

CRONOGRAMA EXECUÇÃO

SEMANA 1 **Apresentação da Agência INOVA; Apresentação das Metas da Escola de Inovadores; Palestra Âncora; Apresentação dos Projetos Selecionados**

Responsável: ETEC

Local: Etec de Bebedouro

Dia: 06/04/2019

Objetivos: O primeiro encontro será caracterizado como evento de lançamento da Escola de Inovadores junto à comunidade local. Neste momento são convidadas lideranças locais (empresários e representantes de entidades do poder público), professores e alunos da unidade de ensino. Inicialmente, faz-se uma abertura oficial da Escola de Inovadores com o Diretor ou um representante da unidade. Em seguida, o Agente de Inovação passará informações gerais sobre a Agência e o programa Escola de Inovadores. Na sequência, os projetos aprovados são brevemente apresentados

Resultados Esperados: Apresentação dos objetivos da escola de inovadores, com alinhamento das expectativas e tira dúvidas; Empreendedores e negócios devidamente apresentados;

SEMANA 2 **Saber empreender com atitudes empreendedoras**

Responsável: SEBRAE

Local: Unifafibe

Dia: 13/04/2019

Objetivos: Nessa etapa os participantes aprendem sobre gestão empresarial básica e comportamentos empreendedores que são direcionamentos essenciais ao sucesso dos projetos. Os principais objetivos concentram-se em estimular o desenvolvimento das características empreendedoras, bem como em ampliar a visão dos participantes sobre gestão básica de negócios, envolvendo prioritariamente as seguintes dimensões: mercado, operações e finanças empresariais. Por ser uma etapa que trabalha notadamente as características comportamentais, além das conceituais, são utilizadas metodologias ativas de ensino, tendo como desafio a criação de uma empresa por meio de jogos empresariais vivenciais. Na sequência são abordados assuntos sobre competitividade empresarial no contexto das *startups*.

Resultados Esperados: Ampliação da visão dos participantes sobre gestão empresarial e Plano de melhoria da conduta empreendedora dos participantes.

SEMANA 3 Oficina de CANVAS

Responsável: CREDICITRUS

Local: Credicitrus

Dia: 27/04/2019

Objetivos: Este encontro tem como propósito uma oficina de *Canvas*, na qual é apresentada a ferramenta de modelagem de negócios através de uma palestra com um especialista no assunto. Por meio de uma dinâmica lúdica, os participantes iniciam a preparação do modelo de negócio proposto. Será utilizado o *Canvas* disponível em ferramentas on line ou impresso em folha A3 e Post it.

Resultados Esperados: Nivelamento de todos participantes sobre modelagem de negócios e *Canvas* preliminar desenvolvido;

SEMANA 4 Design Thinking + Prototipagem (Produtos e Serviços)

Responsável: UNIFAFIBE

Local: Uninfafibe

Dia: 11/05/2019

Objetivos: Realização de um *workshop* sobre *Design Thinking* e suas técnicas (*brainstorm*, um dia na vida, sombra, mapa de empatia, personas, prototipagem, etc). Opcionalmente realizar uma oficina de prototipagem com a experiência ou não do contato com impressoras 3D. Trabalhar o conceito do MVP (*Minimum Viable Product*). O intuito é que cada participante possa incrementar informações em seu negócio de forma mais assertiva, junto a possíveis clientes.

Resultados Esperados: Definição da proposta de valor do negócio a partir das técnicas de *Design Thinking* e protótipo criado;

SEMANA 5 Legalização e proteção empresarial

Responsável: SEBRAE e ETEC

Local: Etec de Bebedouro

Dia: 18/05/2019

Objetivos: Nessa etapa os proponentes devem aprender os aspectos básicos relativos à abertura de empresas e manutenção de dados obrigatórios. Um especialista deve passar os fundamentos de enquadramento MEI, ME, EPP e seu regime tributário (SIMPLES Nacional); Sociedade Limitada e EIRELI; sistemas de preenchimento e envio de nota fiscal eletrônica; noções de Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE); Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM); utilização do Cadastro Nacional de Produtos (CNP) e obtenção de códigos de barras na GS1 Brasil; noções de termos e condições de uso de sites; política de trocas e devoluções; termos de sigilo e confidencialidade; requisitos mínimos de um contrato comercial.

