



Clube de Conselheiros Voluntários

CABO VERDE INVESTORS CLUB, SGPS



1. Objetivo do Clube de Conselheiros

Oferecer orientação estratégica, suporte técnico e networking a empresas investidas pela CABO VERDE INVESTORS CLUB, com **prioridade para start-ups de base tecnológica**, visando:



Para as start-ups

Acelerar crescimento, mitigar riscos e ampliar oportunidades no mercado africano.



Para os conselheiros

Participar em projetos inovadores e expandir redes de contatos.



Para a CABO VERDE INVESTORS CLUB

Fortalecer o portfólio de investimentos.

2. Perfil do Conselheiro Voluntário

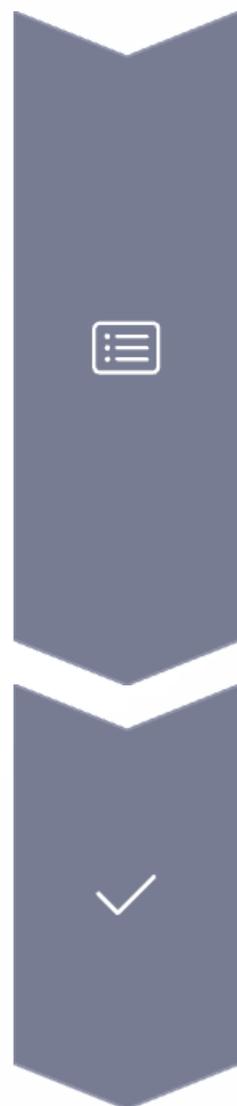
Requisitos

- **Experiência:** Profissionais com trajetória em tecnologia, investimentos, mercados africanos, ou setores complementares (ex: finanças, agronegócio, energia).
- **Disponibilidade:** Compromisso mínimo de **1 ano**, com 4 a 8 horas/mês dedicadas a mentorias e reuniões.
- **Habilidades:** Pensamento estratégico, capacidade de mentoria e rede de contatos relevante.
- **Motivação:** Interesse em impacto social e desenvolvimento económico em África.

Erros a Evitar pelos Conselheiros

- Impor soluções sem considerar o contexto local do negócio.
- Colocar restrições ao pensamento "out-of-the-box".
- Falta de transparência em conflitos de interesse.
- Subestimar a importância da confidencialidade.
- Negligenciar o compromisso com a periodicidade das sessões.

