

EDITAL 47/2019

REITORIA

OoPs (*Out of PaperS*)

Programa de Pré-Aceleração de Projetos

A MM. Reitora do Centro Universitário do Distrito Federal - UDF, Professora Dra. Beatriz Maria Eckert-Hoff, no uso das suas atribuições regimentais, torna público o presente Edital do Programa de Pré-aceleração de Projetos – OoPs (*Out of PaperS*).

1. SOBRE O PROGRAMA

O OoPs (*Out of PaperS*) é um programa que trabalha a pré-aceleração de projetos e a capacitação dos empreendedores para colocarem suas ideias de negócio no mercado de forma rápida e consistente. Atuando de forma integrada com o ecossistema local, por meio de instrução e mentoria com profissionais capacitados e experientes, para contribuir com o desenvolvimento dos diversos projetos.

2. PÚBLICO-ALVO

O programa é direcionado a projetos que possuem uma ideia inovadora em produtos ou serviços com algumas dessas características:

- a) Não tem um negócio formalizado;
- b) Não têm um MVP (produto mínimo viável) validado no mercado;
- c) Ainda não conseguiram faturar com o negócio;
- d) Não conseguiram os resultados esperados.

Também estão aptos a participar do programa, empreendedores (potenciais e ativos) com startups nas fases de ideação¹ e operação², projetos de inovação tecnológica e economia criativa em desenvolvimento.

3. INVESTIMENTO

Os alunos, ex-alunos, professores, colaboradores do UDF e comunidade externa poderão participar do Programa de Pré-Aceleração sem custos.

4. FUNCIONAMENTO

O Programa de Pré-aceleração de projetos funciona como uma “academia de empreendedorismo”, que trabalha a capacitação dos empreendedores de projetos de forma conectada às mais recentes metodologias de desenvolvimento de negócios, além de atuar de forma integrada com o ecossistema local, por meio de

¹ Empreendedor já tem uma ideia e deseja transformá-la em um modelo de negócio sustentável, explorando uma oportunidade.

² Fase em que o mais importante é aprender a gerenciar bem o negócio. Neste estágio, são necessárias ferramentas técnicas que possam ser implantadas imediatamente na operação do negócio e forte visão estratégica para superar a fase inicial.

eventos de networking e instrutores com larga experiência no assunto, para contribuir com o desenvolvimento dos projetos.

O programa será dividido em 10 encontros presenciais no UDF Centro Universitário, com explanação de conteúdos de criação, desenvolvimento de roadmap e análise dos resultados obtidos, objetivando a validação de Problema, Solução, Persona, Canal e Modelo de Negócio, dentre outros aspectos.

É importante observar que as ideias tecnológicas deverão OBRIGATORIAMENTE apresentar em sua equipe um integrante com perfil de desenvolvedor até o 3º encontro.

Os participantes que nos encontros não alcançarem o mínimo na mensuração, não irão para a fase final, ficando a critério participar ou não dos encontros restantes. Sendo assim, o 10º encontro só terá participação dos projetos validados pelos responsáveis, tendo atingido mensuração satisfatória.

A equipe deve ter disponibilidade para participar de TODOS os encontros propostos, o quórum por equipe de ser de no mínimo 1 e no máximo 3 integrantes. Em caso de falta, poderá ser justificada e será analisada pela organização do programa, onde a mesma decidirá a continuidade do projeto no programa.

5. VAGAS

Serão abertas vagas para 16 projetos, sendo elas preferencialmente, 80% destinadas aos projetos de estudantes, professores, colaboradores e ex-estudantes do UDF e 20% para empreendedores externos.

A participação no programa se dá em equipes de no mínimo 2 integrantes. Projetos desenvolvidos por um único participante não serão aceitos.

Os integrantes da equipe deverão ter idade igual ou superior a 18 anos.

6. COMO PARTICIPAR

As inscrições são online e devem ser realizadas, de forma gratuita, por meio do endereço <https://goo.gl/q1cgfr>, a partir do dia 28/06 até o dia 15/08/2019.

