



澳門特別行政區政府  
Governo da Região Administrativa Especial de Macau  
文化產業基金  
Fundo das Indústrias Culturais

## “Programa Específico de Apoio Financeiro para Formação da Marca do Turismo Cultural --- Mak Mak” Boletim de Candidatura

<b>Opção de candidatura:</b>  Opção A: Explorar os produtos do turismo cultural “Mak Mak”  Exploração independente  Conexão entre a própria marca  Opção B: Utilizar a mascote turística “Mak Mak” para explorar os serviços de experiências de turismo cultural  Exploração dos serviços de experiências  Exploração dos serviços de experiências e exploração independente de produtos  Exploração dos serviços de experiências e conexão entre a própria marca	
<b>Designação do projecto:</b>	
<b>1. Informações básicas da empresa candidata</b>	
1.1 Designação da empresa	
1.2 N.º do registo comercial (se aplicável)	
1.3 Endereço do correio electrónico	
1.4 N.º de telefone da empresa	
1.5 Endereço do website	
1.6 Nome da Caixa Postal Electrónica Segura – SEPBox (se aplicável)	
1.7 Endereço	

## 2. Projecto candidato

## 2. Análise sobre o mercado

(Explique concisamente a situação de concorrência do sector em que se fornecem produtos/serviços de experiência e análise sobre a sua tendência de desenvolvimento no futuro, devendo ainda expô-las detalhadamente no plano do projecto pormenorizado.)

## 2.2 Descrição do conceito de design

(Explique concisamente o conceito de design do projecto, como irá utilizar a imagem de “Mak Mak” para cultivar os elementos culturais de Macau, inclusivamente, as espécies, modelos, aparência e funções dos produtos a serem concebidos e explorados, no âmbito do projecto, onde contenham elementos do turismo cultural de Macau; conteúdo a ser exibido e interações dos serviços de experiências, plano ou itinerário dos espectáculos, a sua ligação com os elementos culturais dos locais de património cultural de Macau, edifícios novos e antigos, cultura gastronómica, monumentos históricos nos bairros comunitários, criatividade cultural dos bairros comunitários, paisagens turísticas, património cultural intangível ou costumes festivos, de que forma irá fazer aparecer a mascote turística “Mak Mak”, e, como irá introduzir animação, tecnologias digitais, jogos interactivos ou espectáculos culturais, entre outras formas, fornecer serviços de experiência em turismo cultural, devendo ainda expô-los detalhadamente no plano do projecto pormenorizado, **sendo obrigatório anexar os desenhos de produtos, ou a descrição gráfica ou a descrição em vídeo do conceito de experiência.**)

### 2.3 Estratégias de investigação e produção

(Explique concisamente como o projecto pretende estruturar e planear os produtos e serviços de experiências, tais como a exploração de aplicações de software, plano de produção de produtos, inclusivamente, a quantidade e os custos de produção, introdução sobre os próprios produtores ou de parceiros; no caso do projecto conjunto, explique a situação de desenvolvimento da própria marca, como o projecto pretende assegurar a excelente qualidade de produtos ou serviços de experiências, devendo ainda expô-los detalhadamente no plano do projecto pormenorizado.)

## 2.4 Estratégia e soluções de promoção e divulgação

Explique concisamente, no quadro seguinte, as formas promocionais do projecto, incluindo, mas não limitado à publicidade, produção de folhetos promocionais, apresentação do website temático, realização de actividades promocionais, incluindo o número e forma das actividades como a conferência de imprensa e Flash mob, divulgação conjunta com os sectores profissionais, tais como empresas culturais e criativas ou parceiros de turismo; como irá o projecto promover, detalhadamente, os seus produtos e dos serviços de experiências do turismo cultural, fazendo com que os produtos e serviços do projecto fiquem amplamente conhecidos, como irá atrair os clientes pra comprar ou fazer experiências, devendo ainda expô-los detalhadamente no plano do projecto pormenorizado.)

