Proposta ao Programa TECNOVA 3 PIAUÍ

A presente proposta visa o credenciamento da Bluefields Aceleradora para aceleração de startups piauienses, bem como segue os 7 itens (a-g) descritos no ponto 4. CARACTERISTICAS DA PROPOSTA da CHAMADA PÚBLICA FAPEPI/MCTI/FINEP N. 01/2023

a) Data de constituição da aceleradora

28/03/2017 (ata de assembleia geral de fundação) e 10/05/2017 (data da abertura do CNPJ)

b) Histórico de atuação da empresa em aceleração de negócios

Bluefields Aceleradora

As novas ideias de hoje são as inovações de amanhã. Somos missionários que transformam o mercado, pois acreditamos em: Construir, sem sacrificar família e valores. Trabalhar, sem ignorar o precioso tempo de descanso. Inovar, sem esquecer que estamos no mundo só de passagem. Temos a missão de **dar vida ao potencial empreendedor, acelerando inovações para a eternidade**. E para isso, colocamos a mão na massa da ideia à validação, do vale da morte à tração, da escala à reinvenção. Empreendemos no presente, o legado do futuro.

Com essa inspiração, aceleramos com mais de **250 startups e 27 grandes empresas**, através de 24 programas de aceleração e inovação aberta realizados. Com uma satisfação **NPS *(Net Promoter Score*) geral acima de +80**, as startups aceleradas vendem 122 milhões de Reais por ano e geram 1.079 empregos diretos, beneficiando indiretamente 5.395 pessoas. As startups possuem **índice de sobrevivência de 50%**, quase o triplo do benchmarking conhecido de mercado. A Bluefields conta com um time cheio de propósito e com **eNPS (*Employee Net Promoter Score*) cima de +85**, além de uma rede própria de **60 mentores e 20 facilitadores** treinados com seu DNA e metodologias de aceleração, com vivência em inovação e startups. Além disso, possui sua rede de **investidores-anjos** e proximidade com os principais **fundos de**

investimento e redes de investidores-anjos brasileiros como Bossa Nova, Anjos do Brasil, entre outros. Em 2022, a Bluefields foi nomeada **entre as 10 principais aceleradoras do Brasil** no Startup Awards da ABStartups (Associação Brasileira de Startups), repetindo a conquista do ano de 2021. A Bluefields acredita em colaborar para inovar. Por isso, lidera três principais comunidades de aceleração: **acelerados** (com startups que continuam recebendo apoio empreendedor e tecnológico, como benefícios, mentorias e networking, mesmo **após os programas**), a **BlueSpace** (comunidade aberta com muito aprendizado, eventos e networking que já conta com **mais de 1.000 inovadores**) e uma **rede global com +20 aceleradora**s, principalmente em países em desenvolvimento. Além da vivência com startups, **a Bluefields também tem liderado algumas das principais iniciativas de inovação aberta do país**. Alguns exemplos disso são:

- DTX (2019): uma das idealizadoras e principal executora que reuniu 15 grandes empresas como Jacto, Agroterenas, Broto Legal, Marilan, Dori, ZDA, entre outras, além de 7 startups, em uma jornada de intraempreendedorismo, que resultou no impulsionamento digital de toda uma região no interior de São Paulo;
- Biodigital Startups (2021): programa de inovação aberta com a Novo Nordisk no Brasil em que realizamos diagnóstico de inovação, mapa de desafios, hunting de startups, aceleração de startups e POCs. De mais de 200 startups inscritas, selecionamos 9 para andar junto com a Novo Nordisk;
- Shark Tenda (2022 e 2023): com o objetivo de fazer uma transformação digital na Construtora Tenda, nós executamos um Design Sprint para geração de ideias e gerenciamos os projetos com Startup Partners para orientar os 109 participantes na aplicação de métodos ágeis. Foram dezenas de projetos inovadores com aumento significativo de receita e diminuição de despesas;
- Inovaskill (2023): jornada de aceleração e inovação para 40 alunos de cursos técnicos das instituições de ensino mantidas pela Fundação Shunji Nishimura de Tecnologia e mais 40 funcionários de empresas do Grupo Jacto. O kick-off da jornada aconteceu no início de abril e a Bluefields é a aceleradora oficial do projeto, tendo contribuído com aceleração de ideias, startups e projetos de inovação, além de workshops, simulações educativas como o Startup Game

desenvolvido pela aceleradora e acompanhamento e mentoria dos projetos. O Inovakill é uma grande iniciativa da região do interior de São Paulo para o desenvolvimento de ecossistemas regionais de inovação.

c) Número de empresas aceleradas até a data de publicação do presente Chamamento

28/03/2017 (ata de assembleia geral de fundação) e 10/05/2017 (data da abertura do CNPJ)

d) Número de funcionários e capacitação (CV resumido) da equipe voltada para aceleração

Número de funcionários: 10 colaboradores + 60 mentores + 20 facilitadores + 7 conselheiros (conselhos fiscal e consultivo). A coordenação dos programas é realizada pelos nossos funcionários e sua execução é feita pelos mentores e facilitadores, que possuem larga experiência na área de atuação. Segue abaixo parte do time:

Nome: Paulo Humaitá de Abreu Junior (Founder e CEO; mentor e facilitador)
Formação Acadêmica: Formado em Economia na Universidade Estadual de Londrina, especialização em estratégia na PUC-PR e Chicago Booth (University of Chicago), mestre em Desenvolvimento de Novos Negócios pela Universidade Presbiteriana Mackenzie.
Tempo de experiência em inovação e empreendedorismo: 19 anos
Sobre: iniciou no empreendedorismo em 2005 quando atuou por 3 anos na Incubadora de Empresas de Base Tecnológica da Universidade Estadual de Londrina, através da Empresa Júnior de Economia, onde iniciou como trainee e chegou a Diretor Presidente, levando a Empresa Júnior a ser uma das 5 principais do país. Neste tempo, ajudou empreendedores na redação, elaboração e projeções financeiras de planos de negócio com o objetivo de alcançar subvenção econômica através de órgãos de fomento. Aos 20 anos, foi contratado por uma dessas startups como CFO, que ajudou a crescer e a conquistar o mercado regional através de parcerias em um APL. Após 2 anos, se lançou em um novo desafio de gestão da qualidade e custos, onde aprendeu tudo do zero e liderou a implantação de certificações ISO e INMETRO em duas indústrias: fábrica de telhas de cimento e rodas/aros de bicicleta. Devido a vivência em inovação, finanças e indústria, foi contratado como Business Finance Partner pela multinacional Novozymes, líder global em biotecnologia, onde permaneceu 5

anos, sendo os primeiros 3 em uma posição de liderança à nível Américas e os outros 2 anos como Business Developer, colaborando com o início de uma nova indústria no mundo de conversão de biomassa, atuando como intraempreendedor e gerindo projetos das primeiras e duas únicas plantas de biocombustível na América Latina. Deixou a carreira CLT no final de 2015 para se dedicar 100% a fundar uma aceleradora de startups e ainda trabalhou em 2016 como C-level da HeroSpark, uma das principais startups brasileiras no ramo de educação. Atualmente, Paulo é founder & CEO da Bluefields Aceleradora.

Nome: Roberto César Tsukino (Vice-Presidente, Vendas B2B, mentor e facilitador)
Formação Acadêmica: bacharelado em Física pela UFG e mestre em inovações óticas pela UFABC.
Tempo de experiência em inovação e empreendedorismo: 10 anos
Sobre: Roberto César Tsukino é vice-presidente na Aceleradora Bluefields e atua como facilitador de Growth Hacking nos programas de aceleração. Além disso, gerencia contas em projetos de Inovação Corporativa e realiza mentoria junto aos empreendedores. Já acumula 10 anos como empreendedor em vendas online e 6 anos em programas de aceleração de startups, que ajudaram 774 empreendedores a tirar suas ideias do papel e também a captar R$ 21.000.000 em investimento. Além disso, ajudou a idealizar o programa de inovação da Construtora Tenda que mobilizou 109 colaboradores em 16 projetos para aumentar receita e diminuir despesas.

