



Chamada para participação no Programa de Pré-aceleração para Startups Sebrae/SE

1. SOBRE O PROGRAMA

O Programa trabalha a pré-aceleração das startups e a capacitação dos empreendedores para colocarem suas ideias de negócio no mercado de forma rápida e consistente. As atividades vão acontecer na cidade de Aracaju entre os meses de agosto, setembro, outubro e novembro de 2019.

2. PÚBLICO-ALVO

Empreendedores (potenciais e ativos) com startups nas fases de ideação e operação, projetos de inovação tecnológica e economia criativa em desenvolvimento.

Ideação: o empreendedor já tem uma ideia e deseja transformá-la em um modelo de negócio sustentável, explorando uma oportunidade.

3. COMO FUNCIONA

O Programa de pré-aceleração para startups funciona como uma “academia da inovação”, que trabalha a capacitação dos empreendedores de startups de forma conectada às mais recentes metodologias de desenvolvimento de negócios de alto impacto do mundo, além de atuar de forma integrada com o ecossistema local através de eventos de networking.

O objetivo geral do Programa é transformar ideias inovadoras em negócios de alto impacto, através de uma metodologia de capacitação intensiva, na qual os empreendedores vivenciam as diversas fases de desenvolvimento de uma startup com a ajuda de mentor e profissional especializado que irá compartilhar suas experiências em módulos práticos e mentorias.

As atividades de capacitação do Programa acontecem em seis encontros presenciais, conforme cronograma pré-estabelecido. Todos os conteúdos são voltados para a capacitação de startups que encontram-se em fase inicial. Mas antes das capacitações em formato de workshops, teremos o Bootcamp, serão três dias de alinhamento com conteúdos que vão auxiliar o participante a compreender a jornada que estará por vir e os resultados em participar de um programa de pré-aceleração.



4. COMO PARTICIPAR

As inscrições são online e devem ser realizadas de forma gratuita através do site www.sebrae.se.com.br, a partir do dia 19 de agosto de 2019, até às 23:59 do dia 04 de setembro de 2019.

4.1. Seleção

Todas as ideias/startups/projetos inscritos participarão do Bootcamp nos dias 12,13 e 14 de setembro de 2019 e nos dias 17 e 18/09 passarão por uma avaliação no formato de entrevista com o facilitador do processo, que selecionará até 20 projetos de startups de Sergipe. Os critérios iniciais serão: Relevância do problema e Equipe.

Após essa etapa da entrevista em que todos os inscritos no programa estão aptos a participar, selecionaremos os 20 projetos startups aprovados e estes participarão do programa de pré-aceleração. Após o resultado final, os participantes e/ou equipes aprovados terão até o dia 20/09/2019 para pagamento da contrapartida. Os valores estão informados no item 7 deste edital.

5. DATAS E PRAZOS

Inscrições das startups para o Programa de Pré-aceleração	19 à 04/09/2019
Entrevistas com os inscritos	17 à 18/09/2019
Divulgação dos selecionados	19/09/2019
Período de pagamento	20 à 24/09/2019
INÍCIO DO PROGRAMA DE CAPACITAÇÃO	26/09/2019

6. PROGRAMAÇÃO

A metodologia conta com um Bootcamp e 06 workshops com carga-horária que varia entre 12 e 16 horas. As temáticas, descrições e datas preliminares podem ser conferidas a seguir:

Encontro Bootcamp	12 horas (02 dias)
--------------------------	---------------------------



Workshops com diversos temas introdutórios ao universo empreendedor, com o objetivo de nivelar as equipes, alinhar expectativas quanto ao programa. Foco em entendimento sobre a definição globalmente aceita de startup, validação de mercado e entendimento do cliente. Também será realizada uma avaliação inicial para que tenhamos um mapeamento do perfil das equipes de startup e também para criar entrosamento para o desenvolvimento do trabalho de acompanhamento. É o momento de compreender mais profundamente como será o programa, o cronograma de atividades presenciais e as ferramentas de acompanhamento. Além de ser um momento para estabelecer os objetivos de cada empresa durante o programa de pré-aceleração.

Encontro 1: Mindset e estratégia**16 horas**

Ajudamos o empreendedor a pensar e agir como um empreendedor de startups deve. A entender o que é uma startup, ser uma pessoa de execução, orientada à dados com foco em crescimento e capaz de conduzir um processo de entrada no mercado.

Tudo com o que um startup pode contar no seu início é com uma estratégia mais eficiente do que a de sua concorrência que muitas vezes pode já ter dinheiro, participação de mercado, um time de peso, experiência no mercado e tudo mais. O segredo aqui é fazer com que as nossas startups entendam o problema com muito mais profundidade que seus concorrentes. Se eles conseguirem atender o cliente melhor, eles ganham a briga. O cliente não se importa com nenhum dos pontos citados acima, ele quer ter seu problema resolvido. Aqui cabe a nós dar ao empreendedor meios de entender esse cliente em profundidade e a desenhar estratégias consistentes para chegar até seus adotantes iniciais.

