

NAVE

ACELERADORA



**PROGRAMA
DE ACELERAÇÃO
DE STARTUPS**

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	04
JUSTIFICATIVA	05
O QUE É UM PROGRAMA DE ACELERAÇÃO	06
ESTÁGIOS LIKE A BOSS	07
OBJETIVOS	08
EXECUÇÃO DO PROGRAMA DE PRÉ – ACELERAÇÃO	09
EXECUÇÃO DO PROGRAMA DE ACELERAÇÃO	10
RESUMO DOS TEMAS A SEREM ABORDADOS	12
CRONOGRAMA EM LINHA DO TEMPO	14
PRAZO DE EXECUÇÃO	15
RESULTADOS ESPERADOS	15
MONITORAMENTO E AVALIAÇÃO	16

APRESENTAÇÃO

A iniciativa inovadora a ser apresentada, é uma metodologia de Capacitação Empreendedora que envolve, como principais aspectos, a modelagem de negócios, a inovação tecnológica e o princípio de autoavaliação do potencial comportamento empreendedor e todas as suas relações com as tendências de mercado e o novo perfil do empreendedorismo, relacionado a empresas de base tecnológica, denominadas Startups.

Um modelo de programa de PRÉ-ACELERAÇÃO e ACELERAÇÃO, por meio de Mentoria e Aplicação de Metodologias para unidade de atendimento coletivo a um público específico de empreendedores inovadores.

Primeiramente, entende-se como mentoria, a aplicação de métodos específicos de capacitação e estímulo, capaz de induzir indivíduos a desenvolverem percepções em relação às oportunidades que os circunda, ou seja, fazê-los pessoas capazes de visualizar cenários diferenciados e buscar alternativas fora do convencional, e conseqüentemente criativas. Isso lhes dá um maior poder de quebrar paradigmas, reformular experiências, entender e sobreviver ao caos, criar questionamentos para preencher lacunas e, não menos importante, gerar negócios, a fim de mudar o comportamento de indivíduos frente a um mercado. Sendo isso o que alguns chamam de inovação.

Concomitantemente, a mentoria possibilita a aplicação de práticas inovadoras de modelagem de ideias, sua viabilidade e aplicabilidade, em virtude do universo de possibilidades que são perceptíveis no ambiente virtual.

Para a mentoria, serão utilizados os mais novos conceitos de modelagem de negócios e o critério de escolha, para tais indicadores, foi o de análise didática de bibliografias, estudos, práticas docentes e práticas de investimentos utilizadas como referência das atividades voltadas para a Educação Empreendedora e Modelagem de Negócios.

Portanto, esta iniciativa inovadora une idealizadores, estudantes, curiosos, empreendedores a um perfil **unificado**, os colocando como empreendedores inovadores, aprofundando suas ideias à inovação tecnológica de plataformas online, para modelagem de negócios.

JUSTIFICATIVA

A apresentação deste programa de **PRÉ-ACELERAÇÃO** e **ACELERAÇÃO** ao NAVE, com o intuito de sua aplicação ao referido setor de startups, se justifica pelo interesse de difundir aos envolvidos uma técnica de capacitação por meio de uma estratégia de ensino/autoavaliação/feedback.

A utilização do programa, como educação empreendedora voltada para a modelagem de negócios, permite aos envolvidos potencializarem suas habilidades em relação a:

1. Sua capacidade de conhecer parâmetros científicos ligados ao comportamento empreendedor;
2. Sua capacidade de conhecer parâmetros científicos ligados à percepção e entendimento de tendências do mercado em que atuam;
3. Desenvolvimento de percepção de viabilidade de negócios, permitindo utilizar a ferramenta como mecanismo de aperfeiçoamento de uma ideia (ou negócios) e ter feedback capaz de dar suporte a possíveis clientes do setor;
4. Vivenciar a educação empreendedora, a partir da relação entre ciência e inovação tecnológica, visto a importância de um sistema online de modelagem de negócios;
5. Executar práticas comerciais, capazes de desenvolver a habilidade de perceber, calcular e reduzir os riscos na criação ou manutenção das estratégias do setor;
6. Geração, Escala e Atuação no mercado de Negócios Inovadores.

Partindo do princípio de Peter Drucker que inovação é a mudança de comportamento de agentes no mercado, como fornecedores e consumidores [de qualquer coisa], este **Programa** propõe uma iniciativa para mudar o comportamento dos envolvidos, quanto sua forma de entender sobre comportamento, analisar o mercado em que o setor atua e suas tendências, validar uma ideia e transformá-la em negócios.

O QUE É UM PROGRAMA DE ACELERAÇÃO?

