

- Começar um negócio com menos de 500 euros..... 2
- Ideias para pequenos negócios ..... 3
- Saiba como criar um negócio a partir de 1.000 euros ..... 7
- Made in Portugal e como muita pinta..... 9
- Conheça as vantagens do SMS Marketing..... 12
- A não perder ..... 14

## EDITORIAL

### Iniciar pequeno e pensar em grande!

O universo dos pequenos negócios lucrativos tem proporcionado a muita gente a independência profissional e financeira que tanto sonharam. As pesquisas mostram que mais de metade da população gostaria de abrir o seu negócio próprio.

Mesmo que inicialmente não disponha de um grande capital para investir, existem diversos pequenos negócios lucrativos que lhe podem proporcionar um bom rendimento, se houver dedicação e vontade de vencer o desafio.

O empreendedorismo é uma habilidade admirável e muito importante para a sociedade. Da mente arguta de empreendedores, muitos empregos surgem, muitas pessoas sobem de cargo, muitos talentos são encontrados.

Para encontrar uma boa oportunidade de negócio, é preciso identificar o que as pessoas estão a precisar e a procurar, e simplesmente não encontram, ou quando encontram, não é o produto ou serviço que as satisfaça totalmente.

Lembre-se que não é o tamanho da empresa que dita se um empreendedor terá sucesso – ou não. Na verdade, são as aspirações do empresário, a constante busca pela excelência e a qualidade da gestão empresarial utilizada.

## outubro 2016

### AGENDA FISCAL

Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado	Domingo
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
●●€						
17	18	19	20	21	22	23
●●€			●●●●€			
24	25	26	27	28	29	30
	●					€€●●
31						

● IRS	● IRC	● IVA	● Imposto do Selo
● IMI	● IMT	● IUC	● Benefícios Fiscais

**Dia 10** ● IRS - Entrega da Declaração Mensal  
● IVA - Entrega da Declaração Periódica  
€ IVA - Pagamento do IVA

**Dia 17** ● IRS - Entrega da Declaração Modelo 11  
€ IVA - Pagamento do IVA

**Dia 20** ● IRS - Entrega das Importâncias Retidas  
● IVA - Entrega da Declaração Modelo P2  
● IVA - Entrega da Declaração Recapitulativa  
● IVA - Entrega da Declaração Recapitulativa  
€ IVA - Pagamento do IVA  
● IS - Entrega da Importâncias Liquidadas

**Dia 25** ● IVA - Comunicação faturas emitidas mês anterior

**Dia 30** € IRC - Pagamento Especial IRC  
€ IUC - Pagamento do Imposto Único de Circulação  
● IVA - Entrega do Pedido de Restituição IVA  
● Entrega por transmissão electrónica IVA

## Tome nota

O StartUP Voucher é uma das medidas da StartUP Portugal - Estratégia Nacional para o Empreendedorismo, que dinamiza o desenvolvimento de projetos empresariais que se encontrem em fase de ideia, promovidos por jovens com idade entre os 18 e os 35 anos, através de diversos instrumentos de apoio disponibilizados ao longo de um período de até 12 meses de preparação do projeto empresarial. Mais informações consulte o [IAPMEI](#)

# INDEPENDENTE

A newsletter do profissional liberal

Para começar um pequeno negócio não é necessário muito dinheiro. Apenas é necessário muita força de vontade. Por vezes existem oportunidades que podem ser aproveitadas dentro dos nossos conhecimentos pessoais e do que somos capazes de executar. Depois é só vender o serviço ou os produtos que se produzem. Os pequenos negócios têm a vantagem de poder conciliar interesses pessoais e habilidades com fontes de rendimento. Pode pensar-se em grande mas começar pequeno. As vantagens de um negócio com baixo investimento inicial não podem ser deixadas de parte. Num pequeno negócio existe menos risco, mas é necessária mais polivalência de funções.



## COMEÇAR UM NEGÓCIO COM MENOS DE 500 EUROS

### ● FAZER BRINDES CASEIROS

Existem inúmeras ocasiões onde são utilizados brindes: casamentos, baptizados, festas, etc. O negócio da personalização de objetos pode muito bem ser feito a partir de casa e encaixar neste conceito.

### ● FAZER BORDADOS PARA VENDA

As tapeçarias nunca perderam o seu valor, são peças decorativas por excelência. Os vários tipos de bordados e técnicas têm um valor próprio. Neste capítulo podem fazer-se tapetes, quadros, colchas, toalhas e guardanapos. O bordado de Castelo Branco, Nisa, Portalegre, Arraiolos, Ponto de Cruz enfim há muito por onde escolher.

### ● FAZER REPARAÇÕES DOMÉSTICAS

Os edifícios habitacionais tendem a degradar-se com a utilização. É estuque a saltar, verniz do chão riscado, portas a ranger, estendais que deixam de funcionar. Com uma caixa de ferramentas e um escadote abre a possibilidade de fazer consertos em casas alheias.

