

PROGRAMA DE ACELERAÇÃO DE NOVOS PROJETOS EMPRESARIAIS

Workshops de Trabalho e Capacitação – 2ª Edição

| Start-ups e Empreendedores |

Objetivos gerais

- Dotar os jovens empreendedores de conhecimentos e competências-base de apoio à promoção de ideias de negócio e empresas, nas suas diferentes fases, tendo como foco fundamental a fase de lançamento (lançamento do produto/serviço, comercialização, captação de financiamento, entre outros).
- Disponibilizar apoio e consultoria adequados para a definição e validação de ideias de negócio de jovens empreendedores num contexto de mercado à escala global.
- Potenciar o lançamento e sobrevivência das empresas e *start-ups* promovidas por jovens empreendedores num mercado altamente competitivo.

Destinatários

A ação dirige-se a projetos empresariais (ainda na fase da ideia, ou com a empresa constituída há menos de 1 ano, à data da candidatura) promovidos por jovens empreendedores, com uma ideia de negócio bem definida e amadurecida e que pretendam avançar para o mercado. Os jovens empreendedores devem candidatar-se em equipas (que devem ser constituídas por mais do que um elemento) e na seleção das candidaturas dar-se-á prioridade àquelas que se comprometam a assegurar que pelo menos um dos membros da equipa estará presente em cada uma das sessões que constituem o programa de aceleração. Cada membro da equipa deve ter uma qualificação de nível superior e pelo menos um dos membros da equipa deve ser membro da academia UA. Em alternativa, poderão também candidatar-se equipas com projetos empresariais dos polos IERA (Incubadora de Empresas da Região de Aveiro), devendo todos os seus membros possuir igualmente qualificação de nível superior.

Programa e Equipa

O itinerário pedagógico foi elaborado e está orientado para a aquisição e consolidação de conhecimentos e competências específicos por parte dos jovens empreendedores, tendo cada módulo uma componente de enquadramento teórico e uma componente de aplicação prática. Na componente de aplicação prática os jovens empreendedores serão envolvidos de forma ativa nas atividades.

Módulo A – Geração de Modelos de Negócios – *Canvas*

8h

Objetivo: Apresentação da metodologia de apoio à geração de modelos de negócio CANVAS e trabalho em conjunto com os jovens empreendedores na geração da 1ª aproximação do Modelo Canvas para a sua ideia de negócio.

Sessões: 2 *workshops* de trabalho

Resultado: Modelo Canvas final

Consultor:



Nuno Soares

Background:

Licenciatura em Economia e Mestrado em Responsabilidade Social Corporativa

Key expertise: Desenvolvimento de negócios, Aceleração de novas empresas de base tecnológica, geração de modelos de negócio (canvas), definição de estratégias de comercialização e gestão de clientes, gestão de projectos.

Módulo B – *Minimum Viable Product (MVP)*

8h

Objetivo: Apresentação do conceito MVP (Metodologia *Lean startup*) e casos de estudo, tendo como objectivo, que os jovens empreendedores concebam o formato de MVP mais ajustado para apresentar o seu produto ou serviço.

Durante este módulo, serão ainda abordadas temáticas associadas ao “Licenciamento de ideias, marcas e patentes”, tendo presente que alguns dos projetos empresariais implicarão a gestão de aspetos de Propriedade Intelectual ou aposta em estratégias de licenciamento como estratégia de entrada no mercado.

Sessões: 2 *workshops* de trabalho

Resultado: Versão do protótipo do produto ou serviço

Consultor:



Background:

Mestrado em Engenharia Electrotécnica e de Computadores
 Doutoramento em Engenharia Electrotécnica e de Computadores

Key expertise: Tecnologias de Informação e comunicação; aplicações



Gil Gonçalves

Módulo C – Business Development e aproximação a potenciais clientes
» *Customer Discovery and Customer Validation*

8h

Objetivo: Apresentação de estratégias, ações de identificação e contacto com o mercado e potenciais clientes, apresentação do seu MVP, para recolha de feedback e validação da aceitação do potencial produto ou serviço.

Sessões: 2 *workshops* de trabalho

Resultado: Feedback de potenciais clientes e *inputs* para realinhamento do produto ou serviço.

Consultor:



Eurico Neves

Background:

Licenciatura em Engenharia Electrotécnica e de Computadores
Pós-Graduação em Gestão e Mercados Internacionais

Key expertise: Gestão de empresas de base tecnológica, coordenação de projetos internacionais, *networking*, desenvolvimento de negócios, inovação e transferência de tecnologia, *mentoring*.

Módulo D – Fund Raising - Grants and Seed Capital

8h

Objetivo: Apresentação de oportunidades de financiamento público e estratégias no direcionamento a fontes de capital semente.