Nome: Gabriela Prilip (Gerente de marketing)
Formação Acadêmica: Bacharelado em publicidade e propaganda pela Universidade Municipal de São Caetano do Sul, pós graduada em Ciências do consumo pela ESPM, pós graduada em Neurociência e Psicologia aplicada pela Universidade Presbiteriana Mackenzie, estudante de Psicologia no Centro Universitário São Camilo.
Tempo de experiência em inovação e empreendedorismo: 6 anos
Sobre: Líder de marketing da Bluefields Aceleradora, já passou por empresas e startups construindo a carreira em projetos digitais para grandes e pequenas empresas, com experiência sólida em marketing e customer experience. Também tem experiência com metodologias ágeis aplicadas a diversos cenários.

Nome: Karina Megumi Yosida (Coordenadora de programas)
Formação Acadêmica: Bacharelado em Engenharia de Produção na Universidade Federal de São Carlos
Tempo de experiência em inovação e empreendedorismo: 6 anos

Sobre: Coordenadora dos Programas de Aceleração da Bluefields Aceleradora. Cofundadora e ex-presidente de uma organização estudantil de Consultoria em Cultura Organizacional em parceria com startups, responsável pela estruturação e gestão de projetos. Iniciou na Bluefields como Startup Experience, conectando empreendedores à rede de mentores, facilitadores e investidores e assumiu a Coordenação dos Programas de aceleração em 2022 a fim de liderar projetos de expansão, além de recrutar, treinar e gerir a equipe. Participante ativa do Sanca Hub, polo de inovação de São Carlos, especialmente do grupo de mulheres.

Nome: Tailta Almeida (Employee experience)
Formação Acadêmica: bacharelado em Administração de Empresas
Tempo de experiência em inovação e empreendedorismo: 5
Sobre: trabalhou por 10 anos no mercado financeiro e imobiliário. Morou e trabalhou nos EUA e desde então se especializou em gestão de pessoas. Atualmente cuida da jornada de experiência dos colaboradores da Bluefields, sendo praticamente uma das co-founders da aceleradora desde o início.

Nome: Hyohanna (Gerente de comunidades)
Formação Acadêmica: bacharelado em Engenharia Civil pela Anhembi Morumbi
Tempo de experiência em inovação e empreendedorismo: 3 anos
Sobre: Gestora da Comunidade da BlueSpace, Hyo tem o superpoder de se relacionar com as pessoas. Com vivência em marketing e vendas, entende muito sobre automação de e-mails, copywriting e inside sales.

Nome: Marina Morais (Gerente de comunidade Alumni)
Formação Acadêmica: bacharelado em Publicidade e Propaganda pela Cruzeiro do Sul
Tempo de experiência em inovação e empreendedorismo: 2 anos
Sobre: Gestora da Comunidade de Acelerados**.** Apaixonada por produção de conteúdo, marketing, e gestão de comunidades. Gosto de desafios que exigem criatividade e habilidades de relacionamento e tenho mais de 3 anos de experiência na área de marketing, trabalhando para clientes de diversos setores.

Nome: Julia Zheng Xuejing (Startup Experience)
Formação Acadêmica: Bacharelado em Ciência e Tecnologia
Tempo de experiência em inovação e empreendedorismo: 2 anos e 1 mês
Sobre: Estudante de Ciência e Tecnologia, tive a oportunidade de liderar a equipe de marketing na Enactus Unifesp São José dos Campos. Fui membro de marketing por 5 meses e em seguida, entrei para a liderança. Lá, tive contato com o empreendedorismo social, no qual visava o desenvolvimento social por meio do

empreendedorismo. Atualmente, Startup Experience na Bluefields por 8 meses, tenho a chance de tocar o Sparks, programa de validação de startups da Bluefields, adquirindo mais experiência na área da inovação, customer experience e em gestão de projetos.

Nome: Ana Meneguini (Conselheira e mentora)
Formação Acadêmica: bacharelado em marketing e gerenciamento pela Anhembi Morumbi; pós graduada em Marketing pela FGV; especializada em marketing e pricing pela ESPM; especialista em comunicação digital pela Emeritus; mestre em gestão de negócios pela USP.
Tempo de experiência em inovação e empreendedorismo: 10 anos
Sobre: em Marketing pela FGV, MBA em Gestão de Negócios pela USP. Membro do conselho da Bluefields, estrategista em Branding, Geração de Demanda e Receita, acredita que é possível impactar de forma positiva a economia através das marcas, sua cultura e seus produtos, criando resultados de valor real para empreendedores, clientes e a sociedade. Pós-graduada, Fundadora da ITM Branding e Mentora de Mulheres Empreendedoras e Líderes.

Nome: Vinícius Neves (Conselheiro e mentor)
Formação Acadêmica: Formado em Comunicação Social pela ESPM-SP e Música pela UNESP
Tempo de experiência em inovação e empreendedorismo: 10 anos
Sobre: Membro do conselho da Bluefields, trabalhou muitos anos em produtoras de filmes tais como O2, Crash e 2Pop, na área de pós-produção. Começou a empreender em 2013 quando co-fundou a edtech Stoodi, junto com 3 sócios. Durante 4 anos, foi responsável pela produção de conteúdo e atendimento ao cliente. Tendo vendido o Stoodi para a Somos Educação, maior grupo de educação básica do país, em 2017, permaneceu na empresa como executivo, assumindo novas responsabilidades. Em 2019 se tornou Board Member da aceleradora Bluefields, contribuindo para ajudar novos empreendedores a trilhar a mesma jornada. Encerrou seu ciclo no Stoodi em 2020 e partiu para novas experiências empreendedoras fora do mercado de startups. No mesmo ano abriu uma empresa na área do comércio alimentício no interior de São Paulo e hoje divide suas funções entre administrar a nova empresa, gerir investimentos e mentorar novos empreendedores.

Nome: Paulo Lalli (Conselheiro e mentor)
Formação Acadêmica: Engenharia pelo Instituto Tecnológico de Aeronáutica (ITA); gestão, finanças e estratégia de marketing pela Harvard.
Tempo de experiência em inovação e empreendedorismo: 15 anos

Sobre: Foi Presidente do Conselho do Grupo Cocal, vice-presidente da Natura e reconhecido globalmente pelo case brasileiro de rebranding das Havaianas. Com ampla experiência em liderança, negócios e direção de conselhos, ele também é membro certificado de coaching. Ele fala fluentemente português, inglês e francês, especializando-se em bens de consumo e conselho de administração.

Nome: Oseias Heckert (Conselheiro e mentor)
Formação Acadêmica: Tem formação em Eng. Eletrônica (ITA e PUC-RJ), especializações em Gestão de Projetos (MBA FGV), Adm. Industrial (Mauá), Gerenciamento da Mudança (Changefirst), Governança Corporativa (IBGC, NACD), Gestão de TI (Anhembi-Morumbi), Adm. 3º Setor (CEATS-FIA/USP).
Tempo de experiência em inovação e empreendedorismo: 10 anos
Sobre: É membro de conselho de OSCs, dentre as quais a Bluefields Aceleradora, onde tem apoiado iniciativas de aceleração de startups e de inovação em grandes empresas como facilitador do DTX (Digital Transformation Experience). É fundador da Antropogogia e Consultoria, tendo liderado programas de assessment e desenvolvimento em empresas de grande porte com presença global, bem como PMEs e OSCs. Especializou-se na teoria junguiana, tendo traduzido livros e instrumentos para apoiar pessoas e equipes em seu autoconhecimento e na identificação de oportunidades de complementaridade no trabalho em sinergia.