### ● FAZER MALAS E BOLSAS

Uma actividade caseira que pode ter bastante sucesso é a confeção de malas e carteiras. A par com os sapatos são dos artigos que a maioria das mulheres privilegia nas suas compras. A febre das malas é bem patente na séries televisivas que têm como público-alvo o público feminino. Criar a própria marca, produzir em quantidades pequenas e vender por preços consideráveis é uma opção.

### ● FAZER BIJUTERIA

Os adereços para a mulher fazem parte de um mercado que visa as necessidades de auto-estima das mulheres. Pulseiras, brincos anéis, e fios (colares) têm venda massificada. Não precisa de ser ourives para entrar neste mundo, com missangas também se fazem bonitas peças. Com arame de alumínio fazem-se anéis. Com restos de tecidos fazem-se fios de trapilho.

### ● FAZER LIMPEZAS

Tal com já aqui foi referenciado, os serviços de limpeza são actividades necessárias que podem ser levadas a cabo por qualquer pessoa. Bastará vontade para entrar neste negócio. Desde casas particulares, escritórios e condomínios são bons locais para iniciar esta actividade.

### ● FAZER A GESTÃO DO CONDOMÍNIO

A gestão dos condomínios por vezes está a cargo de empresas, nada melhor do que se apresentar como alternativa a elas. A diferença está em que seria um condómino a administrar o imóvel. Podendo ser vantajoso e daqui a apresentar os serviços aos condomínios circundantes é um pequeno passo, apostando na proximidade. Pouco mais é necessário do que um programa informático para ter em dia as contas e os orçamentos de forma muito simples.

### ● FAZER INSPEÇÕES AUTOMÓVEIS

Com a obrigatoriedade de inspeção de veículos surgiram várias oportunidades de negócio. Um serviço que se disponha a levar os veículos ao centro de inspeção está ao alcance de todos e não é necessário ser mecânico para oferecer esse serviço. Pode sempre complementar com dar uma vista de olhos à viatura, colocar lâmpadas, atestar reservatórios de água e verificar a pressão dos pneus. O resultado da inspeção dependerá do estado do veículo. Apenas é necessário ter carta de condução e o público alvo será maioritariamente condutores do sexo feminino, mas não só. Pois há muita gente que não tem tempo nem paciência para as inspeções.

## IDEIAS PARA PEQUENOS NEGÓCIOS



### EXERCÍCIO FÍSICO PARA A TERCEIRA IDADE

O exercício faz bem e toda a gente sabe disso, e as pessoas de idade necessitam de exercício também, e a maioria delas não faz nenhum exercício. Se possuir formação sobre programas de exercício adequados para a 3ª. idade, pode oferecer os seus serviços a lares de 3ª. idade.

Estes ficarão satisfeitos com a sua parceria, pois irão oferecer um serviço extra que os distingue da concorrência, além de que faz bem aos idosos.

Pode também associar-se a médicos e fazer com que estes recomendem os seus serviços, pois não é novidade que os médicos sabem e recomendam os benefícios do exercício em qualquer idade, e especialmente na 3ª. idade.

### INFORMÁTICA PARA A TERCEIRA IDADE

É um facto que cada vez mais a nossa população está a envelhecer, e também é um facto que cada vez mais os computadores fazem parte das nossas vidas.

É natural que haja interesse das pessoas mais idosas em aprender a "trabalhar" com os computadores, pois muitos deles têm computadores em casa, ou porque os seus filhos ou netos os têm, ou mesmo porque são pessoas ativas e gostam de estar ao corrente das novas tecnologias. Ensinar informática a pessoas na terceira idade pode ser uma boa oportunidade de negócio.

Pode dar as aulas em sua casa, ou na casa dos seus clientes.

### CEMITÉRIO PARA ANIMAIS DE ESTIMAÇÃO

Se possui um terreno que não tem utilidade, pode fazer dele um cemitério para animais de estimação.

Além de vender as campas, pode vender os caixões e as lápides para os animais. É uma maneira interessante de rentabilizar um terreno que estava sem utilidade.

### INSTRUTOR DE ANIMAIS

Treinar animais domésticos é bem mais fácil do que parece, principalmente a

educação básica, que inclui ensinar o animal a fazer as necessidades no lugar certo, não raspar portas, nem roer objetos, não ladrar demais, não saltar para as pessoas, etc.

O ideal é ensinar enquanto eles são novos, mas também é possível ensinar um animal já adulto.

Pode aprender tudo aquilo de que necessita em livros ou na Internet, ganhar alguma experiência com os seus animais domésticos ou os dos seus amigos, e depois anunciar os seus serviços. Tem de ter em conta que também é necessária a participação do dono neste processo. Pode combinar partilhar os lucros com os veterinários que recomendam os seus serviços aos seus clientes.

### "DOG WALKERS" - PASSEAR CÃES

Muitas pessoas que querem comprar um cão, não o fazem porque não têm tempo disponível para estar com eles e cuidar deles, pois trabalham todo o dia e não querem deixar o cão sozinho em casa durante horas, sem qualquer contacto com outras pessoas ou animais.

