**Programa Escola de Inovadores**

Realização: Agência Inova Paula Souza

**1. ESCOLA DE INOVADORES – O QUE É?**

A escola de inovadores é um programa criado pela Agência INOVA Paula Souza que visa disponibilizar o ferramental necessário básico para a formação empreendedora de alunos e ex-alunos, bem como, pessoas da comunidade e seu entorno sócio econômico.

**2. OBJETIVOS**

Fornecer ferramental básico de Empreendedorismo e Inovação criando um ambiente criativo para que os participantes se capacitem a desenvolvam modelos de negócios sustentáveis, possíveis de serem viabilizados por meio de uma *startup.*

**3. PÚBLICO ALVO**

Notadamente alunos e ex-alunos de cursos técnicos e tecnológicos do Centro Paula Souza ou de qualquer instituição de ensino público ou privado de nível médio ou superior, bem como empreendedores da região.

**Requisitos:** Pertencer à comunidade local/região; estar determinado a empreender e apresentar projeto com potencial de inovação.

**4. JUSTIFICATIVAS**

A economia atual demanda cada vez mais soluções inovadoras, por isso é necessário unir – de maneira multidisciplinar – diferentes temas e serviços para apoiar o desenvolvimento de projetos de negócios sustentáveis. Diante disso, as unidades de ensino do Centro Paula Souza (*FATECs e ETECs*) possuem em seu currículo diversas áreas que, combinadas e bem trabalhadas, podem auxiliar na consecução de projetos significativos para o bem-estar da comunidade em geral. Portanto, criar um curso de extensão com componentes curriculares necessários ao desenvolvimento de projetos com potencial de negócios é uma necessidade premente no modelo de formação institucional. Se acrescentarmos a isto às características de alguns municípios, veremos que faz todo sentido uma iniciativa como a Escola de Inovadores.

**5. DIRETRIZES DE IMPLANTAÇÃO DA ESCOLA DE INOVADORES**

Para viabilizar as ações da escola de inovadores nas unidades de ensino do Centro Paula Souza faz-se necessário observar as seguintes etapas e condições:

1. Verificação prévia das condições favoráveis à implantação da Escola de Inovadores que inclui o mapeamento preliminar do ambiente de empreendedorismo e inovação realizada pela unidade em conjunto com o Agente de Inovação e posterior análise e aprovação pela Direção da Agência INOVA Paula Souza.
2. Aprovação da implantação da Escola de Inovadores na unidade pela Congregação nas FATECs e pelo Conselho de Escolas nas ETECs.
3. Disponibilização de estrutura física na unidade ou em ambientes fornecidos por parceiros das unidades que sejam favoráveis às práticas do empreendedorismo como por exemplo, ambientes de coworking, incubadoras, Parques Tecnológicos.
4. Disponibilização pela própria unidade de pelo menos 4 HAEs semanais para um professor dessa unidade que terá dentre outras as seguintes funções: receber palestrantes, controlar listas de presenças e todos os trâmites relacionados aos eventos.
5. A emissão de certificados e os custos de *coffee break* serão de responsabilidade de cada unidade.
6. A unidade responsável pela implantação da Escola de Inovadores poderá contar com o apoio de outras instituições, profissionais e empresas locais a fim de viabilizar, da melhor forma possível, a realização do projeto.
7. A divulgação do Projeto Escola de Inovadores bem como a seleção dos projetos inscritos é de responsabilidade da unidade com o apoio formal do Agente de Inovação da Agência INOVA Paula Souza.

**6. METODOLOGIA**

A metodologia está fundamentada no aprender fazendo, ou seja, na modelagem do negócio onde o proponente recebe orientações práticas em ambientes estruturados para esse programa.

O programa Escola de Inovadores contempla quatro fases, a saber: (1) Divulgação da Escola de Inovadores: (2) Classificação dos projetos com potenciais para inovação; (3) Desenvolvimento do programa e, (4) Exposição de projetos.

**6.1. Fase I – Divulgação da Escola de Inovadores**

Essa fase envolve o calendário formal com a apresentação de todas as datas referentes a Escola de Inovadores, a saber: período de inscrição, período de seleção dos projetos inscritos, divulgação dos projetos selecionados, período de matrícula dos candidatos e datas dos encontros.