Segundo a **ABStartups** (2016), ao longo das transformações recentes no mundo dos negócios, o modelo de aceleração tem evoluído de um formato que se baseava em investir cedo nos projetos, aportando um pequeno capital e oferecendo um programa para ajudar as empresas a chegarem do ponto A ao B de maneira mais rápida.

Mentores e investidores fechavam o resto da equação, apoiando os empreendedores com a sua experiência e capital. Em **2007** foram as aceleradoras europeias que surgiram, sendo a primeira a SeedCamp, em Londres.

O Brasil adotou o modelo rapidamente e, em **2011**, surgem as primeiras aceleradoras no país. A partir de então, outras aceleradoras foram criadas, em praticamente todas as regiões, oferecendo opções para aceleração em vários estilos, formatos e teses de investimento.

Em especial, este documento trata da aplicação de um programa específico para atender objetivos do NAVE/PI, no que se refere à parcerias firmadas com outros programas, ou quaisquer objetivos específicos de prospecção de negócios inovadores, a partir de bases tecnológicas, sendo Startups ou até Spinoffs.



POSSUIMOS UM PROGRAMA DE ACELERAÇÃO A PARTIR DE PROSPECÇÃO E CAPACITAÇÃO DE EMPREENDEDORES E DIAGNÓSTICOS DE NEGÓCIOS INOVADORES!

ESTÁGIOS LIKE A BOSS

Para o NAVE, estes são os estágios dos negócios inovadores (startups), como adequação ao sistema de mentoria “Like a Boss”:

1. CURIOSIDADE

O potencial empreendedor está começando a se envolver com o ecossistema, buscando informação e conhecimento.
Possui ideias vagas sobre uma possível oportunidade de negócios. Não conhece ainda nenhum processo ou metodologia de modelagem ou validação.
Seu propósito ainda não está claro e é mobilizado pela possibilidade de empreender com sucesso.

2. IDEIAÇÃO

O empreendedor está começando a dar os primeiros passos.
Tem uma ideia, que começa a passar por nenhum questionamento sobre concorrência e oportunidades.
Esses questionamentos aumentam, na medida em que passa a ter o desafio de validar o seu modelo de negócio, entender se ele é viável, se resolve um problema real e se as pessoas usariam sua solução.

3. OPERAÇÃO

O empreendedor insere seu produto no mercado, geralmente com o mínimo de consistência, com perspectiva de ascensão.
A partir disso, passa a ter o desafio de incrementar suas estratégias, desenvolver suas práticas empreendedoras e profissionalizar sua gestão, marketing e finanças.
Estágio com faturamento.

4. TRAÇÃO

Na Tração, o negócio já possui resultados consistentes e possui grande potencial de alavancagem e de escala. Seu desafio é de crescimento, portanto, o empreendedor deve compreender bem seus canais de aquisição e quais estratégias deve tomar para que a sua empresa cresça mais rapidamente e de forma consistente.

OBJETIVOS DO PROGRAMA DE ACELERAÇÃO

Como **Objetivo Geral**, este programa pretende **Criar, Capacitar e Impulsionar** novos empreendedores de negócios inovadores, a partir da aplicação de metodologias eficazes, e suporte técnico capaz de instrumentalizar a transformação de ideias em negócios viáveis e escaláveis, com a finalidade máxima de Desenvolver o cenário de inovação consistente e gerador de riquezas.

Como objetivos específicos:

PRÉ – ACELERAÇÃO:

1. Diagnosticar o grau de maturidade das startups;
2. Desenvolver as Técnicas Criativas;
3. Capacitar os empreendedores e acelerar estas ideias de startups a partir de Pesquisa de Mercado
4. Acelerar a implementação dos aspectos de gestão às ideias dos empreendedores e ao seu comportamento empreendedor;
5. Mensurar as informações sobre suas ideias para validar seu Modelo de negócios e seu mercado;

ACELERAÇÃO:

1. Desenvolver, juntamente com os empreendedores as análises dos aspectos mercadológicos, de gestão de pessoas, de logística, de finanças, Marketing, de estratégias e de relacionamento com mercado-alvo;
2. Dar continuidade à validação do negócio e seu respectivo mercado;
3. Desenvolver as estratégias do mercado em que quer atuar;
4. Definir a Prospecção e as estratégias de Venda e de Escala;
5. Buscar Parcerias com grupos de investimentos.