# INDEPENDENTE

A newsletter do profissional liberal



Muitas vezes estes cães desenvolvem problemas de comportamento, tornando-se agressivos, ou ladrando sem parar, destroem móveis, etc. e por vezes, porque têm de reter as suas necessidades até o dono chegar e ir à rua com eles, desenvolvem infeções.

Para resolver o problema dos donos e dos animais, existe em vários países um serviço de dog walkers, ou seja, pessoas que levam os cães dos seus clientes a passear e conviver com pessoas e animais, para a voltinha diária, ou levá-los ao veterinário, etc.

Também quando o dono viaja pode cuidar do animal, alimentá-lo e levá-lo a passear, o que traz a vantagem de o animal não precisar de ir para "hotéis", num ambiente estranho e inóspito.

Tem de gostar muito de animais e conhecer as diferentes raças e saber lidar com elas.

Também é importante ter conhecimentos de primeiros socorros, para o caso de algum acidente acontecer.

Se optar por agrupar animais de diferentes donos, para passear, verifique antes se eles se dão bem entre si.

Não se esqueça de levar saquinhos para recolher as fezes dos animais.

Pode anunciar este serviço juntos das lojas de veterinária ou de venda de animais.

## DETETIVE

Todos os dias desaparecem animais de estimação, basta ver nos jornais e por exemplo em supermercados, ou outros locais públicos os anúncios de recompensas para encontrar esses animais.

Porque não tentar encontrar esses animais e reclamar a recompensa?

Normalmente as recompensas são elevadas, porque as pessoas têm muita estima pelos seus animais desaparecidos.

## FOTOGRAFIAS TEMÁTICAS

Se é um bom fotógrafo, sabe lidar com animais e tem muita paciência, pode especializar-se em "fotografia de animais domésticos".

Coloque nas veterinárias e nas lojas de venda de animais a sua publicidade e inclua imagens de retratos que já fez.

## ALUGUER DE LIVROS UNIVERSITÁRIOS

Se vive em cidades que têm universidades, pode fazer dinheiro comprando e alugando livros universitários.

No início de cada semestre ou ano letivo, os estudantes têm de comprar livros obrigatórios para os seus cursos.

Muitos estudantes optam por tirar fotocópias desses livros, porque são livros apenas obrigatórios, mas que os estudantes não têm interesse em adquirir para ficar. Uma boa alternativa seria oferecer um serviço de aluguer desses livros, por um semestre, ou ano letivo, e depois voltar a alugá-los no próximo semestre ou ano.

Pode correr o risco de perder alguns livros, porque os estudantes não devolvem, mas se pensar que a maioria dos cursos superiores tem a duração de 4 ou 5 anos, 8 a 10 semestres, pode ganhar um bom dinheiro, porque os estudantes interessados irão voltar para alugar os próximos livros, até completar os seus cursos.

## PEQUENOS ARRANJOS DE ROUPAS

Hoje em dia já não existem mais costureiras de bairro, mas continua a existir a necessidade de pequenos arranjos nas roupas.

Se sabe costurar e fazer pequenos arranjos de roupas e se vive numa localidade com muita gente, este pode ser um bom negócio quer a tempo inteiro, quer como part-time. Pode anunciar os seus serviços distribuindo publicidade na casa das pessoas ou em lojas de roupa, em lavandarias, etc.

# INDEPENDENTE

A newsletter do profissional liberal



## ALUGUER DE CÃES PARA SEGURANÇA

Quem nunca viu os letreiros "Cuidado com o cão"?

Muitas vezes a melhor segurança é um cão, mas nem todas as pessoas que necessitam de segurança extra, (como por exemplo, pessoas cujas casas foram assaltadas durante as férias, ou que sabem que existe uma onda de assaltos na sua zona de residência e necessitam de segurança extra, ou que simplesmente necessitam de proteção ocasional por motivos pessoais), estão dispostas a adquirir um cão de guarda apenas para este fim. Uma boa solução para estes casos é um serviço de aluguer de cães para segurança. É mais que obrigatório que estes cães tenham o treinamento adequado para estas situações, e saber reconhecer e obedecer ao seu novo dono temporário, não atacar qualquer pessoa que passe junto à casa, nem fugir para a estrada.

O ideal são cães da raça pastor alemão. O aluguer pode ser diário, semanal ou mensal, e durante o período de aluguer é importante certificar-se de que o cão está a receber a alimentação e tratamento adequados. Pode anunciar este serviço em veterinárias, lojas de venda de animais, em jornais, etc.

## ALUGUE UM ANIMAL DE ESTIMAÇÃO

Esta é uma ideia tanto para iniciar um negócio como para incrementar um negócio já existente. "Alugue um animal de estimação".

Os clientes serão as pessoas que estão a pensar em ter um animal de estimação, mas não sabem bem qual, ou os pais de crianças que insistem em ter um animal de estimação, mas não têm verdadeira consciência da dedicação e trabalho necessário para o ter.

