MANUAL DE ORIENTAÇÕES PARA APLICAÇÃO



|  |
| --- |
|  |
| STARTUPCE |
| Startup PROGRAM |
| Unidade de Gestão dos Ambientes de Inovação  Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado do Ceará - Sebrae/CE |

**© 2023. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado do Ceará – Sebrae/CE**

Todos os direitos reservados

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

**Informações e contatos**

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado do Ceará – Sebrae/CE

Unidade de Gestão dos Ambientes de Inovação

Avenida Monsenhor Tabosa, 777. Praia de Iracema. CEP: 60165-065. Fortaleza/CE

Telefone: (85) 98209-0800 / 0800 570 0800

E-mail: [rodrigo.batista@ce.sebrae.com.br](mailto:rodrigo.batista@ce.sebrae.com.br)



|  |  |
| --- | --- |
|  | Decorativo |
| RESUMO |
| O STARTUPCE é um Programa realizado pelo SEBRAE/CE que trabalha a Pré-Aceleração e Aceleração de Startups e a capacitação de empreendedores, para colocarem suas ideias de negócios inovadoras no mercado de forma rápida e consistente.  O objetivo geral do Programa é transformar projetos e negócios em fase inicial de operação em modelos de negócios inovadores e sustentáveis, através de uma metodologia de capacitação imersiva, na qual os empreendedores vivenciarão as diversas fases de desenvolvimento de uma startup com a ajuda de instrutores, mentores e profissionais especializados que irão compartilhar suas experiências em módulos práticos e mentorias. Além disso, as equipes com melhor desempenho ao longo do Programa apresentarão suas startups para potenciais investidores em em evento final no formato de Demo Day. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Decorativo | |
| apresentação | |
| O novo formato de criação de empresas e negócios intitulado STARTUP vem ganhando destaque no mercado, pois tem trazido produtos e serviços tecnológicos e inovadores para a sociedade. O SEBRAE/CE é uma instituição nacionalmente reconhecida pelo fomento aos pequenos negócios, atuando em todos os setores da economia. O apoio aos empreendedores atuantes com startups se tornou uma importante frente de trabalho nos últimos anos. Com isso em vista, o SEBRAE/CE tem executado desde 2017 ciclo do Programa STARTUPCE para pré-acelerar e acelerar startups/projetos inovadores do Estado do Ceará, agora em um formato híbrido (ações virtuais e presenciais).  Nesse manual, o(a) consultor(a) encontrará informações que poderão ajudá-lo(a) no planejamento e na aplicação do STARTUPCE como um todo ou em parte de acordo com a demanda do cliente. O programa é direcionado às startups/projetos inovadores, criados de forma individual ou em equipe, nas fases de validação ou operação do Estado do Ceará e tem por objetivo conectar as mais recentes metodologias de desenvolvimento de negócios tecnológicos e de alto impacto no mundo às startups. O programa é trabalhado de forma integrada ao ecossistema local e nacional, através de eventos online de networking abertos à comunidade, mentorias coletivas e individuais e workshops em formato de webinars com instrutores nacionalmente reconhecidos.  Este manual que objetiva referenciar o método de trabalho e suas aplicações, foi dividido em capítulos para melhor entendimento sobre a aplicação prática dessa atuação com os municípios:  - Apresentação geral do conceito e os objetivos a serem alcançados.  - Modelo de aplicação da solução.  - Atuação do consultor/empresa executora e sua responsabilidade.  Cabe ressaltar que este manual é um documento vivo que sofrerá atualizações constantes procurando incorporar boas práticas e métodos melhorados tornando assim o trabalho de aplicação nos municípios cearenses uniformizado e com elevado grau de assertividade e bons resultados. | |
|  | |
|  | |
| DecorativoFicha técnica da solução | |
| **Nome da solução**  STARTUPCE  **Público-alvo**  Ter, individualmente ou em equipe, uma startup ou projeto com modelo de negócio inovador em desenvolvimento nas fases de validação ou operação:   1. Validação: empreendedor/equipe que esteja com a ideia em validação, interagindo com potenciais clientes e/ou parceiros, buscando transformá-la em um modelo de negócio escalável, explorando uma oportunidade; 2. Operação: o empreendedor/equipe já tem um produto ou um MVP (mínimo produto viável). É a 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 da startup e forte visão estratégica para conquistar clientes e se posicionar no mercado.   Clientes pessoas físicas que pretendem atuar no Ceará ou que possuam CNPJ no Ceará com faturamento bruto anual de até 4,8 milhões ou que se encaixem como MEI – Microempreendedor Individual, ME - Microempresa ou EPP – Empresa de Pequeno Porte nos termos da legislação vigente.  **Formato da solução**  Diagnóstico, talks, webinars, mentorias, Pitch Day e Demo Day.  **Descrição da solução**  Programa de pré-aceleração e aceleração de Startups dividido em 4 fases:  Fase 1 – Submissão dos negócios e/ou projetos inovadores ao edital a ser elaborado pela empresa executora e publicado nos canais de comunicação oficiais do Sebrae/CE.  Fase 2 - Pré-aceleração: O objetivo desta fase é pré-acelerar os negócios e/ou projetos inovadores, que participarão de capacitação intensiva online e/ou presencial (workshops temáticos em formato de webinars, mentorias coletivas e individuais, disponibilização de conteúdos complementares em formato de trilha de conhecimento via plataforma especializada, suporte via mentor virtual etc.). Ao final desta fase deverão apresentar um Pitch no evento de encerramento, o Pitch Day, onde serão escolhidos startups/projetos inovadores que seguirão para a fase de Aceleração, sendo selecionadas de acordo com seu desempenho no referido Pitch Day. As atividades que forem realizadas em ambiente de educação à distância possuirão transmissão online.  Fase 3 - Aceleração: O objetivo desta fase é acelerar startups/projetos inovadores, que deverão participar de capacitação intensiva online e/ou presencial (workshops temáticos em formato de webinars, mentorias coletivas e individuais, disponibilização de conteúdo em formato de trilha de conhecimento via plataforma, suporte via mentor virtual etc.). Ao final desta fase deverão apresentar um Pitch no Demo Day. As atividades que forem realizadas em ambiente de educação à distância possuirão transmissão online.  