Nome: Paulo Mendes (Conselheiro e mentor)
Formação Acadêmica: Administrador de empresas pela EAESP/FGV, mestre em economia pelo Insper-SP e especialista em gestão, inovação e tecnologia pelo MIT Sloan School of Management,
Tempo de experiência em inovação e empreendedorismo: 6 anos
Sobre: Há 20 anos atua na SAP, maior empresa mundial de software de gestão empresarial. Atualmente exerce a função de Vice Presidente de Finanças da área de Customer Success Global Teams; antes disso, Paulo atuou 7 anos como CFO da subsidiária da SAP no Brasil, além de ter desenvolvido sua carreira em diferentes áreas da companhia no Brasil e América Latina. Iniciou sua trajetória profissional em um varejista brasileiro, onde liderou o estabelecimento da controladoria de varejo e franquias. Paulo é membro da Diretoria Executiva do IBEF-SP e conselheiro da Bluefields Aceleradora e da SDW. Foi eleito quatro vezes pelos seus pares como um dos "Executivos Financeiros mais admirados – Anuário Análise".

Nome: Linda Lee (Conselheira e mentora)
Formação Acadêmica: Formada em Direito pela PUC/SP e mestre em Teologia pelo Seminário Servo de Cristo.

Tempo de experiência em inovação e empreendedorismo: 6 anos
Sobre: Foi fundadora e mentora da Empresa 1212 que oferecia oportunidade de reinserção social por meio do trabalho a pessoas em situação de vulnerabilidade. É conselheira e mentora em organizações non-profit e empresas, implementando e coordenando práticas de justiça, dignidade, propósito e sustentabilidade, para benefício dos stakeholders e da sociedade.

Nome: Israel Bovolini (Facilitador e mentor)
Formação Acadêmica: tecnologia em processos gerenciais pelo Senac, e certificado pela Scrum Alliance
Tempo de experiência em inovação e empreendedorismo: 10 anos
Sobre: É Agile Coach, Growth Hacker e Scrum Master, certificado internacionalmente pela Scrum Alliance e entendedor de tecnologia e programação. Ele é considerado um dos pioneiros em times ágeis na América Latina e tem atuado como mentor e Scrum Master em projetos corporativos de inovação pela Bluefields Aceleradora desde 2022. Israel tem mais 40.000 horas em projetos ágeis nos últimos 20 anos, inclusive em projetos com times globais.

Nome: Jéssica Mesquita (Facilitador e mentor)
Formação Acadêmica: Bacharelado em Comércio Internacional pela Universidade Presbiteriana Mackenzie, MBA em People Management na USP, curso de Desarrollo y prácticas de Recursos Humanos e Dirección estrategica de Recursos Humanos na Universidad de Castilla-La Mancha, cursando mestrado em Intercultural Studies pela Biola University
Tempo de experiência em inovação e empreendedorismo: 8 anos
Sobre: Administradora, com linha de formação em comércio internacional. Sempre estive em meios interculturais. Se especializou na área de gestão internacional de pessoas. Já trabalhou com treinamentos interculturais, recrutamento, engajamento, resource management e atualmente é HR Business Partner e Talent Development Lead em uma das maiores empresas globais de TI - Tata TCS. Certificado em BEI (Behavior Event Interview), Agile e Green Belt Lean Six Sigma.

Nome: Raul Sindinger (Facilitador e mentor)
Formação Acadêmica: Engenheiro civil pela Universidade Federal do Paraná e especialização em gestão de projetos pela PUC PR
Tempo de experiência em inovação e empreendedorismo: 6 anos
Sobre: CEO e Co-Founder da Ummense, startup focada em auxiliar organizações a crescerem por meio de uma plataforma de gestão. Foi CEO e Co-Founder da Tratativa, startup que impulsiona o crescimento de outras empresas da área de Marketing e Design. Também atua como professor do curso de teologia na FATEMI

e é Co-Founder, diretor e professor da Nine Academia de influência que capacita jovens a conhecer sua identidade, treinar habilidades e inspirar o mundo.

Nome: Alex Falararo (Facilitador e mentor)
Formação Acadêmica: Bacharelado em Administração pela PUC São Paulo, MBA UC Berkeley of Information em Inovação e na Babson College em um programa em Desenvolvimento de Empreendedores, Executivos e Acionistas
Tempo de experiência em inovação e empreendedorismo: 10 anos
Sobre: Mais de 10 anos de experiência em captação de investimentos no Brasil e Estados Unidos. Já deu aula de empreendedorismo e atuou como coordenador de curso e professores. Atualmente é Coordenador e Especialista de Alocação de Ativos na PagBank. Sabe preparar empreendedores para fazer um excelente pitch como ninguém.

Nome: Márcio Santos (Facilitador e mentor)
Formação Acadêmica: Bacharelado em Contabilidade e Finanças pela Universidade Estadual de Ponta Grossa
Tempo de experiência em inovação e empreendedorismo: 20 anos
Sobre: 30 anos de experiência na área financeira. Participa diretamente nos processos de valuation e M&A de diversas startups, auxiliando projetos que receberam aportes de fundos de investimentos em diversos países. Foi um dos responsáveis pelo crescimento da Wiser Educação, co-empreendedendo com nada menos que Flávio Augusto.

Nome: Fernando Tomé (Facilitador e mentor)
Formação Acadêmica: Bacharelado em Economia pela Universidade Presbiteriana Mackenzie, especialização em relações internacionais pela USP e Management & Innovation pela Fatec Sebrae
Tempo de experiência em inovação e empreendedorismo: 9 anos
Sobre: Cofounder de 3 startups: Ellos, Astrópolis e Cotabox. Foi diretor de Inteligência Social & Digital na MCI Group (Campus Party Brasil) e consultor de startup na Startup Pro. Já executou mais de 100 hackathons no Brasil, desenha jornada de inovação para empresas, governos e entidades, palestrante de empreendedorismo digital e inovação aberta desde 2016.

Nome: Gustavo Ipólito (Facilitador e mentor)
Formação Acadêmica: Formado em Sistemas de Informação e com MBA Executivo em Gestão Empresarial pela Fundação Getúlio Vargas - SP.
Tempo de experiência em inovação e empreendedorismo: 3 anos

Sobre: Reestruturou as áreas comerciais da Total Print, Log&Print, Williams Lea (do grupo Deutsch Post) e WCS. Formação sólida em: vendas pela Xerox do Brasil, Gestão de Projetos pela IBM Brasil, Qualidade pela Siemens do Brasil, Empreendedorismo pelo Massachusetts Institute of Technology – MIT, Private Equity e Venture Capital e Administração Estratégica pela Fundação Getúlio Vargas – SP. Empreendedor, é sócio fundador da Social Comm Serviços e Tecnologia e idealizador e sócio fundador da Gold Street Venture Capital.

