pedir a palavra.

É importante que cada um/a esteja à vontade para dizer qual é o produto ou serviço que mais se necessita na tabanca/bairro e justificar sua escolha. Também se deve deixar claro que este processo de auscultação é exclusivo para perceber as necessidades concretas da comunidade e não implica que o negócio pertença à comunidade, sempre vai pertencer a vocês.

3. Informar sobre a iniciativa Djuntu ku Empreendedor Jovem:

O Djuntu Ku Empreendedor Jovem (DkJ) é uma iniciativa implementada pelo Instituto Marquês de Valle Flôr (IMVF) em parceria com a Organização Internacional para as Migrações (OIM) e financiada pela Agência Italiana de Cooperação para o Desenvolvimento (AICS). Esta iniciativa-piloto, utiliza o Método Djuntu, adaptado ao contexto do empreendedorismo rural, permitindo que os jovens identifiquem oportunidades de negócio, criem os seus próprios empreendimentos e fortaleçam iniciativas já existentes.

4. Informar que o valor máximo de financiamento é de **2.000.000 XOF** e o mínimo é de **1.000.000 XOF** e que o período máximo de execução é de 6 meses.

É importante reforçar que as soluções propostas devem adequar-se aos recursos existentes na comunidade e ao financiamento disponível.

5. Informar, de forma resumida e clara, os passos dados até esse momento:

- a. Que participou nas sessões de esclarecimentos do projeto onde explicaram como é que funciona.
- b. Que preencheu um resumo de sua ideia de negócio, chamada de Nota Conceptual.
- c. Que foram selecionadas as melhores Notas Conceptuais, e a sua foi uma delas.
- d. Que participou numa formação sobre empreendedorismo e, agora, está a fazer a proposta completa para se candidatar ao financiamento.

PASSO 3.3 - INFORMAÇÃO SOBRE AS MODALIDADES DE APOIO

1. Explicar quais são as regras para aceder ao financiamento:

a. Elegibilidade de beneficiários

Poderão candidatar-se exclusivamente jovens (rapazes e raparigas) empreendedores guineenses, com idade compreendida entre os 18 e os 35 anos, residentes num dos setores de intervenção da iniciativa (Contuboel, Farim e Pitche), podendo candidatar-se em grupo (máximo 3 pessoas) ou de forma individual.

b. Elegibilidade dos negócios

São considerados elegíveis as candidaturas que serão implementadas numa das zonas de intervenção (Contuboel, Farim e Pitche), com um período máximo de implementação de 6 meses e com valores solicitados não superior a 2.000.000 XOF nem inferior a 1.000.000 XOF.

c. Elegibilidade de despesas

Serão consideradas elegíveis apenas as despesas relacionadas diretamente com a implementação do negócio.

Para mais informações, consultar o Guia do Requerente do convite.

2. Explicar as fases principais:

Dizer que foram previstos um total de 7 fases para solicitar o apoio, mas as fases essenciais são as seguintes:

- Fase 2 – Preenchimento da Nota Conceptual
- Fase 3 – Avaliação das Notas Conceptuais
- Fase 4 – Formação em empreendedorismo
- Fase 5 – Preenchimento da proposta completa (Ficha de Identificação da Oportunidade de Negócio - FION)

3. Importante ressaltar que só serão consideradas elegíveis as propostas de negócios que tenham surgido como solução para um problema da comunidade, que serão identificados através deste e outros encontros.

PASSO 3.4 - APRESENTAÇÃO DA IDEIA DO NEGÓCIO

Transcrever abaixo a ideia de negócio, tal e como foi descrito na Nota Conceptual (copiar o que foi escrito no ponto 1 do passo 1.1)

PASSO 3.5 - IDENTIFICAÇÃO DOS PRODUTOS OU SERVIÇOS

1. Convidar os jovens a se inscreverem para tomarem a palavra, e fazer uma lista com as inscrições.
 2. Convidar os jovens inscritos na lista para apresentarem individualmente o produto ou serviço que acham ser mais necessário na comunidade, porque não existem ou são difíceis de encontrar localmente. Reforçar que as propostas devem estar ligadas a ideias de negócio/negócio em funcionamento.
 3. Na intervenção de cada participante, tem de se saber:
 - a. O Porquê da sua escolha?
 - b. Como é que o produto ou serviço irá contribuir na comunidade?
- Em relação à falta do produto ou serviço:
- c. Qual é a situação atual da tabanca/bairro? (se possível, incluir números).
 - d. Quais são as consequências sobre a população?
4. Cada produto identificado, deve ser anotado numa folha à parte e se o produto ou serviço se repetir, deverá marcar quantas vezes foi identificado.
 5. Caso se perceba que não existe uma elevada participação, devem convidar diretamente as participantes a falarem e a darem as suas opiniões.

PASSO 3.6 - SELEÇÃO DOS PRODUTOS OU SERVIÇOS PRINCIPAIS

1. A partir dos dados recolhidos no passo anterior, colocar os principais produtos ou serviços identificados por participantes, submetê-los a votação pelos participantes, somar o número total de voto obtido por cada produto e serviço, anotar no quadro abaixo por ordem decrescente (mais votado para menos votado). Cada pessoa só pode votar num produto ou serviço.

Produtos ou serviços mais identificados/elementos a considerar quando o negócio será implementado - o que seria mais importante	Nº de Votos
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	
8.	

PASSO 3.7 - SELEÇÃO DOS TRÊS BENEFÍCIOS DO NEGÓCIO

1. Perguntar aos participantes em geral, quais são os 3 benefícios (coisas boas) que este negócio vai trazer para a comunidade. E preencher nas caixas a seguir os 3 mais citados.

1.	
2.	
3.	

2. Perguntar aos participantes em geral, quais são os 3 benefícios (coisas boas) que este negócio vai trazer na vida dos seus clientes. E preencher nas caixas a seguir os 3 mais citados.

1.	
2.	
3.	