Fase 4 - Demo Day: Será realizado um Demo Day, evento com o intuito de oportunizar às startups um momento para apresentarem suas soluções aos especialistas do ecossistema de inovação para que sejam avaliadas nos termos deste edital vigente. Todavia, a participação no Demo Day não é obrigatória, porém as 20 (vinte) startups/projetos inovadores que receberão a Bolsa Sócio Empreendedor (BSE) obrigatoriamente serão selecionados de acordo com seu desempenho nesta fase. Além disso, ressalta-se ainda que as atividades que forem realizadas em ambiente de educação à distância possuirão transmissão online via plataformas de fácil acesso. Essa fase é finalizada com uma banca que selecionará, dentre as 100 egressas da fase anterior, até 20 (vinte) iniciativas que contará com fomento – o recebimento de até duas Bolsas Sócio Empreendedor por startup, concedidas a proprietários ou sócios dessas empresas por 06 meses, e aplicação do diagnóstico final.  **Modalidade**  Híbrido  **Duração**  4 meses em seu formato completo, conforme modelo de atuação. Poderão ser executadas/contratadas as ações separadas de acordo com a demanda e especificidade do cliente. | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  | Decorativo |
| Gráfico de barras com tendência de alta PÚBLICO-ALVO: STARTUP   * organização que busca um modelo de negócios repetível e escalável, trabalhando em condições de extrema incerteza * Exemplos: Uber, Google, Nubank etc  Lista ATIVIDADES DO PROGRAMA   * Palestras, webinars, mentorias, conteúdos e treinamentos * Pitch Day e Demo Day  Discussão de ideias em grupo OPORTUNIDADES   * Forte conexão e networking * Aprendizado na prática e mentorias com especialistas de mercado * Cases reais e oportunidades da Rede Integradas de Ecossistemas de Inovação |  | CONTEXTUALIZAÇÃO DA SOLUÇÃO |
| Abordagem teórica O Programa STARTUPCE é um programa de aceleração de Startups/Modelos de Negócios Inovadores.  **Definições**:  **Inovação**: “Introdução de novidade ou aperfeiçoamento no ambiente produtivo e social que resulte em novos produtos, serviços ou processos ou que compreenda a agregação de novas funcionalidades ou características a produto, serviço ou processo já existente que possa resultar em melhorias e em efetivo ganho de qualidade ou desempenho.” (Lei nº 13.243/2016).  **PD&I (Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação)**: projetos ou atividades que envolvem esforço de desenvolvimento tecnológico para gerar inovação.  **Startup**: organizações empresariais ou societárias, nascentes ou em operação recente, cuja atuação caracteriza-se pela inovação aplicada a modelo de negócios ou a produtos ou serviços ofertados, observando-se o limite de receita bruta máxima de R$4,8 milhões de reais no ano-calendário anterior, ou de R$400 mil reais multiplicados pelo número de meses de atividade no ano-calendário anterior, quando inferior a 12 (doze) meses, independentemente da forma societária adotada.  **Projetos/Iniciativas/Ideias inovadoras**: aquelas que exploram novas possibilidades e solucionam problemas existentes de maneira criativa e prática, podendo fazer uso recursos tecnológicos ou não, gerando um impacto significativo para os stakeholders envolvidos.  **Modelo de negócio repetível e escalável**: aquele capaz de gerar valor ou receita, de forma recorrente, por meio da oferta de um produto ou serviço em larga escala.  **Ecossistema de Startups**: rede de atores de uma comunidade de empreendedorismo tecnológico com a finalidade de apoiar a criação e o desenvolvimento de negócios inovadores e startups.  O Programa **STARTUPCE** contará com diversas ações - palestras, webinars, mentorias, conteúdos e treinamentos. O período de realização total será de 4 meses. A solução pode ser aplicada da seguinte forma:   1. Por completo, pré-aceleração e aceleração – 4 meses; 2. Somente a pré-aceleração – 3 meses; 3. Somente a aceleração – 3 meses; 4. Somente o (s) webinars específicos + mentorias/consultorias – de acordo com a carga horária.   Para os webinars contratados em separado recomenda-se pelo menos 5h de consultorias/mentorias para formatação do combo. RESULTADOS ESPERADOS - Selecionar X\* startups de acordo com o edital;  - Capacitar e acelerar startups por meio da metodologia do StartupCE;  - Aumentar o número de startups nascentes e maduras no Ecossistema de Inovação Cearense;  - Aumentar no Ceará a taxa de formalização de empresas inovadoras por meio do Inova Simples ou outro;  \*de acordo com a proposta da edição no número de selecionados. LEGISLAÇÃO RELACIONADA - [Lei Complementar Federal 123/2006](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/Lcp123.htm): Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte;  - [Lei Complementar Nº 167, de 24 de abril de 2019: Dispõe sobre a Empresa Simples de Crédito (ESC)](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp167.htm) e altera a Lei nº 9.613, de 3 de março de 1998 (Lei de Lavagem de Dinheiro), a Lei nº 9.249, de 26 de dezembro de 1995, e a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006 (Lei do Simples Nacional), para regulamentar a ESC e instituir o Inova Simples;  - [Lei complementar nº 182, de 1º de junho de 2021, institui o marco legal das startups e do empreendedorismo inovador](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp182.htm); e altera a Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Decorativo |
| MODELO DE ATUAÇÃO |