O aluguer do animal pode ser à semana, ou por quinzena, e inclui todos os acessórios necessários tais como comida, cama, brinquedos, etc., assim como as instruções de como cuidar dele.

No fim do período de aluguer, os clientes, ou não querem mais, ou querem alugar por mais um período, ou ainda querem comprar o animal, por um preço pré estabelecido. Esta ideia é particularmente eficiente porque as pessoas afeiçoam-se aos animais e normalmente optam pela compra. Além de ser uma ótima ideia para reduzir o enorme número de animais domésticos abandonados, porque muitas vezes as pessoas não têm consciência do trabalho que dão, e optam infelizmente por abandoná-los. Pode anunciar este serviço junto das lojas de venda de animais ou de veterinárias, etc.

## RESTAURO DE MOBÍLIA ANTIGA

Existem móveis que passam de geração em geração, mas para que tal aconteça é necessário que se mantenham em boas condições. Se tem conhecimentos sobre móveis antigos e restauro, pode oferecer os seus serviços.

Pode também restaurar mobília antiga que as pessoas colocam no lixo, sem ter a consciência do seu valor, e depois vender para lojas de antiguidade.

Uma outra possibilidade é o restauro de mobília antiga para lojas de antiguidade.

## RESTAURANTE DIETA

Existem por todo o lado cadeias de restaurantes, tais como pizzarias, chineses, Mac-Donalds, italianos, vegetarianos etc. mas não existem restaurantes para pessoas que estão a fazer dieta para perder peso. E existem sempre muitas pessoas a fazer dieta, e que têm de comer fora. Essas pessoas adorariam poder ir a um restaurante onde a comida seja deliciosa, mas com poucas calorias.

Existem imensas receitas para dieta.

Se já possui um restaurante, pode optar por ter, além da ementa tradicional, uma ementa dedicada a pessoas que estão em dieta.

# INOVAÇÃO & EMPREENDEDORISMO

Ideia  
Informação  
Implementação  
Impacto

**NÃO PERCA ESTA OBRA!**


**TAMBÉM DISPONÍVEL EM INGLÊS**

**VidaEconómica**

R. Gonçalo Cristóvão, 14, r/c • 4000-263 PORTO

 <http://livraria.vidaeconomica.pt>

 [encomendas@vidaeconomica.pt](mailto:encomendas@vidaeconomica.pt)

 223 399 400



# SAIBA COMO CRIAR UM NEGÓCIO A PARTIR DE 1.000 EUROS

Seja por força de uma situação de desemprego, que desperta o espírito empreendedor e a vontade de criar o próprio posto de trabalho, ou pelo desejo de mudar de carreira profissional e não estar preso a um horário laboral fixo, muitas pessoas estão a optar por criar os seus próprios pequenos negócios a partir de casa, com um orçamento inicial muito limitado. “Há muito empreendedorismo por necessidade. Ou seja: as pessoas abrem negócios para criarem autoemprego e é uma solução fácil e imediata para o desemprego”, confirmou o presidente da Associação Nacional de Jovens Empresários, João Rafael Koehler, em entrevista ao Saldo Positivo.

A pensar nesta realidade, que se verifica não só em Portugal mas em todo o mundo, o portal Entrepreneur, especializado em empreendedorismo, lançou o guia “55 negócios que pode criar a partir de casa por menos de 5.000 dólares”. Conheça nove sugestões de empreendedorismo caseiro que pode lançar com um investimento inicial a partir de mil euros, sem nunca esquecer as obrigações legais e fiscais do seu novo negócio.

## REPARAÇÃO DE BICICLETAS

Com uma consciência cada vez maior sobre a necessidade de um estilo de vida saudável, são muitas as pessoas que investem na compra de uma bicicleta para praticarem exercício físico ao ar livre ou até deslocarem-se para o trabalho. Mas tal como qualquer outro veículo, as bicicletas necessitam de manutenção periódica e aqui entram os seus serviços de reparação de velocípedes, que pode divulgar boca-a-boca na vizinhança ou até mesmo no Facebook. Pode utilizar a sua própria garagem, ou alugar um outro espaço, para armazenar as bicicletas, os materiais e todas as ferramentas e peças necessárias para os arranjos.

## ORGANIZAÇÃO DE EVENTOS ‘LOW COST’

Este é um sector de actividade em expansão e com uma oferta de serviços considerável e variada. No entanto, e com o rendimento das famílias a escassear para gastos extra, como a organização de um evento de larga escala (casamento, baptizado, festa de aniversário, entre outros),

surge cada vez mais a procura por eventos ‘lowcost’ com uma boa relação qualidade/preço. Aposte neste nicho de mercado e certifique-se de que tem uma boa rede de parceiros (locais dos eventos, ‘catering’, flores, entre outros) para o ajudar no seu pequeno negócio, cujo quartel-general pode ser a sua própria casa.