PASSO 3.8- RECOLHA DAS ASSINATURAS E AGRADECIMENTOS

1. Passar a lista de presença e garantir que todos os participantes assinam a lista de presença do encontro, destacando a contribuição dos jovens e agradecendo a sua participação;
2. Informar aos jovens que serão informados sobre a evolução do processo da candidatura.

Deixar indicação de que talvez, futuramente, poderão ser contatados para confirmar a veracidade das informações retiradas deste encontro.

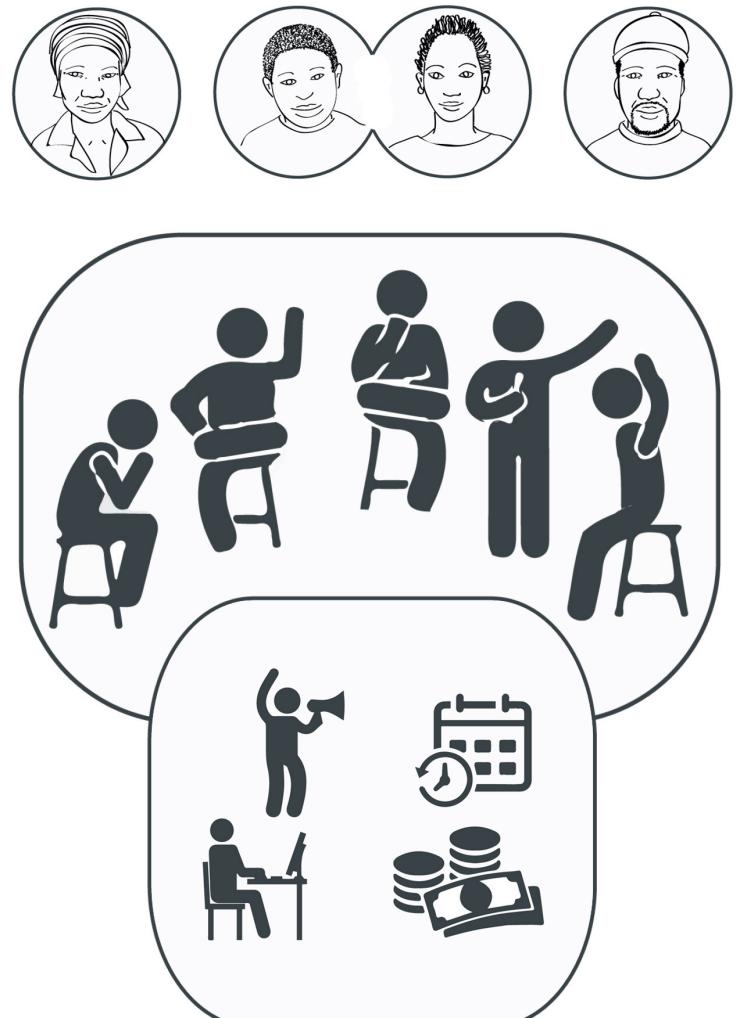
5. Validação FINAL

VALIDAÇÃO FINAL

No final dos encontros com as mulheres, os homens e os jovens, devem fazer uma análise e resumo de todas as informações.

PASSO 5.1 - FAZER UM RESUMO DOS PRODUTOS E SERVIÇOS IDENTIFICADOS

Deve preencher o quadro comparativo abaixo com a seleção dos produtos e serviços identificados nos três encontros e que serão considerados no seu negócio. Também, justificar o porquê da escolha.



Produtos ou serviços identificados	Justifica a escolha
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	
8.	
9.	
10.	

Produtos ou serviços identificados	Justifica a escolha
11.	
12.	
13.	
14.	
15.	
16.	
17.	
18.	
19.	
20.	

PASSO 5.2: - FAZER UM RESUMO DOS BENEFÍCIOS IDENTIFICADOS

No final dos encontros, deve preencher o quadro comparativo abaixo sobre os benefícios identificados nos encontros, para compreender melhor o que irá impactar na comunidade através do que foi identificado nos três encontros.

- Listar todos os benefícios identificados nos encontros do grupo de mulheres, homens e jovens;
- Marcar com X nas colunas onde o benefício foi registado;
- Somar a frequência ou repetição dos X por cada benefício da lista.

Listar os benefícios identificados	Benefícios Identificados nos encontros			Frequência de Repetição
	Mulheres	Homens	Jovens	
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				

6. Identificação dos CONCORRENTES

IDENTIFICAÇÃO DOS CONCORRENTES

Nesta seção pretende-se identificar os seus concorrentes, que são as pessoas que já fazem o mesmo negócio na mesma tabanca/bairro ou perto. E ainda tentar saber o que fazem e não fazem e, assim, refletir como pode ser melhor posicionada a proposta de negócio.

PASSO 6.1 - IDENTIFICAÇÃO DOS CONCORRENTES

Nesta fase, deve identificar os 3 concorrentes (pessoas que já fazem o mesmo negócio na mesma tabanca/bairro ou perto), indicando o nome, tipo de negócio, localização e listar os 5 principais produtos e serviços que oferecem e aqueles que não oferecem:

Concorrente 01

Nome:			
Tipo de negócio:			
Produtos ou serviços oferecidos	Preço de venda	Produtos ou serviços não oferecidos	Preço de venda
1.		1.	
2.		2.	
3.		3.	
4.		4.	
5.		5.	

Concorrente 02

Nome: _____			
Tipo de negócio:		Localização do negócio:	
Produtos ou serviços oferecidos	Preço de venda	Produtos ou serviços não oferecidos	Preço de venda
1. _____	_____	1. _____	_____
2. _____	_____	2. _____	_____
3. _____	_____	3. _____	_____
4. _____	_____	4. _____	_____
5. _____	_____	5. _____	_____

Concorrente 03

Nome: _____			
Tipo de negócio:		Localização do negócio:	
Produtos ou serviços oferecidos	Preço de venda	Produtos ou serviços não oferecidos	Preço de venda
1. _____	_____	1. _____	_____
2. _____	_____	2. _____	_____
3. _____	_____	3. _____	_____
4. _____	_____	4. _____	_____
5. _____	_____	5. _____	_____

7.