3. Processo de Inscrição Online

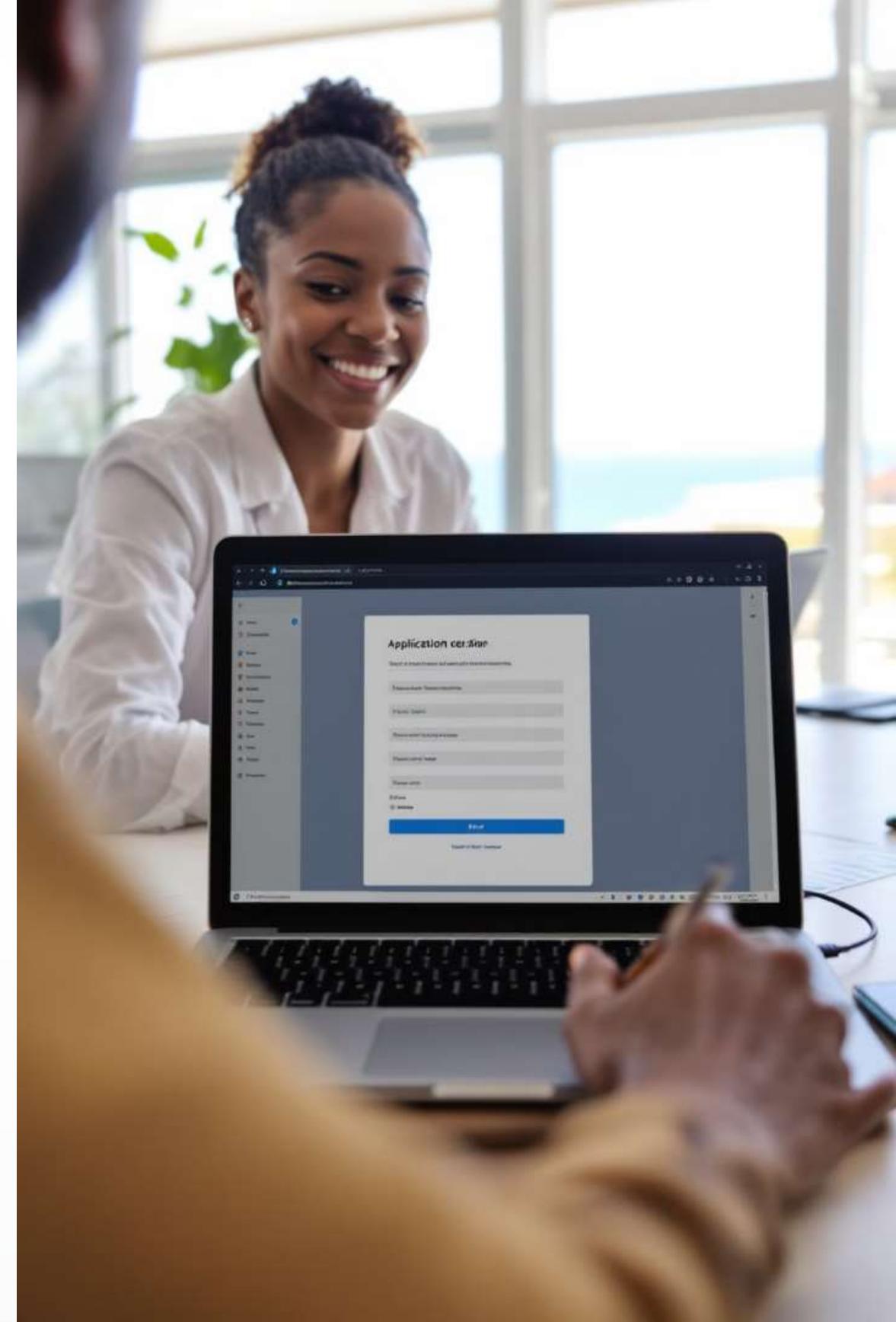


Google Forms

- **Seção 1:** Dados pessoais e currículo resumido (com upload de PDF).
- **Seção 2:** Áreas de expertise.
- **Seção 3:** Disponibilidade (horas/mês).
- **Seção 4:** Motivação para participar (resposta em texto livre).

Aprovação

- Análise pelo CA da CABO VERDE INVESTORS CLUB.
- Aceitação digital do Regulamento do Clube de Conselheiros Voluntários.



4. Atividades por Fase de Desenvolvimento do Negócio

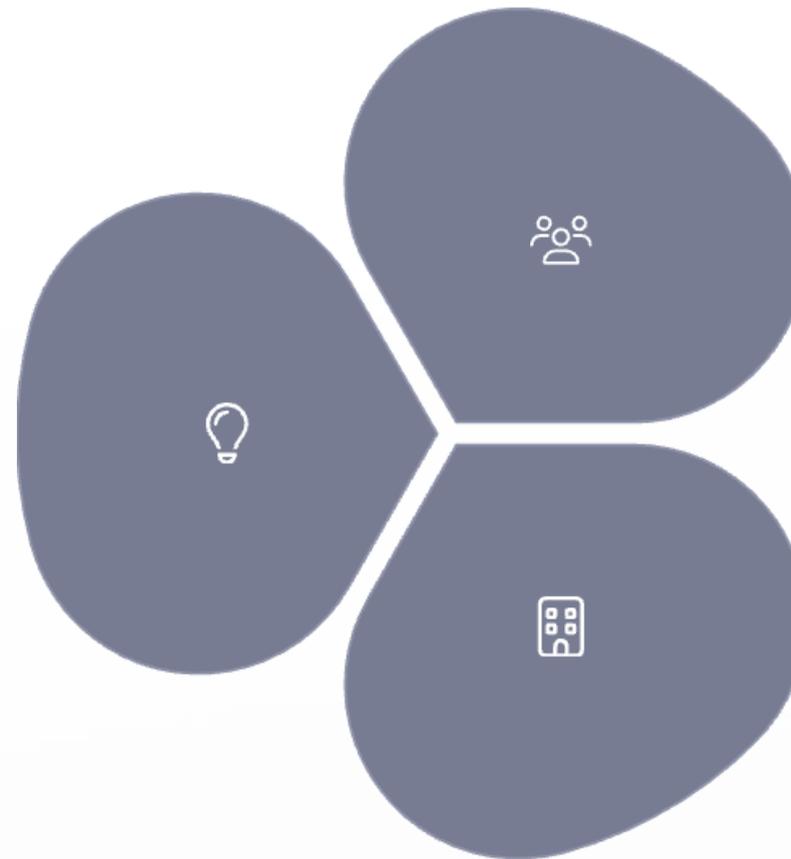
| Fase do Negócio | Atividades do Conselheiro | Periodicidade |
|----------------------|--|-------------------------|
| Ideação | Validação do modelo de negócio via <i>Business Model Canvas</i> ; conexão com potenciais clientes. | Semanal (1 hora/sessão) |
| Validação de Mercado | Apoio na estruturação de MVP (produto mínimo viável); introdução a parceiros de teste. | Quinzenal |
| Expansão | Estratégia de expansão geográfica; mentoria em captação de investimento. | Mensal |
| Consolidação | Otimização operacional; preparação para fusões/aquisições. | Bimestral |



5. Benefícios para Todos os Envolvidos

Para as Start-ups

- Acesso a expertise setorial.
- Redução de custos com consultorias.
- Conexão com investidores estratégicos



Para os Conselheiros

- Fazer parte de um ambiente dinâmico e de empreendedores de elevado potencial.
- Identificar oportunidades de investimento.
- Conhecer as tendências de evolução do Mercado.

Para a CABO VERDE INVESTORS CLUB

- Atração de mais investidores.
- Fortalecimento da reputação institucional.
- Melhoria na taxa de sucesso do portfólio.



6. Divulgação e Reconhecimento



Site da Empresa

Seção dedicada ao Clube, com perfis dos conselheiros e casos de sucesso.



Eventos

Demo Day de apresentação de start-ups apoiadas pelos investidores.



Redes Sociais

Campanhas destacando depoimentos de conselheiros e empreendedores.



7. Documento de Apoio

Regulamento do Clube de Conselheiros Voluntários
Documento com normas de participação, critérios de permanência, código de conduta profissional e procedimentos para resolução de conflitos de interesse.