Nome: Leonardo Pinheiro (Facilitador e mentor)
Formação Acadêmica: Bacharelado em Engenharia Elétrica pela UNISAL e MBA em Gestão Estratégica da Inovação na UFSCar
Tempo de experiência em inovação e empreendedorismo: 5 anos
Sobre: Especialista em Gestão Estratégica da Inovação Tecnológica, treino empreendedores em programas de aceleração de startups ou construo ecossistemas de inovação em grandes empresas. Atualmente, chefe de operações do Startup Accelerator Venture Hub. Diretor de aceleração de startups no Founder Institute, o maior programa de aceleração de startups pré-seed do mundo. Professor de Inovação, Startups Lean e Alto Desempenho pela Escola Conquer.Também faço trabalhos e incentivo a comunidade de inovação aberta liderando hackathons na região de Campinas por Techstars promovendo Startups Weekend, Nasa Space Apps, MIT Challenge LATAM

Nome: Dennis Nakamura (Facilitador e mentor)
Formação Acadêmica: Bacharelado em Engenharia Ambiental pela POLI-USP e especialização em Project Finance pela FGV
Tempo de experiência em inovação e empreendedorismo: 15 anos
Sobre: Em 2008, ajudou a fundar uma ONG para apoiar milhares de estudantes de mais de 9 cidades a descobrirem a melhor forma de trilhar suas carreiras. Como um dos gestores da startup Westwing, que já possui dois IPOs, ajudou, principalmente, a aumentar a margem de lucro e aperfeiçoar a experiência de compra do consumidor. Já como um dos gestores do iFood S/A, ajudou a atingir o "breakeven" e ultrapassar a marca dos bilhões por ano. Atualmente é professor convidado para alunos de graduação, pós e MBA para a Univ. Marília, Univ. Virtual do Paraná, Univ. Estadual do Centro Oeste, Univ. de Manaus, Mackenzie, USP, Unicamp, Unesp, Unifesp e Utepsa Bolívia. É mentor de startups na Oracle Brasil e Bluefields Dev., e sócio conselheiro de diversas startups, além de curador em inovação para o SPTW da Prefeitura de SP e possui uma empresa de simulação robótica com a NASA e realizou o 1º delivery por drone da América Latina em 2019 com autorização da ANAC e FAB.

Nome: Rafael Cifu (Facilitador e Mentor)
Formação Acadêmica: Formado em Comunicação Social com especialização em Neuromarketing
Tempo de experiência em inovação e empreendedorismo: 10 anos
Sobre: atua na área de Marketing Digital a mais de 10 anos e atualmente é responsável pelo setor de Marketing & Produto de uma holding de tecnologia, em Campinas. É empreendedor e mentor de startups.

Nome: Juliana Mercês (Facilitador e Mentor)
Formação Acadêmica: Bacharelado em Psicologia pela PUC-RJ, mestrado em Psicanálise pela UFRJ, especialização em Recursos Humanos pela FGV, mestrado em Design Management pela IADE
Tempo de experiência em inovação e empreendedorismo: 10 anos
Sobre: Ao longo de mais de 15 anos, atuei com Educação e Desenvolvimento Humano em escolas, hospitais psiquiátricos e empresas de diferentes segmentos – nacionais e multinacionais. Por sempre ter trabalhado em ambientes multiculturais e dinâmicos, possuo um alto conhecimento sobre complexidade das organizações, cultura e o impacto no relacionamento das pessoas. Psicóloga, Psicanalista, trago referências da Psicologia Positiva, Design, Dragon Dreaming e Futurismo, além de ser certificada em Agile HR e LEGO® SERIOUS PLAY®. Em 2018, fundei a Gelatina, uma consultoria de inovação que apoia líderes e organizações a construirem locais de trabalho mais inovadores e culturas centradas no ser humano.

Nome: Emerson Vasconcelos (Facilitador e Mentor)
Formação Acadêmica: bacharelado em administração de empresas e MBA Internacional pela Kellogg/WHU
Tempo de experiência em inovação e empreendedorismo: 3 anos
Sobre: Atuei por 30 anos em empresas multinacionais de diversos segmentos, farmacêutico, biotecnologia industrial, serviços de P&D/Produção, HeadHunter e biotecnologia de alimentos. Atuei nas áreas financeira, supply chain, marketing, desenvolvimento de negócios e ocupei posições de Presidente/Diretor Geral em 3 empresas. Com experiência no exterior, trabalhei na Alemanha e México. Sou (KW07). Atualmente estou em transição de carreira, mas com o foco investir meu tempo para interagir com start-ups, colaborando com as experiências, em paralelo com um empreendimento no segmento de moveis.

Nome: Sérgio Polydoro (Mentor)
Formação Acadêmica: Bacharelado em Marketing e Direito

Tempo de experiência em inovação e empreendedorismo: 5 anos
Sobre: 20 anos de experiência em gestão de canais de vendas. Nos últimos 5 anos prestou consultoria e trabalhou em algumas startups, a especialidade é o Route to Market.

Nome: Ricardo Voltan (Mentor)
Formação Acadêmica: Bacharel em Comunicação e Marketing, Pós Graduado em Marketing, Graduação em Administração de Empresas e MBA em Marketing Digital e especialização em Gestão da Inovação.
Tempo de experiência em inovação e empreendedorismo: 20 anos
Sobre: Palestrante, transformador digital, growth hacking, gestor de marketing e midia, venture builder e empreendedor. É especialista no desenvolvimento de negócios e estratégia growth hacking Levar conhecimento para ex-executivos e estudantes em inicio de carreira, que estão em busca de novos desafios e/ou desenvolvimento de negócios focados na nova economia global. CEO e Head de Inovação em algumas operações. Também faço parte do conselho consultivo de empresas e atuo como investidor anjo. Meu propósito é orientar gestores e gestoras na tomada de decisões, trabalhando de forma eficiente e produtiva em um ambiente que está em profunda transformação, buscando o melhor potencial para que possam levar suas vidas e negócios a um novo patamar.

Nome: Jeferson Rodrigo da Silva (Mentor)
Formação Acadêmica: Bacharel em Economia pela Universidade Estadual de Londrina
Tempo de experiência em inovação e empreendedorismo: 7 anos
Sobre: Sou Co-Fundador da HeroSpark, uma das maiores EdTechs da América Latina, focada em soluções para empreendedores que desejam criar negócios digitais e monetizar com a venda de seus conhecimentos. Também sou sócio e mentor do fundo Caravela Capital, que investe em startups early stage.

Nome: Arthur Bezerra (Mentor)
Formação Acadêmica: Bacharel em Adminstração pela Universidade Presbiteriana Mackenzie, especialização em Empreendedorismo pela NYU Stern School of Business, MBA na ESPM e na Florida International University, post MBA em High Impact Program SEER, Culture, Philosophy, ethics, purpose, history and aesthetics in Leadership pela Saint Paul
Tempo de experiência em inovação e empreendedorismo: 15 anos
Sobre: Mais de 30 anos de experiência executiva em diferentes indústrias, países e áreas funcionais, com um histórico comprovado de planejamento e

desenvolvimento estratégico, inovação em serviços e produtos, propriedade de P&L, transformação digital, startups (curadoria/mentoria/financiamento), growth hacking (vendas e marketing), marketing digital (UX/UI,SEM, SEO), fusões e aquisições, formação de equipas, gestão da mudança e design de serviços. Mergulhou profundamente nos últimos anos no mundo da inovação, tecnologia e startups, tendo o ecossistema bastante fortalecido e conhecimento de algumas das novas tecnologias.

e) Identificar pelo menos 10 (dez) empresas aceleradas, numa lista com os nomes das empresas, localização e descrição dos serviços prestados; e complementar a esta listagem, declaração de, no mínimo 10 (dez) empresas que demonstrem ter sido aceleradas

LIsta de startups aceleradas[1]

1. Yapoli (https://yapoli.com/): Gestão e governança corporativa de ativos digitais. São Paulo/SP
2. Zeta Dados (https://zetadados.com.br/): Tomadas de decisões e sugestões baseada em dados e uso de algoritmos. São Paulo/SP
3. GlobalYeast (https://www.globalyeast.com/): Sistema de monitoramento de fermentação automatizada em tempo real. Rio de Janeiro/RJ
4. Quality Storm (http://qualitystorm.com/pt/index.html): Digitalização dos processos de inspeção para melhorias no controle de qualidade industrial. Londrina/PR
5. Troika (https://troika.ind.br/): Automação de processos do PCP de forma inteligente. Vitória/ES
6. Getter (https://getter.ai/): Digitalização de dados do processo, identificação de desperdícios e oportunidades sob a ótica do Lean Manufacturing. Manaus/AM
7. I-Sensi (https://i-sensi.io/): Dados para otimização de chão de fábrica, visualização de processos, manutenção preditiva e monitoramento de ambiente com redução de custos e maximização de performance. São Paulo/SP
8. Quickin (https://www.quickin.io/): software de recrutamento e seleção. São Paulo/SP
9. Blink Reformei (https://blinkreformei.com.br/): solução completa para reforma de apartamento centralizando todos os serviços em um único contrato. São Paulo/SP

[1] Essa lista não é exaustiva, uma vez que contém as 24 principais. Os serviços prestados estão descritos no tópico de lista de facilitações disponíveis junto à presente proposta e também em anexo a comprovação das 10 através de declarações ao edital público Tecnova.