Encontro 2: Validação e Customer Discovery**16 horas**

É hora de verificar os processos de validação e entendimento do nicho de mercado que se está entrando. Mostramos desde a importância da validação, dicas práticas de como implementá-la corretamente até ferramentas próprias que ajudarão as startups a se organizarem e fazerem uma boa gestão de dados. Serão revisados os dados de mercado levantados pelos empreendedores e faremos correções de percurso se necessários.

Encontro 3: Produto e MVP + Primeiros clientes**16 horas**

A maioria dos empreendedores de startups acreditam que tudo que precisam para ganhar o mercado é de um bom sistema ou aplicativo. E acredita que para fazer um bom mesmo, precisará de muito dinheiro ou já ter talentos da área de tecnologia em seu time. Provamos para ele que é possível começar um negócio digital sem escrever nem uma linha de código. O foco nesta etapa é desenhar bons processos de entrega de valor para os clientes. Também serão introduzidas estratégias de aproximação dos clientes para validar o produto ou negócio.

Encontro 4: Operação e Gestão + Lean e Ágil**16 horas**



As operações de uma startup são uma parte essencial do negócio e por muitas vezes negligenciadas ou deixadas de lado. As operações da empresa precisam estar bem organizadas para que seja possível entregar o sucesso do cliente e garantir que ele continue cliente e indique para mais pessoas. Uma operação desestruturada pode passar uma impressão muito ruim para os clientes e comprometer todo o negócio. Assim como uma operação que funciona em pequena escala, porém é ineficiente pode impedir a escalabilidade de um negócio que poderia ser promissor.

Outra coisa que muitos empreendedores também se esquecem é que uma startup é uma empresa e precisa definir suas regras iniciais.

Este conteúdo foca em desenvolver métricas acionáveis e que realmente mostrem o real crescimento da empresa. Além de introduzir técnicas ágeis de gestão utilizando Scrum, Kanban e outros métodos de gestão inovadora.

Encontro final: Legalização da empresa + Pitch + Deck + Próximos passos no ecossistema de Startups	24 horas
<p>Condensamos as áreas legal, jurídica, fiscal e contábil nesta etapa. Essa são as áreas que geralmente darão problema em situações de grandes investimentos, como uma série A, caso não estejam bem ajustadas constantemente. Ajudamos os empreendedores a organizar esses departamentos desde o início, para que eles cresçam junto com a empresa.</p> <p>Empreendedores de startups são quase que diariamente perguntados sobre o que a empresa deles faz e ainda assim a maioria não sabe dar essa resposta de forma clara e concisa.</p> <p>Além disso focaremos em dar o método de fazer um pitch incrível, com slides adequados e estrutura de apresentação concisa. Os participantes do programa estarão preparados para apresentar seus negócios no evento público final (DemoDay) e também para futuros clientes, sócios e até investidores que poderão comparecer na ocasião.</p>	
Treinamento de Pitch	28 e 29/11
Demo Day (apresentação das startups para o Mercado)	30/11

Acompanhamento semanal e Mentoria	Outubro a novembro
<p>Organizamos o cronograma do programa de forma que o conteúdo presencial será ministrado sempre as sextas e sábados.</p> <p>Cada startup terá direito 1 hora por mês de consultoria com o profissional designado pelo SEBRAE/Se. Essas consultorias ocorrerão sempre (dia e horário). Cada startup poderá escolher uma hora específica de tempo dentro desse bloco. Serão atendidas até 5 startups por semana, possibilitando que todas as 15 sejam atendidas no mês.</p>	



Cada startup também terá direito a 30 minutos por semana de acompanhamento com o coordenador de operações do projeto, Lara Andrade, para entender se suas validações estão indo por um caminho adequado ou não. Essas mentorias também ocorrerão às terças e quintas, no mesmo horário das 09h às 14h. Serão atendidas até 10 startups por dia, possibilitando que todas as 15 sejam atendidas toda semana.

Todos os agendamentos serão feitos on-line, pelas próprias startups através de uma ferramenta que será disponibilizada no primeiro dia de treinamento (Bootcamp).

OBS.: Este cronograma pode sofrer alteração conforme as avaliações dos resultados no decorrer do Programa e disponibilidade do instrutor.

1. INVESTIMENTO

A maior parte dos custos de realização do Programa de Pré-aceleração será subsidiado pelo Sebrae Sergipe. As **startups selecionadas** pagarão apenas uma contrapartida de R\$ 250,00 (duzentos e cinquenta reais) por membro da equipe que queira participar dos Workshops. Para equipes formadas por no mínimo três componentes que desejam se inscrever no programa, o valor da contrapartida passa a ser de R\$ 200,00 (duzentos reais) por participante, caso a equipe seja formada por dois componentes, aplicamos um desconto de 10% sobre o valor da inscrição individual.

Este valor pode ser dividido em até cinco vezes no cartão de crédito. Não trabalhamos com boleto bancário.

Lembrando que, os empreendedores dos projetos de startups selecionados devem realizar o pagamento entre os dias 20 a 24/09 de setembro de 2019, na sede do Sebrae Sergipe, ou através da **Loja Virtual**. Somente mediante pagamento, o participante estará apto a acessar o programa de pré-aceleração.

2. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O SEBRAE se reserva o direito de abrir até 5 vagas em cada workshop para participantes não selecionados, interessados em acompanhar apenas uma atividade/tema específico, mediante inscrição e pagamento prévio.