

REGULAMENTO

PROJETO EMPREENDEDORES DE IMPACTO

1. SOBRE O PROJETO EMPREENDEDORES DE IMPACTO

1.1. O PROJETO EMPREENDEDORES DE IMPACTO (doravante apenas “PROJETO”) é um projeto de capacitação e visa promover a perspectiva de desenvolvimento de talentos, transformando expectativas em realizações técnicas de inovações, com foco a estimular o empreendedorismo inovador por meio de capacitações para o desenvolvimento de produtos (bens e/ou serviços) ou de processos inovadores e apoiar, por meio da concessão de recursos de subvenção econômica (recursos não reembolsáveis), a geração de empreendedores de impacto capazes de estruturar negócios para criação de empreendimento em modelagem startup e empresas de base tecnológica a partir da transformação de ideias inovadoras que incorporem novas tecnologias aos segmentos econômicos estratégicos da inovação, contribuindo para desenvolvimento do ecossistema inovador da Amazônia Ocidental+Amapá – AMOC+AP.

1.2. Projeto é coordenado pela SOFTEX Amazônia e executado pelo Instituto Tecnológico Educacional da Amazônia – ITEAM, utilizando-se para tanto os recursos provenientes da Lei de Informática, sob a gerência do CAPDA/SUFRAMA.

1.3. O Projeto é gratuito e convida os interessados a apresentarem propostas de inovação para obtenção de apoio financeiro. O PROGRAMA possui abrangência nos Estados do Amazonas, Roraima, Rondônia e Amapá, destinando o número de vagas para empreendedores residentes nos municípios da Amazônia Legal, de Manaus, Boa Vista, Porto Velho e Macapá, que tenham matriz de seus CNPJ e operações nessas localidades.

1.4. O Projeto terá duração de 13 (Meses), com previsão de início em 04/12/2023 e término previsto em 04/01/2025, sendo essas datas sujeitas à alteração em caso de necessidade, em que novas datas serão comunicadas na forma estabelecida no presente Regulamento.



(92) 99604-2455 - 3877-6300



www.iteam.org.br



AV. Gov. Danilo Matos Areosa, nº381,
Bloco F, Portaria 02 - Distrito Industrial I
CEP: 69075-351 - Manaus/AM
CNPJ: 29.225.713/0001-35

1.5. O presente projeto será destinado a comunidade, sendo ofertado a um público de aproximadamente 520 pessoas, divididos em 4 (quatro) ciclos, sendo: a) um ciclo no Município de Manaus no Estado do Amazonas, divididos em 60 equipes com no máximo de 4 pessoas por equipe e com o mínimo de 2 pessoas, totalizando até 240 pessoas; b) um ciclo no Município de Boa Vista no Estado de Roraima, divididos em 20 equipes com no máximo de 4 pessoas por equipe e com o mínimo de 2 pessoas, totalizando até 80 pessoas; c) um ciclo no Município de Porto Velho no Estado de Rondônia, divididos em 30 equipes com no máximo de 4 pessoas e com o mínimo de 2 pessoas, totalizando até 120 pessoas; d) um ciclo no Município de Macapá no Estado do Amapá, divididos em 20 equipes com no máximo de 4 pessoas e com o mínimo de 2 pessoas, totalizando até 80 pessoas.

1.6. Sendo executado em 5 etapas posteriores ao recrutamento e seleção das ideias, a primeira etapa do projeto denominada de Capacitação com aulas práticas e uma carga horária de 148 horas. A segunda etapa do projeto denominada de Mentoria - Keys On, com uma carga horária de 56 horas, a terceira etapa do projeto denominada de estruturação dos negócios - Hands on, com uma carga horária de 40 horas, a quarta etapa denominada de Preparation For Fundraising, com uma carga horária de 24 horas e a quinta e última etapa denominada de Mensuração de Resultados com uma duração de 8 semanas com aproximadamente 320 horas, sendo que estas etapas serão executadas nos Municípios de Manaus, Boa Vista, Porto Velho e Macapá de forma concomitantemente, de forma presencial. A quarta etapa terá um encerramento a ser executada em Manaus/AM, através de um evento, onde serão premiados os 5 (cinco) melhores projetos. Portanto visa treinamentos e desenvolvimentos de ideias para desenvolver Empreendedores de Impactos, através de criação ou crescimento de Startups já existentes, sendo realizados pelo Instituto Tecnológico Educacional da Amazônia - ITEAM com aulas de segunda a sexta, no horário noturno, além de encontros aos sábados nos períodos matutino e vespertino, sendo concedido aos alunos, apostilas, coffee break e nos sábados almoço, bem como, todo o material necessário para a realização do treinamento. Ressaltando que para as equipes participantes da quarta Etapa, não serão concedidos os valores referentes a passagem, hospedagem, e alimentação até o Município de Manaus, devendo cada participante classificado arcar com essas despesas.