Método promocional	Quantidade/vezes/sessões/frequência	Descrição

Método promocional	Quantidade/vezes/sessões/frequência	Descrição

## 2.5 Plano de venda

Previsão de vias de venda:

(Explique concisamente os produtos do projecto, ou o plano de venda dos serviços de experiências, tais como as vias de venda de produtos, lojas próprias, pontos de venda de consignação, redes de venda online, formas de cooperação e proporções de devendo, formas de rentabilização dos serviços de experiências, meios de venda, preços, locais de pontos de experiências, duração, número de pessoas e programação de demonstração de cada experiência.)

## 2.6 As funções do projecto para a promoção de turismo de Macau previstas

(Explique concisamente como o projecto irá favorecer ao desenvolvimento sustentável do sector turístico de Macau, aumentar a atracção da cidade de Macau, maximizar a diversidade de produtos e serviços de experiências do turismo cultural, otimizar as experiências turísticas e atribuir mais opções de consumo turístico aos visitantes, por forma a construir melhor a imagem da marca do turismo cultural de Macau, em sintonia com o posicionamento e objectivo de transformar Macau num centro mundial de turismo e lazer.)

## 2.7 Conteúdo do plano detalhado

(Explique concisamente o objectivo, destaques e conteúdo do plano detalhado do projecto, devendo ainda expô-los detalhadamente no plano do projecto pormenorizado.)

2.8 Períodos do projecto (24 meses)		
Data de início prevista: (Ano/mês)		
Períodos (De 6 em 6 meses, a formar automaticamente)	Andamento da execução dos trabalhos (Enumera as principais actividades dos respectivos períodos e os resultados previstos, devendo ainda expô-los detalhadamente no plano do projecto pormenorizado.)	

## 2.9 Resumo do orçamento (MOP)

Observação: É preciso acrescentar o orçamento financeiro à parte, sendo cada período composto por 6 meses; para cada período, deverá enumerar os valores de receitas /despesas previstos dos itens em cada período (do 1.º ao 6.º mês; do 7.º ao 12.º mês; do 13.º ao 18.º mês e do 19.º ao 24.º mês), especificando as partes componentes, método de cálculo, fundamento de várias hipóteses e a sua especificação; para a parte de receitas, especifique nitidamente quais os preços dos produtos e preços para a prestação de serviços em relação às despesas, é proposto a apresentação de cotações e demais informações de referência para a justificação da razoabilidade.

### **Receitas orçamentadas (receitas criadas pela empresa candidata através da venda de produtos e do fornecimento de serviços)**

Receita de venda	
Receita de serviços prestados	
Outras receitas	
<b>Valor total da receita orçamentada</b>	

### **Valores das despesas orçamentadas no âmbito de apoio financeiro**

Despesas em produção e materiais de produção	
Despesas em equipamentos	
Renda de ponto de experiência/loja	
Despesas de decoração de ponto de experiência/loja	
Despesas de decoração e montagem do espaço	
Despesas de divulgação e promoção	
Despesas de transporte (classe económica)	
Despesas no registo de patentes/marcas	
Despesas de logísticas (excluindo as taxas)	
Despesas de auditoria/contabilidade	

### **Valor total das despesas orçamentadas no âmbito de apoio financeiro**

Despesas orçamentadas fora do âmbito de apoio financeiro (Investimento da empresa): Despesas em recursos humanos, renda do escritório, despesas variáveis do escritório, relações públicas, alimentação, alojamento, impostos e outras despesas administrativas.	
<b>Valor total das despesas orçamentadas</b>	

<b>2.10 Situação de candidaturas a apoio financeiro em outras entidades públicas da Administração de Macau</b>	
A empresa já apresentou candidatura a apoio financeiro junto de outras entidades públicas da Administração sobre o presente projecto? (em modalidades de empréstimo, verbas de apoio ou outra formas)	
Sim (Indique o nome da entidade pública)	Não
A empresa já apresentou candidatura a apoio financeiro junto de outras entidades públicas da Administração sobre o presente projecto? (em modalidades de empréstimo, verbas de apoio ou outra formas)	
Sim (Indique o nome da entidade pública)	Não
<b>3. Capacidade e experiência da empresa candidata</b>	
<b>3.1 Responsável</b>	
Nome	
Cargo	
N.º de telefone	
Endereço do correio electrónico	
<b>3.2 Pessoa de contacto                      Idem</b>	
Nome	
Cargo	
N.º de telefone	
Endereço do correio electrónico	
<b>3.3 Apresentação dos membros da equipa de execução</b>	
Nome	
Cargo	
Especialidade/Experiência profissional (junte-se o CV, à parte.)	
Nome	
Cargo	
Especialidade/Experiência profissional (junte-se o CV, à parte.)	