Experiência na ÁREA DE IMPLEMEN- TAÇÃO

EXPERIÊNCIA NA ÁREA DE IMPLEMENTAÇÃO

Nesta secção, pretende-se identificar as suas experiências ou da sua equipa em relação ao negócio a implementar, observando as capacidades da equipa para melhor executar as atividades e refletir sobre a melhor forma de garantir o sucesso do seu negócio

PASSO 7.1 - IDENTIFICAÇÃO DA EXPERIÊNCIA

1. Caso se trate de uma candidatura coletiva, descrever a experiência de cada candidato envolvido, enquanto membro da equipa.
2. Caso seja uma candidatura individual, descrever a sua própria experiência, bem como das outras pessoas que irão apoiar na implementação do negócio.
3. Para cada uma dessas pessoas, indicar o nome, a função que irá desempenhar, a morada e o contacto. Também, descrever a experiência que tem na área de implementação do negócio (tempo neste trabalho) e como é que adquiriu essa experiência (por formação, por histórico familiar, por iniciativa própria, ...)

Para cada uma dessas pessoas, indicar o nome, a função que irá desempenhar, a morada e o contacto. Também, descrever a experiência que tem na área de implementação do negócio (tempo neste trabalho) e como é que adquiriu essa experiência (por formação, por histórico familiar, por iniciativa própria, ...)

Observação: Ao descrever a experiência de cada pessoa registada abaixo, levar em consideração o tempo (anos, meses, dias) que esteve envolvido a respeito da função que irá desempenhar no negócio, e não de outras experiências.



Membro 01

Nome:		Função:	
Residência:		Contacto:	
Nome:			
Experiência em relação à função a desempenhar no negócio ou atividade:			

Membro 02

Nome:		Função:	
Residência:		Contacto:	
Nome:			
Experiência em relação à função a desempenhar no negócio ou atividade:			

Membro 03

Nome:		Função:	
Residência:		Contacto:	
Nome:			
Experiência em relação à função a desempenhar no negócio ou atividade:			

8.
Organização
para NEGÓCIO
EM FUNCIONA-
MENTO

ORGANIZAÇÃO DO NEGÓCIO (PARA NEGÓCIO EM FUNCIONAMENTO)

Nesta secção, devem ser organizadas as informações recolhidas nas fases anteriores, onde foi explorado o problema (produtos ou serviços em falta) e a solução proposta (benefícios para a comunidade e clientes). Estas informações serão analisadas em conjunto de forma a elaborar uma proposta melhor estruturada sobre o funcionamento do seu negócio.

Deve identificar os clientes e quais são suas necessidades, para depois, fazer uma descrição do processo que deverá ser desenvolvido para ir ao encontro dessas necessidades.



PASSO 8.1 - CLIENTES E PROPOSTA DE VALOR

1. Quem são seus clientes (quem irá comprar os seus produtos/serviços)

2. Proposta de valor (que produtos e serviços vai vender e quais são os seus benefícios para os clientes)

PASSO 8.2 - RELAÇÃO COM OS CLIENTES E CANAIS DE VENDA

1. Relacionamento com o cliente (tipos de relações que irá manter com os clientes para que possam confiar e continuar a comprar os seus produtos e serviços)

2. Canais de venda (como é que os seus produtos/serviços irão chegar aos seus clientes e como vão saber que estão disponíveis)

PASSO 8.3 - ATIVIDADES PRINCIPAIS E PARCEIROS

1. Atividades principais (listar 3 atividades importantes que deve realizar para que o seu negócio funcione)

1.

2.

3.

2. Parceiros principais (listar 3 pessoas ou organizações que vão lhe ajudar no funcionamento do seu negócio e apoiar no seu crescimento)

1.

2.

3.

9. Elaboração do CRONOGRAMA

ELABORAÇÃO DO CRONOGRAMA

Nesta secção, deve listar todas as atividades principais necessárias para o funcionamento do seu negócio, assinalando com um “X” o mês de execução de cada atividade e quem será o responsável pela sua realização. Este exercício permite obter uma visão geral das atividades a serem realizadas nos primeiros 12 meses, facilitando a distribuição de responsabilidades entre os membros da equipa e promovendo um trabalho mais planeado e organizado.

Identificar o período do ano ideal para o início do seu negócio:

Mês: _____ / Ano: _____

Identificar os meses de execução, incluindo todas as atividades necessárias para garantir o início da implementação do negócio.

Exemplo:

N.º	Atividade	Responsável	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12
1.	Compra de sacos de cimentos	Faumata	X											



N.º	Atividade	Responsável	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12
1.														
2.														
3.														
4.														
5.														
6.														
7.														
8.														
9.														
10.														
11.														

N.º	Atividade	Responsável	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12
12.														
13.														
14.														
15.														
16.														
17.														
18.														
19.														
20.														
21.														
22.														

N.º	Atividade	Responsável	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12
23.														
24														
25.														
26.														
27.														
28.														
29.														
30.														
31.														
32.														
33.														

Se precisar de mais linhas, pode acrescentar mais folhas separadas como esta.

10. Elaboração do ORÇAMENTO

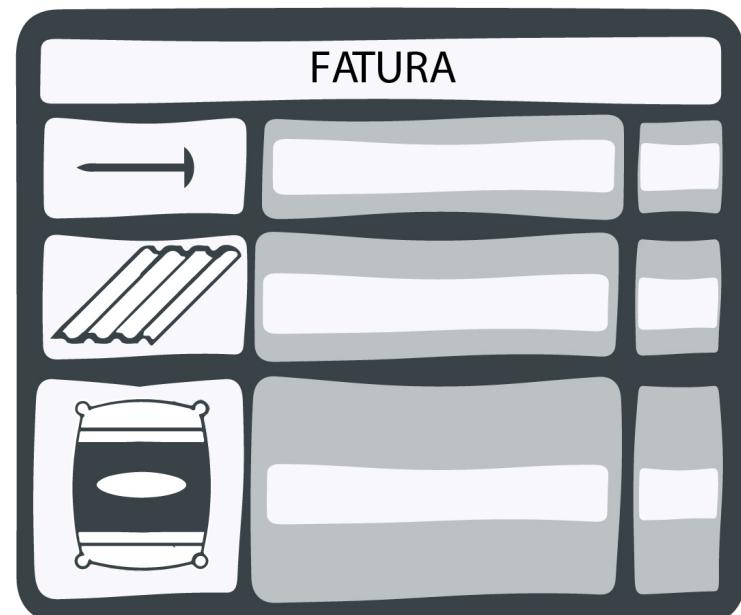
ELABORAÇÃO DO ORÇAMENTO

Nesta secção, deve listar todos os materiais e outros recursos (equipamentos, contratações, alugueres, entre outros) necessários para a implementação do seu negócio. Indique a quantidade de cada item, o valor unitário e o valor total necessário para que o negócio possa funcionar.