DATA E PRAZOS

| | |
|---|-----------------------|
| Inscrições dos projetos para o Programa de Pré-aceleração | 28/6 a 15/8/2019 |
| Resultado da avaliação | 20/8/2019 |
| Início do Programa – 1º Encontro | 24/8/2019 |
| 2º Encontro | 31/8/2019 |
| 3º Encontro | 21/9/2019 |
| 4º Encontro | 28/9/2019 |
| 5º Encontro | 05/10/2019 |
| 6º Encontro | 26/10/2019 |
| 7º Encontro | 09/11/2019 |
| 8º Encontro | 23/11/2019 |
| 9º Encontro | Data a definir - 2020 |
| 10º Encontro | Data a definir - 2020 |

7. PROGRAMAÇÃO

Será utilizada como base a metodologia Lean Startup³, que ao longo do programa, com 3 oportunidades de mensuração, sendo elas no 4º, 9º e 10º encontro. A metodologia é baseada na experimentação, mensuração e aprendizagem. As ações se darão conforme o cronograma a seguir:

| ENCONTRO | ATIVIDADES PREVISTAS |
|-------------|--|
| Encontro 1 | <ul style="list-style-type: none"> - Aperfeiçoamento do problema a ser resolvido. Segmentação do negócio; - Desenvolvimento de Clientes, Apresentação do modelo Lean Startup e Empreendedorismo baseado em evidências; - Customer Development; - Desenvolvimento de um BMC4. |
| Encontro 2 | <ul style="list-style-type: none"> - Componentes do Plano de Negócios; - Definindo e priorizando hipóteses; - Escolhendo experimentos; - Iniciar o processo de validação. |
| Encontro 3 | <ul style="list-style-type: none"> - Inovação e Tecnologia (Análise de mercado e uso de ferramentas de apoio ao negócio) - Conhecendo o cliente: mapa de empatia e personas; - Criando valor: atributos e curvas de valor; - Construindo relacionamentos: escolhendo canais; - Métricas de tração; - Conhecendo UI e UX em produtos; - Definição do membro DEV. |
| Encontro 4 | <ul style="list-style-type: none"> - Pré-Pitch com mentoria (apresentação do MVP); - Avaliação e mensuração. |
| Encontro 5 | <ul style="list-style-type: none"> - Gestão de Pessoas (Negociação, Formação de equipe, trabalho em grupo, resolução de conflitos e desenvolvimento do relacionamento interpessoal); - Abertura formal de um negócio; - Direito (Formalização e propriedade intelectual). |
| Encontro 6 | <ul style="list-style-type: none"> - Geração de receitas: modelo de precificação e caminhos de ganhar dinheiro; - Construindo valor: parcerias e cadeia de valor; - Planejamento financeiro; - Preparação para escala. |
| Encontro 7 | <ul style="list-style-type: none"> - Marketing (Pesquisa de mercado, Validações de mercado e ajustes de modelo de negócios); - Venda (Canais de venda, parcerias comerciais, vantagem competitiva, diferencial). |
| Encontro 8 | <ul style="list-style-type: none"> - Modelos de apresentação; - Pitch (Técnicas para apresentações de projetos); - 1º Cliente. |
| Encontro 9 | <ul style="list-style-type: none"> - Demo Day; - Avaliação e mensuração. |
| Encontro 10 | <ul style="list-style-type: none"> - Pitch para investidores e aceleradoras; - Avaliação e mensuração. |

8. PRODUTOS GERADOS ESPERADOS

Ao final do programa, espera-se que os participantes tenham conhecimento para produzir em seus projetos: Modelo de Negócio (ajuste/refinamento do Canvas);

³ Modelo de Startup enxuta, metodologia para o desenvolvimento de negócios e produtos. Visa encurtar os ciclos de desenvolvimento de produtos. Para isso, adota uma combinação de experimentação e inovação embasada em hipóteses empresariais, lançamentos de produtos iterativos e aprendizado consolidado nas experiências.

⁴ *Business Model Canvas* – Simples diagrama, basicamente permitir que um negócio seja completamente visualizado em uma única página.

- a) Definição do MVP (produto mínimo viável);
- b) Plano Financeiro;
- c) Metas e estratégias de vendas;
- d) Pitch⁵ para apresentar a clientes ou investidores.
- e) 1º cliente

9. INFORMAÇÕES GERAIS

Algumas informações gerais relativas ao programa:

- a) Não será necessário comprometer nenhuma porcentagem (equity) de seu futuro negócio ao UDF;
- b) O UDF poderá, a qualquer momento, utilizar em seus materiais institucionais, os projetos que considerar pertinente, sem qualquer cobrança por parte dos participantes em relação à instituição;
- c) No que se refere à salvaguarda dos direitos de propriedade intelectual, essa é de responsabilidade única, exclusiva e intransferível dos membros dos projetos, cabendo apenas aos próprios, eventuais registros para a proteção dos seus direitos nos órgãos competentes;
- d) A participação neste Programa sujeita todos os participantes às regras e condições estabelecidas neste Regulamento. Dessa forma, os participantes, no ato de seu cadastro/inscrição aderem a todas as disposições, declarando que leram, compreenderam, tem total ciência e aceitam, irrestrita e totalmente, todos os itens deste Edital;
- e) Situações não previstas no regulamento serão deliberadas pela organização do programa de pré-aceleração do UDF.

