

CHAMADA PÚBLICA FAPEPI/MCTI/FINEP Nº 01/2023

**CREDENCIAMENTO DE EMPRESAS
PARA ACELERAÇÃO DE STARTUPS PIAUIENSES NO
TECNOVA 3 PIAUÍ: PROGRAMA INOVAPIAUI DE APOIO À INOVAÇÃO
TECNOLÓGICA**

**Vitória da Conquista - BA
26 de junho de 2023**

Sumário

1. IDENTIFICAÇÃO E HISTÓRICO DE ATUAÇÃO DO IEBT INNOVATION	3
2. EMPRESAS ACELERADAS	10
3. EQUIPE DE ACELERAÇÃO	11
4. IDENTIFICAÇÃO DE PELO MENOS DEZ EMPRESAS ACELERADAS - SEEDS	13
5. PARCERIAS.....	17
6. PROPOSTA DE ACELERAÇÃO.....	19
5.1 Diagnóstico Inicial.....	19
5.2 Mentorias para diferentes áreas de gestão.....	20
5.3 Treinamentos	21
5.4 Conexões com grandes corporações ou outras startups	22
5.5 Orientações para participação em rodadas de investimentos	23
5.6 Articulação com foco em marketing e vendas para startups.....	23
5.7 Adequação das propostas de valor e modelos de negócios das startups	24
5.8 Identificação de oportunidades de mercado.....	25
5.9 Estratégia de comercialização de produtos e serviços de startups	26
7. DOCUMENTOS.....	27

1. IDENTIFICAÇÃO E HISTÓRICO DE ATUAÇÃO DO IEBT INNOVATION

Razão Social:	INSTITUTO PARA O DESENVOLVIMENTO DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA LTDA – ME
CNPJ filial:	11.053.814/0002-91
Data de abertura filial:	08/06/2021
Inscrição Municipal	182.816.806
Endereço Sede:	Av. Espanha, nº 74, Sala Hub 03, CEP: 45.028-110, Bairro Candeias Vitória da Conquista – BA.
E-mail:	paulo.guerra@iebtinnovation.com / comercial@iebtinnovation.com
Telefones:	(31) 3244-2277
Dados Bancários:	Ag. 073 Cc. 094568-0
Representante Legal:	Paulo Vitor Guerra
Cargo:	Sócio Administrador
Identificação:	MG9.166.851
CPF:	064.882.236-23

A empresa tem sua sede em Belo Horizonte – MG, e foi estabelecida em 14/08/2009. Por meio de uma parceria estabelecida com o Hub Conquista, sediado em Vitória da Conquista (BA), o IEBT abriu sua primeira filial na região nordeste do Brasil, no dia 08/06/2021. Essa parceria desencadeou a execução do projeto chamado Vumbora Startups, fomento do Banco do Nordeste, e está em andamento.

O IEBT Innovation foi o responsável pela condução do processo de seleção das startups das últimas 4 edições do SEED MG (ao todo mais de 5000 projetos de inovação). O Seed – [Startups and Entrepreneurship Ecosystem Development](#) é um programa de aceleração de startups, sendo a primeira aceleradora financiada apenas por recursos públicos no Brasil e potencializa a interação, as redes e a transferência de conhecimento e habilidades entre empreendedores apoiados e o ecossistema local. O IEBT Innovation executou a aceleração das startups do SEED Edição Especial, com 59 projetos sendo desenvolvidos no período de 06 meses, atendendo a desafios mapeados junto ao Governo do Estado de Minas Gerais em mais de 30 órgãos governamentais, e está executando a aceleração realizada no ano de 2023 (em andamento).

O IEBT Innovation é o executor do primeiro programa de aceleração do Governo do Espírito Santo – [SEEDS](#), por meio do qual foram selecionadas 30 startups para fomento ao empreendedorismo de base tecnológica local, cuja aceleração será finalizada até julho de 2023.