Em seguida, assinale com um “X” na coluna “SIM” se os materiais e recursos serão da sua contribuição, e com um “X” na coluna “NÃO” para aqueles que deverão ser comprados com o dinheiro do Djuntu ku Empreendedor Jovem.

Exemplo: (na coluna “SIM” indicar sua contribuição e “NÃO” o que será pago pelo DkJ)

N.º	Lista de materiais e recursos necessários para implementar o seu negócio	Sim	Não
1.	Areia para melhoria para reboco das paredes da taberna	X	
2.	Compra de sacos de cimento para reboco das paredes da taberna		X



PASSO 10.1 - DEFINIÇÃO DOS RECURSOS

Listar todos os materiais e outros recursos necessários para garantir o funcionamento do seu negócio. Entre os itens listados, assinale com um “X” na coluna “SIM” aqueles que farão parte da sua contribuição e com um “X” na coluna “NÃO” os que serão comprados com o dinheiro do Djuntu Ku Empreendedor Jovem.

N.º	Lista de materiais e recursos necessários para implementar o seu negócio	Sim	Se sim, quem?	Não
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				
11.				
12.				
13.				

Se precisar de mais linhas, pode acrescentar mais folhas separadas como esta.

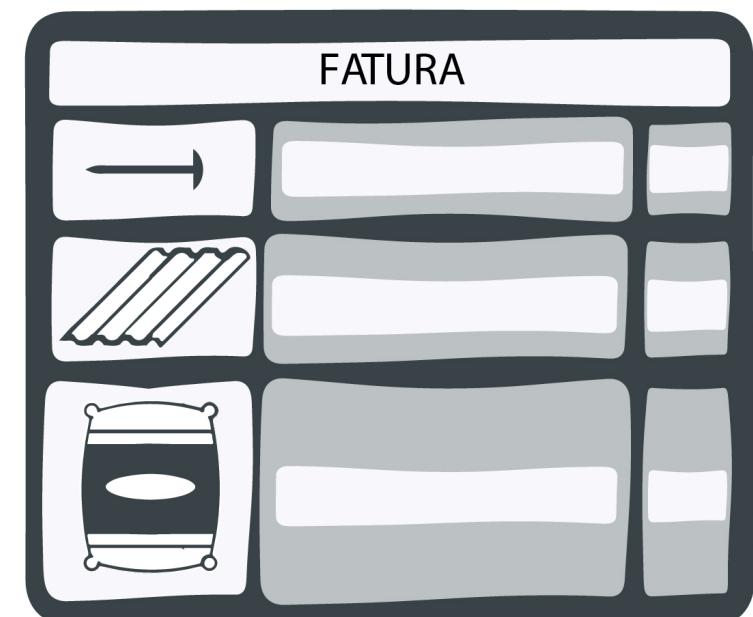
PASSO 10.2 - ELABORAÇÃO DO ORÇAMENTO

Para elaborar o orçamento, deve-se ter em conta os materiais e outros recursos listados no passo 10.1, bem como as informações levantadas junto aos fornecedores sobre preços e quantidades. Deve no mínimo selecionar 3 fornecedores, para permitir a comparação dos preços.

Neste orçamento, incluir apenas os materiais e recursos que serão comprados com o dinheiro do Djuntu ku Empreendedor Jovem. Lembrando que o valor não pode ser superior a 2.000.000 XOF.

Exemplo:

Nº	Descrição / Item	Quantidade	Valor Unitário	Total (Q*VU) = T
1.	Sacos de cimento (4,5)	50	5 000	250 000
2.	Caixa de sabão (lamain)	8	11 000	88 000
3.	Caixa de óleo (fula)	7	22 000	154 000
4.	Pacote de omo de 25kg	4	7 000	28 000



N.º	Descrição / Item	Quantidade	Valor Unitário	Total
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				
11.				
12.				
13.				
14.				
15.				
TOTAL GERAL				

Se precisar de mais linhas, pode acrescentar mais folhas separadas como esta.

