

## DESAFIO EMPREENDEDOR: CRIAÇÃO DE UMA STARTUP DE TECNOLOGIA

### **Objetivo Geral**

Desenvolver uma empresa de base tecnológica (startup), com produto ou serviço inovador, modelo de negócio competitivo, estratégias de precificação, planejamento legal e organizacional, utilizando metodologias ágeis e boas práticas de empreendedorismo, conforme os conteúdos abordados em sala.

### **Formação dos Grupos**

- Grupos de 2 a 3 acadêmicos.
- Cada grupo representará uma equipe fundadora de uma startup.

### **Etapas do Projeto**

#### ♦ **1. Nome, Missão e Visão da Startup**

- Nome criativo e significativo;
- Missão (por que a startup existe?) e Visão (onde deseja chegar?);
- Logotipo simples (desenho manual ou digitalizado).

#### ♦ **2. Identificação de Oportunidade / Problema**

- Problema real que a startup deseja resolver;
- Justificativa da relevância e impacto.

#### ♦ **3. Solução Proposta (Produto ou Serviço)**

- Produto ou serviço tecnológico detalhado;
- Funcionalidades principais;
- Diferenciais de mercado;
- Grau de inovação (IA, SaaS, blockchain etc).

#### ♦ **4. Público-Alvo e Persona**

- Perfil do cliente ideal;
- Criação de uma persona completa com dados como nome, profissão, rotina e dores.

#### ♦ **5. Modelo de Negócio**

- Preenchimento do Business Model Canvas com seus 9 blocos:
  - Proposta de valor
  - Segmentos de clientes
  - Canais
  - Relacionamento com clientes
  - Fontes de receita
  - Recursos principais
  - Atividades-chave
  - Parcerias principais

- Estrutura de custos

♦ **6. Validação da Ideia e MVP**

- Definição de MVP com funcionalidades essenciais;
- Processo de validação com usuários reais (testes, entrevistas, protótipos).

♦ **7. Estratégia de Precificação**

- Definir um dos modelos:
  - Custo + margem
  - Valor percebido
  - SaaS (assinatura)
- Simulação com:
  - Custo de desenvolvimento
  - Custos operacionais
  - Margem de lucro
  - Preço final ao cliente

♦ **8. Planejamento Estratégico e Metas SMART**

- Apresentar 3 metas SMART (específicas, mensuráveis, alcançáveis, relevantes e temporais).

♦ **9. Estratégia de Marketing Digital**

- Canais de marketing (SEO, redes sociais, e-mail marketing, etc);
- Simulação de um post promocional para redes sociais.

♦ **10. Aspectos Legais e Propriedade Intelectual**

- Definir tipo de licença (proprietária, open source, freeware);
- Criar simulação de contrato de prestação de serviço;
- Criar um resumo de NDA (acordo de confidencialidade).

♦ **11. Gestão do Projeto**

- Escolha de metodologia ágil (Scrum, Kanban ou XP);
- Quadro Kanban ou cronograma de sprints;
- Definição de papéis na equipe (PO, Scrum Master, Dev).

♦ **12. Sustentabilidade e Escalabilidade**

- Estratégia para escalar a solução (cloud, automação etc);
- Monitoramento com KPIs (tempo de resposta, uptime, conversão);
- Práticas sustentáveis (sociais e ambientais).

♦ **13. Pitch Final**

- Apresentação presencial de 5 a 10 minutos:
  - Problema
  - Solução
  - Mercado
  - Modelo de Negócio
  - Diferenciais

- Pedido (investimento ou adesão)



### Formato de Entrega

- PDF ou Google Slides com link para protótipos (Figma, Canva etc);
- Pitch presencial.
- **Prazo final de entrega: 21/04**
- **Apresentações presenciais: 22/04 (tempo máximo: 15 minutos por grupo)**



---

## Proposta Didática com Opções de Produto



### Opções

- Cada grupo pode:
  - Escolher **um dos três temas sugeridos**;
  - Ou criar um produto próprio, com **aprovação do professor**.



### Temas Sugeridos

- ◆ **Produto 1 – Plataforma de Estudo por Voz com IA**
  - App que converte textos/PDFs em áudio (voz natural);
  - Comandos por voz e interação com IA;
  - Gera resumos e quizzes automatizados.
- ◆ **Produto 2 – Sistema Web para Feiras de Pequenos Produtores**
  - Plataforma para artesãos e produtores divulgarem produtos;
  - Cadastro, agenda de feiras, chat e relatórios locais.
- ◆ **Produto 3 – App de Compartilhamento de Livros**
  - Aplicativo tipo "Uber do livro usado";
  - Busca por geolocalização, sistema de pontos, histórico de trocas.



---

## Pesquisa Quantitativa e Validação

- Aplicar **questionário com no mínimo 15 respondentes reais**;
- Ferramenta: Google Forms (ou similar);
- Gerar **gráficos** (barras, pizza, etc) com compilação dos resultados.



### Sugestões de Perguntas:

- Você já enfrentou o problema [tema escolhido]?
- De 1 a 5, quanto esse problema te afeta?
- Usaria uma solução digital para isso?
- Quanto pagaria por isso?
- Usa algo similar atualmente?
- Web ou app: o que prefere?
- O que considera essencial em uma solução como essa?



## Critérios de Avaliação (Rubrica)

Critério	Pontuação
Clareza e profundidade da proposta	1,0
Aplicação correta do Canvas	1,0
Viabilidade e inovação do MVP	1,0
Estratégia de precificação	1,0
Aspectos legais e planeamento ágil	1,0
Marketing digital e metas SMART	1,0
Sustentabilidade e escalabilidade	1,0
Qualidade e objetividade do pitch	1,0
Organização e apresentação do material	1,0
Criatividade, trabalho em grupo e realismo	1,0
<b>Total</b>	<b>10,0</b>