## CONSULTORIA EM ORGANIZAÇÃO DOMÉSTICA

O tema é recorrente nas conversas com amigos e colegas de trabalho: a necessidade de livrar a casa dos objectos que se vão acumulando ao longo dos anos e deixar tudo impecavelmente organizado para a gestão do dia-a-dia. Como muitas pessoas não têm tempo para o fazer, o seu negócio pode preencher esta lacuna no mercado. Se tem jeito para a organização, disponibilize os seus serviços de organização doméstica. Comece pela sua casa. Crie um sistema de organização e promova-o junto de potenciais clientes. Adapte os seus serviços às necessidades de cada pessoa para uma maior satisfação com o serviço.

## INDEPENDENTE

A newsletter do profissional liberal



## CRIAÇÃO DE BIJUTARIA E JOALHARIA

Este é talvez um dos pequenos negócios que mais pessoas criam a partir das suas próprias casas. Basta ter imaginação, criatividade, sentido estético e investir em alguns materiais para começar a produzir as suas peças de bijutaria e joalheria caseira. Lembre-se que para trabalhar com metais, o investimento em equipamento técnico terá de ser maior, mas existem muitos outros materiais mais acessíveis e fáceis de moldar, como o plástico, vidro, contas, missangas, penas, pele, madeira, entre muitos outros.

## SERVIÇO DE MUDANÇAS

No momento de mudar de casa ou de escritório, muitas pessoas querem um serviço de mudanças rápido e eficiente a preços reduzidos. Com um pequeno negócio gerido a partir de sua casa, certamente não conseguirá competir com as grandes empresas de mudanças, que transportam artigos de grande volume e peso para longas distâncias. A sua aposta pode ser mais ao nível da sua comunidade local. Disponibilize os seus serviços para pequenas mudanças de móveis e outros artigos na sua cidade ou localidades vizinhas. Faça publicidade de porta em porta e marque presença no Facebook.

## LIÇÕES DE MÚSICA PARTICULARES

Se quando era jovem aprendeu a tocar piano, violino, guitarra, flauta, ou qualquer outro instrumento, poderá utilizar os seus conhecimentos musicais para

lições particulares com crianças ou adultos que queiram aprender a tocar um instrumento e procurem um acompanhamento mais personalizado. Pode optar por aulas particulares ou em grupo, dependendo do espaço disponível e do investimento em diferentes instrumentos musicais.

## FOTOGRAFIA/VÍDEO

Tal como o talento para a música ou qualquer outra forma de arte, o talento para captar imagens (fotografar ou filmar) também pode ser rentabilizado num pequeno negócio caseiro. Sobretudo quando há cada vez mais procura por sessões fotográficas profissionais em momentos chave da vida: gravidez, nascimento recente, casamento, batizado, dia da mãe, entre muitos outros. Pode especializar-se numa área específica, como retratos, ou fotografias a preto e branco. Crie um blogue e exponha o seu trabalho, como montra para potenciais clientes. Aposte numa forte presença 'online'.

## BED & BREAKFAST

Tem um pequeno apartamento na cidade ou uma casa na aldeia que possa decorar a seu gosto e alugar a turistas de visita a Portugal? Recorrendo a cadeias de mobiliário 'lowcost' pode tornar o espaço aprazível e alugar a casa toda ou apenas um quarto com casa de banho por uma noite, uma semana ou estadias mais longas. Anuncie o seu bed & breakfast nos sites de turismo e viagens e quando a procura começar a aumentar, faça uma boa gestão da agenda de reservas para garantir sempre o melhor

atendimento. Para o pequeno-almoço, opte por produtos gastronómicos tradicionais portugueses.

## "HOTEL" PARA ANIMAIS DE ESTIMAÇÃO

Pode começar por um negócio mais modesto, a nível local, com a oferta de serviços para tomar conta de animais de estimação nas férias dos donos, passeá-los e fazer-lhes companhia. Depois, evoluir para um "hotel" para acolher os animais durante estadias mais prolongadas. Para isso precisa de um espaço amplo e de um investimento em materiais como gaiolas, camas, rações, entre outros. Construa uma rede de parcerias com outros negócios relacionados com este mercado, como clínicas veterinárias, por exemplo.

### IMPORTANTE:

#### NÃO SE ESQUEÇA DAS OBRIGAÇÕES

O facto de ter um negócio mais informal não significa que esteja dispensado do cumprimento das burocracias e das obrigações legais que estão associadas à gestão de um negócio. Não se esqueça de que há requisitos legais a cumprir. Por isso mesmo deverá informar-se junto da Segurança Social e das Finanças sobre as obrigações legais e fiscais da sua atividade. Da mesma forma, certifique-se se é ou não necessária a obtenção de alguma licença e autorização específica para poder criar e gerir um destes negócios. Para saber quais os passos a dar, consulte o site do Portal das Empresas e o site do IAPMEI.



# INDEPENDENTE

A newsletter do profissional liberal



## MADE IN PORTUGAL E COM MUITA PINTA

**Há uma nova geração de pessoas com alma de empreendedores. Todos os dias dão provas de que as oportunidades estão aí.**

Quem pensa que a crise só traz desgraça, engana-se. Quem pensa que não há solução para Portugal, também.