Resultados Esperados: Obtenção pelo aluno de noções básicas de criação e manutenção de uma empresa;

SEMANA 6 **Tecnologia Aplicada aos Negócios**

Responsável: UNIFAFIBE e ETEC

Local: Unifafibe

Dia: 06/04/2019

Objetivos: Neste encontro um especialista na área de tecnologia irá apresentar as facilidades que a tecnologia proporciona ao se idealizar um negócio, como por exemplo, passos para criação de página *web* da empresa (domínio, hospedagem), servidor em nuvem, serviços como *Google AdWords*, *Google Analytics*, entre outros. Deve-se ainda apresentar plataformas digitais de *networking/coworking*, como *StartSe*, *Cubo* e outras. Recomenda-se o uso do Livro **A Startup de U\$ 100,00** do autor *Chris Guillebeau*, bem como convidar representante(s) de uma *startup* para apresentar sua experiência.

Resultados Esperados: Demonstrar a possibilidade da criação de uma *startup* com pouco investimento e risco, além de expor ao aluno plataformas em que ele possa demonstrar seu produto/serviço e trocar experiências com outros inovadores.

SEMANA 7 **Fontes de financiamento para startups e a importância das relações institucionais**

Responsável: CREDITRUS

Local: Creditrus

Dia: 01/06/2019

Objetivos: O intuito é aprender sobre investimentos no negócio. Através de palestra de um investidor ou representante de fundo de investimento e de uma empresa que recebeu aporte financeiro são tratados temas como investimento privado (anjo) e investimento público (Finep, Fapesp, BNDES, DesenvolveSP etc), *Crowdfunding*, *Capital Venture*,...). Nessa etapa é importante a compreensão das relações institucionais, trabalho em uma *co-working*, participação em grupos de inovação e *networking*, dentre outros.

Resultados Esperados: Decisão sobre a necessidade ou não de investimentos e verificação de eventual acolhimento aporte financeiro.

SEMANA 8 **Visão de finanças e mercados**

Responsável: CREDITRUS

Local: Creditrus

Dia: 08/06/2019

Objetivos: Nessa etapa os proponentes irão aprender a buscar indicadores do setor no qual seu projeto está inserido. Nesse momento é importante discutir temas como gestão financeira, definição de preço, cálculo de *payback*, *break even* e custos iniciais da operação do negócio.

Resultados Esperados: Conhecimento dos custos e retorno do projeto.

SEMANA 9 **Marketing em Startup + Pitch + Clínica de Negócios**

Responsável: SEBRAE

Local: Etec de Bebedouro

Dia: 15/06/2019

Objetivos: Esse ponto objetiva tratar temas como oratória, dinâmica de uma apresentação, *neuromarketing*, softwares de edição de vídeos, entre outros. Os participantes realizam um *workshop* junto a um especialista em comunicação empresarial para confeccionar a apresentação do modelo de negócio através de um *pitch*.

Resultados Esperados: Pitch criado.

SEMANA 10 **Balcão de Mentorias**

Responsável: ETEC, SEBRAE, CREDITRUS e UNIFAFIBE

Local: a definir

Dia: a definir

Objetivos: Finalizar as atividades com a apresentação de todos os projetos em um ambiente favorável ao empreendedorismo, preferencialmente com a participação de empresários, entidades do poder público, representantes de ambientes de inovação como incubadoras, parques tecnológicos, espaços de *coworking* etc. A finalidade é transformar os projetos em negócios sustentáveis em ambiente de *networking* para realizar negócios.

Resultados Esperados: Projetos aptos a se tornarem negócios.