1.7. Este REGULAMENTO tem por objeto elencar as regras e previsões gerais para a realização do Projeto.



2. TEMÁTICAS E SEGMENTOS ECONÔMICOS PRIORITÁRIOS

2.1 Conforme os incisos de I à VI do Art. 5º, da Resolução 9 de 29 de outubro de 2019, serão apoiados projetos inovadores a fim de capacitar e promover a: I - Cultura empreendedora; II - Estruturação de novos negócios; III - Desenvolvimento de competências e habilidades em gestão de negócios inovadores; IV - Capacitação empreendedora; V - Preparação de aceleradoras e incubadoras; VI - Incentivo ao capital empreendedor. As temáticas prioritárias serão: Automação; Big Data; Biometria; Biotecnologia e Genética; Blockchain; Design; Eletroeletrônica; Engenharia de Alimentos e Novos Ingredientes; Engenharia de Produção; Inovação em Modelo de Negócios; Instrumentação e Sensores; Inteligência Artificial e Machine Learning; Inteligência de mercado e gestão; Insumos Funcionais e Matérias-Primas Avançadas; Internet das Coisas (IoT); Manufatura Avançada e Robótica; Mecânica e Mecatrônica; Nanotecnologia; Processamentos de sinais climáticas (mitigação, adaptação, resiliência); Tecnologias de Conservação de Produto; Tecnologia da Informação (TI) e Telecom; não se limitando a esses temas.

2.2 Serão apoiados projetos inovadores preferencialmente que tenham suas soluções aplicadas aos seguintes **Segmentos Econômicos de Atuação**: Alimentos e Bebidas; Agronegócio; Água e Saneamento; Arte e Artesanato; Borracha e Plástico; Construção Civil; Cosméticos; Educação; Eletroeletrônico; Energia; Embalagens; Fármacos e Fitofármacos; Financeiro; Florestal; Gestão de resíduos e reciclagem; Jurídico; Metal mecânico; Madeira e Móveis; Moda, Têxtil e acessórios; Papel e celulose; Pesca e aquicultura; Química; Saneamento; Serviços; Tecnologia da Informação e Comunicação; Transporte e Logística; e Turismo; não se limitando a esses temas

2.3 São estimulados, também, projetos para os seguintes Alvos de Inovação, divididos em dois grupos: (1) Visando Qualificar Cadeias: (a) Melhoria e controle de qualidade dos produtos; (b) Embalagens; (c) Equipamentos para extrativismo; (d) Padronização da matéria-prima; (e) Beneficiamento de produtos na base; (f) Desenvolvimento de novos ingredientes e matérias-primas avançadas; (g) Desenvolvimento produtos B2C; e (2) Visando aumentar a eficiência e confiabilidade nas cadeias: (i) Logística; (ii) Instabilidade na oferta; (iii) Acesso facilitado ao produtor; (iv) Baixa organização social e produtiva na base da cadeia; (v) Gestão Organizacional e produtiva na base da cadeia; (vi) Estimativa de



controle da produção; (vii) Inovação em equipamentos para extrativismo; (viii) Rastreabilidade.

2.4 Os participantes podem se inscrever numa das “propostas empreendedoras” a seguir descritas:

- a) Ideia de negócio – esboço organizacional de empreendimento inicial voltado para o mercado da inovação tecnológica, da economia circular ou de impacto socioambiental;
- b) Empreendimento de inovação tecnológica – empreendimento organizado e implantado ou em pré-implantação, formalizado ou não, que tenha modelo de negócio ou produto baseado em pesquisa e desenvolvimento de inovação tecnológica (P&DI);
- c) Empreendimento de economia circular – empreendimento organizado e implantado ou em pré-implantação, formalizado ou não, que tenha modelo de negócio ou produto baseado em sustentabilidade, ou seja, que repercutem na economia, melhor uso e (re)aproveitamento dos recursos naturais disponíveis, primando por sua sustentabilidade;
- d) Empreendimento de impacto socioambiental - empreendimento organizado e implantado ou em pré-implantação, formalizado ou não, que tenha modelo de negócio ou produto voltado para resolver problemas reais da sociedade ou do meio ambiente, ou seja, que repercutem na melhoria de vida das pessoas ou da vida animal e vegetal, bem como no aperfeiçoamento da sua relação e de uso, consumo e convivência como o meio ambiente, e que sejam financeiramente viáveis.

2.5 As equipes ainda deverão selecionar o tipo de inovação envolvida na proposta empreendedora:



- a) Produto (bens/serviços) inovador – desenvolvimento de produtos (bens ou serviços) totalmente novos ou cujo a aplicação aliada ou diferenciada de produto(s) preexistente(s) em nova(s) funcionalidade(s) com escopo de abrir ou ampliar o mercado;
- b) Processo produtivo inovador – aplicação de novos conhecimentos ou de nova organização ao processo produtivo industrial ou de serviços, podendo ou não haver aplicação de nova tecnologia, a fim de aumentar sua capacidade, velocidade, produtividade e competitividade das operações no mercado de destino.

3. BENEFÍCIOS E CRITÉRIOS DOS RECURSOS FINANCEIROS A SEREM CONCEDIDOS

3.1 No encerramento das Etapas haverá um evento onde será disponibilizado o apoio financeiro no valor unitário de R\$ 65.000,00 (sessenta mil reais), para os 05 (cinco) melhores projetos de inovação.

3.2 Esse valor deverá ser utilizado com o objetivo de agilizar o desenvolvimento do projeto de acordo com o plano de ação aprovado.

