

# 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:

- I. 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.
- II. Aprovação da implantação da Escola de Inovadores na unidade pela Congregação nas FATECs e pelo Conselho de Escolas nas ETECs.
- III. 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.
- IV. 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.
- V. A emissão de certificados e os custos de *coffee break* serão de responsabilidade de cada unidade.
- VI. 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.
- VII. 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 de um 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 (*Minimum 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 realizam 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.

---

## ANEXO 1 – INFORMAÇÕES SOBRE A ESCOLA DE INOVADORES

Vagas: 25 a 30 projetos (depende da estrutura física de cada unidade)

Calendário:

- 1- Divulgação xx/xx a xx/xx/2018 – Site, Facebook, Parceiros, release mídia jornalística
- 2- xx/xx a xx/xx/2018 – Período de inscrição dos candidatos que pode ser feito no site da própria unidade: <http://www.xxxxx.sp.gov.br/escoladeinovadores>
- 3- xx a xx/xx/2018 – Análise das inscrições, processo seletivo
- 4- xx a xx/xx/2018 – Divulgação dos projetos selecionados no site da site da própria unidade: : <http://www.xxxxx.sp.gov.br/escoladeinovadores>
- 5- xx a xx/xx/2018 – Matrícula dos candidatos
- 6- **Início das aulas:** Dia : xx/xx/2018 – xxxxxxxx-feira  
Horário: 19:00 às 23:00 (exemplo)  
A avaliação das inscrições será realizada por um Comitê composto por membros da unidade CPS, empresários e pelo Agente de Inovação (INOVA Paula Souza).

### 7. Critérios de Avaliação

As inscrições serão avaliadas pelo Comitê e pontuadas com base na escala Likert (5 – excelente a 1 – não atende), considerando os seguintes critérios:

- I. Conteúdo de inovação dos produtos ou serviços a serem ofertados;
- II. Potencial mercadológico;
- III. Potencial de geração de valor;
- IV. Viabilidade técnica /Potencialidade de empreendedorismo;

8. Contato: [gp.inova@cps.sp.gov.br](mailto:gp.inova@cps.sp.gov.br)

---

## ANEXO 2 – IDENTIFICAÇÃO DO PROPONENTE

NOME DO INTEGRANTE

DATA DE NASCIMENTO:

AUTORIZAÇÃO PARA MENORES DE IDADE:

FORMAÇÃO:

ENDEREÇO:

NÚMERO:

COMPLEMENTO:

BAIRRO:

CEP:

CIDADE:

UF:

E-MAIL:

TELEFONE FIXO:

TELEFONE CELULAR:

**Origem:**

( ) COMUNIDADE ( ) ETEC ( ) FATEC

---

## ANEXO 3 – FORMULÁRIO DE INSCRIÇÃO DE PROJETO

Título \_\_\_\_\_ do \_\_\_\_\_ Projeto:

Frase: \_\_\_\_\_

(Descreva em uma frase o negócio que pretende desenvolver)

Origem: ( ) COMUNIDADE ( ) ETEC ( ) FATEC

### Equipe

(De 1 a 5 Integrantes. O primeiro integrante é o representante da equipe).

Nome do Integrante	Email	Responsável
		( )
		( )
		( )
		( )

### O Problema

Qual problema buscam resolver para sociedade? Indique o grau de alinhamento com demandas reais de mercado. Como esse problema é resolvido hoje em dia?

---

---

---

---

### A Solução

De que forma se pretende solucionar esse problema? O que há de novo nessa solução? Por que você decidiu focar nessa solução? Qual o membro que tem expertise nessa área?

---

---

---

---

---

---

### O Mercado

Quais são os potenciais usuários ou clientes para o seu negócio? Qual é o tamanho do mercado que você busca atingir com a criação de um negócio a partir deste seu projeto?

---

---

---

---

### Os Concorrentes:

Quem são seus potenciais concorrentes, e/ou quem pode se tornar seu concorrente ao longo do desenvolvimento do seu modelo de negócio?

---

---

---

---

### O Modelo de Receita:

Como você pretende fazer chegar seu produto ou serviço aos usuários? Como você vai ganhar dinheiro com sua startup?

---

---

---

---

---

## **ANEXO 4 – DOCUMENTOS NECESSÁRIOS PARA A MATRÍCULA**

- Certidão de nascimento ou de casamento
- Cadastro Pessoa Física (CPF)
- Documento de identidade(RG)
- Documento de quitação com o serviço militar, quando do sexo masculino
- Título de Eleitor(maiores de 18 anos)
- Comprovante de endereço
- Foto 3x4

---

## **Anexo 5 - AUTORIZAÇÃO DE PARTICIPAÇÃO**

Eu, XXXXXXXXXXX, CPF nº, RG nº, residente e domiciliado na Rua XXXX, nº XX, Bairro XXX, no município de XXX, CEP XXX, telefone (XX) XXXX-XXXX, celular (XX) XXXXX-XXXX, responsável legal do(a) menor XXXXXXXX, CPF nº, RG nº autorizo o mesmo a participar das atividades da Escola de Inovadores que ocorrerão durante os meses de setembro a novembro aos sábados (ou indicar período correto) das 8h00 às 12h00.

Declaro que me responsabilizo pelo transporte do meu representado, da forma mais conveniente, até o local das aulas e palestras, e pelo seu retorno ao ambiente familiar nos horários previstos no cronograma do projeto.

Por ser verdade, firmo a presente:

Local, XX de XXXX de 2018

---

XXXXXXXXXXXXXXXX  
CPF nº XXXXXXXX