



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, em seguida submeter para avaliação os seguintes itens através do e-mail 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.

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 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.



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