3.3 Para a startup receber a prêmio de R\$ 65.000,00 (Sessenta e cinco mil reais) como apoio financeiro, deverá seguir os preceitos das normas contidas nas alíneas a e b do Inciso I do parágrafo segundo do artigo 25º da Resolução no 02 de 31 de Março de 2020, em que:

§ 2º A capitalização da empresa nascente de base tecnológica deverá atender às condições a seguir:

I - Para capitalização de empresa nascente de base tecnológica com valor total até R\$ 200.000,00 (duzentos mil reais), são requisitos obrigatórios:

- a) Apresentação, por parte dos sócios empreendedores da empresa nascente de base tecnológica para a empresa investidora, de Produto Mínimo Viável (MVP) ou Prova de Conceito (PoC), atendendo critérios definidos previamente; e
- b) Apresentação, por parte dos sócios empreendedores da empresa nascente de base tecnológica para empresa investidora, de modelo de negócio validado pelas pessoas que representam os segmentos de mercado-alvo e pelos potenciais parceiros-chave da empresa nascente de base tecnológica, atendendo critérios definidos previamente pela instituição coordenadora do programa prioritário.



4. REQUISITOS PARA INSCRIÇÃO NO PROJETO

4.1 As propostas ao Projeto poderão ser submetidas por pessoas físicas, vinculadas ou não a empresas, desde que sediadas nos municípios pertencentes à Amazônia Ocidental, envolvendo os estados do Amapá, Amazonas, Rondônia e Roraima por ocasião da divulgação deste REGULAMENTO. Os requisitos para participação no Projeto, cuja comprovação será indispensável para a posterior contratação, são os seguintes:

- a) Pessoa física que, se aprovada, deverá constituir ou já ter constituído uma empresa (CNPJ) com sede e operação em um dos municípios pertencentes à Amazônia Legal, envolvendo os estados do Amapá, Amazonas, Rondônia e Roraima, para contratação e recebimento dos recursos de apoio financeiro não reembolsável;
- b) Estar adimplente perante a Receita Federal, Estadual e Municipal, Fundo de Garantia e Justiça do Trabalho;
- c) Ser brasileiro nato ou naturalizado, ou estrangeiro legalmente autorizado a permanecer e residir no Brasil pelo período de participação no programa;
- d) Ter 18 anos completos a partir da data de publicação do REGULAMENTO ou, no caso de menor, ser legalmente emancipado.
- e) Ter perfil empreendedor e disponibilidade para participar presencialmente das capacitações ofertadas nesse edital, nas cidades mencionadas, com presença não inferior a 75%.

4.1.3 O proponente será caracterizado como o coordenador do projeto e não poderá ser alterado durante as fases de seleção do programa.

4.1.3.1 Caso a proposta seja aprovada, a solicitação de alteração do coordenador do projeto deverá ser justificada e encaminhada para o ITEAM, pelo e-mail kleber@iteam.org.br e com o assunto [Alterações de Coordenador do Projeto], que analisará o pedido de acordo com o regimento interno de contratação, podendo deferir ou indeferir a requisição.

- a) É de responsabilidade do proponente adequar o projeto à condição de participação do item
- b) O proponente não será alertado quanto ao risco de desclassificação do projeto e deverá estar autorizado por sua equipe para a submissão das informações.
- c) Podem ser inseridos até 4 membros por ideia submetida.



4.1.4 As pessoas físicas ou jurídicas proponentes não poderão ter em seus quadros de pessoal, funcionários, sócios ou dirigentes com vínculo profissional com o ITEAM, responsável pelo lançamento deste REGULAMENTO.

4.1.5 Todas as propostas são submetidas por pessoas físicas e devem apresentar os seguintes documentos no ato de inscrição:

- a) Cópia da Carteira de Identidade;
- b) Cópia do CPF;
- c) Comprovante de Residência de no máximo 2 (dois) meses da data de abertura das inscrições;
- d) Cartão CNPJ, se existir;
- e) Comprovante de escolaridade;
- f) Declaração de disponibilidade para capacitação presencial.

4.1.6 Não serão aceitos projetos de conteúdo imoral, ilegal, de cunho político-partidário, de caráter ofensivo, com conteúdo sexual explícito, que violem a privacidade e a segurança ou que de qualquer forma violem a legislação brasileira em vigor.

5. INSCRIÇÃO E ANÁLISE DOCUMENTAL

5.1. As inscrições dos participantes serão feitas no site do ITEAM, com o auxílio de uma plataforma de software específica, em que serão preenchidos dados de inscrição e anexados documentos requeridos.

5.2. Serão analisados os perfis empreendedores das equipes e caso exista um membro na equipe que não possua o perfil empreendedor, a mesma será eliminada do processo seletivo.

5.2.1 O perfil empreendedor será objeto de análise e condição para todas as fases do projeto continuidade e será avaliado a partir da inscrição e documentos de evidência anexados conforme ficha de inscrição.



5.3. Serão analisados os documentos recebidos via plataforma on-line, que serão divulgados neste regulamento.

5.4. A equipe, que por qualquer motivo, não enviar integralmente a documentação solicitada por este regulamento, não terá sua inscrição homologada, e será automaticamente eliminada do processo de seleção.