*Nessa fase a unidade tem total apoio e participação do Agente de Inovação.*

**6.2. Fase II – Classificação dos projetos com potencial para inovação**

A finalidade desta fase é classificar projetos inovadores ou diferenciados para as capacitações na Escola de Inovadores. As principais etapas desta fase envolvem a divulgação das vagas da Escola de Inovadores, em seguida a inscrição e depois a avaliação e seleção dos projetos. Os projetos classificados, de acordo com critérios pré-estabelecidos, serão publicados na página da *web* da respectiva unidade.

*Nessa fase a unidade tem total apoio e participação do Agente de Inovação.*

**6.3. Fase III – Desenvolvimento do programa**

O desenvolvimento do programa Escola de Inovadores acontecerá no formato deum curso de extensão com 40 horas, gratuito, distribuídos em 10 encontros de 4 horas.

O programa será realizado mediante encontros presenciais que podem ser organizados semanalmente ou quinzenalmente, com duração de quatro horas cada. Nesses encontros serão abordados e trabalhados em forma de oficinas, os temas específicos que se complementam para apoiar os projetos, conforme cronograma de atividades apresentados a seguir.

**6.4. Fase IV – Exposição dos Projetos e Aproximação de Investidores**

Nesta etapa, cada integrante do projeto irá realizar uma apresentação da sua ideia de negócios de maneira individual por meio do seu *pitch*.

A apresentação se dará para uma banca examinadora que avaliará a proposta de valor sob vários aspectos e apresentará ao proponente um *feedback* com sugestões e críticas de melhorias. Dessa forma, tais projetos poderão ser direcionados para a pré incubação em uma incubadora, aceleradora, ou um parque tecnológico.

**6.4.1 – Organização dos eventos**

**SEMANA 1** **Apresentação da Agência INOVA; Apresentação das Metas da Escola de Inovadores; Palestra Âncora; Apresentação dos Projetos Selecionados**

*Objetivos*: O primeiro encontro será caracterizado como evento de lançamento da Escola de Inovadores junto à comunidade local. Neste momento são convidadas lideranças locais (empresários e representantes de entidades do poder público), professores e alunos da unidade de ensino. Inicialmente, faz-se uma abertura oficial da Escola de Inovadores com o representante da Agência da Inovação Inova Paula Souza e o diretor ou um representante da unidade. Nesta abertura, o Agente de Inovação passará informações gerais sobre a Agência e o programa Escola de Inovadores.

Na sequência, os projetos aprovados são brevemente apresentados, e por último, haverá a apresentação de um palestrante (podendo ser o próprio Agente) que abordará assuntos relevantes aos participantes, como por exemplo, aspectos básicos relacionados à propriedade intelectual, notadamente sobre proteção de marcas, sendo este um assunto que tem gerado muitos conflitos e dúvidas entre novos empreendedores, impactando, inclusive, em perda de direito de uso de marca ou imputações de fraude e contrafação.

.

*Resultados Esperados*:

* Apresentação dos objetivos da escola de inovadores, com alinhamento das expectativas e tira dúvidas;
* Empreendedores e negócios devidamente apresentados;

**SEMANA 2 Saber empreender com atitudes empreendedoras**

*Objetivos*: Nessa etapa os participantes aprendem sobre gestão empresarial básica e comportamentos empreendedores que são direcionamentos essenciais ao sucesso dos projetos. Os principais objetivos concentram-se em estimular o desenvolvimento das características empreendedoras, bem como em ampliar a visão dos participantes sobre gestão básica de negócios, envolvendo prioritariamente as seguintes dimensões: mercado, operações e finanças empresariais. Por ser uma etapa que trabalha notadamente as características comportamentais, além das conceituais, são utilizadas metodologias ativas de ensino, tendo como desafio a criação de uma empresa por meio de jogos empresariais vivenciais. Na sequência são abordados assuntos sobre competitividade empresarial no contexto das *startups*.

*Resultados Esperados*:

* Ampliação da visão dos participantes sobre gestão empresarial
* Plano de melhoria da conduta empreendedora dos participantes.

**SEMANA 3** **Oficina de CANVAS**

*Objetivos*: Este encontro tem como propósito uma oficina de *Canvas*, na qual é apresentada a ferramenta de modelagem de negócios através de uma palestra com um especialista no assunto. Por meio de uma dinâmica lúdica, os participantes iniciam a preparação do modelo de negócio proposto. Será utilizado o *Canvas* disponível em ferramentas on line ou impresso em folha A3 e Post it.