O [Vumbora Startups](#) é um projeto do Banco do Nordeste, executado pelo IEBT Innovation, em parceria com o Hub Conquista, e está em andamento. A iniciativa tem foco no empreendedorismo inovador e desenvolvimento sustentável, e visa conceder capacitação, aceleração e premiações, de forma gratuita, a 60 negócios com potencial, sediados na área de atuação do Banco, por meio dos programas StartAí e AcelerAí.

Além destes grandes programas de aceleração executados em diferentes localidades, o IEBT Innovation foi responsável pelo processo de sensibilização e atração de startups para a primeira edição do [FIEMGLab](#) (no qual foram quase 1000 projetos inscritos), pela condução da seleção das startups para a primeira e segunda edições do FIEMGLab e pela aceleração (em parceria com outras duas empresas) da primeira edição do programa, contemplando 100 startups e 18 meses de aceleração.

O IEBT Innovation é uma empresa de consultoria de Inovação Corporativa e Transformação Digital. A empresa possui como foco a Gestão e Inovação para resultados, por meio da criação, desenvolvimento e implantação de programas, metodologias e ferramentas para o direcionamento e fortalecimento de potencializando resultados e soluções nas áreas de empreendedorismo, transformação digital, inovação e sociedade. Por ser conceituada como inovadora em desenvolvimento de tecnologias gerenciais e de planejamento setorial, está sediada no Parque Tecnológico de Belo Horizonte – BH-TEC, e possui duas filiais, sendo uma em São Paulo e outra em Vitória da Conquista – BA.

O IEBT Innovation possui em seu DNA projetos de pesquisa e desenvolvimento de tecnologias gerenciais que, incorporadas a serviços, são comercializados sob a forma de prestação de consultoria. Seu core business é levar ao mercado o estado da arte em termos de metodologias gerenciais para o desenvolvimento de entidades de base tecnológica. Nesse mercado, a empresa atua com P&D de tecnologias soft, especificamente Tecnologias de Gestão da Inovação voltadas para o desenvolvimento das Entidades de Base Tecnológica de todos os portes (desde startups até grandes empresas), Centros de Tecnologias especializados, NITs (Núcleos de Inovação Tecnológica), Parques Tecnológicos e Institutos de Ciência e Tecnologia, Programas de Transformação Digital.

A empresa foi criada em 2009 como uma spin-off acadêmica do Núcleo de Tecnologia da Qualidade e da Inovação – NTQI, vinculado à Escola de Engenharia da Universidade Federal de Minas Gerais. Atualmente conta com uma equipe com mais de 150 profissionais, divididos em três unidades de negócios distintas: Helix, Corporate e Digital. O Helix atua, principalmente, junto às entidades da Tríplice Hélice da inovação, para promover desenvolvimento econômico e impacto social, por meio de programas e projetos que utilizam metodologias de Gestão da Inovação proprietárias, pautadas por robusto rigor técnico e capacidade de mobilização em escala. O Corporate atua junto a grandes corporações de diferentes segmentos, para promover a inovação que gera resultados concretos. Possui expertise e metodologias proprietárias voltadas para empresas em diferentes níveis de maturidade em Gestão da Inovação. O Digital atua junto a Grandes Corporações, dos mais diversos segmentos, para entregar valor e resultados de maneira ágil, por meio do desenvolvimento de soluções digitais simples, inteligentes e robustas.

O IEBT Innovation, por meio de sua unidade de negócios Helix, materializa o desenvolvimento social, econômico e ambiental por meio da inovação. Seu foco de atuação é apoiar governos, entidades sem fins lucrativos e terceiro setor a alcançarem seus objetivos por meio do desenvolvimento de soluções metodológicas robustas e inovadoras.

Atuamos junto às instituições que compõem a Trílice Hélice da inovação para promover desenvolvimento tecnológico, econômico e impacto social. Planejamos e executamos programas e projetos que utilizam metodologias próprias de fomento ao empreendedorismo, gestão da inovação e transformação social, pautadas por robusto rigor técnico e capacidade de mobilização em escala.