5.5. O ITEAM não se responsabilizará por inscrições não recebidas em decorrência de eventuais problemas técnicos e congestionamento do sistema, recomendando o envio dos projetos com antecedência.

5.6. O ITEAM não se responsabilizará por dificuldades de acesso ou de uso, pelo interessado (a), do formulário de inscrição e/ou do website.

5.8. O processo de inscrição é gratuito e os dados considerados para efeito de seleção serão aqueles informados no formulário de inscrições.

5.9. O preenchimento do formulário online pressupõe aceitação imediata, integral e automática de todas as cláusulas e condições previstas neste Regulamento do PROJETO, por parte de todos os membros da equipe.

5.10. Serão sumariamente desclassificadas, sem análise de mérito, as inscrições:

- a) Que desrespeitem as previsões deste regulamento;
- b) Que contenham conteúdo de natureza flagrantemente ilícita ou em evidente violação a direito de terceiros;
- c) Cujas informações submetidas sejam claramente incompletas e insuficientes para a avaliação;
- d) Cujos arquivos eventualmente solicitados estejam corrompidos, em formato diverso daqueles estipulados no formulário de inscrição ou inacessíveis por qualquer motivo;



- e) Que façam uso de linguagem ou conteúdo impróprio ou ofensivo.

A desclassificação de inscrição na forma do item anterior se dará no momento do conhecimento, pelo ITEAM, do fato que a enseje, inclusive antes de submetida à análise de mérito.

6 CLASSIFICAÇÃO

6.1 A classificação das equipes será realizada com base nas análises das ideias de negócios que desejam desenvolver, sendo analisadas por comitê composto por equipe de analista de negócios para verificar se as ideias submetidas são pertinentes e podem prosperar para novos negócios, através do desenvolvimento de startup.

6.2. Em caso de empate, prevalecerá a equipe que tiver feito a inscrição com maior antecedência.

6.5. As classificações finais das equipes serão publicadas por ordem alfabética na Secretaria Acadêmica do ITEAM e pelo site do ITEAM – INSTITUTO TECNOLÓGICO EDUCACIONAL DA AMAZÔNIA < www.iteam.org.br >, respeitadas as normas que constarão no Edital.

6.6. Serão oficiais e válidas, para todos os efeitos, somente as listas dos classificados no Processo Seletivo, divulgadas na Secretaria Acadêmica do ITEAM ou no site do ITEAM – INSTITUTO TECNOLÓGICO EDUCACIONAL DA AMAZÔNIA. Não cabe responsabilidade ao ITEAM – INSTITUTO TECNOLÓGICO EDUCACIONAL DA AMAZÔNIA a divulgação incorreta ou inadequada dos classificados em outros meios de comunicação.

7 PLANO DE EXECUÇÃO

O projeto divide-se em 5 etapas posteriores ao recrutamento e seleção das ideias, sendo a primeira etapa denominada de Capacitação, a segunda etapa denominada de Mentoria - Keys On, a terceira etapa denominada de Estruturação de Negócios - Hands On, a quarta



etapa denominada de Viabilização de negócios e a quinta e última etapa denominada de Encerramento.

Na primeira etapa do projeto, denominada Capacitação, os participantes receberão treinamento a respeito de empreendedorismo e startups, elaboração de PITCH, criação de Startup, lean startup e modelo de desenvolvimento de produtos, métricas de performance, prospecção tecnológica, inovação e design thinking, gestão de marketing e vendas, estudo de viabilidade econômico-financeira de novos empreendimentos, plano de negócios, mecanismo de captação de recursos para novos empreendimentos, aspectos jurídicos e institucionais da inovação tecnológica e empreendedorismo, plano de negócios, mecanismo de captação de recursos para novos empreendimentos e aspectos jurídicos e institucionais da inovação tecnológica e empreendedorismo, com o objetivo de nivelar conhecimentos das equipes, para o desenvolvimento das etapas 2 (dois), 3 (três) e 4 (quatro). Conta com uma carga horária de 148 horas que estão divididas em Módulos, conforme a seguir:

Módulo I: Empreendedorismo e Startups

- Perfil e Habilidades do empreendedor,
- Identificação e reconhecimento de oportunidades valiosas,
- Proposição e validação de modelos de negócios de projetos inovadores,
- Ideação: liberando as amarras da imaginação,
- Padrões de Negócios,
- Design de Negócios e o pensamento visual,
- O que é uma startup?
- Que tipo de empresa é considerada startup
- Características básicas de uma startup
- Etapas de desenvolvimento de startups
 - Criação ou Ideação
 - Validação
 - Protótipo
 - Evolução ou Operação
 - Maturação ou Tração
 - Autossustentação ou Scale-Up
- Conheça a diferença entre incubadoras e aceleradoras
- Startup e empresa unicórnio: qual a relação?
- Modelo de negócios de startup
- O investidor da startup
- Investimento próprio (Bootstrapping)
- Investimento-anjo
- Dicas para avançar no desenvolvimento da sua ideia em startup



- Como funciona o modelo de trabalho em startups?
- Qual a função das startups?
- Como é o dia a dia nas startups?
- Principais segmentos de startups
- Mercado de trabalho das startups
- Business Model Canvas,
- Mínimo Produto Viável.