A prova está numa série de negócios inovadores que têm vindo a aparecer.

Basta estar com os cinco sentidos alerta para descobrir que ao seu lado, mais perto do que possa pensar, há alguém que acordou com uma boa ideia. Alguém que está a trabalhar num projeto que, mais tarde, se irá materializar num novo negócio. São ideias made in portugal, inteligentes, inovadoras mas também com aquele lado trendy que cativa novos públicos.

### IDEIAS QUE FALAM PORTUGUÊS

Nasceram em Portugal, mas podem ser vendidas em qualquer parte do mundo. É por isso que gostamos tanto delas:

#### LATITID

Já ouviu falar na Latitid? Não? Então é melhor fixar este nome. É uma marca exclusivamente portuguesa de biquínis

e fatos de banho. Coisa rara ou até agora inexistente em Portugal, um país de praia por excelência.

Parece que há uma nova tendência a instalar-se num mercado dominado pelas marcas estrangeiras. Marta Fonseca, designer de moda, com vários prémios na área da moda, juntou-se a Inês Fonseca, com vasta experiência em empresas de grande consumo, onde a marca é a peça central do negócio.

E depois há Fernanda Santos, production manager.

As três empreendedoras arrancaram com o shopping online em maio, depois de terem pré-lançado a Latitid no Facebook e aberto os dois showrooms em abril de 2013. Num investimento até agora feito com recurso apenas a capitais próprios, a Latitid quer surpreender as portuguesas, «oferecendo qualidade, quer nas lycras, confeção, design e modelos com cortes reduzidos», explica Inês Fonseca.

#### OFFICINA XPERIMENTAL SHOES

Portugal sempre teve uma indústria forte de calçado. Mas a mão de obra especializada pode agora aliar-se aos novos designers de sapatos. Há novos e surpreendentes projetos nesta área. A Offi-

cina foi criada por duas empreendedoras de São João da Madeira que decidiram um dia lançar o negócio na internet.

O facto é que Catarina e Isabel, entre taçoes de madeira e sapatos rasos, viram que tinham fãs e que o projeto crescia. Esta é uma marca muito exclusiva e para mulheres com atitude. Num estilo mais vanguardista, mas não menos interessante, surge a Xperimental Shoes. Célia e Ana Margarida adoram moda e comunicação.

#### OBJECTOS MISTURADOS

Esta marca combina design, peças de autor, desenho e ilustração. As bonecas de pano, todas feitas à mão, dão vontade de recuar à infância para serem as nossas melhores amigas. Foram, aliás, estas bonecas que estiveram na origem da abertura da loja em Viana do Castelo. Este negócio, que nasceu em 2008, pela mão de Susana Jaques e Hélder Dias, preparava-se para abrir a loja online no verão de 2013.

Além das bonecas, a Objectos Misturados vende outros artigos, a maioria de autores portugueses, como as carteiras inspiradas nos lenços de Viana ou nas histórias dos livros da Anita. Quem não se lembra?

# INDEPENDENTE

A newsletter do profissional liberal

## BOM DIA LISBOA

Em Lisboa, os pequenos-almoços no metro andam dentro de sacos de papel com a marca Bom Dia Lisboa, criada por quatro recém-licenciados que agora já têm três lojas no metro de Lisboa (Odivelas, São Sebastião e Saldanha). Tiago Neves, Duarte Mourão, Alexandre Rocha e Diogo Monteiro desenvolveram um conceito que quer facilitar a vida aos lisboetas que saem de casa sem comer, sempre com pressa.

Eles estão lá bem cedo para ajudar e fazer negócio. E contam os dias para abrir mais lojas porque ainda há muitas estações de metro para explorar.

## FINE & CANDY

Simplesmente adorável e imprescindível. O quê? A marca de estacionário tradicional de luxo. São blocos de nota, agendas, lápis de grafite, afixas, pisa papéis e caixas de papelaria. Com quatro colecções anuais, as propostas da Fine & Candy combinam com as estações do ano e têm também edições limitadas. Adoramos a produção nacional que junta novos desenhos a tradições com mais de cem anos.

Pode personalizar as peças, um bloco de notas com o seu nome, por exemplo. Também há cartas, envelopes, até convites de casamento ou de agradecimento.

## SABONETES DA SU

Começou por ser um hobby pela paixão que tinha pelo sabão e produtos naturais. Depois de fazer sabão para consumo doméstico e amigos, começaram a chegar as encomendas de pessoas que não conhecia. Susana Santos rendeu-se às evidências.

Criou, com a ajuda do marido, Viriato Rodrigues, a marca Sabonetes da Su, no Facebook em Facebook.com/sabonetes-dasu. Através do conceito do it yourself é possível ter bons sabões ou sabonetes em casa, sem recurso a químicos, mais saudáveis para a pele e para o ambiente.



