



D9. DOSSIER DE RESULTADOS DO IV WORKSHOP

Serviços para animação de workshops de
empreendedorismo cultural



ÍNDICE

1. ENQUADRAMENTO	2
1.1 Objetivos	2
1.2 Metodologia de trabalho	2
2. RESULTADOS IV WORKSHOP	4
2.1 Calendário e Local de Realização	4
2.2 Área estratégica	4
2.3 Programa	5
2.4 Participantes	5
2.5 Testemunhos e contributos dos casos de sucesso	6
2.6 Desafio de geração de ideias	9
2.7 Satisfação dos participantes	10
2.8 Press Release	12
ANEXOS	13
FICHA A. Cocriação - desafio de geração de ideias	13
FICHA B. Ferramentas de Criatividade	15
Inquérito de Satisfação	18

1. ENQUADRAMENTO

1.1 Objetivos

O presente projeto visa o **desenvolvimento de quatro *workshops* de empreendedorismo cultural**, na sequência da candidatura apresentada para constituição da Rede na qual foi identificada a necessidade de promover espaços de encontro, debate de ideias e soluções, no formato de workshops temáticos e práticos que constituam uma ferramenta de alavancagem da iniciativa empreendedora no território da rede.



Constituem assim objetivos:

1. Criar uma ferramenta de comunicação apelativa sobre o território, o património e o produto turístico “Castelos e Muralhas do Mondego”, que permita ao potencial empreendedor:
 - Valorizar o território pela importância económica que poderá ter;
 - Tomar conhecimento da diversidade e da riqueza do património material e imaterial, segundo as várias formas económicas a partir das quais poderá nele usufruir;
 - Conhecer exemplos de sucesso nas várias áreas culturais;
2. Atrair para o território potenciais empreendedores na área cultural;
3. Constituir um veículo de afirmação institucional da Agência para o Desenvolvimento dos Castelos e Muralhas Medievais do Mondego pela aposta na criação de negócio através da riqueza patrimonial existente.

1.2 Metodologia de trabalho

Os workshops são enquadrados num conceito de criação de indústrias criativas, entendidas enquanto atividades que têm origem na criatividade,

capacidade e talento individuais e que potenciam a criação de riqueza e de emprego através da produção de exploração da propriedade intelectual.

O trabalho a realizar consiste no planeamento, organização, execução e avaliação de quatro workshops dedicados à temática do Empreendedorismo Cultural a ocorrer no ano de 2014. A metodologia proposta desenvolve-se em três etapas interdependentes com base num trabalho de proximidade entre a equipa da SPI, a Agência e os seus municípios.

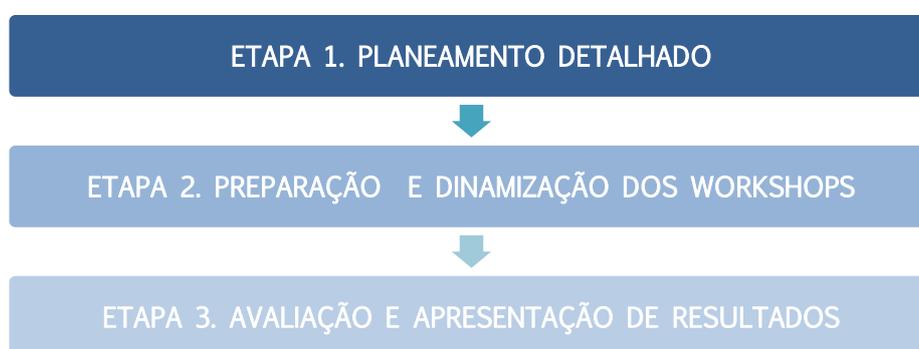


Figura 1. Metodologia proposta.

A presente tarefa corresponde ao trabalho de **sistematização de resultados do IV workshop de empreendedorismo cultural**.

2. RESULTADOS IV WORKSHOP

2.1 Calendário e Local de Realização

O IV Workshop de Empreendedorismo Cultural ocorreu no dia 08 Novembro de 2014, com arranque às 10h, no Museu Municipal Prof. Álvaro Viana de Lemos na Lousã.