Carga Horária: 28 horas

Módulo II: Elaboração de Pitch

- Unidade 1 – O que é um pitch?
- Unidade 2 – Problema versus solução
- Unidade 3 – Modelo de negócios
- Unidade 4 – Mercado potencial
- Unidade 5 – Investimento e time

Carga Horária: 08 horas

Módulo III: Criação de Startups

- O que é Uma Startup
- As Fases de uma Startup
- Perfil Empreendedor
- Identificando Oportunidades no Mercado
- Como Validar Ideias
- Modelagem de Negócios
- Estruturar um modelo de negócio (Canvas)
- Criando um MVP Funcional
- Métricas e Indicadores de Sucesso
- Gestão de Times e Equipes
- Comunicação e Pitch
- Conclusão

Carga horária: 12 horas

Módulo IV: Lean Startup e Modelo de Desenvolvimento de Produtos

- Bases do Modelo Lean



(92) 99604-2455 - 3877-6300



www.iteam.org.br



AV. Gov. Danilo Matos Areosa, nº381,
Bloco F, Portaria 02 - Distrito Industrial I
CEP: 69075-351 - Manaus/AM
CNPJ: 29.225.713/0001-35

- O processo de desenvolvimento de produtos e processos, integrado e estratégico
- Modelo Lean de Desenvolvimento
- Lean Startup
- Mínimo Produto Viável

Carga Horária: 12 horas

Módulo V: Métricas de Performance

- Ciclo PDCA
- O que são metas, indicadores, métricas
- Métricas de startups (validação, crescimento, sustentabilidade)

Carga Horária: 08 horas

Módulo VI: Prospecção Tecnológica

- Prospecção e mercado;
- Inteligência competitiva na prospecção tecnológica;
- Definição de potenciais rotas para aperfeiçoamentos em produtos e processos existentes;
- Identificação de novos mercados e de novas fontes de financiamento;
- Monitoramento de outros centros de P&D e de C&T&I;

Carga Horária: 08 horas

Módulo VII: Inovação e Design Thinking

- Conceitos de Design Thinking;
- Princípios;
- Método e processos do Design Thinking;
- Lean Inception;
- Etapas do Design Thinking utilizando como base os conteúdos da d.School (Stanford University) e IDEO;
- Design Sprint e Rapid Prototype, como base de desenvolvimento de um projeto gerando valor de forma inovadora para as organizações.

Carga Horária: 08 horas

Módulo VIII: Gestão de Marketing e Vendas

- Criação e Posicionamento da Marca,



(92) 99604-2455 - 3877-6300



www.iteam.org.br



AV. Gov. Danilo Matos Areosa, nº381,
Bloco F, Portaria 02 - Distrito Industrial I
CEP: 69075-351 - Manaus/AM
CNPJ: 29.225.713/0001-35

- Estratégias de Produto e/ou Serviço inovadores,
- Estratégias de Precificação,
- Estratégias de Comunicação de marketing,
- Canais de Distribuição de Marketing,
- Processo de vendas,
- Ciclo de vendas,
- Funil de vendas,
- Construindo e gerenciando equipe de marketing e vendas.

Carga Horária: 08 horas

Módulo IX: Estudo de Viabilidade Econômica-Financeira de Novos Empreendimentos

- Planejamento Financeiro de Novos Empreendimentos,
- Build-Up de Receita: Build-up de receita. Demonstrando a formação/construção/racional de geração de receita de todos os negócios da startup
- Market Share: Mercado total, market share atual e o que se pretende atingir
- Itens Financeiros:
 - ✓ MRR, ARR
 - ✓ Impostos incidentes e suas respectivas alíquotas
 - ✓ Regime tributário adotado
 - ✓ Custos fixos/variáveis e despesas
 - ✓ Lucro Bruto, EBIT, EBITDA
 - ✓ Backlog de dívidas e seus respectivos termos (carência, taxa de juros, prazo, vencimento) e plano de amortização
 - ✓ Capex
 - ✓ Premissas para cálculo de depreciação/amortização
- Métricas:
 - ✓ Margem EBITDA
 - ✓ Margem Operacional
 - ✓ Dívida líquida/EBITDA
 - ✓ PMR (prazo médio de recebimento), PME (prazo médio de estoque), PMP (prazo médio de pagamento)
 - ✓ Ciclo Operacional e ciclo de caixa
 - ✓ CGL (Capital de giro líquido)
 - ✓ NCG (Necessidade de capital de giro)
 - ✓ Índice de conversão de caixa (conversão de EBITDA em fluxo de caixa operacional)



- ✓ ROE (Return on Equity)
- ✓ ROI (Return sobre o investimento)
- ✓ ROIC (Return on invested capital)
- Índices:
 - ✓ CAC
 - ✓ LTV
 - ✓ Churn rate
 - ✓ Burn rate
 - ✓ ARPU

Carga Horária: 28 horas **Módulo X: Plano de Negócios**

- Metodologia para elaboração de um plano de negócios,
- Estruturação dos capítulos referentes ao sumário executivo,
- Descrição do negócio,
- Análise de mercado,
- Estratégia, plano de marketing,
- Planejamento operacional e financeiro,
- Diferentes públicos do plano de negócios,
- Conceitos relacionados de marketing, estratégia e finanças.