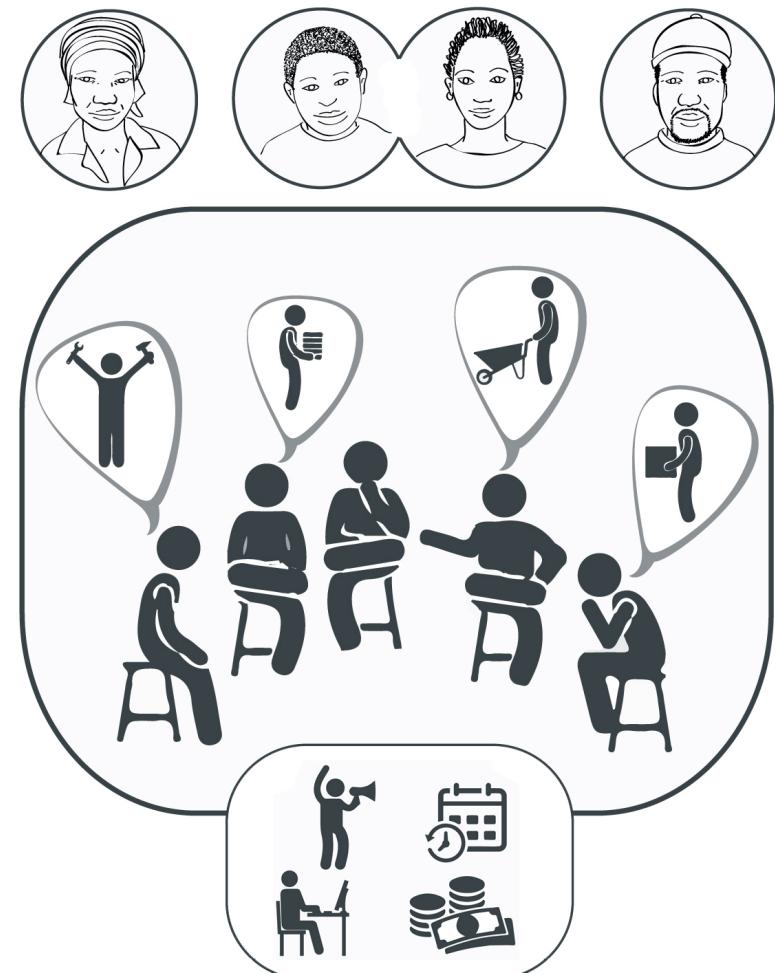
11. Identificação dos FORNECEDORES

IDENTIFICAÇÃO DOS FORNECEDORES

Após definir o orçamento, vamos refletir sobre que fornecedores é que irão oferecer-lhe os produtos ou serviços necessários para garantir o funcionamento do seu negócio. Para isso, deve procurar três fornecedores diferentes e verificar a disponibilidade dos materiais, preços, quantidades e outras condições.

Em seguida, compare as condições de cada fornecedor e selecione aquele que apresentar as melhores condições (com o melhor preço, disponibilidade e qualidade).

Observação: Deve ter em conta apenas os produtos que venderá, por exemplo: sabão e omo se vai abrir uma taberna. E todos os outros materiais que não têm a ver com o que irás vender, tirar fora, ou seja, não devem fazer parte desta lista, por exemplo: sacos de cimento para melhoria de taberna, essa compra é apenas para o início do negócio, não faz parte do que vai vender.



PASSO 11.1 - IDENTIFICAÇÃO DOS FORNECEDORES

Nesta secção, deve identificar 3 fornecedores, incluindo contacto telefónico, localidade do negócio, bem como os materiais e outros recursos disponíveis, indicando a quantidade e os preços de cada item.

Fornecedor 01

Nome:

Contato:

Localização do negócio:

N.º	Descrição / Item	Quantidade	Valor Unitário	Total
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
Total Geral				

Fornecedor 02

Nome:

Contato:

Localização do negócio:

N.º	Descrição / Item	Quantidade	Valor Unitário	Total
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
Total Geral				

Fornecedor 03

Nome:

Contato:

Localização do negócio:

N.º	Descrição / Item	Quantidade	Valor Unitário	Total
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
Total Geral				

PASSO 11.2 - ANÁLISE COMPARATIVA DOS 3 FORNECEDORES

Após identificar os três fornecedores no passo 11.1, deve analisar o custo-benefício de cada um, considerando a disponibilidade dos itens, a qualidade, a capacidade de fornecimento e o preço.

Em seguida, assinale com um “X” o fornecedor que cumpre os requisitos abaixo:

Análise comparativa	Fornecedor 01	Fornecedor 02	Fornecedor 03
O fornecedor contém a maioria dos materiais necessários para a implementação do negócio?			
Os preços dos fornecedores são acessíveis para si?			
O fornecedor terá a capacidade de lhe garantir o abastecimento sempre que necessário?			
O fornecedor garantirá o transporte de mercadorias em caso de compras a grosso?			
O fornecedor aceitará a devolução de materiais dentro 24 horas?			
O fornecedor aceitará venda de produtos a crédito?			
Há um técnico local para a manutenção da maior parte dos itens adquiridos?			

PASSO 11.3 - TOTAL DE FATURA DOS FORNECEDORES

Depois da análise realizada no passo 11.2, deve indicar o número de itens que cada fornecedor dispõe e o valor total a ser pago pelos materiais e recursos disponíveis, conforme indicado na fatura ou lista de cada fornecedor.

Fornecedor 1	Fornecedor 2	Fornecedor 3
Nº de itens disponíveis	Nº de itens disponíveis	Nº de itens disponíveis
Total Fatura	Total Fatura	Total Fatura
Fornecedor selecionado:		
Justificar porque selecionou este fornecedor: (lembre-se que pode selecionar mais de 1 fornecedor para compra, dependendo dos preços mais baixos por itens)		

12.

Elaboração do FLUXO DE CAIXA

ELABORAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA

Nesta secção, deve elaborar um conjunto de documentos (incluindo plano de vendas, plano de produção, plano de despesas de funcionamento e fluxo de caixa) demonstrando como o seu negócio vai funcionar durante os primeiros 12 meses. Particularmente, deve mostrar como o dinheiro vai entrar e sair, apresentando uma visão geral da viabilidade financeira do negócio.

PASSO 12.1 - PLANO DE VENDA

1. Nesta secção, deve listar os produtos e serviços que obtiveram maior pontuação nos três encontros por grupos (mulheres, homens e jovens) realizados nos passos 2.6, 3.6 e 4.6.
2. Faça a previsão mensal da quantidade de produtos e serviços a vender, indicando o preço unitário e o valor total a receber por produto ou serviço (quantidade \times preço unitário = valor total).
3. No final, faça a somatória do valor total a receber por cada produto ou serviço em cada mês (total geral mensal = soma dos valores totais de cada produto/serviço).

PASSO 12.2 - PLANO DE PRODUÇÃO OU COMPRAS

1. Nesta secção, com base no plano de vendas do passo 12.1, deve listar os produtos e serviços a produzir ou a comprar, de acordo com a quantidade prevista. Ou seja, a quantidade de produtos ou serviços previstos para venda deve ser igual à quantidade a produzir ou a comprar.
Faça a previsão mensal da quantidade de produtos e serviços a produzir ou a comprar, indicando o preço unitário e o valor total a gastar por
2. produto ou serviço (quantidade \times preço unitário = valor total).

