



## PROCESSO SELETIVO DE STARTUPS

### PROJETO STARTUP BAHIA 2016 – ETAPA 1

#### 1. APRESENTAÇÃO

O SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO ESTADO DA BAHIA - SEBRAE/BA, entidade associativa de direito privado, sem fins lucrativos, instituída sob a forma de serviço social autônomo, com sede na Rua Horácio César, 64, Dois de Julho, na cidade de Salvador, inscrito no CNPJ sob nº. 14.797.724/0035-61, através da Unidade Regional 01 - Salvador, realiza processo de seleção de startups baianas para participação do Projeto Startup Bahia, nas condições estabelecidas neste **Edital**.

#### 2. OBJETIVOS

##### 2.1 Geral

Selecionar até 15 (quinze) startups baianas, por meio de projetos que possuam proposta de novos modelos de negócio, produtos e/ou serviços inovadores - para participarem da **Etapa 1** da Trilha de Capacitação do Projeto Startup Bahia. **Esta Etapa do projeto tem por foco trabalhar com as startups que estão em busca do seu modelo de negócio ajustado ao mercado (product/market fit).**

##### 2.2 Específicos

- Disseminar o conhecimento de gestão e melhores práticas específicas para startups (comportamento empreendedor, *lean canvas*, *customer development*, comunicação, pitch e finanças básicas).
- Promover ações de acesso a mercado que permita as startups baianas comercializarem os seus produtos nacional e internacionalmente.



### 3. GLOSSÁRIO

- **Startup:** grupo de pessoas à procura de um modelo de negócios repetível e escalável, trabalhando em condições de incerteza e se propondo a utilizar tecnologia como elemento do seu esforço de inovação;
- **Modelo de negócios repetível e escalável:** aquele capaz de gerar valor ou receita, de forma sustentável, por meio da oferta de um produto ou serviço em escala potencialmente ilimitada.
- **Product/market fit:** De acordo com definição de Marc Andreessen, o Market fit é o momento em que o empreendedor consegue enxergar um bom mercado e lançar um produto que satisfaça as suas necessidades. É encontrar o 'encaixe perfeito' entre o produto/solução proposta e um nicho de mercado promissor.

### 4. PÚBLICO ALVO

Startups (com ou sem CNPJ) que estão buscando um novo modelo de negócios (serviço ou produto) com potencial de mercado nacional ou internacional.

### 5. SELEÇÃO DAS STARTUPS

A seleção das *startups* baianas interessadas em participar da Etapa 1 do Projeto Startup Bahia, desenvolvido pelo SEBRAE/BA, obedecerá 2 (dois) momentos, que indicará ao final as startups baianas selecionadas.

#### 5.1 Momento 1 – Inscrição das *startups* baianas

- 5.1.1 As inscrições são gratuitas, iniciando-se no dia 13 de julho de 2016 e encerrando-se às 23h59 do dia 31 de julho de 2016 (horário de Brasília).
- 5.1.2 Para participar da seleção, as *startups* deverão acessar o Edital através do portal [www.startupba.com.br](http://www.startupba.com.br), em seguida submeter para avaliação os seguintes itens através do e-mail [contato@startupba.com.br](mailto:contato@startupba.com.br):



- Apresentação em PowerPoint ou PDF, em português, sobre a startup baiana. Essa apresentação deverá ser feita para ter uma duração de 5 minutos de exposição. Deve conter obrigatoriamente:
  - Dados da startup (nome, cidade, responsável(is) e contatos)
  - Informações da equipe envolvida e suas competências técnicas;
  - Qual o problema a ser resolvido;
  - Proposta para resolução do problema;
  - Análise de concorrentes ou substitutos atuais;
  - Canvas do modelo de negócios atual.
- Link com vídeo do representante escolhido da startup com breve apresentação (duração de 1 minuto) sobre a startup.

## 5.2 Momento 2 – Avaliação das *startups* baianas

5.2.1 Após o encerramento das inscrições, os dados submetidos serão avaliados por uma banca examinadora composta por:

- I. Até 2 (dois) representantes do SEBRAE/BA;
- II. 01 (um) representante da SECTI;
- III. 01 (um) representante externo.