| Apresentamos, a seguir, a organização da aplicação da solução alinhada aos princípios apresentados anteriormente e aos referenciais do Sebrae.   |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | CRONOGRAMA DO STARTUPCE | | | | | |  | | Fase | Atividade | Data | Hora | C.H. |  | | **Fase 1: Edital de Seleção** | **Lançamento Oficial do Programa** | a confirmar | - | 1h |  | | **Período de Inscrição** | a confirmar | - | 30 dias |  | | **Período de Seleção** | a confirmar | - | 5 dias |  | | **Divulgação Parcial de até X startups selecionadas** | a confirmar | - | 5 dias |  | | **Período de Interposição de Recurso** | a confirmar | - | 1 dia |  | | **Divulgação Oficial de até 200 startups selecionadas** | a confirmar | - | 1 dia |  | |  | **Kick off:** Apresentação do programa, dinâmica de estímulo ao network e elementos de um bom Pitch | a confirmar | - | 2h |  | |  |  | |  | **Webinar 1: Propósito e Identificação de Problemas** | a confirmar | - | 2h |  | |  | Focado em enxergar que propósito expressa justamente a vontade do empreendedor de realizar/alcançar algo. O webinar de abertura do Programa alinha empreendedorismo e todo o impacto que se gera ao criar uma empresa que busca resolver um problema latente na sociedade. |  | |  | **Webinar 2: Lean Startup (Mitos e Verdades) & Validação de Ideias & Criação de MVP** | a confirmar | - | 4h |  | |  | Tem como objetivo desfazer os mitos e esclarecer as verdades sobre como é empreender com produtos de base tecnológica. Traz atividades práticas de definição de problemas e oportunidades de mercado para validação junto aos potenciais clientes. |  | |  | **Workshop 3: Aspectos comportamentais, Liderança e Gestão de Pessoas** | a confirmar | - | 3h |  | |  | Workshop focado em apresentar ferramentas e boas práticas que visam melhorar o desempenho dos colaboradores e da startup. Além de técnicas para resolução de conflitos corporativos e pessoais, desenvolvimento de cultura a partir de comunicação não violenta e gestão de pessoas. Ajuda os empreendedores a construírem equipes mais equilibradas e um ambiente de trabalho mais saudável para discussão de ideias e solução rápida das divergências. |  | |  | **Webinar 4: Modelagem de Negócio e Monetização** | a confirmar | - | 4h |  | |  | Webinar focado na visualização do mercado e atuação das startups com o uso da metodologia Business Model Canvas, focando no planejamento de possíveis modelos de receita para serem validados**.** |  | |  | **Rodada de Mentoria Coletiva** | a confirmar | - | 2h |  | |  | Encontro online para troca de experiências e networking com empreendedores referências do ecossistema local. |  | | **Fase 2: Pré-aceleração** | **Webinar 5: Canais de vendas e métricas** | a confirmar | - | 3h |  | |  | Neste webinar são apresentadas estratégias para gerar vendas, ter sucesso com os primeiros clientes e como trabalhar formas de crescimento sustentável do negócio, desde o MVP até a operação. A metodologia conta com apresentação de cases de sucesso, táticas de marketing digital e de relacionamento com clientes para startups de diferentes tipos como B2B, B2C e B2B2C. |  | |  | **Webinar 6: Criação de Pitch** | a confirmar | - | 3h |  | |  | Webinar dedicado ao desenvolvimento do pitch da startup, seguindo os padrões de maior relevância para Demo Day, bancas de investidores anjo, aceleradoras, fundos de investimento e eventos de networking. |  | |  | **Pitch Day:** Seleção de X startups para prosseguir à fase de Aceleração. | a confirmar | - | 3h |  | |  |  | |  | **Mentorias individuais:** As startups participantes terão direito a 5 (cinco) mentorias a serem agendadas conforme disponibilidade de horário dos mentores e da equipe. | a confirmar | - | 1h |  | |  | **Divulgação Parcial de até X startups selecionadas** | a confirmar | - | 5 dias |  | |  |  | |  | **Período de interposição de recurso** | a confirmar | - | 1 dia |  | |  |  | |  | **Divulgação de Resultado Final** | a confirmar | - | 5 dias |  | |  |  | |  | **Kick off:** Apresentação do programa e Networking | a confirmar | - | 2h |  | | **Fase 3: Aceleração** |  | |  | **Webinar 1: Definição de Perfil Ideal dos Clientes (ICP)** | a confirmar | - | 2h |  | |  | Webinar com foco em apresentar conceitos e definições sobre o perfil ideal do cliente. Bem como, evidenciar maneiras de identificar e se relacionar com o cliente ideal. Compreender quem são os atuais clientes e usuários da solução ofertada. |  | |  | **Webinar 2: Formalização e Estratégias Tributárias** | a confirmar | - | 3h |  | |  | Webinar de grande relevância para avaliar a viabilidade jurídica relacionada às especificidades dos processos inovadores associados a cada negócio, entre outros aspectos. O conteúdo abordado nesta capacitação servirá como base para abertura de CNPJ, tipos de empresa que pode-se abrir no Brasil e análise tributária para o enquadramento fiscal das atividades desempenhadas pela startup. |  | |  | **Webinar 3: Aspectos Jurídicos em Contratos de Investimento e LGPD** | a confirmar | - | 4h |  | |  | Esse webinar complementa os aspectos jurídicos associados à elaboração de contratos com investidores e a implementação da Lei Geral de Proteção de Dados em startups ou empresas de base tecnológica, bem como as práticas mais comuns sobre termos de usos e políticas de privacidade de produtos digitais. |  | |  | **Webinar 4: Inside Sales e Growth Hacking** | a confirmar | - | 4h |  | |  | Webinar relevante para a criação de um funil de vendas e entender como funciona a operação de inside sales na prática, bem como o entendimento para criação de experimentos com o intuito de explorar possíveis brechas que possam levar o negócios crescer de forma rápida e inteligente. |  | |  | **Mentoria Coletiva: Desafios Operacionais** | a confirmar | - | 3h |  | | **Fase 3: Aceleração** | Encontro presencial para troca de experiências e networking com empreendedores referências do ecossistema local - com transmissão |  | |  | **Workshop 5: Gestão Financeira e Captação de Investimento** | a confirmar | - | 3h |  | |  | Webinar com abordagem sobre gestão financeira aplicada às startups. Esclarece também passos importantes para o futuro das startups, a exemplo de como funciona os principais formatos de aceleração, os processos de captação de investimento e suas diferentes negociações, conforme os estágios das startups e tipos de produto. |  | | **Fase 4: Demo Day** | **Demo Day:** Seleção de até X startups para serem premiadas. | a confirmar | - | 3h |  | |  | |  | **Mentorias individuais:** As startups participantes terão direito a 4 (quatro) mentorias a serem agendadas conforme disponibilidade de horário dos mentores e da equipe. | a confirmar | - | 1h |  | |  | **Divulgação de Resultado Parcial** | a confirmar | - | - |  | |  |  | |  | **Período de Interposição de Recurso** | a confirmar | - | - |  | |  |  | |  | **Divulgação de Resultado Final** | a confirmar | - | - |  | |  |  | |

