Where Youth Meets Expertise.

Booklet

2026

FEP JUNIOR CONSULTING

Conteúdos

1. Quem Somos
2. Os Nossos Serviços
3. Projetos Realizados
4. O Que Nos Distingue



Quem Somos

01



Quem Somos

A FEP Junior Consulting (FJC) é uma Júnior Empresa de consultoria de gestão, fundada em 1997 e sediada na Faculdade de Economia e Gestão da Universidade do Porto. A FJC é uma associação sem fins lucrativos composta inteiramente por estudantes da Universidade do Porto.

A sua missão é criar valor para a comunidade aproximando os meios académico e empresarial, através da prestação de serviços de consultoria. Desta forma, a organização proporciona aos seus membros a aplicação prática dos conhecimentos teóricos obtidos na sua área de estudos. As receitas provenientes da prestação de serviços são reinvestidas na valorização e formação profissional dos membros, assegurando o desenvolvimento contínuo de competências essenciais.

Os Nossos Serviços

02

Os Nossos Serviços

O portefólio de serviços da FJC divide-se em duas áreas centrais de atuação. A vertente de Apoio ao Negócio centra-se na estruturação e otimização interna do negócio, abrangendo as áreas estratégica, financeira, operacional e de marketing. Em complemento, os Estudos de Mercado incidem sobre a envolvente externa, permitindo compreender o mercado, os seus intervenientes e as principais oportunidades e desafios para o negócio.

Na FJC, cada projeto é adaptado às necessidades e objetivos específicos de cada cliente, garantindo uma abordagem personalizada e adequada à realidade de cada negócio. Estes serviços podem ainda ser desenvolvidos tanto para o mercado nacional como para mercados internacionais, apoiando os clientes na análise e tomada de decisão em diferentes contextos geográficos.





Apoio ao Negócio

Plano de Negócios
Plano de Marketing
Análise Financeira
Estudo de Capital Raises
Análise de Investimento
Otimização e Mapeamento de Processos

Estudos de Mercado

Consumidor e Público-Alvo
Concorrência e Posicionamento
Satisfação do Cliente
Employer Branding

Plano de Negócios

Apoio ao Negócio

O Plano de Negócios é a ferramenta estratégica que valida e estrutura a visão de uma empresa, aplicável tanto ao lançamento de novos projetos como à expansão ou reestruturação de negócios já consolidados. Sistematiza a análise de mercado, o posicionamento comercial, a estrutura operacional e a viabilidade económico-financeira, servindo como um guia prático que define o rumo estratégico: o que fazer, como, quando e por quem.

Mais-valias para as empresas

1

Desenvolve operações estratégicas e analisa os seus principais custos e benefícios;

2

Define um plano de ação para maximizar as potencialidades da empresa;

3

Fundamenta a tomada de decisão com base na análise real do mercado e da concorrência.

Plano de Marketing

Apoio ao Negócio

O Plano de Marketing é um instrumento que define o posicionamento e a estratégia ideal para projetar uma marca ou produto no mercado. Através do estudo do público-alvo, da concorrência e das tendências do setor, apresentam-se recomendações estratégicas para orientar a presença nos canais mais relevantes. Inclui-se também a avaliação da posição competitiva da empresa e a realização de análises internas, com recurso a ferramentas estratégicas como SWOT, BCG e STP.

Mais-valias para as empresas

1. Reforça a posição competitiva da empresa no mercado-alvo;
2. Analisa as oportunidades de inovação do marketing da empresa;
3. Maximiza a eficácia da comunicação junto do público-alvo definido.

Análise Financeira

Apoio ao Negócio

Uma Análise Financeira consiste na elaboração de 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 e estabilidade de um negócio e/ou projeto da empresa.

Mais-valias para as empresas

1. Avalia a saúde financeira da empresa;
2. Revela a origem de lucros e custos;
3. Protege o capital da empresa através da antecipação de ameaças e imprevistos financeiros.

Estudo de Capital Raises

Apoio ao Negócio

O Estudo de Capital Raises consiste na identificação das melhores vias de financiamento disponíveis para a empresa. Focamo-nos em incentivos e apoios públicos no âmbito do Portugal 2030, sem excluir outras fontes de financiamento privado que possam reforçar o seu posicionamento perante potenciais investidores.