EXECUÇÃO DO PROGRAMA DE PRÉ – ACELERAÇÃO

ETAPA 01

MENTORIA	EXPLORAÇÃO: DIAGNÓSTICO DE MATURIDADE	Sensibilização Apresentação Conceituação de Startups 1ª Atividade: Proposta de Intenções – visão 2ª Atividade: Validação Interna Atividade Externa: Pesquisar: - Concorrentes (diretos e indiretos); - Tamanho de Mercado; - Validação inicial a partir de exposição da ideia - Mecanismos de Venda e Faturamento 3ª Atividade: Tabela de Soluções Inovadoras 4ª Atividade: Kanban de Soluções 5ª Atividade: Validação Interna Atividade Externa: - Documento de Visão para Desenvolvimento do MVP .
FORMAÇÃO DE MINDSET	TRIPULAÇÃO: CAPACITAÇÃO EMPREENDEDORA	Comportamento Empreendedor; Marketing; C.H.O.Q.U.E. BMG - Canvas

Entregáveis:

- Análise de maturidade da ideia;
- Pesquisa de Mercado;
- Relatório de Validação de Mercado;
- Análise do C.H.O.Q.U.E.;
- Tabela de Soluções de Problemas e Kanban;
- Primeira Versão do BMG – Canvas;
- Documento de Visão.

DURAÇÃO: 02 MESES

EXECUÇÃO DO PROGRAMA DE ACELERAÇÃO

ETAPA 02

MENTORIA	PLANO DE VOO: MODELAGEM DE NEGÓCIOS	1ª Atividade: Lean Startup 2ª Atividade: Validação Interna Atividade Externa: - Definir a lista de Métricas 3ª Atividade: Design Thinking 4ª Atividade: Definição da proposta de Valor 5ª Atividade: Validação Interna Atividade Externa: Pesquisar - Segmento - Canais - Parceiros - Recursos Necessários - Fintech 6ª Atividade: REFAZER O BMG – Canvas 7ª Atividade: Validação Interna Atividade Externa: - Validação Externa
FORMAÇÃO DE MINDSET	TRIPULAÇÃO: CAPACITAÇÃO EMPREENDEDORA	Comportamento de Consumo Gestão da Inovação (PI / TT)

Entregáveis:

- Contratos de PI e TT;
- Portfólio de Lean Startup
- Portfólio de Design Thinking
- Versão atualizada do BMG – Canvas;
- MVP – sem usuários.

DURAÇÃO: 02 MESES

ETAPA 03

MENTORIA	PROTOTIPAÇÃO: ANÁLISE DE MVP	1ª Atividade: Experience Design © 2ª Atividade: Exposição das Métricas para Proposta de Valor 3ª Atividade: Validação Interna Atividade Externa: - Definir a lista de Métricas (<i>CPA, Retention, LTV, Viral Coeficient, ROI, Churn, Activation, etc.</i>) - Relatar os resultados dos Testes do MVP com Usuários 4ª Atividade: Marketing e Vendas (Funil de Vendas e Investimentos)
FORMAÇÃO DE MINDSET	TRIPULAÇÃO: CAPACITAÇÃO EMPREENDEDORA	1ª Atividade: Gestão de Vendas: Análise de portfólio, com ênfase nas métricas e Mecanismos de Venda e Faturamento; 2ª Atividade: Desenvolvimento do Pitch (quinzenalmente); 3ª Atividade: Validação Interna Atividade: - Preparar a PITCH, para defesa, apresentações, competições 4ª Atividade: Definição de utilização do Investimento

PLS - PLATAFORMA DE LANÇAMENTO DE STARTUPS

MENTORIA	DECOLAGEM: MERCADO	Networking; Busca de Investidores; Parceria com Aceleradoras, e; Rodadas de Negociação.
FORMAÇÃO DE MINDSET	TRIPULAÇÃO EM VOO: CAPACITAÇÃO EMPREENDEDORA	Manutenção do MindSet Empreendedor; Gestão de Foco, e; Feedback de negociações.

Entregáveis:

- Planejamento de Captação de Recursos e Investidores;
- Versão atualizada do BMG – Canvas;
- Pitch Validado;
- MVP – com usuários.
- Plano de Marketing e Funil de Vendas;
- Demonstração de Execução de Investimento em caso de Fomento ou Parceria (Para que e em que usar o recurso?)

DURAÇÃO: 02 MESES

RESUMO DOS TEMAS A SEREM ABORDADOS

Os encontros iniciam sempre como Reuniões de Sensibilização e Apresentação do programa. Momento em que são definidos e apresentados todos os tópicos a serem discutidos, a metodologia, o conceito e os indicadores de Mentoria e os potenciais resultados.

Na etapa inicial, os encontros têm como objetivo apresentar os conceitos da principal obra literária de gestão de startups, por meio de seus 14 princípios, assim como, discutir e entender as técnicas e processos criativos como principal insumo dos negócios de base tecnológica, demonstrando a importância da quebra de paradigmas e a percepção de novas oportunidades de negócios.

Adiante, os encontros têm como objetivo introduzir o empreendedor às principais filosofias de criação das técnicas de modelagem de negócios (Lean Startup e Design Thinking), a fim de expor a importância de entender de forma simples as necessidades do mercado e dos seus segmentos, além de demonstrar sua flexibilidade.