5.2.2 Os critérios de avaliação serão:

- I. **Grau de Inovação (Peso 3):** serão avaliados as variações da solução proposta para soluções existentes, as vantagens, diferenciais e ineditismo da proposta;
- II. **Modelo de Negócio (Peso 3):** serão avaliados quanto a escalabilidade (possibilidade replicar e produzir em larga escala), modelo de monetização;
- III. **Potencial de mercado (Peso 2):** serão avaliados informações relativas ao tamanho do mercado, atratividade do negócio, concorrência e as tendências de crescimento;
- IV. **Equipe (Peso 2):** serão avaliadas as experiências do integrantes da equipe, o papel de cada membro relacionadas a temática da solução proposta, assim como a multidisciplinaridade de seus integrantes.



Cada critério possui uma pontuação que varia de 1 (um) a 4 (quatro) pontos, considerando 1 (um) pouco promissor e 4 (quatro) muito promissor.

5.2.3 Os resultados serão apresentados conforme média ponderada dos 4 (quatro) critérios e divulgado em ordem de classificação – 1º, 2º, 3º lugar, e assim por diante até o 15º lugar.

5.2.4 Os resultados serão divulgados a partir do dia 05 de agosto no Portal [www.startupba.com.br](http://www.startupba.com.br).

## 6. PARTICIPAÇÃO NO PROJETO E CONTRAPARTIDA

As *startups* baianas selecionadas dentre as 15 vagas participarão da Etapa 1 da Trilha de Capacitação 2016 e terão direito aos seguintes serviços e benefícios:

- a. Indicação de até 3 (três) participantes para o Workshops do Projeto que envolverão 36 horas de capacitação (ver detalhamento da ementa e cronograma disponibilizados no Anexo I);
- b. 1h de atendimento individual por startup, à distância ou on line, com Maurílio Alberone;
- c. 50% de desconto na Missão Empresarial para Conferência Anual de Startups e Empreendedorismo – CASE 2016 <http://case.abstartups.com.br/>, a ser realizada em São Paulo, nos dias 07 e 08/11/2016, que envolvem os custos com passagens, hospedagem e traslado.
- d. Desconto de até 50% na inscrição para Conferência Anual de Startups e Empreendedorismo – CASE 2016;
- e. Participação da startup no Lounge Tecnológico que estará disponível durante a Semana de Capacitação do SEBRAE, entre os dias 30 de agosto e 3 de setembro de 2016, em Salvador/BA;
- f. 10% de pontuação extra no processo de avaliação do Inovativa Brasil, caso esteja cadastrado na plataforma Sebrae Like a Boss [www.sebraelikeaboss.com.br](http://www.sebraelikeaboss.com.br) e seja um dos 100 mais bem colocados no Programa Nacional.
- g. 10% de pontuação extra para a Etapa 2 da Trilha de Capacitação do Projeto Startup Bahia, que ocorrerá a partir de outubro de 2016

A participação nesta Etapa envolve assinatura de Termo de Adesão e **contrapartida financeira das startups no valor de R\$ 240,00 (duzentos e quarenta reais)**. Este valor pode ser parcelado em até 4 (quatro) vezes, através de pagamento com cartão de crédito.



## 7. CRONOGRAMA DO PROCESSO SELETIVO

ETAPA	PERÍODO
Data de publicação do Processo Seletivo	13/07/2016
Período de submissão de propostas	12 a 31/07/2016
Período de avaliação das propostas	01 a 05/2016
Divulgação e publicação de resultado	05/08/2016
Assinatura dos Termos de Adesão	08 e 09/08/2016
Início previsto das atividades da Etapa 1 - Projeto Startup Bahia	11/08/2016
Término previsto das atividades da Etapa 1 - do Projeto Startup Bahia	26/08/2016

## 8. DISPOSIÇÕES GERAIS

- 8.1 No ato da inscrição, a *startup* interessada declara que leu, compreendeu e aceita todas as regras dispostas no presente Edital.
- 8.2 A *startup* cede ao SEBRAE/BA os direitos sobre depoimentos, apresentações, palestras, informações e outras formas de exposições semelhantes, bem como autoriza o uso da imagem e voz decorrentes de filmagem e fotografias de quaisquer pessoas envolvidas nas ações relacionadas ao citado projeto, nos termos deste Edital.
- 8.3 A *startup*, no ato da sua inscrição, autoriza o SEBRAE/BA, sem qualquer ônus ou retribuição adicional, a utilizar suas marcas e outros sinais distintivos, os quais são de exclusiva titularidade da startup, conforme esta ora declara, para os fins de composição de material/conteúdo a ser utilizado/divulgados nos projetos no âmbito do SEBRAE/BA. E quanto à marca e outros sinais distintivos do SEBRAE/BA, a startup se compromete a não utilizá-los sem a devida autorização deste.
- 8.4 Dúvidas ou informações adicionais poderão ser esclarecidas por meio do e-mail [contato@startupba.com.br](mailto:contato@startupba.com.br).