Mais-valias para as empresas

1

Define os incentivos e apoios públicos mais adequados à realidade da empresa;

2

Reúne os documentos e requisitos necessários à candidatura, complementando-os com análises que reforcem a solidez do processo;

3

Desenvolve uma Equity Story para a apresentação da empresa junto de potenciais investidores.

Análise de Investimento

Apoio ao Negócio

A Análise de Investimento consiste na aplicação de técnicas financeiras e contabilísticas de modo a apoiar a empresa na avaliação da viabilidade de um investimento, em determinado momento e projeto.

Mais-valias para as empresas

1. Detalha o capital necessário e os gastos associados ao projeto;
2. Enquadra o investimento no contexto de mercado envolvente, considerando fatores como a concorrência e a dinâmica do setor;
3. Avalia o nível de risco associado à operação, apoiando a empresa numa tomada de decisão mais informada e segura.

Otimização e Mapeamento de Processos

Apoio ao Negócio

O serviço de Otimização e Mapeamento de Processos consiste na análise, organização e sistematização dos processos, ficheiros e diretrizes internas da empresa. Através do levantamento das práticas atuais, são identificadas oportunidades de melhoria na organização da informação, permitindo desenhar uma estrutura mais clara e funcional para o dia a dia da empresa.

Mais-valias para as empresas

1

Otimiza processos, reduzindo ineficiências, aumentando a produtividade e melhorando a gestão de recursos;

2

Uniformiza os processos internos, garantindo produtos e serviços consistentes;

3

Diferencia a empresa face à concorrência, através de uma operação mais organizada e eficiente.

Consumidor e Público-Alvo

Estudos de Mercado

O serviço de Consumidor e Público-Alvo consiste na identificação e caracterização detalhada dos consumidores atuais e potenciais de uma empresa, através da análise de perfis demográficos, comportamentos de compra, preferências e necessidades não satisfeitas. Esta análise permite compreender com precisão o público-alvo ideal para um produto, serviço ou marca.

Mais-valias para as empresas

1

Caracteriza o consumidor e o que é mais procurado no setor da empresa;

2

Define uma base sólida para decisões de expansão ou diversificação da oferta;

3

Sustenta as fases de pré-lançamento de novos produtos ou serviços.

Concorrência e Posicionamento

Estudos de Mercado

O serviço de Concorrência e Posicionamento consiste numa análise de um determinado mercado, nacional ou internacional, relativamente aos seus principais players, oportunidades, ameaças e tendências. Permite uma reflexão sobre a missão e visão da empresa, os seus objetivos estratégicos e a sua posição face à concorrência, apoiando a definição de estratégias de crescimento, posicionamento e entrada em novos mercados.

Mais-valias para as empresas

1. Identifica oportunidades de diferenciação e de criação de vantagem competitiva;
2. Antecipa potenciais riscos associados à evolução do mercado;
3. Apoia a definição de estratégias de crescimento, permitindo uma maior segurança na tomada de decisão.

Satisfação do Cliente

Estudos de Mercado

O serviço de Satisfação do Cliente procura avaliar a experiência e o grau de satisfação dos clientes, com especial foco na fase de pós-venda. Através da recolha e análise da sua opinião, permite identificar oportunidades de melhoria e compreender os fatores que influenciam a perceção do produto ou serviço, contribuindo para o reforço da competitividade da empresa.

Mais-valias para as empresas

1. Reforça a retenção e fidelização dos clientes;
2. Define medidas concretas para melhorar a qualidade do produto ou serviço;
3. Permite melhorar a qualidade percebida e reduzir pontos de fricção.

Employer Branding

Estudos de Mercado

O Employer Branding consiste na análise e construção da reputação da empresa enquanto empregadora, avaliando a perceção que os colaboradores e candidatos têm da marca. Com base neste diagnóstico, são identificadas as ações mais eficazes para reforçar a imagem externa e interna, atraindo os melhores talentos.

Mais-valias para as empresas

1. Reforça a notoriedade e presença da marca empregadora no mercado de trabalho;
2. Cria um canal privilegiado de acesso ao público jovem e universitário;
3. Melhora a perceção interna da organização e reforço da credibilidade junto dos colaboradores.