10. Debitto (https://www.debitto.com.br/): Sistema de gestão de cobranças online para pequenas e médias empresas. São Paulo/SP
11. Magnifict (https://www.agenciamagnifict.com/): empresa criativa, geradora de estratégias online, desenvolvedora de produtos, marcas e serviços que potencializam o poder de influência e que geram altos retornos para empresas e organizações globalmente. São Paulo/SP
12. Byou (http://app.itbyou.com.br/): plataforma de projetos de TI. São Paulo/SP
13. FitAnywhere (https://www.fitanyw.com.br/): plataforma de wellness. São Paulo/SP
14. Unnepay (https://unnepay.com/): plataforma digital e on – demand, que gerencia e controla todo o abastecimento de frotas corporativas. Piracicaba/SP
15. Isobloco (https://www.isobloco.com.br/): soluções modulares em concreto celular termoacústico. Maceió/AL
16. ToLearn (https://tolearn.com.br/): plataforma integrada de educação. São Paulo/SP
17. Synthus (https://synthusapp.com/): rede social musical. São Paulo/SP
18. Zayon (https://www.zayon.tech/): empresa de mineração de dados e análise baseada em inteligência artificial para tomada de decisões. São Paulo/SP
19. Colmeia.io (http://colmeia.io/): plataforma de gestão financeira. São Paulo/SP
20. KishonTur (https://kishontur.com.br/): plataforma de viagens. Jundiaí/SP
21. FinKids (http://finkids.com.br/): plataforma de educação financeira para crianças. São Paulo/SP
22. Mindflow Genomics (https://www.mindflowgenomics.com/): software de diagnóstico metagenômico para regeneração do solo. Guarapuava/PR
23. Skopo digital (https://skopodigital.com/): soluções de marketing digital. Curitiba/PR
24. Ifipe (https://ifipe.app/): aplicativo de precificação de automóveis com base na tabela fipe. Porto/Portugal

f) Parcerias firmadas, principalmente aquelas voltadas para processos de internacionalização e *soft landing*

Lista de parcerias internacionais

Sinapis Group (https://www.sinapis.org/)
Aceleradora norte-americana fundada por estudantes de MBA da Harvard e iniciou suas operações no Quênia em 2010. Mais de 10.000 empreendedores já passaram pelos programas da aceleradora. Sinapis também é uma rede de aceleradoras em países em desenvolvimento, na qual a Bluefields é uma das aceleradoras conectadas,

juntamente com outras aceleradoras ao redor do mundo tais como: Innohub em Gana (http://www.innohub.com.gh/), TC no Egito (https://tcegypt.org/), CMF no México (https://www.cmfi.org/mexicocity/), Equip Moz em Moçambique (https://equipmoz.org/), ALDN em países asiáticos (https://asialeadershipdevelopment.org/), entre outras. Esta **rede global de aceleradoras** atua resumidamente da seguinte forma: reuniões virtuais bimestrais para troca de melhores práticas de aceleração e impacto nos diferentes países, encontro anual presencial (2022 foi em Cairo, 2023 foi em Nairobi e 2024 será na Romênia) para capacitações e match entre empreendedores acelerados e investidores das respectivas redes de cada aceleradora, além de iniciativas pontuais. Exemplo: Em 2023, **a Bluefields está liderando um evento de Global Pitch com as principais startups aceleradas de cada país para exposição dos founders às redes de investidores internacionais**.

Praxis Labs (https://www.praxislabs.org/)
Aceleradora e Venture Builders fundada no **Vale do Silício, já aceleradou mais de 206 organizaçoes em 92 países**. Através da Praxis, a Bluefields é capacitada em criação e desenvolvimento de ecossistemas de empreendedores, provendo mais valor para conexões locais e internacionais de startups brasileiras. A próxima iniciativa da parceria será a capacitação presencial em NYC com outras aceleradoras internacionais de startups no mês de agosto e match com potenciais organizações de fomento empreendedor.

Angello (https://www.angello.com/) e **Faith Driven Entrepreneur** (https://www.faithdrivenentrepreneur.org/) são organizações de **fomento empreendedor** focadas no desenvolvimento de comunidades locais e no relacionamento das comunidades entre si, facilitando iniciativas de internalização e lançamento ou extensão de empreendimentos em países da rede.

Lista de parcerias de benefícios (~R$200 mil)

1. AWS Amazon
2. Conquer
3. Hubspot
4. Pipedrive
5. RD Station
6. Bendito Coworking
7. Quickin
8. Rockfeller
9. Ummense

Lista de parcerias com fundos de investimento

1. GoldStreet Venture Capital
2. Honey Island Capital
3. Sitawi
4. Telos Ventures
5. iBex
6. Astella Investimentos
7. Caravela
8. Faith Driven Investors
9. Sovereign's Capital
10. Good-Z Capital
11. Bossa Nova
12. SMU
13. Anjos do Brasil
14. FEA Angels
15. Uni Angels
16. Angel Investor Club

g) As propostas de aceleração para as startups do Tecnova3PI compatível com o orçamento e devem incluir, minimamente, mentorias para diferentes áreas da gestão, treinamentos, conexões com grandes corporações ou outras startups e orientações para participação em rodadas de investimento.

Proposta de aceleração

No início do processo de aceleração da Bluefields, é possível rodarmos a facilitação de integração e de diagnóstico inicial de cada startup. Desta forma, podemos customizar o escopo do programa para cada grupo de startup, a depender do nível de maturidade de tecnologia e de negócio de cada uma. Na Bluefields, medimos o índice de aceleração para comparar quais indicadores iniciais, ou seja, antes da aceleração, e quais os indicadores finais, ou seja, após a aceleração. Segue exemplo abaixo de um caso real que saiu de 63% (azul claro) para 87% (azul escuro) de índice de aceleração em apenas 4 meses, o que naturalmente, sem a aceleração, poderia levar até 24 meses.

A aceleração da Bluefields, para cada startup, é composta pela figura do Startup Partner, assim como dos facilitadores e mentores, estes últimos para sessões de mentorias pontuais ou até mesmo algumas mentorias em sequência. Obverse o quadro abaixo com as principais diferenças entre mentor e facilitador.

critérios	mentor	facilitador
expertise	mercado ou assunto	startups ou inovação
duração	1 hora	1-5 horas
ajuda com	conselhos e conexões	orienta o mão na massa

Startup Partner

O Startup Partner é responsável pelo acompanhamento das startups com periodicidade semanal (ou por sprint - à definir) nos primeiros 6 meses, quinzenal nos 6 meses seguintes e mensal no ano posterior. No primeiro período é responsável pelo suporte ao plano de ação proposto nos bootcamps, no segundo período por assegurar o ritmo acelerado e verificar a aplicação das estratégias definidas nos bootcamps, e no terceiro período, de elaborar e acompanhar um plano de ação personalizado.. De acordo com as dúvidas e necessidades da startup, o Startup Partner auxilia na avaliação e **conexão com mentores e grandes empresas da rede**. As mentorias de duração de 1 hora são individuais e a princípio pontuais para sanar dores específicas, mas com abertura para mais sessões com o mesmo mentor, se

necessário. **Estão disponíveis mentorias em todos os temas descritos a seguir com periodicidade indicada de até 2 por mês** para que a startup tenha tempo hábil para aplicar os conhecimentos adquiridos entre uma mentoria e outra.