|  |
| --- |
| Decorativo |
| LÓGICA E DINÂMICA DA SOLUÇÃO |
| A lógica e a dinâmica das soluções do portfólio local possuem as seguintes premissas:  - Cada escopo é único, tendo uma duração adequada à sua execução conforme apresentado no modelo de atuação;  - No modelo da solução são apresentadas as tarefas/atividades propostas e as entregas previstas para serem feitas pelo consultor/empresa contratada para a aplicação da solução junto ao público-alvo;  - Deverá ser realizado a apresentação “Kickoff” na pré-aceleração e aceleração: a contextualização do programa, o alinhamento de expectativas e dos papéis de cada um, organização da equipe de trabalho, planejamento de cronograma, formato das consultorias e das entregas;  - Deverá ser realizado um diagnóstico com os empreendedores/empresas atendidas com esta solução;  - As consultorias devem ter entregas claras, concretas e devem respeitar o padrão definido pelo Sebrae;  - As soluções possuem um encadeamento, mas podem sem executadas separadamente de acordo com a demanda do cliente. |
|  |
|  |
|  |
|  |

|  |
| --- |
| Decorativo |
| PAPEIS E RESPONSABILIDADES |
| **Cabe ao consultor/empresa executora**:  - Ser um facilitador nos projetos de consultoria;  - Ser um agente de mudança;  - Ser um especialista em diagnosticar;  - Ser especialista em estabelecer relacionamentos que possam efetivamente ajudar o cliente;  - Analisar as informações do cliente atendido através de uma visão sistêmica;  - Entregar a metodologia de acordo com o escopo do programa/webinar/consultoria, sua área e subárea;  - Ser objetivo indo ao foco do problema, identificando alternativas para solucioná-lo;  - Ter capacidade de analisar a viabilidade da implantação das soluções indicadas;  - Ter disponibilidade de tempo adequado e suficiente para o atendimento ao cliente e o cumprimento do programa/webinar/consultoria para a qual foi contratado;  - Ter comportamento ético condizente, de acordo com o Código de Ética do Sebrae;  - Cumprir a metodologia e os prazos estabelecidos;  - Realizar as entregas definidas na metodologia;  - Manter confidencialidade das informações, respeitando os segredos industriais e propriedades intelectuais que tiver contato decorrente do programa;  - Fazer o alinhamento de expectativas com o cliente conforme a metodologia, de forma clara e objetiva;  - Informar ao cliente e comunicar ao Sebrae, caso a demanda não possa ser atendida;  - Respeitar as pessoas em sua forma integral;  - Respeitar o cliente, que é quem mais conhece de seu negócio.  **Cabe ao cliente**:  - Estar comprometido e motivado para perceber, identificar e efetivar a mudança;  - Decidir pela melhor alternativa, entre as apresentadas pelo consultor;  - Fornecer as informações necessárias para a execução dos trabalhos;  - Disponibilizar tempo e equipe para as reuniões com o consultor;  - Informar ao consultor, em caso de imprevistos, o cancelamento da consultoria;  - Realizar as atividades solicitadas (por exemplo, levantamento de dados e informações), deixadas pelo consultor;  - Implementar as soluções indicadas.  **Cabe ao Sebrae**:  - Comercializar as soluções;  - Oferecer soluções pertinentes e alinhadas ao mercado, oportunizando a obtenção de resultados sustentáveis e duradouros para as startups/novos modelos de negócios inovadores;  - Preparar profissionais para atender, orientando metodologicamente os consultores/empresa executora;  - Deter a gestão do histórico do relacionamento com o Sebrae;  - Encaminhar o consultor que melhor se adeque para a demanda do cliente, considerando critérios de contratação;  - Monitorar periodicamente o trabalho realizado;  - Oferecer suporte ao cliente no acompanhamento e intervenção, se necessário;  - Avaliar os resultados. |
|  |
|  |
|  |
|  |