Projetos Realizados

03

Projetos Realizados

A FEP Junior Consulting conta com mais de 300 projetos realizados desde 1997, entregando soluções para organizações de diversos setores e dimensões, desde startups a multinacionais.

O principal objetivo dos projetos realizados pela FJC é o seu impacto real e mensurável na atividade dos clientes. Este compromisso foi reconhecido em 2026 com a distinção de "Projeto do Ano", atribuída pela Junior Enterprises Portugal, pelo trabalho desenvolvido para o Banco Alimentar Contra a Fome do Porto.



O projeto consistiu na elaboração de um Plano de Negócios e de um Pitch Deck, desenhados para potenciar a angariação de financiamento e de novas parcerias institucionais. O resultado direto da aplicação destas ferramentas foi um crescimento de 13,1% na angariação anual de alimentos e um desvio positivo de 6,3% face ao orçamento estabelecido.

O Que Nos Distingue

04



Qualidade

A excelência dos processos da FJC é validada pela certificação internacional ISO 9001:2015, assegurada por uma auditoria externa, tendo sido a primeira Júnior Empresa a obter esta distinção em Portugal. O rigor técnico das soluções entregues é alicerçado num Conselho Científico composto por professores da Universidade do Porto, que prestam aconselhamento e apoio específico nas suas áreas de especialidade durante o desenvolvimento dos projetos.

Movimento Júnior

A integração da FJC no Movimento Júnior Português e Internacional assegura o alinhamento com as melhores práticas globais e o acesso a uma vasta rede de talento e de conhecimento. Esta rede fomenta o desenvolvimento das organizações que a compõem e assegura a sua excelência através da condução de auditorias anuais rigorosas.

Os Nossos Parceiros

A FJC conta com o apoio fulcral de parceiros estratégicos de excelência, como a Deloitte, que garantem o apoio financeiro, formativo e logístico indispensável à atividade da organização.

Alumni FJC

O impacto da formação da FJC prolonga-se no tempo através de uma comunidade com mais de 500 alumni plenamente inseridos no mercado de trabalho. Estes antigos membros assumem um papel ativo no desenvolvimento da equipa atual, participando em sessões de formação, partilhando a sua experiência profissional e apoiando o desenvolvimento de projetos de consultoria.

Testemunhos

KLAVENESS

Plano de Marketing, 2026

"Colaborar com a FEP Junior Consulting neste projeto foi uma experiência excelente. Em pouco tempo, a equipa compreendeu com precisão o posicionamento de mercado da empresa e identificou com clareza as nossas vulnerabilidades, acrescentando perspetivas muito pertinentes. Acima de tudo, propuseram soluções interessantes, viáveis e mensuráveis, tanto ao nível do investimento como dos custos operacionais. O nosso sincero obrigado pelo excelente trabalho!"

pwc

Employer Branding, 2021

"Na formação dos futuros profissionais do mercado de trabalho, é importante que estes estejam em contacto com boas práticas de gestão e processos próximos das melhores práticas. Nesse sentido, é muito positivo perceber que, ano após ano, a FEP Junior Consulting continua a apostar no contacto contínuo dos seus membros com os seus parceiros, nomeadamente a PwC. Através da constante adoção das melhores práticas do mercado, em vários dos seus processos, a Júnior Empresa mantém-se uma referência na formação de profissionais de excelência, preparando os seus membros para a melhor entrada possível no mercado de trabalho."

UPTEC PARQUE DE CIÊNCIA E TECNOLOGIA DA UNIVERSIDADE DO PORTO

Satisfação do Cliente, 2023, 2024 e 2025

"A colaboração com a FJC, no âmbito do estudo de satisfação da comunidade UPTEC, permitiu obter uma visão clara e estruturada sobre a experiência das empresas e o valor dos serviços disponibilizados. Este trabalho revelou-se fundamental para apoiar a melhoria contínua das nossas atividades e para sustentar decisões estratégicas futuras. A FJC demonstrou um elevado nível de profissionalismo, rigor e capacidade analítica ao longo de todo o processo, contribuindo de forma muito relevante para o sucesso do projeto."

Faculdade de Economia e Gestão da
Universidade do Porto
Rua Dr. Roberto Frias 4200-464, Porto
Tel. +351 938 970 233
geral@fjc.pt
www.fjc.pt