Carga Horária: 12 horas

Módulo XI: Mecanismo de Capacitação de Recursos para Novos Empreendimentos

- Classificação dos instrumentos de apoio à inovação
- Órgãos de Fomento
- Fontes criativas de recursos
- Investidor Anjo e Venture Capital

Carga Horária: 08 horas

Módulo XII: Aspectos Jurídicos e Institucionais da Inovação Tecnológica e Empreendedorismo

- Questões societárias,
- Constituição de uma empresa,
- Contratos,

Carga Horária: 08 horas

| Nº | Disciplina | Carga horária | Data de Início | Data de Encerramento |
|----|--|---------------|----------------|----------------------|
| 1 | Módulo I: Empreendedorismo e Startups | 28h | 11/03/2024 | 19/03/2024 |
| 2 | Módulo II: Elaboração de Pitch | 8H | 20/03/2024 | 21/03/2024 |
| 3 | Módulo III: Criação de Startups | 12H | 22/03/2024 | 26/03/2024 |
| 4 | Módulo IV: Lean Startup e Modelo de Desenvolvimento de Produtos | 12H | 27/03/2024 | 01/04/2024 |
| 5 | Módulo V: Métricas de Performance | 8H | 02/04/2024 | 03/04/2024 |
| 6 | Módulo VI: Prospecção Tecnológica | 8H | 04/04/2024 | 05/04/2024 |
| 7 | Módulo VII: Inovação e Design Thinking | 8H | 08/04/2024 | 09/04/2024 |
| 8 | Módulo VIII: Gestão de Marketing e Vendas | 8H | 10/04/2024 | 11/04/2024 |
| 9 | Módulo IX: Estudo de Viabilidade Econômica-Financeira de Novos Empreendimentos | 28H | 12/04/2024 | 22/04/2024 |
| 10 | Módulo X: Plano de Negócios | 12H | 23/04/2024 | 25/04/2024 |
| 11 | Módulo XI: Mecanismo de Captação de Recursos para Novos Empreendimentos | 8H | 29/04/2024 | 30/04/2024 |
| 12 | Módulo XII: Aspectos Jurídicos e Institucionais da Inovação Tecnológica e Empreendedorismo | 8H | 02/05/2024 | 03/05/2024 |

Na segunda Etapa - **Mentoria - Keys on**, (os participantes terão 7 encontros aos sábados, em formato de **oficinas ministrada por mentores** com conteúdo para trabalhar fortemente o mindset dos empreendedores e que irá dar base e ferramentas, com uma carga horária de 56 horas, sendo que ao final de cada encontro haverá uma avaliação (online) para acompanhamento de evolução das equipes, divididas em:

Primeiro Encontro: Lapidação da Ideia e Criação de um Mindset Empreendedor:

- Quais são os aspectos que envolvem a criação de uma startup
- Modelagem Financeira
- Comunicação
- Fase de Crescimento
- Como apresento tudo isso ao meu investidor?

Carga horária: 08 horas.

Segundo Encontro: Quais são os Aspectos que Envolvem a Criação de uma Startup

- Panorama do mercado e como ele funciona
- Ecossistema de startup
- Os estágios de uma startup
- Design Thinking: da visão à ideia
- Os 9 elementos do Business Model Canvas (BMC)
- Business Development
- Modelos de negócios: SaaS, Recorrência, Freemium, Marketplace, Adware

- Product-Market Fit
- Conceito e fundamentos para o MVP e Validação
- Gestão: O modelo Google de gestão

Carga horária: 08 horas

Terceiro Encontro: Modelagem Financeira

- Modelo de receita das startups
- Receita previsível: modelo de vendas
- O que é e como elaborar uma modelagem financeira?
- Métricas de acompanhamento da startup
- O que é um valuation?
- Conceitos de cap table e estruturação de planejamento financeiro para preparar rodada de investimento
- O que é pivotar?
- Como ajustar o modelo ao time
- Design Leadership em startups
- A importância de analisar meus concorrentes

Carga horária: 08 horas

Quarto Encontro: Comunicação

- O que é um Branding?
- Marketing e publicidade
- Comunicação Digital
- Princípios básicos de como alinhar minha ideia com o visual da minha empresa
- O que é uma identidade visual? (Paleta de cores, alfabeto institucional, selo, etc..)
- O que é um plano de marketing?
- Como vender minha ideia ao mercado?
- Ampliando a presença na internet
- Métricas de comunicação

Carga horária: 08 horas

Quinto Encontro: Crescimento - Dando o Próximo Passo

- Características do estágio growth
- Go to Market (estratégia de mercado)



(92) 99604-2455 - 3877-6300



www.iteam.org.br



AV. Gov. Danilo Matos Areosa, nº381,
Bloco F, Portaria 02 - Distrito Industrial I
CEP: 69075-351 - Manaus/AM
CNPJ: 29.225.713/0001-35

- Customer Success
- Abrindo uma segunda unidade
- Montando um sistema de franquia
- Licenciando seu produto
- Métricas de crescimento
- Diversificando
- Mirar outros mercados

Carga horária: 08 horas

Sexto Encontro: Como Apresento Tudo Isso ao Meu Investidor?