*Resultados Esperados*:

* + Nivelamento de todos participantes sobre modelagem de negócios;
  + *Canvas* preliminar desenvolvido;

**SEMANA 4** **Design Thinking + Prototipagem (Produtos e Serviços)**

*Objetivos*: Realização de um *workshop* sobre *Design Thinking* e suas técnicas (*brainstorm*, um dia na vida, sombra, mapa de empatia, personas, prototipagem, etc). Opcionalmente realizar uma oficina de prototipagem com a experiência ou não do contato com impressoras 3D. Trabalhar o conceito do MVP (*Minimun Viable Product*). O intuito é que cada participante possa incrementar informações em seu negócio de forma mais assertiva, junto a possíveis clientes.

*Resultados Esperados*:

* Definição da proposta de valor do negócio a partir das técnicas de *Design Thinking e* protótipo criado;

**SEMANA 5** **1º Balcão de Mentorias**

*Objetivos*: Nessa etapa os proponentes já têm ferramental para apresentar seus projetos em fase inicial com o acompanhamento de mentorias para melhorar seus projetos. Neste encontro deve ser disponibilizado um ambiente que facilite o diálogo. Como sugestão os grupos podem apresentar seus *Canvas* para avaliação por parte dos mentores.

*Resultados Esperados*: *Canvas* validado por mentores;

**SEMANA 6** **Tecnologia Aplicada aos Negócios**

*Objetivos*: Neste encontro um especialista na área de tecnologia irá apresentar as facilidades que a tecnologia proporciona ao se idealizar um negócio, como por exemplo, passos para criação de página *web* da empresa (domínio, hospedagem), servidor em nuvem, serviços como *Google AdWords, Google Analytics*, entre outros. Recomenda-se o uso do Livro **A Startup de U$ 100,00** do autor *Chris Guillebeau*, bem como convidar representante(s) de uma *startup* para apresentar sua experiência.

*Resultados Esperados*: Demonstrar a possibilidade da criação de uma *startup* com pouco investimento e risco.

**SEMANA 7** **Facilidades em criar uma *startup* e a importância das relações institucionais**

*Objetivos*: O intuito é aprender sobre investimentos no negócio. Através de palestra de um investidor ou representante de fundo de investimento e de uma empresa que recebeu aporte financeiro são tratados temas como investimento privado (anjo) e investimento público (Finep, Fapesp), *Crowdfunding, Equity, Capital Venture, Early Adoption*. Nessa etapa é importante a compreensão das relações institucionais, trabalho em uma *co-working*, participação em grupos de inovação e *networking*, dentre outros.

*Resultados Esperados*:

* Decisão sobre a necessidade ou não de investimentos e verificação de eventual acolhimento aporte financeiro.

**SEMANA 8** **Visão de finanças e mercados**

*Objetivos*: Nessa etapa os proponentes irão aprender a buscar indicadores do setor no qual seu projeto está inserido. Nesse momento é importante discutir temas como gestão financeira, definição de preço, cálculo de *payback, break even* e custos iniciais da operação do negócio.

*Resultados Esperados*: Conhecimento dos custos e retorno do projeto.

**SEMANA 9** **Marketing em *Startup* + *Pitch* + Clínica de Negócios**

*Objetivos*: Esse ponto objetiva tratar temas como oratória, dinâmica de uma apresentação, *neuromarketing*, softwares de edição de vídeos, entre outros. Os participantes realização um *workshop* junto a um especialista em comunicação empresarial para confeccionar a apresentação do modelo de negócio através de um *pitch*.

*Resultados Esperados*: *Pitch* criado;

**SEMANA 10** **2º Balcão de Mentorias**

*Objetivos*: Finalizar as atividades com a apresentação de todos os projetos em um ambiente favorável ao empreendedorismo, preferencialmente com a participação de empresários, entidades do poder público, representantes de ambientes de inovação como incubadoras, parques tecnológicos, espaços de *coworking* etc. A finalidade é transformar os projetos em negócios sustentáveis em ambiente de *networking* para realizar negócios.

*Resultados Esperados*: Projetos aptos a se tornarem negócios.