Facilitações de aceleração disponíveis

A maioria das facilitações são de propriedade da Bluefields, desenvolvidas e otimizadas a cada edição do programa. Outras facilitações são licenciadas através do que já foi validado em aceleradoras de outros países em desenvolvimento, resultado da rede global de aceleradoras mencionadas mais acima nas parcerias internacionais.

As facilitações de aceleração não são aulas. Possuem sim a parte teórica introdutória, mas estão recheadas de estudos de caso e mão na massa, onde as startups fazem junto com a aceleradora cada passo do processo de desenvolvimento do seu negócio. Um dos maiores lemas na Bluefields é "aqui não é curso, é mão na massa".

O programa de aceleração é entregue em formato de bootcamps mensais. Cada bootcamp acontece em 2 dias sequenciais (6h30 cada dia) abrangendo cerca de 6 temas. Porém, o formato pode ser adaptado de acordo com a realidade da turma de aceleração.

É possível encontrar abaixo uma lista de 37 facilitações de aceleração, onde foi elaborado um resumo de cada uma com duração, objetivo, conteúdo e materiais de aplicação relacionados.

Checklist do investidor/Diagnóstico da startup

Duração: 30 min

Objetivo: esclarecer os objetivos a serem alcançados na construção da startup e caso já tenha iniciado, mostrar o quadro atual.

Conteúdo:

1. Pessoas e propósito
2. Análise de mercado
3. Validação
4. Marketing e Vendas
5. Operações
6. Investimento

7. Sistemas

Materiais:

- Formulário único com perguntas de cada tópico do conteúdo que gera gráfico com panorama da startup após o preenchimento

Product Market Fit + Design Thinking

Duração: 1h30

Objetivo: avaliar o potencial da solução proposta pela startup com base no Product Market Fit, ou seja, adequação do produto ao mercado e começar a explorar o impacto do problema a ser solucionado em todas as áreas da vida do potencial cliente

Conteúdo:

1. Product Market Fit/Adequação do produto ao mercado: intersecção entre viabilidade econômica, viabilidade técnica e desejabilidade
2. Design thinking: Whole Person Framework: coração, alma, mente e força

Materiais:

- Apresentação de slides do conteúdo
- Framework de design thinking visual para aplicar dinâmica prática

Plano de ação/entregas:

1. Entrevistar 5 pessoas para validação da dor
2. Avaliar startup com base nos itens do Product Market Fit
3. Preencher Framework de design thinking com as informações dos potenciais clientes da startup

Startup Tour

Duração: 1 hora por startup

Objetivo: ouvir a trajetória de empreendedores experientes e fazer perguntas para aprender com os erros e acertos dos momentos iniciais da construção da startup

Startup Game

Duração completa: 3h30 / versão simplificada: 2h

Objetivo: entender a visão geral da jornada empreendedora e aprender os termos mais comuns do ecossistema de startups de forma gamificada

Conteúdo:

1. Reunião de sócios
2. Pitch FFF (family, friends and folks)
3. Quiz 1: Segmentação e Validação
4. Imprevisibilidade 1 (barreiras na validação)
5. Mercado 1 (contratação de talentos)
6. Quiz 2: Prototipagem e Design Sprint
7. Imprevisibilidade 2 (decisões éticas)
8. Quiz 3: Vendas e Produto
9. Pitch de Vendas
10. Mercado 2 (contratação de serviços)
11. Pitch para Investidor

Ferramenta:

- Jogo online desenvolvido pelo Dev Team da própria Bluefields - versão para computadores/notebook

Apaixone-se pelo problema

Duração: 1h30

Objetivo: mudar o foco do desenvolvimento de solução específica para as inúmeras possibilidades de resolução de um problema.

Conteúdo:

1. Startups remédio ou vitamina
2. Contra-exemplos de startups que focaram na solução
3. Problema a ser resolvido
4. Segmento do problema: social, privado, governamental
5. Dimensão do problema: tamanho de mercado
6. Tendência do mercado
7. Pessoas que estão por trás dos problemas: empatia

Materiais:

- Apresentação de slides do conteúdo
- Planilha Apaixone-se pelo problema

Plano de ação/Entregas:

1. Preencher Planilha Apaixone-se pelo problema com descrição do problema, segmento, tamanho e tendência do mercado

Segmentação de clientes

Duração: 3 horas

Objetivo: identificar o segmento de cliente que mais sentem a dor do problema a ser resolvido pela startup, de forma que são os mais dispostos a pagar por uma solução, mesmo que incompleta (clientes visionários/early adopters)

Conteúdo:

1. Desenvolvimento de produto x Desenvolvimento de clientes
2. 4 fases do desenvolvimento de clientes (Steve Blank)
3. Mapa de empatia
4. Clientes visionários
5. 5 passos da segmentação de clientes

Materiais:

- Vídeo de preparação para o encontro ao vivo com instruções para preenchimento de planilha de atividade prévia
- Planilha de atividade prévia - segmentos de clientes
- Apresentação de slides do conteúdo
- Planilha de Segmentação de Clientes automatizada para definir os clientes visionários com base em avaliações de necessidade, rentabilidade e sustentabilidade de cada segmento
- Artigos de MBA da Acton School of Business

Plano de ação/Entregas:

1. Preencher Planilha de Segmentação de Clientes e selecionar os potenciais clientes visionários/early adopters

Validação de dados no mercado

Duração: 2 horas

Objetivo: colocar à prova a veracidade dos clientes selecionados como visionários/early adopters, ou seja, os que sentem mais necessidade com potencial de maior rentabilidade e sustentabilidade, escolhidos na sessão de "Segmentação de Clientes"; analisar a situação dos concorrentes e do mercado, e detalhar as características exatas que devem ser incluídas no produto/serviço

Conteúdo:

1. Pesquisa secundária
2. Planejamento da pesquisa primária
3. Pesquisa primária
4. Mapa do usuário
5. Ideal Customer Profile (ICP)
6. Buyer Persona

Materiais:

- Vídeo de preparação para o encontro ao vivo com instruções para preenchimento da planilha de atividade prévia
- Planilha de atividade prévia - pesquisa secundária
- Apresentação de slides do conteúdo
- Planilha de Validação de dados do mercado
- Artigos de MBA da Acton School of Business

Plano de ação/Entregas:

1. Realizar entrevistas com potenciais clientes, concorrentes, líderes de opinião e fornecedores
2. Preencher de Validação de dados do mercado com pesquisa secundária, dados das entrevistas, mapa do usuário, ICP e Buyer Persona

BlueCanvas

Duração: 1h30

Objetivo: desenvolver o modelo de negócio, identificar possíveis inconsistências e realizar mudanças necessárias

Conteúdo:

1. Business model canvas x BlueCanvas
2. Propósito
3. Problema
4. Cliente
5. Job to be done
6. Benefícios
7. Concorrência
8. Proposta de valor
9. Impacto socioambiental
10. Canal de Vendas
11. Relacionamento com cliente
12. Atividades chave
13. Parcerias chave
14. Recursos chave
15. Custos
16. Receita
17. Kingdom Business
18. Impacto espiritual

Materiais:

- Template BlueCanvas
- Playlist com vídeos gravados sobre BlueCanvas
- Apresentação de slides do conteúdo
- Instruções para pesquisa com potenciais clientes

Plano de ação/Entregas:

1. Preencher Template BlueCanvas
2. Entrevistar 5 potenciais clientes para validar o BlueCanvas pré-preenchido
3. Preencher relatório com análise dos feedbacks dos potenciais clientes em relação ao BlueCanvas

Times

Duração: 2h

Objetivo: compreender a importância de não empreender sozinho e definir o perfil de sócio ideal

Conteúdo:

1. Valores
2. Autoconhecimento: identificação das Soft e Hard Skills (3 H's)
3. Como encontrar sócios: Valores iguais + Habilidades complementares
4. Divisão societária: Captable e Vesting

Materiais:

- Apresentação de slides do conteúdo
- Live do Paulo Humaitá gravada sobre construção de times
- Template Times para dinâmicas

Plano de ação/Entregas:

1. Elaborar plano de como irá encontrar pessoas faltantes para a equipe
2. Montar time para o Design Sprint

Design Sprint

Duração: 11h

Objetivo: transformar a ideia inicial em um protótipo funcional, ou seja, uma interface que se pareça com o produto final que permita o usuário ter a experiência da interação. Não é comercializável mas precisa permitir testar as hipóteses levantadas durante o Design Sprint.