|  |
| --- |
| Decorativo |
| orientações gerais |
| **Antes de iniciar**  - Ao receber a demanda se faz necessário alinhamento com a unidade demandante no Sebrae/CE.  - Para a execução do programa completo, da fase de pré-aceleração ou da fase de aceleração são necessários:   1. Abertura e gestão do edital de seleção de candidatos; 2. Kickoff do programa; 3. Diagnóstico de todos os selecionados   - Para a execução de webinar (s) específico (s) é necessário diagnóstico prévio.  - Confirme o endereço do local da reunião, para garantir que você está com as informações corretas quanto à localização no caso de atividade presencial.  - Para as ações remotas de webinar recomenda-se o uso de ferramenta de transmissão tipo Zoom ou similar com recurso de gravação para posterior disponibilização do link da ação.  - Para as ações de consultoria recomenda-se uso de ferramenta de agendamento e chamada de vídeo para execução da consultoria.  - Para a execução do programa como um todo ou suas fases é obrigatório ferramenta de gestão que consolide todos os dados dos participantes inscritos, as gravações, apresentações, diagnóstico e demais materiais relacionados ao programa para acesso irrestrito pelos clientes.  - Identifique na ficha técnica da solução se o primeiro encontro demanda alguma informação específica e, caso sim, solicite ao cliente, as providências para tal.  - Faça contato com o cliente com antecedência para ratificar a agenda, minimizando o risco de esquecimento por parte dele, especialmente no primeiro encontro.  **Durante a aplicação da solução**  - A metodologia atende ao público do Sebrae/CE. Adeque a linguagem conforme a maturidade do cliente que estiver atendendo;  - Realize o alinhamento de expectativas, dos papéis e da entrega final no primeiro encontro; é essencial para o bom andamento e sucesso das soluções.  - Utilize a ficha técnica da solução para alinhar cada um dos encontros, para que o cliente esteja ciente do que vai acontecer e de seu papel e responsabilidade com as atividades que deverá executar. Da mesma forma, siga o passo a passo descrito no modelo de atuação para que a entrega aconteça de forma adequada.  - Destaque que o Sebrae/CE desenvolve a solução “com o cliente” e não “para o cliente”. O cliente precisa se apropriar do conhecimento, das ferramentas, modelos, minutas e outras informações, além de executar as orientações, para que os trabalhos sejam executados no prazo definido.  - Informe que é importante o cumprimento das agendas acordadas previamente, otimizando tempo e resultados para todas as partes.  - No caso de a equipe de trabalho envolvida com a solução já possuir planilhas, sistemas, controles que estão sendo utilizados e atendendo às necessidades, analise se é, ou não, necessário substituí-las. Siga a metodologia com adequações às ferramentas existentes quando for o caso.  - Durante a execução da solução o Sebrae irá executar o monitoramento da aplicação. A proposta consiste na checagem em tempo real das ações que estão sendo executadas no cliente, através de participação nas ações, ligações telefônicas, visitas in loco, ou reuniões, permitindo a aferição da qualidade e satisfação dos serviços diretamente com os clientes.  **Após finalizar a solução**  - Certifique-se quanto a dúvidas que possam ter surgido no período transcorrido e que ainda não estão devidamente esclarecidas.  - No último encontro, identifique outras necessidades e informe sobre a situação ao gestor no Sebrae/CE sobre possibilidades ou necessidades.  - A avaliação da solução quando concluída deve fazer parte da matriz lógica sob dois pontos importantes:  - Na atuação como consultor(a): verificar as entregas previstas e devidamente descritas no detalhamento de cada atividade/tarefa a ser realizada com o cliente, o alcance dos resultados mínimos esperados e o atendimento ao modelo de atuação descrito.  - Avaliação junto ao cliente: com o objetivo de verificar a percepção quanto aos resultados obtidos, grau de satisfação e recomendação da atuação do Sebrae/CE. |
|  |
|  |
|  |
|  |