2.2 Área estratégica

Este workshop foi subordinado ao tema património / paisagens enquanto recursos prioritários disponíveis no território da Rede.

Figura 2. IV Workshop de Empreendedorismo Cultural.



Fonte: SPI, 2014.

2.3 Programa

O IV Workshop de Empreendedorismo Cultural foi conduzido de acordo com o seguinte programa:

Tabela 1. Programa.

Hora	Temas
10:00	1. O apoio ao empreendedorismo cultural e criativo no território da Rede 2. A dinâmica da Rede
10:30	3. O elemento/recurso património/paisagens
10:50	4. Da ideia ao negócio
11:30	<i>Intervalo</i>
11:40	4. Da ideia ao negócio
12:00	5. Casos de sucesso (testemunhos na 1ª pessoa)
13:00	<i>Almoço Livre</i>
14:30	6. Introdução à Criatividade
15:30	7. Cocriação - desafio de geração de ideias
17:30	8. Encerramento e apresentação dos eventos da rede

2.4 Participantes

Estiveram presentes, ao longo do dia de workshop, 4 participantes, 3 elementos representantes de casos de sucesso e 4 elementos de equipa técnica (1 elemento da Agência, 2 elementos da SPI e 1 representante da Câmara Municipal da Lousã). De acordo com as inscrições online não compareceram 2 dos 5 participantes inscritos através do formulário disponibilizado online.

Tabela 2. Folha de Presenças.

Presença	Nome	E-mail	Concelho de Residência
Não	Inês Rocha	ines.rochaa@hotmail.com	Castelo Branco
Sim	Paulo Pinto	paulorrpinto@gmail.com	Lousã
Não	Tatiana Ribeiro	t_ribeiro@outlook.pt	Lousã
Sim	Ivone Nunes	ivone.nunes36@gmail.com	Pombal
Sim	Pedro Gil	pedrolopesgil@gmail.com	Coimbra
Sim	-	-	Pombal

2.5 Testemunhos e contributos dos casos de sucesso

Neste IV workshop estiveram presentes os seguintes casos de sucesso:

Figura 3. Casos de Sucesso.



Fonte: SPI, 2014.

○ Hotel de charme Casa da Ínsua (Penalva do Castelo),

O diretor do hotel de charme Casa da Ínsua, António Machado Matos, apresentou o projeto enquanto unidade integrada na rede hoteleira do grupo Visabeira. A Casa da Ínsua está aberta ao público desde Junho de 2009 apostando sempre no empreendedorismo e na diferenciação, tendo contribuído para dar a conhecer o concelho de Penalva do Castelo. Este foi um projeto com um investimento significativo (7M€) que só agora começa a ter retorno. Foi referida pelo orador que independentemente do valor o empreendedor deve sempre saber quando vai ter retorno.

Web: www.casadainsua.pt/

Figura 4. Caso de Sucesso – Casa da Ínsua.



Fonte: SPI, 2014.

○ Empresa de arqueologia “Arqueohoje” (Viseu)

A Arqueohoje é uma empresa de *arqueologia* que iniciou a sua atividade em 1995 com o intuito de estabelecer e executar projetos e estratégias de valorização e dinamização do património histórico, ambiental e cultural.

A Arqueohoje é atualmente a empresa mais antiga do segmento a laborar em Portugal, optando sempre por se diferenciar junto do cliente, seja pela apresentação final das intervenções seja pelos elevados padrões de qualidade que incute em cada projeto.

Web: www.arqueohoje.com

Figura 5. Caso de Sucesso – Arqueohoje.



Fonte: SPI, 2014.

