

Guia do Participante

Patrocinadores

Com uma paixão compartilhada por inovação e empreendedorismo, nossos parceiros oferecem suporte constante para nossos programas e iniciativas.



Google for Entrepreneurs

O Google for Entrepreneurs capacita empreendedores ao redor do mundo através de programas, parcerias, e produtos Google. Com mais de 60 programas em 110 países, o Google for Entrepreneurs procura cultivar comunidades empreendedoras e equipar empreendedores com habilidades e recursos para perseguir suas grandes idéias.

Coca-Cola

Coca Cola tem o compromisso de inspirar e educar empreendedores nas comunidades em que operam. Com uma presença em mais de 200 países, a Coca Cola trabalha para dar suporte ao crescimento de pequenos negócios com foco em ajudar startups a "escalar" e crescer. Através do Startup Weekend a Coca Cola procura criar uma cultura mais inovadora nas comunidades.

Omidyar Network

Omidyar Network está empenhada na criação de oportunidades para as pessoas melhorarem suas vidas e darem contribuições poderosas para suas comunidades. Está a procura de soluções que permitam que as pessoas acessem informações e recursos confiáveis, se conectem com outras pessoas em torno de interesses comuns, e tomem medidas construtivas sobre as questões que são importantes para elas.

Parceiros de Tecnologia

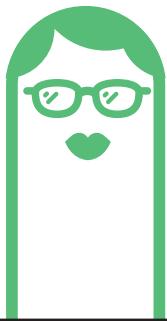


O Time



Técnicos

Engenheiros ou Cientistas da Computação, habilidosos no desenvolvimento de software e hardware.



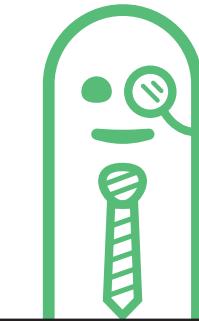
Criativos

Designers Gráficos, Ilustradores, Publicitários, especialistas em Mídias Sociais.



Negócios

Desenvolvedores de Negócio, Especialistas em Marketing, Vendas e Estrategistas.



Administradores

Gestores de Projeto, especialistas em Planejamento, Finanças e Processos Organizacionais.



Melhores Práticas

Escolha pessoas com habilidades complementares às suas e que demonstrem energia e entusiasmo. Alinhem os seus interesses de forma clara e objetiva desde o começo da conversa.

**Esteja aberto
para dividir sua
ideia e mudar
quando
necessário**

Gestão do Projeto



O Que Vier à Cabeça

Incentive o brainstorm constante, coloque todas ideias sobre à mesa o mais rápido possível.

Priorize e Refine

Escolha apenas quais são as funções fundamentais para depois determinar o MVP.

Distribua e Defina Prazos

Faça um plano, defina os prazos e distribua as tarefas. Empodere os outros membros do time.

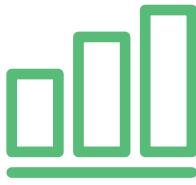


Ferramentas do Time



Cronômetro

Defina um tempo para cada ação e para cada decisão. Gerencia seu tempo com sabedoria. Lembre-se, são apenas 54 horas.



Matriz

Use a matriz Urgente, Importante para ajudar a priorizar suas questões e focar seus esforços no que realmente vai fazer a diferença.



Scrum

Faça uso de métodos ágeis, como o Scrum e o Kanban, para organizar o fluxo dos trabalhos e deixar visível o que ainda precisa ser feito.



Voto Romano

Não perca muito tempo discutindo, se estiver demorando para chegar a uma conclusão use o voto romano para decidir a questão.

Business Model Canvas

O Business Model Canvas é uma ferramenta de gestão estratégica e empreendedorismo. Ele permite a você descrever, desenhar, desafiar, inventar e pivotar o seu modelo de negócio.

Faça o download do Business Model Canvas:

http://startupweekend.org/Business_Model_Canvas

Customer Development em 54 horas com Steve Blank

Steve Blank é um empreendedor do Vale do Silício, professor nas universidades de Stanford, Berkeley e Columbia e autor dos livros Four Steps to Epiphany e The Startup Owner's Manual. Steve desenvolveu a metodologia Customer Development, que lançou o movimento Lean Startup.

Bem vindo ao Startup Weekend (parte 1)

<http://vimeo.com/37359240>

Três Ferramentas para Startups (parte 2)

<http://vimeo.com/37366932>

All Action, Out of The Building (parte 3)

<http://vimeo.com/37365328>

O Fim do Começo (parte 4)

<http://vimeo.com/37366033>

“Uma startup é uma organização temporária projetada para procurar um modelo de negócio repetível e escalável”

- STEVE BLANK

Validação Ideal

Preciso de um MVP ou refinar o que já tenho?

Sim, você precisa de um MVP e deve estar sempre aprimorando o seu produto com os feedbacks obtidos pelas entrevistas e interações com os usuários e stakeholders. Além disso, os jurados adoram startups que apresentam MVP e comprovam que fizeram uma boa validação.

Formas de obter ideias e validação



No Seu Time

Incentive e conduza sessões de Brainstorming. Anotem todas hipóteses que surgirem e depois validem com seus potenciais clientes e stakeholders.