No final, faça o cálculo do valor total a gastar por cada produto ou serviço em cada mês (total geral mensal = soma dos valores totais de cada produto/serviço).

PASSO 12.3 - PLANO DE DESPESAS DE FUNCIONAMENTO

1. Nesta secção, deve refletir sobre todos os pagamentos mensais necessários para o funcionamento do seu negócio, além dos materiais de produção. Liste as principais despesas (como renda, salários, comunicação, transporte, entre outras) que vai suportar mensalmente durante os primeiros 12 meses. Em seguida, calcule o total de despesas para cada mês.
Só deve listar as despesas correntes que vai ter durante o funcionamento do seu negócio, os materiais listados no orçamento de investimento não devem ser colocados nestes planos.

Mês 01:

PLANO DE VENDA

N.º	Produto/Serviço	Quantidade	Valor Unitário	Total
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
TOTAL (B1)				

PLANO DE PRODUÇÃO OU COMPRAS

N.º	Produto/Serviço	Quantidade	Valor Unitário	Total
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
TOTAL (C1)				

PLANO DE DESPESAS DE FUNCIONAMENTO

N.º	Tipos de Despesas	Valor Mensal
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
Total de Despesa Mensal		

FLUXO DE CAIXA MENSAL

Entradas	
(B1) Venda de produtos e serviços	
(B2) Outras entradas	
(A) Total de entradas (B1 + B2)	
Saídas	
(C1) Custo de produção	
(C2) Despesa de funcionamento	
(C3) Outras saídas	
(B) Total das Saídas (C1 + C2 + C3)	
(C) Resultado do mês (A - B)	

Mês 02:

PLANO DE VENDA

N.º	Produto/Serviço	Quantidade	Valor Unitário	Total
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
TOTAL (B1)				

PLANO DE PRODUÇÃO OU COMPRAS

N.º	Produto/Serviço	Quantidade	Valor Unitário	Total
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
TOTAL (C1)				

PLANO DE DESPESAS DE FUNCIONAMENTO

N.º	Tipos de Despesas	Valor Mensal
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
Total de Despesa Mensal		

FLUXO DE CAIXA MENSAL

Entradas	
(B1) Venda de produtos e serviços	
(B2) Outras entradas	
(A) Total de entradas (B1 + B2)	
Saídas	
(C1) Custo de produção	
(C2) Despesa de funcionamento	
(C3) Outras saídas	
(B) Total das Saídas (C1 + C2 + C3)	
(C) Resultado do mês (A - B)	

Mês 03:

PLANO DE VENDA

N.º	Produto/Serviço	Quantidade	Valor Unitário	Total
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
TOTAL (B1)				

PLANO DE PRODUÇÃO OU COMPRAS

N.º	Produto/Serviço	Quantidade	Valor Unitário	Total
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
TOTAL (C1)				

PLANO DE DESPESAS DE FUNCIONAMENTO

N.º	Tipos de Despesas	Valor Mensal
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
Total de Despesa Mensal		

FLUXO DE CAIXA MENSAL

Entradas	
(B1) Venda de produtos e serviços	
(B2) Outras entradas	
(A) Total de entradas (B1 + B2)	
Saídas	
(C1) Custo de produção	
(C2) Despesa de funcionamento	
(C3) Outras saídas	
(B) Total das Saídas (C1 + C2 + C3)	
(C) Resultado do mês (A - B)	

Mês 04:

PLANO DE VENDA

N.º	Produto/Serviço	Quantidade	Valor Unitário	Total
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
TOTAL (B1)				

PLANO DE PRODUÇÃO OU COMPRAS

N.º	Produto/Serviço	Quantidade	Valor Unitário	Total
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
TOTAL (C1)				

PLANO DE DESPESAS DE FUNCIONAMENTO

N.º	Tipos de Despesas	Valor Mensal
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
Total de Despesa Mensal		

FLUXO DE CAIXA MENSAL

Entradas	
(B1) Venda de produtos e serviços	
(B2) Outras entradas	
(A) Total de entradas (B1 + B2)	
Saídas	
(C1) Custo de produção	
(C2) Despesa de funcionamento	
(C3) Outras saídas	
(B) Total das Saídas (C1 + C2 + C3)	
(C) Resultado do mês (A - B)	

Mês 05:

PLANO DE VENDA

N.º	Produto/Serviço	Quantidade	Valor Unitário	Total
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
TOTAL (B1)				

PLANO DE PRODUÇÃO OU COMPRAS

N.º	Produto/Serviço	Quantidade	Valor Unitário	Total
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
TOTAL (C1)				

PLANO DE DESPESAS DE FUNCIONAMENTO

N.º	Tipos de Despesas	Valor Mensal
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
Total de Despesa Mensal		

FLUXO DE CAIXA MENSAL

Entradas	
(B1) Venda de produtos e serviços	
(B2) Outras entradas	
(A) Total de entradas (B1 + B2)	
Saídas	
(C1) Custo de produção	
(C2) Despesa de funcionamento	
(C3) Outras saídas	
(B) Total das Saídas (C1 + C2 + C3)	
(C) Resultado do mês (A - B)	

Mês 06:

PLANO DE VENDA

N.º	Produto/Serviço	Quantidade	Valor Unitário	Total
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
TOTAL (B1)				

PLANO DE PRODUÇÃO OU COMPRAS

N.º	Produto/Serviço	Quantidade	Valor Unitário	Total
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
TOTAL (C1)				

PLANO DE DESPESAS DE FUNCIONAMENTO

N.º	Tipos de Despesas	Valor Mensal
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
Total de Despesa Mensal		

FLUXO DE CAIXA MENSAL

Entradas	
(B1) Venda de produtos e serviços	
(B2) Outras entradas	
(A) Total de entradas (B1 + B2)	
Saídas	
(C1) Custo de produção	
(C2) Despesa de funcionamento	
(C3) Outras saídas	
(B) Total das Saídas (C1 + C2 + C3)	
(C) Resultado do mês (A - B)	