Conteúdo:

1. Entender: definir o desafio, entrevista com experts, como podemos?, mapa do usuário e alvo, objetivos de longo prazo e potenciais barreiras
2. Desenhar: pesquisa relâmpago, desenho do conceito: anotações, rabiscos, crazy 8's e conceito detalhado
3. Decidir: galeria de arte e mapa de calor, voto decisivo, fluxo de teste de usuário, storyboard
4. Prototipar: distribuição de tarefas e cronograma, construção do protótipo

5. Testar: recrutando usuários de teste, preparativos para os testes, ferramentas e infraestrutura, conduzindo as entrevistas
6. Analisar: relatório

Materiais:

- Vídeo de preparação para o encontro ao vivo com instruções para revisão do Mapa do Usuário a ser usado no Design Sprint
- Apresentação de slides do conteúdo
- Ebook sobre Design Sprint
- Template do Design Sprint
- Exemplo de protótipos e relatórios
- Template de relatório do Design Sprint

Plano de ação/Entregas:

1. Construir o protótipo
2. Realizar 5 testes do protótipo com usuários
3. Preencher o relatório dos testes realizados

MVP + Tecnologia

Duração: 3h30

Objetivo: estruturar a estratégia de MVP com base nas hipóteses a serem testadas, custos de desenvolvimento e tempo de implantação

Conteúdo:

1. História da empreendedora de impacto
2. Protótipo x MVP x Versão Beta
3. Tipos de pivot
4. Tipos de MVP
5. MVP Scoring Chart

Materiais:

- Apresentação de slides do conteúdo
- Live gravada de tema “Aprenda como testar rápido sua solução de negócio com MVP e Prototipação”
- Template do MVP Scoring Chart

Plano de ação/Entregas:

1. Preencher MVP Scoring Chart e selecionar o MVP a ser priorizado
2. Aprimorar protótipo com base nos feedbacks dos testes e MVP selecionado
3. Realizar +5 testes do protótipo com usuários
4. Preencher novamente um relatório com base nos testes realizados e com comparativo com os testes pós Design Sprint

Propósito de vida

Duração: 1 hora

Objetivo: refletir e tangibilizar o propósito pessoal

Conteúdo:

1. Vocação x Propósito
2. Golden Circle
3. 4 Propósitos Universais
4. Equívocos do Propósito
5. 7 Aprendizados do documentário Propósito
6. Como descobrir seu propósito

Materiais:

- Template Kingdom Business parte 1.1 para reflexão individual
- Apresentação de slides do conteúdo

Plano de ação/Entregas:

1. Preencher template Kingdom Business parte 1.1

Identidade e Gestão de startups

Duração: 2 horas

Objetivo: definir ou revisar a missão, visão e valores da startup

Conteúdo:

1. Missão, visão e valores

Materiais:

- Artigo de MBA da Acton School of Business
- Planilha de avaliação da missão e visão

- Apresentação de slides do conteúdo

Plano de ação/Entregas:

1. Revisar Missão, visão e valores com base na planilha de avaliação

Roteiro de Vendas

Duração: 2 horas

Objetivo: criar o mapa de influência de tipos de clientes e o mapa de processo de vendas

Conteúdo:

1. Diferença entre marketing e vendas
2. Roteiro de Vendas
3. Tipos de clientes e relações entre si
4. Mapa de influência

Materiais:

- Apresentação de slides do conteúdo
- Template de Tipos de clientes e relações entre si
- Template de Roteiro de Vendas
- Artigos de MBA da Acton School of Business

Plano de ação/Entregas:

1. Preencher Template Tipos de clientes e relações entre si
2. Preencher Template Roteiro de Vendas

Liderança com ousadia

Duração: 1 hora

Objetivo: elaborar plano de ação para aprimorar as qualidades para inovar através da liderança com ousadia

Conteúdo:

1. 4 Qualidades para inovar através da liderança com ousadia
2. Diagnóstico da liderança com ousadia
3. Melhorando nossa qualidade para liderar com ousadia
4. Planejamento de uma liderança com ousadia

Materiais:

- Estudo de caso
- Apresentação de slides do conteúdo
- Planilha de avaliação de Vulnerabilidade, Resiliência, Confiança e Valores
- Template Kingdom Business parte 1.2 para reflexão individual
- Vídeo de preparação para o encontro ao vivo com instruções para

Plano de ação/Entregas:

1. Preencher planilha de avaliação de Vulnerabilidade, Resiliência, Confiança e Valores
2. Preencher template Kingdom Business parte 1.2

Pitch de Vendas

Duração: 2 horas

Objetivo: criar o pitch deck (apresentação de slides e storytelling) para clientes

Conteúdo:

1. Estrutura geral do Pitch de Vendas

Materiais:

- Apresentação de slides do conteúdo
- Template de Estrutura de Pitch de Vendas
- Template de Análise de Pitch de Vendas

Plano de ação/Entregas:

1. Preencher Template Pitch de Vendas
2. Elaborar slides de Pitch de Vendas
3. Apresentar Pitch de Vendas e colher feedbacks

Growth Hacking

Duração: 2 horas

Objetivo: definir a estratégia de marketing e os experimentos a serem feitos

Conteúdo:

1. Funil de vendas
2. Bullseye Framework
3. Iscas digitais e experimentos

Materiais:

- Apresentação de slides do conteúdo
- Planilha de Marketing científico

Plano de ação/Entregas:

1. Preencher planilha de Marketing científico com a definição dos primeiros experimentos a serem testados

Decisões éticas

Duração: 1 hora

Objetivo: formar uma base sólida para que a tomada de decisões seja ética

Conteúdo:

1. Decisões éticas: intersecção de integridade, amor e justiça
2. Coragem moral

Materiais:

- Apresentação de slides
- Case para resolução em grupo sobre decisões éticas
- Template Kingdom Business parte 1.3 para reflexão individual

Plano de ação/Entregas:

1. Preencher template Kingdom Business parte 1.3

OKRs

Duração: 2 horas

Objetivo: definir os objetivos e key-results para um período

Conteúdo:

1. Linha do tempo das OKRs
2. Princípio das OKRs
3. Case da Bluefields

Materiais:

- Apresentação de slides
- Planilha de OKRs check-in
- Vídeo de Pecha Kucha na Bluefields: re

Plano de ação/Entregas:

1. Preencher planilha de OKRs

Branding e posicionamento de marca

Duração: 2 horas

Objetivo: assimilar conceitos de branding na construção de marca para aplicar nas estratégias de comunicação

Conteúdo:

1. Semiótica
2. Guia de marca
3. Arquétipos
4. Storytelling
5. Gestão da marca
6. Extra: employer branding, naming

Materiais:

- Apresentação de slides
- Template de pontos de contato, voz da marca e tom de voz
- Template de pesquisa de clima
- Template de avaliação de naming

Plano de ação/Entregas:

1. Aplicar pesquisa de clima
2. Elaborar guia de marca

Cultura Estimulante

Duração: 1 hora

Objetivo: avaliar, aprimorar e definir como a cultura organizacional será acompanhada para manter o alinhamento cultural

Conteúdo:

1. 6 elementos da Cultura Organizacional

Materiais:

- Apresentação de slides

- Template Kingdom Business parte 2.1 para reflexão individual

Plano de ação/Entregas:

1. Preencher template Kingdom Business parte 2.1

Recrutamento e contratação de pessoas

Duração: 1 hora

Objetivo: definir workflow de recrutamento e seleção

Conteúdo:

1. Funil de Contratação

Materiais:

- Apresentação de slides
- Template de workflow de recrutamento e seleção

Plano de ação/Entregas:

1. Preencher o workflow de recrutamento e seleção

Finanças nível básico

Duração: 2 horas

Objetivo: conhecer e aplicar o básico de gestão financeira na startup

Conteúdo:

1. Custos fixos e variáveis
2. Margem de contribuição
3. Ponto de equilíbrio
4. Plano de contas
5. Demonstrações financeiras e interpretações

Materiais:

- Apresentação de slides
- Planilha de indicadores básicos para startups

Plano de ação/Entregas:

1. Preencher planilha de indicadores para startups

Finanças nível ninja

Duração: 4 horas

Objetivo: conhecer e aplicar gestão financeira avançada na startup

Conteúdo:

1. KPIs startups - runway, CAC, ARPU, CLV, MRR, OKRs
2. Projeção para startups
3. Gestão de capital de giro
4. Precificação para startups
5. Governança para startups

Materiais:

- Apresentação de slides
- Planilha de indicadores ninja para startups

Plano de ação/Entregas:

1. Preencher planilha de indicadores ninja para startups

Gestão de recursos com sabedoria

Duração: 1 hora

Objetivo: refletir como tem sido a gestão dos recursos e identificar pontos de melhoria

Conteúdo:

1. Mordomia
2. Administração financeira que gera valor a todos os stakeholders
3. Gestão de tempo
4. Cultura de generosidade

Materiais:

- Apresentação de slides
- Template Kingdom Business parte 2.2 para reflexão individual

Plano de ação/Entregas:

1. Preencher template Kingdom Business parte 2.2

Gestão ágil e Scrum

Duração: 2 horas

Objetivo: tornar o time mais ágil por meio do uso do SCRUM

Conteúdo:

1. Pré-requisitos de um time ágil
2. Manifesto Ágil
3. Agilidade com Scrum: papéis/pessoas, artefatos e cerimônias

Materiais:

- Apresentação de Slides
- Planilha de Scrum Master

Plano de ação/Entregas:

1. Definir papéis, artefatos e cerimônias a serem implementadas

Mensuração de impacto

Duração: 1 hora

Objetivo: agregar visão de impacto no modelo de negócios

Conteúdo:

1. Definição de Impacto
2. Modelo de negócios de Impacto
3. Modelo C
4. Teoria da mudança

Materiais:

- Apresentação de slides
- Artigo sobre o Modelo C
- Template Modelo C com a Teoria da Mudança
- Template Kingdom Business parte 3.2 para reflexão individual

Plano de ação/Entregas:

1. Preencher template Kingdom Business parte 3.2
2. Preencher template Modelo C

Customer Experience

Duração: 3 horas

Objetivo: construir a estratégia de customer experience

Conteúdo:

1. Customer Experience e User Experience
2. Jornada do Cliente
3. Pontos de Contato
4. BluePrint
5. Indicadores

Materiais:

- Apresentação de slides
- Template Jornada do Cliente e Pontos de Contato
- Template Blueprint
- Template indicadores

Plano de ação/Entregas:

1. Preencher Template Jornada do Cliente e Pontos de Contato
2. Preencher Template Blueprint
3. Preencher Template indicadores

Teses de investimento

Duração: 2 horas

Objetivo: diagnosticar se é o momento para buscar investimento e em caso positivo definir o funil de captação e estruturar os elementos da tese de investimento

Conteúdo:

1. Perfil de investidor em startup
2. Elementos de uma Tese de Investimento
3. Diagnóstico de necessidade de investimento
4. Funil de captação
5. Dicas de copy para investidores

Materiais:

- Apresentação de slides
- Scape Report - Brazil Investment
- Template de tese de investimento

Plano de ação/Entregas:

1. Preencher template de tese de investimento

Investindo em pessoas/Employee Experience

Duração: 1 hora

Objetivo: definir uma estratégia de employee experience

Conteúdo:

1. Jornada do colaborador
2. Pilares do Employee Experience

Materiais:

- Apresentação de slides
- Template de Employee Experience
- Template Kingdom Business parte 3.3 para reflexão individual

Plano de ação/Entregas:

1. Preencher o template de Employee Experience
2. Preencher template Kingdom Business parte 3.3

Aliança familiar

Duração: 1 hora

Objetivo: estabelecer desafios, objetivos e compromissos com a família para manter relações equilibradas com a estruturação do negócio

Conteúdo:

1. Passo a passo de como fazer uma Aliança Familiar

Materiais:

- Apresentação de slides
- Template Aliança familiar

Plano de ação/Entregas:

1. Preencher template Aliança familiar com a família

Pitch para Investidor

Duração: 3h30

Objetivo: criar o pitch deck (apresentação de slides e storytelling) para investidores

Conteúdo:

1. Ciclo de investimentos
2. Teses de investimento
3. Tipos de pitch para investidor
4. Pitch deck para DemoDays (apresentação de 5 minutos)
5. Valuation/Equity

Materiais:

- Apresentação de slides do conteúdo
- Template de Pitch para Investidor
- Template de avaliação do Pitch para Investidor

Plano de ação/Entregas:

1. Preencher Template de Pitch para Investidor
2. Preencher autoavaliação do Pitch para Investidor

Escola de CEOs#1 - Estilos de liderança e comunicação

Duração: 1 hora

Objetivo: identificar o estilo de liderança pessoal e como aprimorar as qualidades

Conteúdo:

1. O que é liderança
2. Estilos de liderança
3. Qualidades de um bom líder

Materiais:

- Apresentação de slides do conteúdo
- Template de liderança e comunicação

Plano de ação/Entregas:

1. Preencher Template de liderança e comunicação

Escola de CEOs#2 - Burnout e o Empreendedorismo amarelo

Duração: 1h30

Objetivo: identificar o risco de burnout e definir ações práticas de burnout preventivo

Conteúdo:

1. Empreendedorismo amarelo
2. Burnout prevention
3. Modelo exploratório x Modelo ético x Modelo sacrificial

Materiais:

- Apresentação de slides do conteúdo
- Template de Indicador de burnout

Plano de ação/Entregas:

1. Preencher Template de indicador de burnout

Escola de CEOs#3 - o Ego que destrói startups

Duração: 1h30

Objetivo: mapear situações de confronto do ego e elaborar plano de ação para reação, e definir ação prática de combate ao ego coletivo

Conteúdo:

1. O impacto do Ego nas startups

Materiais:

- Apresentação de slides do conteúdo
- Template de Egômetro

Plano de ação/Entregas:

1. Preencher Template de Egômetro

Pitch Simulation

Duração: 2h30

Objetivo: treinar o pitch para investidor

Formato: 3-4 rodadas de apresentação de uma startup para um avaliador, rotacionando os pares para mais treinos, avaliação e feedbacks.

Pitch Day

Duração: 3 horas

Objetivo: apresentar a startup para banca de investidores

Formato: híbrido com preferência para o presencial, 1 startup por vez apresenta para todo público o pitch de 5 minutos e responde perguntas da banca composta por 3 avaliadores, a qual irá definir o vencedor com base nos critérios de Inovação, Modelo de negócio, Validação e Time

Orçamento

O preço por startup acelerada será de R$ 60.000,00 (sessenta mil Reais).

Telefone de contato e e-mail da aceleradora

Contato 1: Paulo Humaitá

Telefone: 11 975408712

Email: paulo@bluefieldsdev.com

Contato 2: Roberto César Tsukino

Telefone: 11 999310530

Email: roberto@bluefieldsdev.com