- **Empresa de conteúdos didáticos “Pythagoras” (Pombal)**

Criada por David Mendes, professor de História, em 2013, a Pythagoras é uma empresa que desenvolve conteúdos e jogos educativos com temas de história e cultura de Portugal e do Mundo. Os conteúdos e jogos da Pythagoras, como o jogo Quinto Império, pretendem ser ferramentas escolares e proporcionar momentos lúdicos e criativos em família ou com os amigos. Para dinamizar e publicitar a marca, o empreendedor aposta na criação de jogos ou conteúdos para editoras escolares e outros clientes e na dinamização de atividades educativas com recurso aos jogos da sua marca em escolas, centros educativos, museus ou monumentos.

Web: <http://www.pythagoras.pt/>

Figura 6. Caso de Sucesso – Quinto Império



Fonte: SPI, 2014.

2.6 Desafio de geração de ideias

Após a exposição de conteúdos relacionados com ferramentas de criatividade, foram desafiados os participantes, ainda presentes, a desenvolverem ideias de negócio, com base nas oportunidades existentes no território. Pelo facto de apenas estarem a participar 2 potenciais empreendedores solicitou-se que cada um trabalhasse individualmente uma ideia.

No final foram expostas as ideias, na área do turismo cultural, e recolhidos contributos entre todos os presentes.

2.7 Satisfação dos participantes

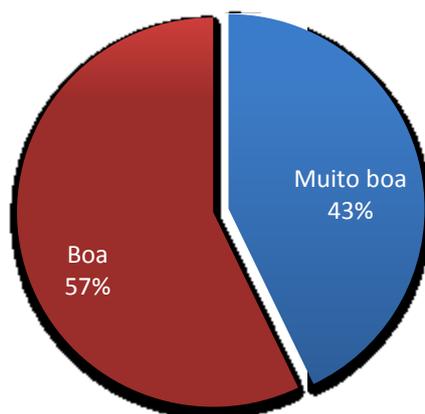
No âmbito do IV Workshop de Empreendedorismo Cultural foi distribuído a todos os presentes um "Inquérito de Satisfação" com o intuito de analisar o sucesso do evento e garantir a melhoria contínua dos vários aspetos analisados. Registaram-se participantes provenientes dos concelhos de Coimbra, Pombal, Lousã e Mangualde.

Dos 7 inquiridos cerca de 86% tinha uma idade compreendida entre os 36 e os 55 anos e 57% eram do sexo masculino.

No que se refere à qualidade e duração do evento, na globalidade os presentes consideraram os conteúdos abordados úteis (100% das respostas) e a duração do evento adequada (100% das respostas).

Por último, e garantindo o sucesso do Workshop, conclui-se que 43% dos presentes inquiridos referiram uma apreciação global das sessões como muito boa e 57% classificaram os eventos como boa.

Figura 7. Avaliação Global.



Fonte: SPI, 2014.

Complementarmente ao exposto registam-se os seguintes comentários:

Tabela 3. Comentários dos Participantes.

Sugestões / Observações
Os eventos foram muito interessantes, no meu caso o que mais me encantou foi a qualidade dos apresentadores dos casos de sucesso.
Provavelmente maior divulgação do evento junto das redes sociais: facebook, listas de mailing, etc.
Foi abrangente.

2.8 Press Release

Para que o evento possa ser divulgado junto da comunicação local e regional desenvolveu-se a seguinte press-release:

Realizado IV Workshop de Empreendedorismo Cultural na Lousã no dia 08 de Novembro de 2014

Decorreu no dia 08 de Novembro de 2014, no Museu Municipal Prof. Álvaro Viana de Lemos na Lousã, o IV Workshop de Empreendedorismo Cultural promovido pela Rede dos Castelos e Muralhas do Mondego. Marcaram presença potenciais empreendedores ao longo de um dia de trabalho dividido em dois momentos.

Da parte da manhã foi apresentada o apoio ao empreendedorismo cultural e criativo no território da Rede bem como a dinâmica cultural existente na rede e que poderá servir de base ao desenvolvimento de novas ideias de negócio. Foi também feita uma apresentação daqueles que são os passos mais relevantes para se passar de uma ideia a um negócio viável, nomeadamente as necessidades e o que deve ser acautelado no desenvolvimento e teste da ideia, a constituição de uma equipa, a aquisição do conhecimento necessário, a envolvente, a política comercial, passando ainda pela construção do plano de negócios e formas de constituição formal da empresa.