Nome	
Cargo	
Especialidade/Experiência profissional (junte-se o CV, à parte.)	
Nome	
Cargo	
Especialidade/Experiência profissional (junte-se o CV, à parte.)	
Nome	
Cargo	
Especialidade/Experiência profissional (junte-se o CV, à parte.)	
Nome	
Cargo	
Especialidade/Experiência profissional (junte-se o CV, à parte.)	
Nome	
Cargo	
Especialidade/Experiência profissional (junte-se o CV, à parte.)	

### 3.4 Apresentação da empresa

(Explique concisamente a situação operacional da empresa, o conceito da equipa de execução, áreas de serviços, produtos/serviços que fornece, vias de venda, situações dos clientes e experiências, assim como o nível de gestão e capacidade técnica da equipa e como irão proporcionar condições de excelência para o desenvolvimento do projecto, pode-se fazer a descrição numa folha adicional.)

## Declaração

1. Para efeitos de aplicação dos termos do Despacho do Chefe do Executivo N.º 16/2018 em vigor, **concordamos/ não concordamos** que o Fundo das Indústrias Culturais (FIC) preste auxílio na obtenção de informações necessárias desta empresa, junto da Direcção dos Serviços de Justiça e da Direcção dos Serviços de Finanças.
2. Esta empresa declara e garante que irá cooperar no âmbito do plano de melhoramento, e apresenta candidatura a apoio financeiro ao FIC, sendo verídico todo o conteúdo e informações constantes do presente Boletim de Candidatura, dos seus anexos ou demais documentos entregues. Qualquer alteração será sujeita ao consentimento prévio por escrito por parte do FIC.
3. Esta empresa confirma que leu, entende e concorda com o conteúdo plasmado no Regulamento Administrativo n.º 26/2013 (Fundo das Indústrias Culturais), no Despacho do Chefe do Executivo n.º 16/2018 (Regulamento da Concessão de Apoio Financeiro pelo Fundo das Industrias Culturais) e no “Programa Específico de Apoio Financeiro para Formação da Marca do Turismo Cultural --- Mak Mak”, confirmando que a presente candidatura fica vinculada aos respectivos termos.
4. Para determinar se o candidato possui qualificação adequada, a empresa concorda que o FIC possa, nos termos da Lei n.º 8/2005 (Lei da Protecção de Dados Pessoais), adoptar quaisquer meios, incluindo a interconexão de dados, a fim de verificar os dados pessoais que entenda necessários para efeitos de aprovação do plano de melhoramento e termos subsequentes nos procedimentos.
5. Esta empresa tomou conhecimento e concorda que, independentemente da decisão de concessão de apoio financeiro do FIC, não irá pedir a devolução dos documentos de candidatura e informações apresentadas.
6. Esta empresa tomou conhecimento e concorda que, desde que optou por aceitar apoio financeiro, seja qual for o valor de apoio financeiro concedido pelo FIC, irá executar o respectivo projecto nos termos do disposto do presente Boletim de Candidatura e no respeito da dimensão prevista pelo plano de projecto e orçamento financeiro apresentados.
7. Esta empresa tomou conhecimento e concorda que o FIC poderá proporcionar sugestões de revisão sobre o plano do projecto candidato.
8. Esta empresa tomou conhecimento de que pode apresentar reclamação nos termos do disposto no Código do Procedimento Administrativo.

**Assinatura do empresário comercial, pessoa singular, ou dos representantes legais do empresário comercial, pessoa colectiva (É favor assinar em conformidade com o documento de identificação e apor selo da empresa.)**

1	Nome:	Assinatura:
	N.º do documento de identificação:	
	Data:	
2	Nome:	Assinatura:
	N.º do documento de identificação:	
	Data:	
3	Nome:	Assinatura:
	N.º do documento de identificação:	
	Data:	
4	Nome:	Assinatura:
	N.º do documento de identificação:	
	Data:	