|  |
| --- |
| Decorativo |
| bibliografia e fontes de consulta |
| RICO, Ana Letícia. **Dicionário startupês [livro eletrônico]**: os significados dos principais termos do ecossistema empreendedor: +500 palavras. São José dos Campos: Edição do autor, 2020.  RIES, Eric. **A startup enxuta**: Como usar a inovação contínua para criar negócios radicalmente bem-sucedidos. Rio de Janeiro: Editora Sextante, 2019.  CHRISTENSEN, Clayton M. **O Dilema da Inovação**: quando as novas tecnologias levam empresas ao fracasso. São Paulo: Editora M.Books, 2011.  Sebrae no Ceará. Demo Day StartupCE 2021 - Programa de Pré-aceleração Sebrae-CE. Youtube, 28 de outubro de 2021. Disponível em: < <https://www.youtube.com/live/QBoD718SrKo?feature=share>>. Acesso em: 6 de março de 2023.  Sebrae no Ceará. Demoday Programa StartupCE. Youtube, 19 de dezembro de 2020. Disponível em: < [h https://www.youtube.com/live/Rrny942TUvs?feature=share](https://www.youtube.com/live/QBoD718SrKo?feature=share)>. Acesso em: 6 de março de 2023. |
|  |
|  |
|  |
|  |