## CAMISOLA AMARELA

Eles dizem que é possível andar de bicicleta em Lisboa e nós acreditamos. Até porque nas horas vagas o que mais gostam de fazer é downhill, BTT, escalada ou surf. Mas quando estão em Lisboa, ao serviço da Camisola Amarela, o que conta é pedalar pelas sete colinas se assim tiver que ser. É o primeiro serviço de estafetas de bicicleta em Lisboa.

Documentos, livros, pequenas encomendas, desde que caiba na mala dos Camisola Amarela, pode ser entregue, como eles dizem, em qualquer colina da cidade com 0% de emissão de carbono.

## DA JOANA

Vai ter um jantar de amigos e não sabe como decorar e preparar a sua sala? Quer planejar uma semana de refeições para a família enquanto está fora? No Porto, Joana Vieira planeia, organiza e faz tudo isto sem que tenha de se preocupar e muito mais. Também prepara cestas de

brunch, pequeno-almoço ou piquenique para dias especiais (desde 35 €).

Ao lado dos scones, compotas, bolo caseiro, sumo laranja natural e café, junta flores e uma mensagem personalizada. Formada em marketing, a empreendedora decidiu tentar a sua sorte e a veia gastronómica herdada na cozinha da família, com a avó e a mãe. Assim nasceu o negócio Da Joana, em novembro de 2012. O espaço onde tudo é planeado e confeccionado é a sua casa, embora o conceito seja promovido no Facebook.

## MEIA DUZIA

São bisnagas de compota, mel, licores, ervas aromáticas, pastas e molhos, vendidas aos conjuntos de seis. Fazem lembrar os tubos de óleos ou acrílicos usados para a pintura. Mas o negócio que os empreendedores portugueses criaram é mais doce. Há de morango e framboesa com baunilha, pera rocha com moscatel do Douro... Foi o vencedor do 9º Concurso Poliemprende IPVC 2012.

# INDEPENDENTE

A newsletter do profissional liberal

## ACORDAS RÁPIDAS

Foi uma das novidades apresentadas no FIAPE e faz-nos perguntar porque é que ainda ninguém se tinha lembrado disso. Este é também um dos nossos produtos eleitos na categoria gourmet. Uma base de açorda pronta a usar que se vende em frasco de vidro, à qual só precisa de juntar 1/2 litro de água a ferver e os outros ingredientes.

Seja peixe, gambas, ovo escalfado, o que quiser. É um projeto inovador lançado por Joaquim Arnaud, produtor de Mora.

## ORIGAMA

Francisca Falcão e Pedro Ravarra, os fundadores da marca Origama, quiseram tornar uma ida à praia num momento de relax e conforto. A Origama Chaise Longue foi criada a pensar ser mais do que uma toalha. Feita 100% de algodão, tem estacas de madeira, que lhe permitem ficar reclinada na areia, na posição perfeita para ler, ouvir música ou simplesmente olhar para o mar.

## DE PEQUENINO TAMBÉM SE APRENDE A EMPREENDER

O que pode estar na origem de qualquer negócio é, no fundo, uma boa ideia. E o que não faltam aos miúdos são boas ideias! Muitas vezes desvalorizadas. No outro dia, um miúdo dos seus 7 anos, perguntou-me se queria dar uma festinha ao seu cão. Custava 10 cêntimos. E se quisesse dar uma voltinha com ele pela trela seriam 20 cêntimos. Era uma brincadeira, mas já tinha o raciocínio todo, de oferecer um serviço e de pedir algo por ele.



## WORKSHOPS INFANTIS PARA EMPREENDEDORES EM POTÊNCIA

Estimule o empreendedorismo no seu filho. Inscreva-o num laboratório de empreendedorismo onde, rodeado das pessoas certas, pode dar corpo a uma ideia. Sugerimos o IUPI BIZ que fica no CoworkLab Oeiras, no centro histórico de Oeiras.

Workshops infantis com a vertente do empreendedorismo para crianças dos seis aos 12 anos, onde vão aprender a criar um produto, definir um preço e a pensar como poderão promovê-lo para conseguir rentabilizar a sua ideia.

# CONHEÇA AS VANTAGENS DO SMS MARKETING



## INVESTIMENTO BAIXO

Uma das vantagens do serviço SMS é que o custo de implementação é relativamente baixo. Procure e compare soluções de serviços SMS e veja como enviar mensagens escritas para um número elevado de destinatários em simultâneo e receber respostas a essas mensagens, de uma forma automática, rápida e simples.



## IMEDIATISMO

O SMS é rápido, quase imediato. Segundos depois de enviar a mensagem, o cliente pode consultá-la através do seu smartphone, desde que esteja ligado à Internet. Há outras estratégias de marketing que também são rápidas, como o email marketing, mas nenhuma se compara em velocidade ao envio de SMS.



## ABERTURA QUASE INSTANTÂNEA

Estudos recentes revelam que o tempo de abertura de uma SMS é de 90% até 5 segundos após receção da mesma. Precisa de mais argumentos?



