

Booklet

Where Youth
Meets Expertise.

2024



FEP JUNIOR CONSULTING



Conteúdos

- 1** Sobre Nós
- 2** Testemunhos
- 3** Serviços
- 4** Qualidade
- 5** Parceiros
- 6** FJC Porto de Emprego



Sobre Nós

Sediada na **Faculdade de Economia do Porto**, esta **Júnior Empresa** foi criada em **1997**, sob a forma legal de associação sem fins lucrativos. A **FEP Junior Consulting** tem como objetivo base formar e estimular o empreendedorismo naqueles que serão um dia os economistas e gestores do tecido empresarial.

Para tal, todos os anos leva a cabo um muito exigente processo de recrutamento, do qual resulta a integração de novos colaboradores na empresa.



Visão

A FEP Junior Consulting tem como objetivo ser uma referência nacional na preparação de profissionais de excelência e reger-se pelas melhores práticas do mercado.

Missão

Criar valor para a comunidade através da aproximação entre o meio acadêmico e empresarial, prestando serviços de consultoria que contribuam para a formação de sucessivas gerações de estudantes.

FEP JUNIOR CONSULTING

Constituída inicialmente por apenas 10 elementos, em 1997, a FJC tem revelado um crescimento substancial, contando com mais de 200 membros que fazem ou já fizeram parte dos seus quadros.

Destes, cerca de 63 são hoje membros-ativos, sendo que os restantes são profissionais licenciados a trabalhar agora em empresas conceituadas no mercado ou a desenvolver a sua própria atividade profissional.

Fruto dos brilhantes recursos humanos que a empresa recruta e do seu espírito de excelência e qualidade, a FJC tem apresentado um crescimento notório, ajudando no desenvolvimento e concretização das ambições de muitas empresas.

Como associação sem fins lucrativos, a FJC investe a maioria das suas receitas na valorização profissional dos seus membros. Isto permite-nos prestar serviços de alta qualidade, para além de os preparar melhor para a sua entrada no mercado de trabalho.

A FJC tem como público-alvo startups e empresas de pequena e média dimensão que se pretendem projetar no mercado. No seu historial de projetos, conta com empresas de renome e de grande dimensão, em variados ramos de atividade, desde a banca à consultoria, passando pela restauração e pela indústria multimédia. Destas, destacam-se empresas como a Renault, Santander Totta, PwC, SONAE, Raríssimas, Fundação Infantil Ronald McDonald, entre outras.

TESTEMUNHOS



José Manuel Durão Barroso

Ex-Presidente da Comissão Europeia

“Considero que uma das principais soluções para libertar o potencial económico europeu será aproximar o ensino, a investigação e o sector empresarial (...). Estou convicto que nos próximos anos outros se inspirarão no trabalho da FEP Junior Consulting e trarão dinamismo e crescimento ao ensino e às empresas na Europa.”



Rui da Silva Rio

Presidente do Partido Social Democrata (PSD)

“A energia que a FEP Junior Consulting revela, a qualidade dos seus parceiros, públicos e privados, que fez aderir ao projeto, são um bom indicador do interesse de grandes empresas e grupos económicos associarem a sua imagem à FEP Junior Consulting, o que, só por si, constitui o garante do reforço da confiança no futuro da empresa.”

Serviços

03



Apoio ao Negócio

Plano de Negócios

Plano de Marketing

Análise Financeira

Estudo de Capital Raises

Análise de Investimento

Internacionalização



Estudos de Mercado

Consumidor e Público-alvo

Concorrência e Posicionamento

Produto e Imagem

Satisfação do Cliente

Employer Branding

Plano de Negócios

Apoio ao Negócio

Um Plano de Negócios consiste na reunião de todas as informações necessárias para **iniciar ou manter um negócio**, abordando várias vertentes: missão da empresa, planeamento estratégico, descrição da empresa e dos seus respetivos produtos e serviços, análise do mercado, planos de marketing, área de recursos humanos e financeira, permitindo delinear **o que fazer, como, quando e por quem**.

Mais-valias para as empresas

1

Testar a viabilidade de criação ou expansão de um negócio;

2

Maior facilidade de financiamento e transmissão de credibilidade por parte da empresa;

3

Orientação do desenvolvimento das operações estratégicas e análise dos seus principais custos e benefícios;

4

Definição do melhor plano de ação para maximizar as potencialidades da empresa, em todas as suas vertentes.

Plano de Marketing

Apoio ao Negócio

O Plano de Marketing é um instrumento indispensável ao desenvolvimento das empresas e tem como objetivo auxiliar na delimitação da **estratégia de marketing** de uma marca ou produto: a forma como se **posiciona, comunica ou promove**. Através de uma detalhada análise micro e macroeconómica do estudo da realidade da empresa, da sua concorrência e tendência de evolução, pretende-se apresentar as suas forças e fraquezas, bem como as oportunidades e ameaças presentes no mercado em que está inserida, de forma a elaborar um **plano eficaz e competitivo** para a empresa.

Mais-valias para as empresas

Programação das ações de marketing que permitam maximizar dentro do possível a posição da empresa dentro do mercado;

Análise das oportunidades de inovação do marketing da empresa;

Implementação de políticas de marketing e projeção de resultados.

1

2

3

Análise Financeira

Apoio ao Negócio

Uma Análise Financeira consiste na elaboração de um **diagnóstico económico-financeiro**, com o intuito de **analisar a capacidade financeira** da empresa e os riscos a que poderá estar exposta. Examina ainda a **viabilidade, estabilidade e operacionalidade** de um negócio e/ou projeto da empresa.

Mais-valias para as empresas

1

Verifica a estabilidade e rentabilidade de um negócio e/ou projeto.

Estudo de Capital Raises

Apoio ao Negócio

O escopo basilar deste serviço é a **obtenção de financiamento por parte da empresa.**

Serão estudadas **todas as opções disponíveis:** emissão de novas ações, emissão de dívida, equity crowdfunding e investidores de risco (ou seja, private equity), business angels, venture capital...

Escolhida a opção mais indicada será prestado todo o **auxílio para garantir este capital.**

Mais-valias para as empresas

Escolha do processo de financiamento mais indicado à empresa;

Auxílio em todo o processo de alcançar o financiamento, nomeadamente procura de investidores e estruturação de um “pitch deck” para a abordagem junto de potenciais investidores;

Assegurar o crescimento da empresa.

1

2

3

Análise de Investimento

Apoio ao Negócio

A análise de investimentos **consiste na aplicação de técnicas financeiras e contábeis**, com o objetivo de identificar a **viabilidade de aplicação de capital** para a empresa em determinado momento e projeto.

Mais-valias para as empresas

1

O empreendedor obterá um panorama mais abrangente do projeto- dos investimentos, gastos necessários e do retorno do investimento. Ficará, assim, capaz de saber quais as áreas mais propícias ao investimento, qual o nível de rendimento expectado para determinado período e qual o nível de risco associado à operação.

Internacionalização

Apoio ao Negócio

O serviço de Internacionalização consiste em **integrar serviços ou produtos em diferentes países ou territórios**. Envolve um processo de adaptação das operações da empresa (estratégia, estrutura, recursos, etc.) aos ambientes internacionais, havendo a **extensão das suas estratégias de produtos-mercados** e de integração vertical para outros países, de que resulta uma replicação total ou parcial da sua cadeia operacional.

Mais-valias para as empresas

Maior conhecimento do mercado externo;

Planeamento estratégico detalhado para a Expansão;

Perceção dos maiores desafios dos mercados externos.

1

2

3

Consumidor e Público-Alvo

Estudo de Mercado

A análise dos **consumidores e público-alvo** são elementos fundamentais de análise em empresas que procuram lançar novos produtos ou entrar em novos mercados.

Mais-valias para as empresas

1

Caracterização do consumidor (preferências, hábitos, tendências);

2

Identificação do que é mais procurado dentro da área de negócio da empresa;

3

Abrangência de um público-alvo e métodos de fidelização;

4

Particularmente importante numa fase de pré-lançamento de um novo produto/serviço.

Concorrência e Posicionamento

Estudo de Mercado

O serviço de Concorrência e Posicionamento consiste numa análise de um determinado mercado relativamente aos seus **principais players, oportunidades e ameaças**. Permite uma reflexão sobre a missão e visão da empresa, os seus objetivos estratégicos e a sua posição face à concorrência, bem como as consequências da entrada de um novo concorrente no mercado.

Mais-valias para as empresas

Perceber em que fase se encontra o sector, as tendências, principais concorrentes e suas estratégias, pontos fortes e fracos, ameaças e oportunidades, estratégias de sucesso utilizadas no passado;

Fornecer a informação necessária a fim de ajudar a delinear uma estratégia de inserção ou projeção no mercado com um plano de risco mais exato.

1

2

Imagem e Produto

Estudo de Mercado

O serviço de Imagem e Produto permite conhecer a **notoriedade** da empresa/instituição, marca ou produto bem como a percepção que o mercado tem da estratégia seguida (**produto, valor e comunicação**), elementos fundamentais na definição dos planos de negócios.

Mais-valias para as empresas

1

Um maior conhecimento do posicionamento da empresa/ marca no mercado e do grau envolvimento dos seus clientes;

2

Ajuda na definição de estratégias de produto, valor ou promoção.

Satisfação do Cliente

Estudo de Mercado

Visto ser o **cliente** o principal agente dos processos produtivos atuais, o principal objetivo de uma empresa deve ser **satisfazer os seus requisitos**. Esta análise incidirá essencialmente no **pós-venda**, já que a satisfação do cliente é uma ótima garantia que, no futuro este voltará a recorrer ao produto/serviço, sendo esta uma característica vital num mercado altamente competitivo.

Mais-valias para as empresas

Conhecimento detalhado da opinião do cliente e respetivo grau de satisfação;

Fornece informação essencial na definição e prossecução de estratégias de atuação de mercado e fidelização de cliente, com vista ao incremento das vendas e da qualidade percebida do produto.

1

2

Employer Branding

Estudo de Mercado

O Employer Branding está diretamente relacionado com a **reputação da empresa**, nomeadamente com a imagem que projeta para os seus próprios funcionários e potenciais candidatos, o que se traduz numa maior fidelidade dos primeiros e no desejo dos segundos em fazer parte da empresa. Assim, o principal objetivo deste serviço é construir uma **imagem e posicionamento externo** que permita atrair e reter os melhores profissionais.

Mais-valias para as empresas

1

Conhecimento detalhado da perceção que os potenciais candidatos têm da empresa;

2

Perceção da melhor forma de atrair e reter novos talentos;

3

Implementação de um melhor clima organizacional.

Qualidade



04

Dada a complexidade da nossa empresa, não podemos, em qualquer circunstância, alienarmo-nos dos parâmetros de qualidade que são, para além da nossa imagem de marca, uma obrigatoriedade no sector em que nos inserimos.

Neste sentido, a nossa empresa esforça-se constantemente para cumprir em todos os seus serviços com altos padrões de qualidade.

Como comprovativo do rigor e profissionalismo a que se propõe, a FJC obteve a certificação em Qualidade segundo a norma ISO 9001:2015 - única certificação em Qualidade obtida por uma Júnior Empresa, em Portugal.

Primordialmente centrada em dois pilares principais, a focalização no cliente e a procura pela melhoria contínua, a implementação da ISO 9001:2015 proporcionou à FJC uma oportunidade de solidificação dos seus processos internos, melhorando não só toda a sua estrutura, mas também possibilitando aperfeiçoamentos consideráveis nas áreas de decisão e controlo. Com esta certificação pretendemos, assim, atingir um contínuo e crescente nível de excelência interna que se reflita, cada vez mais, na qualidade dos nossos serviços e na satisfação dos nossos clientes.

Formação Dos Membros

Anualmente é estabelecido um plano que visa proporcionar aos membros da FJC **formação certificada**, que lhes permita executar projetos na área da consultoria com a qualidade exigida pelo mercado. Deste modo, a formação incide nos diferentes serviços que constituem o nosso **core business** e em áreas de elevado interesse interno, o que possibilita não só o **desenvolvimento de soft skills**, como também a agilização dos procedimentos internos.

Conselho Científico

O Conselho Científico da FEP Junior Consulting é um organismo interno que foi criado com o intuito de reunir um conjunto de pessoas que, pela sua formação académica e experiência profissional, possam afirmar-se como uma mais-valia na realização de projetos e atividades da FJC, servindo assim como **órgão consultivo**.

A experiência de todos estes profissionais torna-se relevante para a realização de todos os nossos projetos e imprime um elemento adicional de qualidade nos mesmos.

Conselho Alumni

O Conselho Alumni é formado por **antigos membros da FJC** ativos no mercado de trabalho em empresas sénior, que fazem questão de continuar a contribuir para esta empresa. Trata-se de um órgão consultivo que dá apoio na **revisão e melhoria dos projetos** e em todas as questões necessárias de gestão da organização.

Júnior Empresa

Nos últimos anos, o mercado português tem assistido ao desenvolvimento do conceito inovador de **Júnior Empresa**. **Criada, constituída e gerida por estudantes**, encontra-se sediada nos pólos universitários, procurando estabelecer uma **ligação entre as faculdades e o mercado de trabalho**. Sem fins lucrativos, promove a experiência dos seus membros, desenvolvendo projetos, sendo as áreas de Economia, Gestão e Engenharia as que têm maior expressão em Portugal. Movidas pelo empenho dos seus membros e pela sua constante vontade de aprendizagem, desenvolvimento pessoal e desejo de colocar em prática os conhecimentos e competências adquiridos ao longo da vida académica, oferecem ao mercado projetos de elevada qualidade a preços extremamente competitivos.

Parceiros

05

Os Nossos Parceiros

Neste campo a FEP Junior Consulting procura empresas fortes, interessadas em ter um contacto mais próximo com os nossos recursos humanos. Procuramos também o prestígio que o voto de confiança de grandes empresas confere.

Por outro lado, estas ganham um lugar privilegiado no contacto com aqueles que poderão ser os seus futuros colaboradores e vêem-se divulgadas na Universidade do Porto, bem como junto dos clientes que procuram a FJC.

Para podermos apostar na formação constante dos nossos membros e investir em projetos como o Sistema de Gestão da Qualidade, é imperativo contarmos com empresas parceiras que assegurem o financiamento das nossas atividades.

Assim, no nosso caminho rumo à excelência, contamos com aliados como a [PwC](#) e a [Sonae](#).

Main Partners

Sonda



Learning Partners



Business Partners



Institutional Partners





FJC
Porto de
Emprego



06

FJC Porto de Emprego

Realizado anualmente pela FJC, em parceria com a Faculdade de Economia da Universidade do Porto, o FJC Porto de Emprego é, a nível nacional, a maior e mais importante feira de emprego realizada por estudantes, em Portugal. Desde a primeira edição que é visível o contínuo aumento de visibilidade e dimensão da feira, contando com a participação de inúmeras empresas de renome nacional e internacional. O FJC Porto de Emprego desdobra-se em vários eventos, desde atividades de formação para os participantes, à presença em stand na feira. É de referir o papel preponderante que este evento tem vindo a assumir nos últimos anos na aproximação entre meio académico e meio empresarial, representando uma oportunidade de excelência para todos aqueles que nele se encontram envolvidos.



“Ao longo dos anos, pude observar que a FEP Junior Consulting tem registado um exponencial crescimento e importante contributo na formação de sucessivas gerações de estudantes. Visando ser uma referência a nível nacional e aproximar o meio académico do meio empresarial, fez nascer o FJC Porto de Emprego, uma feira de emprego anual, que conta já com 19 edições.”

Ana Carvalho de Matos
Faculdade de Economia do Porto



Faculdade de Economia do Porto
R. Dr. Roberto Frias
4200-464, Porto
Tel. 225509083
geral@fjc.pt | www.fjc.pt