10. CONTATOS, DÚVIDAS E COMUNICAÇÃO

Para quaisquer esclarecimentos adicionais a respeito do edital, solicitamos que envie mensagem para os responsáveis pelo programa, Prof. Sandson (sandson.azevedo@udf.edu.br) ou Prof. Thálisson (thalisson.oliveira@udf.edu.br), indicando no assunto, "OoPs – Programa de Pré-Aceleração do UDF".

Brasília, 28 de junho de 2019.



Prof. Dra. Beatriz Maria Eckert-Hoff
Reitora

⁵ Uma breve apresentação para que novos negócios possam atrair a atenção de investidores e clientes.

Anexo I

| ENCONTRO | ATIVIDADES PREVISTAS |
|--|--|
| <p>Encontro 1</p> <p>Data: 24/08 Prof. Me. Sandson Barbosa Azevedo e Prof. Me. Thálisson de Oliveira Lopes</p> | <ul style="list-style-type: none"> – Aperfeiçoamento do problema a ser resolvido. Segmentação do negócio; – Desenvolvimento de Clientes, Apresentação do modelo <i>Lean Startup</i> e Empreendedorismo baseado em evidências; – <i>Customer Development</i>; – Desenvolvimento de um BMC. |
| <p>Encontro 2</p> <p>Data: 31/8 Prof. Me. Thálisson de Oliveira Lopes</p> | <ul style="list-style-type: none"> – Componentes do Plano de Negócios; – Definindo e priorizando hipóteses; – Escolhendo experimentos; – Iniciar o processo de validação. |
| <p>Encontro 3</p> <p>Data: 21/09 Prof. Me. Thálisson de Oliveira Lopes</p> | <ul style="list-style-type: none"> – Inovação e Tecnologia (Análise de mercado e uso de ferramentas de apoio ao negócio) – Conhecendo o cliente: mapa de empatia e personas; – Criando valor: atributos e curvas de valor; – Construindo relacionamentos: escolhendo canais; – Métricas de tração; – Conhecendo UI e UX em produtos; – Definição do membro DEV. |
| <p>Encontro 4</p> <p>Data: 28/09 Prof. Me. Sandson Barbosa Azevedo e Prof. Me. Thálisson de Oliveira Lopes</p> | <ul style="list-style-type: none"> – Pré-Pitch com Mentoria (apresentação do MVP); – Avaliação e mensuração. |
| <p>Encontro 5</p> <p>Data: 05/10 Prof. Me. Sandson Barbosa Azevedo</p> | <ul style="list-style-type: none"> – Gestão de Pessoas (Negociação, Formação de equipe, trabalho em grupo, resolução de conflitos e desenvolvimento do relacionamento interpessoal); – Abertura formal de um negócio; – Direito (Formalização e propriedade intelectual). |
| <p>Encontro 6</p> <p>Data: 26/10 Prof. Me. Sandson Barbosa Azevedo</p> | <ul style="list-style-type: none"> – Geração de receitas: modelo de precificação e caminhos de ganhar dinheiro; – Construindo valor: parcerias e cadeia de valor; – Planejamento financeiro; – Preparação para escala. |
| <p>Encontro 7</p> <p>Data: 09/11 Prof. Me. Sandson Barbosa Azevedo</p> | <ul style="list-style-type: none"> – Marketing (Pesquisa de mercado, Validações de mercado e ajustes de modelo de negócios); – Venda (Canais de venda, parcerias comerciais, vantagem competitiva, diferencial); |
| <p>Encontro 8</p> <p>Data: 23/11 Prof. Me. Thálisson de Oliveira Lopes</p> | <ul style="list-style-type: none"> – Modelos de apresentação; – Pitch (Técnicas para apresentações de projetos). – 1º Cliente. |
| <p>Encontro 9</p> <p>Data: 02/2020 Prof. Me. Sandson Barbosa Azevedo e Prof. Me. Thálisson de Oliveira Lopes</p> | <ul style="list-style-type: none"> – <i>Demo Day</i> – Avaliação e mensuração. |
| <p>Encontro 10</p> <p>Data: 02/2020 Prof. Me. Sandson Barbosa Azevedo e Prof. Me. Thálisson de Oliveira Lopes</p> | <ul style="list-style-type: none"> – Pitch para investidores e aceleradoras. – Avaliação e mensuração. |