## ANEXO I – TRILHA DE CAPACITAÇÃO 2016.2

### LEAN CANVAS E CUSTOMER DEVELOPMENT

**Carga Horária:** 12 horas

**Data:** 11/08/2016 (das 13h às 17h) e 12/08/2016 (9h às 13h / 14h às 18h) no SEBRAE – Shopping Bela Vista, Salvador/BA.

**Ementa:**

- Introdução
  - Paixão empreendedora e a arte da auto-enganação
  - Como avançar sem saber por onde passamos?
  - O que são métricas e porque elas são importantes para sua startup
  - Atividade: Listar (A4) todas as métricas que está acompanhando  
Medindo e medindo, vamos seguindo
  - Métricas quantitativas vs qualitativas
  - Métricas da Vaidade vs Métricas Acionáveis
  - O que são boas métricas
    - O que são métricas da vaidade e porque são tão perigosas
    - Como as métricas acionáveis podem ajudar sua startup
    - Oito tipos de métricas da vaidade
  - Os 3 A's das “boas métricas”
    - Acionável
    - Acessível
    - Auditável
  - Métricas exploratórias vs relatórios
  - Métricas do passado vs do futuro
  - Correlação entre métricas
  - Ajustando seus objetivos
  - Um pouco de análises e testes
    - Segmentação
    - Análise de cohort
    - Testes A/B
  - O processo de análises e testes
  - Atividade: Avaliar as métricas que você está acompanhando separando em boas métricas e métricas da vaidade  
“Data-Driven versus Data-informed” (levantamento da problemática)
  - Como pensar como um cientista de dados



- Lean Startup e a grande visão
  - Como encontrar a métrica certa para o momento certo da *startup*
- Frameworks existentes
- Tudo junto e misturado
  - O framework AARRR – Dave McClure
    - Aquisição
    - Ativação
    - Retenção
    - Receita
    - Referência
  - § Motores de crescimento – Eric Ries
    - Motor recorrente
    - Motor viral
    - Motor pago
  - § Lean Canvas
    - As métricas para os 9 blocos
  - § Pirâmide de crescimento de Sean Ellis
  - § Os estágios de uma startup, suas métricas e objetivos
  - § Visão geral de todos os frameworks juntos (fig. 5-5)
    - Em busca da única métrica que importa
- Muitas informações vs Foco
- Foco vs Miopia
- Razões para trabalhar com uma única métrica que importa
  - Ela responde a sua pergunta mais importante
  - Ela força você a desenhar uma “linha na areia”
  - Ela foca em toda a startup
  - Ela inspira uma cultura de experimentos
- Atividade: escolher uma única métrica das que listou na atividade anterior
  - Seis modelos de negócios e suas principais métricas
- E-commerce
- Software as a Service (SaaS)
- Aplicativo gratuito
- Mídia e conteúdo
- Conteúdo gerado pelo usuário
- Marketplaces



## COMUNICAÇÃO E PITCH

**Carga Horária:** 16 horas

**Data:** 18 e 19/08/2016, das 9h às 13h / 14h às 18h, no SEBRAE – Shopping Bela Vista, Salvador/BA.

**Ementa:**

- Quem é a sua audiência? Como criar uma narrativa adequada para ela
- Por que as apresentações precisam de um roteiro
- O planejamento do seu roteiro e a disposição do conteúdo de forma impactante
- Como tornar seu roteiro irresistível, transformando seu conteúdo em histórias fascinantes
- Como escolher cores, fontes e formas para uma identidade visual intuitiva
- O que é um storyboard, e qual é a sua importância para a construção das apresentações
- As manias e vícios de todos os apresentadores
- Dicas de como falar em público e vencer seus medos
- Como deve ser o treinamento do apresentador
- As melhores ferramentas para criar apresentações

## FINANÇAS BÁSICAS PARA STARTUPS

**Carga Horária:** 8 horas

**Data:** 26/08/2016, das 9h às 13h / 14h às 18h, no SEBRAE – Shopping Bela Vista, Salvador/BA.

**Ementa:**

- Planejamento Financeiro
- Fluxo de Caixa
- Preço de Venda
- Demonstrativo de Resultados
- Análise de Resultados