|  |
| --- |
| Decorativo |
| FECHAMENTO |
| O objetivo deste manual é orientar o(a) consultor(a)/empresa executora na aplicação da solução StartupCE, com base nos referenciais do Sebrae/CE e as características do público-alvo atendido.  Espera-se que o trabalho deste programa realizado contribua para consolidar o alcance dos objetivos e dos resultados propostos. Para isso, é necessário que o(a) consultor(a)/empresa executora observe o comportamento dos envolvidos com a solução e a sua predisposição em assumir novas atitudes (querer fazer) e aplicar o conhecimento aprendido, pois esta é uma forma de avaliar a sua eficácia.  É importante destacar o impacto do trabalho de consultoria, pois o consultor(a) é um agente externo que traz conhecimento sobre matérias específicas, permitindo que o cliente tenha a possibilidade de acelerar o alcance dos resultados, se seguir as orientações repassadas pelo consultor(a). Outro aspecto importante é deixar claro que a consultoria irá trazer conhecimento e possibilidades, porém os gestores do cliente não perderão o controle sobre as decisões, terão agora novas oportunidades e possibilidades para o desenvolvimento das atividades.  Espera-se que a aplicação desta metodologia venha cumprir o seu objetivo de acelerar a criação e maturação de startups e novos modelos de negócios inovadores, contribuindo assim para o desenvolvimento sustentável e dinamização da economia do estado do Ceará. |
|  |
|  |
|  |
|  |