Mês 07:

PLANO DE VENDA

N.º	Produto/Serviço	Quantidade	Valor Unitário	Total
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
TOTAL (B1)				

PLANO DE PRODUÇÃO OU COMPRAS

N.º	Produto/Serviço	Quantidade	Valor Unitário	Total
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
TOTAL (C1)				

PLANO DE DESPESAS DE FUNCIONAMENTO

N.º	Tipos de Despesas	Valor Mensal
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
Total de Despesa Mensal		

FLUXO DE CAIXA MENSAL

Entradas	
(B1) Venda de produtos e serviços	
(B2) Outras entradas	
(A) Total de entradas (B1 + B2)	
Saídas	
(C1) Custo de produção	
(C2) Despesa de funcionamento	
(C3) Outras saídas	
(B) Total das Saídas (C1 + C2 + C3)	
(C) Resultado do mês (A - B)	

Mês 08:

PLANO DE VENDA

N.º	Produto/Serviço	Quantidade	Valor Unitário	Total
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
TOTAL (B1)				

PLANO DE PRODUÇÃO OU COMPRAS

N.º	Produto/Serviço	Quantidade	Valor Unitário	Total
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
TOTAL (C1)				

PLANO DE DESPESAS DE FUNCIONAMENTO

N.º	Tipos de Despesas	Valor Mensal
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
Total de Despesa Mensal		

FLUXO DE CAIXA MENSAL

Entradas	
(B1) Venda de produtos e serviços	
(B2) Outras entradas	
(A) Total de entradas (B1 + B2)	
Saídas	
(C1) Custo de produção	
(C2) Despesa de funcionamento	
(C3) Outras saídas	
(B) Total das Saídas (C1 + C2 + C3)	
(C) Resultado do mês (A - B)	

Mês 09:

PLANO DE VENDA

N.º	Produto/Serviço	Quantidade	Valor Unitário	Total
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
TOTAL (B1)				

PLANO DE PRODUÇÃO OU COMPRAS

N.º	Produto/Serviço	Quantidade	Valor Unitário	Total
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
TOTAL (C1)				

PLANO DE DESPESAS DE FUNCIONAMENTO

N.º	Tipos de Despesas	Valor Mensal
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
Total de Despesa Mensal		

FLUXO DE CAIXA MENSAL

Entradas	
(B1) Venda de produtos e serviços	
(B2) Outras entradas	
(A) Total de entradas (B1 + B2)	
Saídas	
(C1) Custo de produção	
(C2) Despesa de funcionamento	
(C3) Outras saídas	
(B) Total das Saídas (C1 + C2 + C3)	
(C) Resultado do mês (A - B)	

Mês 10:

PLANO DE VENDA

N.º	Produto/Serviço	Quantidade	Valor Unitário	Total
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
TOTAL (B1)				

PLANO DE PRODUÇÃO OU COMPRAS

N.º	Produto/Serviço	Quantidade	Valor Unitário	Total
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
TOTAL (C1)				

PLANO DE DESPESAS DE FUNCIONAMENTO

N.º	Tipos de Despesas	Valor Mensal
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
Total de Despesa Mensal		

FLUXO DE CAIXA MENSAL

Entradas	
(B1) Venda de produtos e serviços	
(B2) Outras entradas	
(A) Total de entradas (B1 + B2)	
Saídas	
(C1) Custo de produção	
(C2) Despesa de funcionamento	
(C3) Outras saídas	
(B) Total das Saídas (C1 + C2 + C3)	
(C) Resultado do mês (A - B)	

Mês 11:

PLANO DE VENDA

N.º	Produto/Serviço	Quantidade	Valor Unitário	Total
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
TOTAL (B1)				

PLANO DE PRODUÇÃO OU COMPRAS

N.º	Produto/Serviço	Quantidade	Valor Unitário	Total
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
TOTAL (C1)				

PLANO DE DESPESAS DE FUNCIONAMENTO

N.º	Tipos de Despesas	Valor Mensal
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
Total de Despesa Mensal		

FLUXO DE CAIXA MENSAL

Entradas	
(B1) Venda de produtos e serviços	
(B2) Outras entradas	
(A) Total de entradas (B1 + B2)	
Saídas	
(C1) Custo de produção	
(C2) Despesa de funcionamento	
(C3) Outras saídas	
(B) Total das Saídas (C1 + C2 + C3)	
(C) Resultado do mês (A - B)	

Mês 12:

PLANO DE VENDA

N.º	Produto/Serviço	Quantidade	Valor Unitário	Total
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
TOTAL (B1)				

PLANO DE PRODUÇÃO OU COMPRAS

N.º	Produto/Serviço	Quantidade	Valor Unitário	Total
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
TOTAL (C1)				

PLANO DE DESPESAS DE FUNCIONAMENTO

N.º	Tipos de Despesas	Valor Mensal
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
Total de Despesa Mensal		

FLUXO DE CAIXA MENSAL

Entradas	
(B1) Venda de produtos e serviços	
(B2) Outras entradas	
(A) Total de entradas (B1 + B2)	
Saídas	
(C1) Custo de produção	
(C2) Despesa de funcionamento	
(C3) Outras saídas	
(B) Total das Saídas (C1 + C2 + C3)	
(C) Resultado do mês (A - B)	

PASSO 12.4 - FLUXO DE CAIXA

1. Nesta secção, deve utilizar os dados de fluxo de caixa de cada mês, transcrevendo o valor total da linha A (total de entradas) no fluxo de caixa dos 12 meses, no mês correspondente na linha entradas;
2. Nesta secção, deve utilizar os dados de fluxo de caixa de cada mês, transcrevendo o valor total da linha B (total de saídas) no fluxo de caixa dos 12 meses, no mês correspondente na linha saídas;
3. Transfira os valores totais mensais para as respetivas linhas e realize os cálculos conforme a fórmula indicada no quadro.
4. No mês 1 (M1), no SALDO INICIAL deve colocar o valor em dinheiro disponível para pequeno imprevisto (fundo de maneio), e em caso de inexistência de valor em dinheiro para pequeno imprevisto o SALDO INICIAL para mês 1 (M1) deve ser zero (0).
5. Para os restantes meses (M2, M3, M4... M12), O SALDO INICIAL do mês atual deve ser igual ao SALDO FINAL do mês anterior, ou seja, saldo final de mês 1 (M1) é igual saldo inicial do mês 2 (M2)

Este procedimento permite obter uma visualização clara da viabilidade financeira do seu negócio através do fluxo de caixa.