No final da manhã estiveram presentes três casos de sucesso de empreendedorismo cultural na área do património e paisagens – o hotel de charme Casa da Ínsua (Penalva do Castelo), a empresa de arqueologia “Arqueohoje” (Viseu) e a empresa de conteúdos didáticas “Quinto Império” (Pombal).

Da parte da tarde realizou-se uma sessão de criatividade. Neste momento após a apresentação de algumas ferramentas úteis para a geração de ideias, os participantes foram desafiados a pensar fora da caixa e a propor atividades/negócios que pudessem ser viáveis localmente.

Este workshop, insere-se num plano global de 4 eventos similares que se realizaram entre Maio e Novembro de 2014. Pretendeu-se nestes workshops promover espaços de encontro, debate de ideias e soluções, no formato de workshops temáticos e práticos que constituam uma ferramenta de alavancagem da iniciativa empreendedora no território da Rede dos Castelos e Muralhas do Mondego, apoiada pelo Programa Operacional Regional do Centro (Mais Centro).

Mais informações sobre os eventos em www.castelosemuralhasdomondego.pt.

ANEXOS

FICHA A. Cocriação - desafio de geração de ideias

FICHA A. Cocriação - desafio de geração de ideias

PARTE I

NOME DO GRUPO _____

Nome		E-mail	

DESAFIO: Tenho o recurso _____ que atividade posso empreender?

Ferramentas Utilizadas:

Apresentação da ideia, com resposta às seguintes questões:

Qual a ideia?

Qual o meu público?

Quais os pontos fortes?

Quais as áreas de melhoria?

PARTE II**Conclusões da exposição ao grupo:**

PONTOS FORTES MAIS FOCADOS	ÁREAS DE MELHORIA MAIS FOCADAS

O que tem que ser repensado?

FICHA B. Ferramentas de Criatividade

FICHA B. Ferramentas de Criatividade

- Existem centenas de ferramentas para estimular a criatividade de equipas
- Nunca se sabe à partida qual a ferramenta que vai ser mais eficaz na abordagem a determinado problema
- Deve-se utilizar o maior número possível de ferramentas, dentro de limites razoáveis de tempo

FERRAMENTA 1. ANALOGIAS

Tentar identificar algum princípio ou conceito de uma situação externa e que possa ser adaptada à situação com que a equipa se depara.

1.1 ANALOGIAS DIRETAS

Metodologia

1. Identificar qual a essência fundamental do problema
2. Listar o que ou quem é que lida com uma situação semelhante ao problema
3. Estudar detalhadamente como esse problema é ultrapassado por quem o vive e adaptá-lo ao problema que se pretende resolver.

Exemplo



1.2 ANALOGIAS ALEATÓRIAS FORÇADAS

Metodologia

1. Seleciona-se aleatoriamente um termo de uma lista de “mundos paralelos”
2. Forçando uma analogia entre o mundo e os conceitos e realidades que a palavra sugere a cada membro da equipa tentando adaptá-los à situação real
3. Combater a tendência natural para não ver qualquer relação útil entre as duas situações

Exemplo



1.3 ANALOGIAS - EXCURSÕES

Metodologia

1. Efetuar uma excursão real ou virtual a um espaço distante da realidade (a um jardim zoológico, ao circo, a um centro comercial, etc.)
2. Procurar deliberadamente por situações que se possam relacionar com o problema atual
3. Forçar a analogia

Exemplo



1.4 ANALOGIAS TEATRALIZAÇÃO

Metodologia

1. Efetuar uma excursão real ou virtual a um espaço distante da realidade (a um jardim zoológico, ao circo, a um centro comercial, etc.)
2. Procurar deliberadamente por situações que se possam relacionar com o problema atual
3. Forçar a analogia

Exemplo



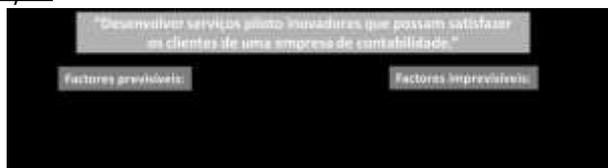
FERRAMENTA 2. CRIAÇÃO DE NOVOS MUNDOS

Criação de novos cenários relativamente detalhados. Pensar como se deveria atuar nesse cenário.