## ELEVADA TAXA DE ABERTURA

Além de ser imediato, o SMS Marketing tem uma taxa de abertura enorme. Enquanto que grande parte dos emails que o recetor recebe não são sequer lidos, praticamente todas as SMS enviadas são abertas e lidas porque é difícil resistir à curiosidade quando se ouve o sinal de mensagem ou o som de vibração do smartphone.



## ALTA TAXA DE CONVERSÃO

O SMS Marketing apresenta uma elevada taxa de conversão, ou seja, há bem mais recetores da mensagem a levarem a cabo uma ação (por exemplo, visitarem o site ou uma landing page) do que noutras estratégias de marketing.



## SEGMENTAÇÃO

O SMS Marketing parte de uma plataforma flexível. As mensagens podem ser selecionadas para um grupo alvo ou enviadas para milhares de pessoas. Logo, como uma

boa campanha de marketing deve ser segmentada de forma a ficar melhor ajustada às necessidades de cada grupo ou segmento, a SMS é a forma ideal de atingir de forma certa nichos de mercado.



## PERSONALIZAÇÃO

Cada mensagem, mesmo que seja enviada para um grupo de pessoas, pode conter um campo personalizável, por exemplo com o nome da pessoa ou qualquer outra informação que varie de acordo com o número do telefone.



## INTEGRAÇÃO

Muitos dos serviços SMS integram-se facilmente com qualquer outra estratégia de marketing digital da sua empresa, nomeadamente email marketing.



## INSCRIÇÃO E REMOÇÃO INSTANTÂNEAS

A receção de uma SMS é instantânea mas a sua remoção também o é. Com o

# INDEPENDENTE

A newsletter do profissional liberal



surgimento de vários tipos de atalhos, é muito simples para o utilizador fazer inscrição ou remoção da lista.



## INTERAÇÃO

Com as mensagens SMS consegue interagir facilmente com os seus clientes e chamar-lhes a atenção para uma campanha, para a data limite de um desconto, para o lançamento de um serviço, data de entrega de um produto, etc.



## SEGURANÇA

Uma mensagem por SMS é mais confiável do que um email, por exemplo, e não vai parar a spam. É a ligação mais direta que pode ter com os seus clientes.



## OBJETIVIDADE

O facto de ter de usar por SMS mensagens bem curtas ajuda-o a enviar con-

teúdos objetivos, claros e concisos (tanto do agrado dos consumidores dos nossos dias) e isso facilita a transmissão da mensagem com sucesso. Pode ser difícil para a sua equipa de marketing resumir o texto em pouco mais de 100 caracteres mas para o consumidor é sempre preferível ler apenas (apenas!) conteúdo relevante.



## MODERNIDADE

O envio de SMS é uma forma de comunicar ainda mais modernizada do que o email, por isso mostre aos seus clientes como está à frente da concorrência, a par das tendências tecnológicas!



## POTENCIAL DE MERCADO SEM LIMITES

O número de smartphones vendidos cresce cada vez mais em todo o mundo. E não há distinção de idade, classe social, credo ou interesses que não esteja aqui

representada. E a tendência é para o número continuar a subir. Logo, já não tem desculpas para não usar SMS Marketing.



## AMIGO DO AMBIENTE

O uso de SMS é considerado uma estratégia verde, amiga do ambiente, assim como todas as outras estratégias de marketing digital, porque a SMS não prejudica o ambiente. Outro ponto de relevância a considerar.

**E AGORA DÊ UM PASSO EM FRENTE E IMPLEMENTE ESTA TÉCNICA DE MARKETING COM ELEVADÍSSIMO POTENCIAL DE SUCESSO E DE RETORNO DE INVESTIMENTO.**



## INDEPENDENTE

A newsletter do profissional liberal

## A NÃO PERDER

## SUGESTÃO DE LEITURA



**MANUEL MAIA -  
RETALHOS DA VIDA  
DE UM EMPRESÁRIO**

## ONDE IR



## SABER MAIS

**VidaEconómica**  
GRUPO EDITORIAL

**COMO ELABORAR  
UM PLANO  
DE NEGÓCIOS**

PORTO - 07 DE OUTUBRO  
9H30 - 13H00 | 14H30 - 18H00

**INSCREVA-SE JÁ**

## ONDE COMER



## APP



**GoToMeeting**

Faça reuniões onde desejar com o GoToMeeting no seu dispositivo móvel.



**O NOVO NORTE**  
PROGRAMA OPERACIONAL  
REGIONAL DO NORTE



UNIÃO EUROPEIA  
Fundo Europeu de  
Desenvolvimento Regional

## FICHA TÉCNICA

**Coordenador:** Rute Barreira

**Colaboraram neste número:** Miguel Peixoto Sousa e Daniela Rôla.

**Paginação:** Juliana Carvalho

Newsletter mensal propriedade da Vida Económica – Editorial SA

R. Gonçalo Cristóvão, 14, r/c • 4000-263 Porto • NIPC: 507258487 • www.vidaeconomica.pt