Entrevistas e Testes

Conduza entrevistas e testes, online e offline. A melhor maneira de validar é testar suas hipóteses diretamente com seus potenciais usuários e clientes.

Outros Times

Você pode fazer testes de usabilidade e conversar com outros times para buscar feedbacks e novas ideias. Afinal, eles estão logo ali.

Técnicas de validação

Existem diversas técnicas para validar suas hipóteses, entre as mais comuns estão:

Testes A/B

Landing page

Enquetes em redes sociais

Pesquisa de mercado

Formulários de pesquisa online

Mockups e wireframes

**Implemente o feedback
e refine seu MVP**



Jornada do Final de Semana

Sexta-feira

- Mapeie o MVP
- Identifique Clientes
- Defina Entregáveis

Sábado

- Refine o MVP
- Pesquise o Mercado
- Inicie a Construção
- Valide com Clientes
- Gere Gráficos
- Continue a Construir

Domingo

- Preencha o Survey
- Valide Mais
- Conquistou Clientes?
- Analise sua Estratégia
- Finalize o Canvas
- Pratique o Pitch
- Finalize Apresentação

Teste Técnico
Apresente seu Pitch



Apresentação do Domingo

Critérios de Julgamento



Business Model

A idéia é viável? Existe uma estratégia de aquisição de clientes? O modelo de receita foi definido, e é realista? O time é capaz de executar a idéia?



Validação

Identificaram os clientes? O time fez entrevistas? Qual a proposição de valor para os clientes? Quais canais são utilizados? Acharam um ajuste produto/mercado?



Técnico

Existe um produto funcional ou protótipo? Eles se integram a algum serviço? Quanto do produto está sendo executado em um servidor real com dados não-amostrais?



Design / UX

Tem aparência profissional? Proporciona experiência de usuário atraente e cativante? Que percepções chave foram recolhidas no fim de semana para ir nessa direção criativa?

Dicas úteis

O MVP é muito importante para a apresentação, é uma ótima maneira de demonstrar o que fizeram durante o final de semana. Não dependa da internet, faça a demonstração offline, lembre-se de ser conciso e objetivo.

Teste sua apresentação e pratique seu pitch. Conheça os detalhes da sua startup, todos os números apresentados devem ser justificados.

Tenha apenas 1 ou 2 pessoas apresentando, dessa forma você economiza tempo e corre menos risco de se atrapalhar.

**E o mais importante,
divirta-se!**



Quer se envolver?

Muito obrigado por ter participado! Seja bem-vindo a família Startup Weekend e esperamos que esta experiência tenha de certo modo contribuído para o alcance das suas paixões e objetivos. Se você se interessar em apoiar o empreendedorismo na sua comunidade, junte-se a nossa família global de organizadores! O movimento de empreendedorismo é agora!

Torne-se voluntário na sua Comunidade de Startup

Contribua para o sucesso de sua própria comunidade, apoiando os esforços e iniciativas já existentes, ou ofereça seu tempo de um modo diferente.



Networking

Dê uma turbinada no seu networking. Construa uma rede impressionante de colegas, apoiadores e amigos.



Suporte Global

Aproveite as vantagens de uma plataforma global construída para atender a sua comunidade.



Liderança

Trabalhe com experts e formadores de opinião nas áreas de negócios, governo e construção de comunidades.



Impacto

Torne-se uma peça chave no futuro de seu ecossistema local e no movimento global de empreendedorismo.

“Se você possui uma **comunidade forte e leal, você consegue fazer qualquer coisa”**

- JACOB DEHART (CEO THREADLESS)

Índice de Sites

Recursos dos Patrocinadores

Startup Weekend oferece aos participantes acesso a uma variedade de recursos. Se tiver dúvidas sobre o resgate dessas ofertas, consulte os organizadores do evento para obter ajuda!

Recursos dos Patrocinadores

<http://startupweekend.org/sponsored-resources/>

Domínio Gratuito .co

<http://www.go.co/startupweekend/>

Créditos Google Cloud Platform

<http://g.co/cloudstarterpack>

Créditos Amazon Web Services

<http://aws.amazon.com/start-ups/startup-weekend/>

Customer Development em 54 horas com Steve Blank

Steve Blank é um empreendedor do Vale do Silício, professor em Stanford, Berkeley e Columbia e autor dos livros *Four Steps to Epiphany* e *The Startup Owner's Manual*. Steve desenvolveu a metodologia Customer Development, que lançou o movimento Lean Startup.

Bem vindo ao Startup Weekend (parte 1)

<http://vimeo.com/37359240>

Três Ferramentas para Startups (parte 2)

<http://vimeo.com/37366932>

All Action, Out of The Building (parte 3)

<http://vimeo.com/37365328>

O Fim do Começo (parte 4)

<http://vimeo.com/37366033>

Ferramentas dos Times

Aqui você encontra um banco de dados de alguns dos melhores recursos na internet para ajudá-lo a levar seu negócio do conceito à realidade o mais rápido possível.

Business Model Canvas

http://startupweekend.org/Business_Model_Canvas

Mais Ferramentas

<http://startupweekend.org/resources/>

Envolva-se

Contribua para o sucesso de sua própria comunidade, apoiando os esforços e iniciativas já existentes, ou ofereça seu tempo de um modo diferente.

Saiba Mais

<http://startupweekend.org/organizer/>