- Fontes de recursos disponíveis
- Tipos de Investimentos
- Técnicas de apresentação, rapport, princípios de negociação,
- Para as startups, o pitch é a história
- Pitch Deck
- Conceito e fundamentos para o demo day
- One Pager e sumário executivo como se preparar para investidor;
- Negociando com o investidor
- O que eu preciso saber para negociar minha startup?
- Cases de sucesso e de insucesso

Carga horária: 08 horas

Sétimo Encontro: Legislações, Acordos e Compliance

- Composição societária
- Acordo de Sócios e com investidores
- Conceitos e técnicas para governança - NDA (Acordo de Confidencialidade), Term Sheet, Mútuo Conversível, Cotas
- Due Diligence
- Formalização do investimento
- Participação Societária (Equity)
- Debêntures
- A Legislação brasileira
- Internacionalização

Carga horária: 08 horas



(92) 99604-2455 - 3877-6300



www.iteam.org.br



AV. Gov. Danilo Matos Areosa, nº381,
Bloco F, Portaria 02 - Distrito Industrial I
CEP: 69075-351 - Manaus/AM
CNPJ: 29.225.713/0001-35

| Nº | Disciplina | Carga horária | Data de Início | Data de Encerramento |
|----|---|---------------|----------------|----------------------|
| 13 | Primeiro Encontro: Lapidação da Ideia e Criação de um Mindset Empreendedor: | 8H | 06/05/2024 | 07/05/2024 |
| 14 | Segundo Encontro: Quais são os Aspectos que Envolvem a Criação de uma Startup | 8H | 08/05/2024 | 09/05/2024 |
| 15 | Terceiro Encontro: Modelagem Financeira | 8H | 10/05/2024 | 13/05/2024 |
| 16 | Quarto Encontro: Comunicação | 8H | 14/05/2024 | 15/05/2024 |
| 17 | Quinto Encontro: Crescimento - Dando o Próximo Passo | 8H | 16/05/2024 | 17/05/2024 |
| 18 | Sexto Encontro: Como Apresento Tudo Isso ao Meu Investidor? | 8H | 20/05/2024 | 21/05/2024 |
| 19 | Sétimo Encontro: Legislações, Acordos e Compliance | 8H | 22/05/2024 | 23/05/2024 |

No final desta etapa, haverá um corte de 50% na quantidade de equipes. Portanto, no município de Manaus/AM, serão 30 equipes que continuarão com os seus desenvolvimentos, no município de Boa Vista/RR serão 10 equipes que continuarão com seus desenvolvimentos, no município de Porto Velho/RO serão 15 equipes que continuarão com seus desenvolvimentos, no município de Macapá/AP serão 10 equipes que continuarão com seus desenvolvimentos. Deste modo, as equipes que mais se destacarem e que conseguirem evoluir no processo de estruturação de suas ideias e negócios, continuarão a participar do projeto. A análise para definir quais serão as equipes que deverão permanecer no projeto, será feita pelo comitê de analistas, devendo a equipe estar apta e cumprir com algumas metas, tais como:

- Criatividade;
- Potencial de Impacto;
- Potencial de Negócios;
- Time / Pessoas.

Na terceira etapa do projeto denominada de Estruturação de Negócios - Hands on, os participantes terão 5 encontros aos sábados, em formato de Workshops realizado por facilitadores com Criação de materiais com orientação para colocar em prática o conteúdo dado na primeira e segunda etapas do projeto, com uma carga horária de 40 horas, divididas em:

Primeiro Encontro: Criação de Plano de Negócios e Deck

- Plano de Negócios: Criação da modelagem de negócios
- Plano de Negócios: Criação de Modelagem financeira
- Criação de uma Estratégia de comunicação
- Criação de um Deck

Carga horária: 08 horas

Segundo Encontro: Plano de Negócios: Criação da Modelagem de Negócios

- Workshop desenvolvido com as técnicas mais utilizadas no mundo relacionadas ao empreendedorismo inovador: Lean Startup, Canvas do Modelo de Negócios, Mapa da Empatia, Design Thinking, Entrevistas de validação e Métricas para startups.

Carga horária: 08 horas

Terceiro Encontro: Plano de Negócios: Criação de Modelagem Financeira

- Workshop prático de como desenvolver um modelo econômico e financeiro que auxilia no planejamento financeiro e na tomada de decisões.

Carga horária: 08 horas

Quarto Encontro: Criação de Uma Estratégia de Comunicação

- Workshop prático de técnicas de criação para naming. Geração de conceitos para branding e posicionamento da marca. Noções de identidade visual e ferramentas de criação.

Carga horária: 08 horas

Quinto Encontro: Criação de Um Deck

- Workshop prático para a criação de um deck com os conceitos gerados nas fases anteriores. Treinamento de Pitch com técnicas de apresentação.