Sessões: 2 *workshops* de trabalho

Resultado: *Roadmap* de Fontes de Financiamentos

Consultor:



Background:

Licenciado em Engenharia de Materiais e com um Mestrado em Design, Materiais e Gestão do Produto.

Key expertise: Inovação, Empreendedorismo, *Mentoring* e Acesso a Financiamento Público e Privado.

Módulo E – Drafting a light Business Plan
12h

Objetivo: Apresentação conceitos e ferramentas de apoio à preparação do plano de negócios (PN) e trabalho em conjunto com as equipas na definição das bases e realização de um *draft* de PN. No decurso deste módulo, procurar-se-á promover um acompanhamento de proximidade e interação presencial e virtual (via email e skype) com as equipas empreendedoras na realização do PN, promovendo para tal uma forte componente prática e de trabalho na sessão e à distância.

Sessões: 3 *workshops* de trabalho

Resultado: Conceção de uma versão *draft* do plano de negócios

Consultor:



Pedro Castro

Background:

Licenciatura em Contabilidade e Administração (vertente de Gestão Financeira) e um Mestrado em Inovação e Empreendedorismo Tecnológico.

Key expertise: Consultor Sénior para as áreas de Elaboração de Planos de Negócio, Estudos de Viabilidade Económica, *Mentoring*, Assuntos Legais e Finanças.

Módulo F – Elevator Pitch
8h

Objetivo: Apresentação das dinâmicas associadas à captação de capital semente e critérios de escrutínio de potenciais investidores, com vista a preparar os jovens empreendedores na aproximação a investidores. Durante este *workshop* será realizada uma sessão de simulação de *pitching*.

Sessões: 2 *workshops* de trabalho

Resultado: Simulação de um *pitching*

Consultora:



Ana Oliveira

Background:

Licenciada em Comunicação e com um *Executive Master* em Gestão de Marcas.

Key expertise: Consultora para as áreas de comunicação institucional e pessoal, apresentações em público, marketing e relações públicas.

Estrutura

Duração:
52h

Datas de realização:
20 de março de 2015 a 12 de junho de 2015

Funcionamento:
Sextas-feiras, das 14h às 18h, à exceção das sessões de 3 de abril (sexta-feira Santa), 8 de abril e 1 de maio (feriado) que se realizarão, respetivamente, a 1 de abril (quarta-feira), 8 de abril (quarta-feira) e 30 de abril (quinta-feira).

Local de Realização:
Universidade de Aveiro

Cronograma do programa

Módulos	Consultor/a	Dia da Semana	Período	Ano/Mês/Semana/Dia															
				mar/15				abr/15					mai/15				jun/15		
				S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S5	S1	S2	S3	S4	S1	S2	
A. Geração de Modelos de Negócios – Canvas	Nuno Soares	6ª feira	14h-18h			20	27												
B. Minimum Viable Product (MVP)	Gil Gonçalves	4ª feira	14h-18h					1	8										
C. Business Development e aproximação a potenciais clientes	Eurico Neves	6ª feira	14h-18h							17	24								
D. Drafting a light Business Plan	Pedro Castro	5ª feira	14h-18h									30							
		6ª feira											8	15					
D. Fund Raising - Grants and Seed Capital	Luis Sousa	6ª feira	14h-18h													22	29		
F. Elevator Pitch	Ana Oliveira	6ª feira	14h-18h															5	12

Organização

Entidade Promotora:

UATEC - Unidade de Transferência de Tecnologia da Universidade de Aveiro

A Unidade de Transferência de Tecnologia da Universidade de Aveiro (UATEC) tem como missão apoiar a UA no seu objetivo de ser um centro de excelência nacional de criação, divulgação e transferência de conhecimento, através da: a) proteção e gestão de direitos de propriedade intelectual; b) promoção e valorização das suas tecnologias no mercado; c) fomento da ligação universidade / empresa; d) promoção do empreendedorismo na comunidade académica e apoio à criação de empresas.

Entidades Consultoras:

Mentortec | <http://www.mentortec.eu/> | mentortec@mentortec.eu

Empresa aceleradora de *start-ups* de base tecnológica e direcionada à promoção do empreendedorismo e à implementação de ideias de negócio e aceleração de negócios.

TECPITCH | <http://tecpitch.pt/> | geral@tecpitch.pt

A empresa apresenta um conjunto de soluções de alto valor acrescentado para as organizações em diferentes níveis de maturidade, passando pelas *start-ups* (principalmente tecnológicas), pelas empresas em crescimento acelerado sem nunca esquecer as empresas familiares em setores tradicionais, com necessidade de diversificação de produtos e de mercados, diminuindo o risco e focado nos resultados.

Contactos

Informações e candidaturas:

UATEC - Unidade de Transferência de Tecnologia da Universidade de Aveiro

E-mail: uatec@ua.pt

Tel.: 234 370 887