Como manutenção das ideias, explorar os indicadores do Documento de Visão.

Com objetivo de resumir a modelagem de negócios, é necessário o aprofundamento da metodologia do Business Model Generation – Canvas.

Apresentação dos instrumentos de gestão com finalidades diversas, ligadas ao marketing digital, além das percepções de aplicação desde a atração até a manutenção de usuários-clientes.

Apresentação das mais diversas modalidades de busca de recursos para investimento em ideias, negócios e produtos.

Finalização com a apresentação dos fatores de construção de um Pitch e projeto para captação de recursos ou concursos com premiações.

Para a Capacitação Empreendedora:

Workshops de Business Model Generation e Lean Canvas;

Workshop de Propriedade Intelectual;

Workshop sobre Design Thinking;

Workshop sobre Como Testar Hipóteses;

Workshop sobre Vendas e Técnicas de Negociação;

Workshop sobre Precificação;

Workshop Ferramentas de Marketing Digital;

Workshop sobre Growth Hacking;

Workshop sobre Marketing de Conteúdo;

Workshop sobre SEO;

Workshop Jurídico: Preparando para receber investimento – Contrato / Term Sheet;

Workshop sobre Valuation;

Workshop sobre Captação de recursos reembolsáveis ou parcialmente reembolsáveis;

Workshop sobre Contratação de funcionários – RH e DPTO Pessoal para Startups;

Workshop sobre Controle Financeiro e Fluxo de Caixa;

Workshop sobre Contrato Social e Acordo de Sócios;

Workshop sobre Contabilidade básica para Startups e Modelos de Tributação;

Workshop sobre Customer Development;

Workshop sobre Cultura Empresarial;

Workshop sobre Branding;

Workshop sobre Mobile Advertising;

Workshop sobre SEO para Apps;

Workshop sobre Game Analytics.

CRONOGRAMA EM LINHA DO TEMPO

PRAZO DE EXECUÇÃO

Em conformidade com as metas físicas, propostas neste projeto, 02 meses serão destinados ao processo de **PRÉ-ACELERAÇÃO** e os 04 meses seguintes ao processo de **ACELERAÇÃO**.

RESULTADOS ESPERADOS

As ideias selecionadas, posteriormente transformadas em Startups poderão utilizar as metodologias para uma ideia própria e permitir potencializar sua entrada e atuação no mercado, **por meio da aceleração:**

1. Da sua capacidade de conhecer parâmetros científicos ligados ao comportamento empreendedor, à percepção e entendimento de tendências de mercado;
2. Do seu desenvolvimento na viabilidade e validação de negócio, permitindo utilizar a ferramenta como mecanismo de aperfeiçoamento de uma ideia (ou negócios) e ter feedback capaz de dar suporte a possíveis pivotagens;
3. Da relação entre ciência e inovação tecnológica e sua aplicação nas startups;
4. Da habilidade de perceber, calcular e reduzir os riscos na criação ou manutenção de negócios;
5. Das buscas, implementação e controle de investimentos e aportes;
6. Da prática de mercado, para difundir seus produtos, serviços e soluções de forma mais confiante e competitiva;
7. Das potencialidades dos serviços e ganhos.

MONITORAMENTO E AVALIAÇÃO

O monitoramento e avaliação da execução do projeto serão realizados pelo NAVE, em qualquer tempo em que esta tiver interesse de mensurar os itens mencionados da proposta.

No caso específico do monitoramento e avaliação dos resultados esperados na aplicação da metodologia, tal ação será realizada, a cada mês, com a finalidade de enviar ordinariamente relatórios aos órgãos responsáveis.

Tais relatórios deverão apresentar dados que comprovem a efetividade da aplicação do programa, por meio das seguintes informações:

1. Quantidade de ideias de startups participantes do processo de seleção;
2. Segmento de mercado e demais características das ideias de startups selecionadas;
3. Informações detalhadas sobre o perfil dos empreendedores selecionados pelo edital;
4. Definição das estratégias a serem seguidas na aplicação da metodologia;
5. Frequência, participação e desempenho dos empreendedores no programa de capacitação e aceleração, assim como em eventos e/ou contatos com investidores anjos;
6. Auxiliar e dar assessoria aos empreendedores, a fim de solicitar financiamento para investimentos e capital de giro.
7. Possível impacto econômico que estas empresas poderão oportunizar ao mercado, assim como a possibilidade de geração de emprego e renda, e modernização de processos;

NAVE

ACELERADORA

CONTATO: Marcus Linhares

E-MAIL: marcus-linhares@hotmail.com

Fone: (86) 99971.8324