Carga horária: 08 horas

| Nº | Disciplina | Carga horária | Data de Início | Data de Encerramento |
|----|--|---------------|----------------|----------------------|
| 20 | Primeiro Encontro: Criação de Plano de Negócios e Deck | 8H | 24/05/2024 | 27/05/2024 |
| 21 | Segundo Encontro: Plano de Negócios : Criação da Modelagem de Negócios | 8H | 28/05/2024 | 29/05/2024 |
| 22 | Terceiro Encontro: Plano de Negócios : Criação de Modelagem Financeira | 8H | 03/06/2024 | 04/06/2024 |
| 23 | Quarto Encontro: Criação de Uma Estratégia de Comunicação | 8H | 05/06/2024 | 06/06/2024 |
| 24 | Quinto Encontro: Criação de Um Deck | 8H | 07/06/2024 | 10/06/2024 |

No final desta etapa, haverá um novo corte na quantidade de equipes. Portanto, no município de Manaus/AM, serão 15 equipes que continuarão com os seus desenvolvimentos, no município de Boa Vista/RR serão 5 equipes que continuarão com seus desenvolvimentos, no município de Porto Velho/RO serão 7 equipes que continuarão com seus desenvolvimentos, no município de Macapá/AP serão 5 equipes que continuarão com seus desenvolvimentos. Deste modo, as equipes que mais se destacarem e que conseguirem evoluir dentro do processo de estruturação de suas ideias e negócios, continuarão a participar do projeto. A análise para definir quais serão as equipes que



deverão permanecer no projeto, será feita pelo comitê de analistas, devendo estar apta e cumprir com algumas metas, tais como:

- Tração;
- Clareza da Proposta;
- Viabilidade Financeira;
- Comunicação;
- Fit com o mercado.

Na quarta etapa do projeto denominada de Preparation for fundraising, os participantes terão 3 encontros aos sábados, em formato de trabalho de construção de planos de ações, orientados pelo Professor de Preparation for fundraising, tendo a responsabilidade de preparar plano de ações em conjunto com as equipes. Deste modo, as equipes irão construir os planos de ações que serão apresentadas em evento de encerramento da quarta etapa. As equipes terão a responsabilidade de apresentar seus planos de ações ao comitê de analistas compostos por investidores, incubadoras, associação de novas startups, com exposição e apresentação individuais das equipes, onde serão contemplados os 5 (cinco) melhores projetos no valor de R\$ 65.000,00 (Sessenta e cinco mil reais) para cada projeto, como apoio financeiro. Este valor deverá ser utilizado com o objetivo de agilizar o desenvolvimento do projeto, de acordo com o plano de ações aprovado. Portanto, deste modo, as equipes participantes da quarta etapa deverão apresentar o plano de ação contemplando os métodos, as ações e os cronogramas, onde deverão estar detalhados os passos necessários, os prazos, os responsáveis, as ações de marketing, o cronograma financeiro da utilização da verba de R\$ 65.000,00.

O plano de ação deverá ser elaborado em acordo com as principais ferramentas disponíveis, tais como o Ciclo PDCA, Metodologia 5W2H utilizados na elaboração de um plano de ação, Metodologia SMART utilizados para escrever os objetivos e metas do plano de ação, dentre outras.

| Nº | Disciplina | Carga horária | Data de Início | Data de Encerramento |
|----|---|---------------|----------------|----------------------|
| 25 | Primeiro Encontro : Preparation for fundraising | 8H | 15/06/2024 | 15/06/2024 |
| 26 | Segundo Encontro: Preparation for fundraising | 8H | 22/06/2024 | 22/06/2024 |
| 27 | Terceiro Encontro: Preparation for fundraising | 8H | 29/06/2024 | 29/06/2024 |

Na quinta etapa do projeto denominada de Mensuração de Resultados, as equipes contempladas deverão executar o plano de ações aprovado no evento de encerramento da quarta etapa pelo comitê dos investidores, devendo monitorar os resultados com utilização de KPIs (Key Performance Indicator, ou Indicador-Chave de Desempenho) mensurando o desempenho de cada ação.



As equipes irão apresentar os resultados através de reuniões semanais, demonstrando a avaliação dos processos definidos no plano de ação, identificando o que está dando certo e gerando insights de melhoria no que precisar ser ajustado.

Ao final de 3 meses, cada equipe deverá apresentar relatório detalhado sobre a utilização dos recursos financeiros aportados como apoio financeiro, com o objetivo de agilizar o desenvolvimento da startup, bem como os objetivos alcançados de acordo com o plano de ações aprovados pelo comitê.

| Nº | Disciplina | Carga horária | Data de Início | Data de Encerramento |
|----|--|---------------|----------------|----------------------|
| 28 | Mensuração de Resultados: primeira reunião semanal | 8H | 01/07/2024 | 01/07/2024 |
| 29 | Mensuração de Resultados: segunda reunião semanal | 8H | 08/07/2024 | 08/07/2024 |
| 30 | Mensuração de Resultados: terceira reunião semanal | 8H | 15/07/2024 | 15/07/2024 |
| 31 | Mensuração de Resultados: quarta reunião semanal | 8H | 22/07/2024 | 22/07/2024 |

Na quinta etapa, os participantes classificados que não conseguirem estar presentes em Manaus para o evento de encerramento, esta organizadora disponibilizará um ambiente virtual para a conclusão do Projeto.

| Nº | Disciplina | Carga horária | Data de Início | Data de Encerramento |
|----|---------------------|---------------|----------------|----------------------|
| 32 | Relatório Detalhado | 8H | 01/10/2024 | 01/10/2024 |

Ressaltando que não será de responsabilidade desta organizadora disponibilizar recursos financeiros para pagamento das despesas como: passagem, hospedagem e alimentação para Manaus.