FLUXO DE CAIXA DOS 12 MESES

Produto/Serviço	M1	M2	M3	M4	M5	M6
SALDO INICIAL (I)						
ENTRADAS (A)						
SAÍDAS (B)						
SALDO FINAL (I+A-B)						
Produto/Serviço	M7	M8	M9	M10	M11	M12
SALDO INICIAL (I)						
ENTRADAS (A)						
SAÍDAS (B)						
SALDO FINAL (I+A-B)						

SUSTENTABILIDADE DO NEGÓCIO

Nesta secção, deve refletir em conjunto com a sua equipa sobre os dois aspetos fundamentais para medir o nível de sustentabilidade do negócio:

- Primeiro: identificar os principais riscos que podem afetar negativamente o funcionamento do negócio durante os primeiros 12 meses;
- Segundo: realizar a avaliação do impacto do negócio, considerando três dimensões: económica, social e ambiental.

Este exercício permite obter uma visão global da sustentabilidade do negócio.



PASSO 13.1 - IDENTIFICAÇÃO DE RISCOS E MEDIDAS DE PREVENÇÃO DO RISCO

Nesta secção, deve refletir sobre os principais riscos que podem afetar negativamente o funcionamento do seu negócio, identificando três riscos principais e as medidas de prevenção.

No quadro abaixo, na primeira coluna deve indicar o tipo de risco, por exemplo:

Mercado: dificuldade em encontrar clientes;

Cultural: independência financeira da mulher ou pessoa com deficiência;

Político: mudança constante de governo local, etc.

Na segunda coluna apresentar uma breve descrição do risco identificado.

Na terceira coluna selecionar o nível do risco, por exemplo:

Baixo risco: riscos que não impedem o funcionamento do negócio nem a continuidade da ideia.

Médio risco: riscos que podem afetar o funcionamento normal do negócio.

Alto risco: riscos que podem comprometer o funcionamento do negócio ou a viabilidade da ideia.

Na quarta coluna descrever as ações preventivas necessárias para evitar o risco.

E, por fim, na quinta coluna indicar quem será responsável pela execução de cada ação.

Exemplo:

Tipo de risco	Descrição de risco	Nível de risco	Medidas de prevenção	Responsável
Roubo	Na nossa zona é muito frequente assalto ou roubo de animais, sobretudo no mês de dezembro.	Alto	Colocação de vedação reforçada com ferro, colocar iluminação constante, controlo noturno de espaço.	Ana

Tipo de risco	Descrição de risco	Nível de risco	Medidas de prevenção	Responsável

PASSO 13.2 - AVALIAÇÃO DO IMPACTO DO NEGÓCIO

Nesta secção, deve responder de forma objetiva e clara, assinalando com um “X” a opção Sim ou Não para as questões apresentadas no quadro abaixo. Este exercício permite obter uma visão geral das três dimensões essenciais (económica, social e ambiental) demonstrando o impacto que o negócio vai ter ao longo dos primeiros 12 meses de funcionamento. Se necessário, utilize a coluna de observações para explicar suas respostas.

Dimensão Económica	Perguntas	Sim	Não	Observação
	O negócio é financeiramente viável a curto prazo?			
	O modelo de negócio gera valor económico sustentável?			
	O negócio terá o retorno de investimento em 6 meses?			
	O negócio contribui para a geração de rendimento local?			
	O negócio tem riscos da dimensão financeira?			
	O líder do negócio nunca esteve envolvido em desvio de fundo ou problema de mesma natureza?			

	Perguntas	Sim	Não	Observação
Dimensão Social	As ações do negócio melhoram a qualidade de vida da comunidade?			
	Existe engajamento e participação dos envolvidos?			
	Há canais de comunicação e feedback acessíveis à comunidade?			
	As ações do negócio não vão contra a cultura e os valores locais?			

	Perguntas	Sim	Não	Observação
Dimensão Ambiental	As ações de negócio, não vão contra as medidas de proteção à biodiversidade (variedade de plantas e bichos)?			
	As ações de negócio, não vão contra as medidas de proteção climática?			
	São adotadas práticas de economia circular (transformação de lixo em algo útil)?			

D.

Identificação do candidato ou representante do negócio que participou na sessão de entrega da proposta

Nome completo:

Assinatura:

Nome completo:

Assinatura:

Nome completo:

Assinatura:

Data de entrega:

Hora de entrega:

Código regional:



Este documento foi produzido no âmbito da iniciativa Djuntu ku Empreendedor Jovem, implementada pelo Instituto Marquês de Valle Flôr (IMVF), com o apoio da Organização Internacional para as Migrações (OIM) e a Agência Italiana de Cooperação para o Desenvolvimento (AICS). O seu conteúdo é da exclusiva responsabilidade do Djuntu Ku Empreendedor Jovem.

Copyright © 2025 Instituto Marques de Valle Flor, All rights reserved.

Foi produzido com o apoio técnico do **Impact Hub Bissau (IHB)**

Endereço: Av. Pansau Na Isna, Bairro Banco, Praça, Bissau.

Telefone: (+245) 956 620 055 / 965 066 819

Email: bissau@impacthub.net

Site: www.bissau.impacthub.net

Endereço do Djuntu ku Empreendedor Jovem:

Rua Severino Gomes de Pina (Rua 10) Antigo prédio da Função Pública Bissau

Telemóvel: (+245) 95 771 37 88 | Email: geral.djuntu@gb.imvf.org