1.1 CENÁRIOS DE SITUAÇÃO

Metodologia

1. Listar os fatores que influenciam positiva ou negativamente a situação real
2. Dividir os fatores em dois grupos: previsíveis e imprevisíveis
3. Descrever detalhadamente vários cenários, combinando os fatores previsíveis com várias combinações das forças imprevisíveis
4. Dar respostas da empresa para os novos cenários, tentando responder às questões:
 - O que deve a organização fazer?
 - Que serviços oferecer?
 - Que tendências estão subjacentes a cada um dos cenários?
 - Como criar valor acrescentado para os clientes?

Exemplo

-
- **Cenários**
- Cenário 1: O governo estabelece um modelo muito simples para calcular os impostos que cada empresa deverá pagar. Os clientes realizam eles próprios os seus próprios a sua contabilidade. A utilização de computadores mantém-se constante aos dias de hoje.
- Cenário 2: O sistema de tributação torna-se ainda mais complexo. Os clientes começam a contratar o seu próprio pessoal especializado na contabilidade. A informática evolui por forma a permitir aos clientes tirarem dúvidas online com especialistas (do governo e empresas de consultoria contabilística) através da transmissão de voz, dados e imagens.

Ideias geradas

- Ideia: Criação de um serviço de aconselhamento na internet com um consultor permanentemente online
- Ideia: Desenvolvimento de um software estilo “Faça você mesmo o cálculo dos impostos” a comercializar junto de pequenos clientes sem poder de compra para contratarem uma empresa de contabilidade
- Ideia: Comercialização de software que aconselha os melhores métodos para otimizar o valor dos impostos tendo em conta a natureza da contabilidade da empresa
- Ideia: Ligação direta aos clientes por videoconferência. Um consultor externo que estará dentro do cliente sempre que este o desejar
-

1.2 CENÁRIO IDEAL

1. Imaginar uma situação ideal num mundo distante sem limitações físicas, espaciais ou tecnológicas.
2. Voltar à realidade dos dias atuais e pensar como a empresa pode evoluir na direção do cenário criado tendo em conta as limitações do mundo atual.

Nota: Os cenários não devem ser tão pouco plausíveis que façam do uso desta ferramenta um jogo tolo.

Inquérito de Satisfação

		<h1>INQUÉRITO DE SATISFAÇÃO</h1>	
<p><i>Este inquérito destina-se a melhorar a qualidade dos workshops de empreendedorismo cultural</i></p>			
1. Local de residência (concelho):			
2. Idade:		3. Sexo:	
15-35		Masculino	
36-55		Feminino	
56-65			
Mais de 65			
4. De acordo com as seguintes questões, considera que (coloque uma cruz na resposta que considerar correta):			
Os conteúdos abordados foram úteis ...	Sim		
	Não		
A duração do evento foi ...	Insuficiente		
	Adequada		
	Excessiva		
A apreciação global do evento é ...	Muito boa		
	Boa		
	Aceitável		
	Má		
	Muito má		
5. Que temas gostava que tivessem sido abordados?			
6. Sugestões/Observações (o seu contributo permite-nos introduzir melhorias e efetuar correções aos workshops de empreendedorismo cultural)			
<p><i>Deixe o seu inquerito preenchido com os técnicos presentes.</i></p> <p>A AGÊNCIA PARA O DESENVOLVIMENTO DOS CASTELOS E MURALHAS MEDIEVAIS DO MONDEGO AGRADECE A SUA COLABORAÇÃO!</p>			
<p>Co-Financiamento:</p>   			

Co-Financiamento:

