**EMPREENDEDORISMO E COMUNICAÇÃO DE VIDEOJOGOS**

Mestrado em Engenharia em Desenvolvimento de Jogos Digitais

---

Código: 20506

Área Cientifica Predominante: Gestão Empresarial

Docente: Teresa Maria Leitão Dieguez

Idioma de Instrução: Português

Regime: S1

Carga Letiva: 15h Carga Trabalho: 115h

ECTS: 5,0

---

**Objetivos**

Dotar os estudantes de competências e ferramentas necessárias para comunicação dos videojogos nos mais variados contextos, inclusive de obtenção de financiamentos.

**Resultados da Aprendizagem**

Os estudantes deverão obter conhecimentos para saber como:

· Estudar o mercado onde querem atuar

· Compreender as etapas necessárias para elaborar um bom Plano de Negócios

· Desenvolver um pitch para captação de investimento

**Conteúdos Programáticos**

I – Inovação e Empreendedorismo

1. Características do Empreendedor

2. Processo de criação de novos negócios

3. Formalidades para a criação de empresa

4. Conceitos básicos de legislação empresarial

5. Fontes de financiamento de novos negócios

6. Políticas Públicas de apoio ao empreendedorismo

II – Plano de negócio

1. Análise do Meio envolvente

2. Mercado, concorrência e vantagens competitivas

3. Modelo de Negócio – Business Model Canvas

4. Gestão da Comunicação

III – Estrutura Organizacional, Gestão de Recursos e Estudo de Viabilidade

IV – Elevator Pitch para investidores

**Bibliografia Recomendada**

· Smith, D. (2015).EBOOK: Exploring Innovation. McGraw Hill.

· Witt, M. (2017). Boundaries of open innovation and games. InGamification(pp. 77-91). Springer, Cham. King, D. L., Delfabbro, P. H., Billieux, J., Potenza, M. N. (2020). Problematic online gaming and the COVID-19 pandemic.Journal of Behavioral Addictions,9(2), 184-186

**Métodos de Ensino e de Aprendizagem**

O capítulo 1, o capítulo 2 e o capítulo 3 respondem ao objetivo da criação do modelo de negócio no que respeita à identificação do diagnóstico, desenvolvimento da estratégia e desenvolvimento do plano de marketing e financeiro.

O capítulo 4 responde ao objetivo de comunicação do modelo de negócio a potenciais investidores.

**Métodos de Avaliação**

Avaliação Contínua, Época Normal e Época de Recurso

• Mindmap: 10% (individual)

• Caso de Estudo - Análise crítica: 20% (grupo)

• Identificação de um problema e procura de solução: 20% (grupo)

• Elevator Pitch: simulação a investidores – 30% (individual)

• Participação – 20% (individual)