O IEBT Helix acredita que o empreendedorismo materializa sonhos, gera oportunidades e promove mudanças em toda a sociedade. Planejamos e executamos programas que tem como objetivo aumentar a maturidade empreendedora de diferentes grupos: jovens e universitários, professores e pesquisadores, micro e pequenos empreendedores, entre outros.

Para isso, consideramos negócios e empreendedores em diferentes estágios de desenvolvimento:

1. Formação empreendedora [Programa de Capacitação Semente]
2. Validação de ideias novos negócios [Programas de Ideação]
3. Negócios em estágio inicial [Programas de Pré-Aceleração]
4. Negócios em estágio avançado [Programas de Aceleração]

Para cada um dos programas, são trabalhadas diferentes ferramentas e metodologias que desenvolvem habilidades imprescindíveis para formação de um empreendedor com visão holística do negócio, considerando questões mercadológicas, financeiras, sociais, éticas, ambientais e econômicas.

Dessa forma, os programas são estruturados pensando nos diferentes públicos que serão atendidos, considerando os diferentes tipos de atuação:

- Formato de atendimento remoto, presencial ou híbrido;
- Instalação de infraestrutura para pontos de atendimento ao empreendedor;
- Capacitações na modalidade videoaulas;
- Palestras e treinamentos ao vivo;
- Realização de oficinas com o conteúdo trabalhado;
- Consultorias customizadas para cada empreendedor;
- Articulação de rede de mentoria para apoio ao desenvolvimento de negócio;
- Fornecimento de cartilhas, guias e/ou cadernos com conteúdo para o empreendedor.

O IEBT Helix já capacitou e apoiou o desenvolvimento de mais de 1000 empreendedores nos diferentes estágios de maturidade, articulando programas de impacto junto às instituições que apoiam o desenvolvimento econômico e social regional.

O IEBT foi fundado em 2009. Nosso foco é a Gestão e Inovação para Resultados. Criamos, desenvolvemos e implantamos programas, metodologias e ferramentas para o direcionamento e fortalecimento de ações que gerem aumento dos resultados e soluções na área de empreendedorismo, inovação e sociedade. Nosso propósito é transformar realidades sociais e transformar organizações por meio da inovação. Por sermos conceituados como inovadores em desenvolvimento de tecnologias gerenciais, e de planejamento setorial, estamos sediados no Parque Tecnológico de Belo Horizonte – BH-TEC.

Com mais de 300 clientes beneficiados, o IEBT atua desde o planejamento até a implantação e crescimento do negócio. Por meio da condução de projetos e programas, a equipe do IEBT já atuou junto a diferentes tipos de organizações de diferentes setores de mercados, tais como:

- Governo;
- Instituições de ciência e tecnologia (ICTs);
- Ambientes de inovação: incubadoras, parques tecnológicos;
- Núcleos de inovação tecnológica;
- Entidades empresariais;
- Investidores privados;
- Empresas de base tecnológica, desde nascentes até empresas de grande porte.

O IEBT Innovation é uma empresa inovadora no desenvolvimento de metodologias gerenciais aplicadas a novos negócios. A consolidação metodológica é fruto de mais de 13 anos de experiência na incubação e aceleração de projetos, seja na iniciativa privada ou em parceria com órgãos do governo, universidades e entidades de classe.

O primeiro desenvolvimento remete-se ao trabalho executado, desde 2007, no Programa de Incentivo à Inovação junto ao SEBRAE-MG, Governo do Estado de Minas Gerais e mais de 10 universidades no estado e mais de 15 edições. Foram mais de 300 projetos de inovação acelerados, mais de 600 pessoas (pesquisadores e alunos) diretamente capacitadas. Para cada rodada do programa PII, em média 20 pesquisadores e 20 alunos de graduação eram selecionados e capacitados para desenvolverem a metodologia de desenvolvimento de novas ideias de negócios de base tecnológica. Os alunos e pesquisadores, com o suporte metodológico e acompanhamento do IEBT, eram os responsáveis pela execução de todo trabalho

técnico (estudos de viabilidade, pesquisas de mercado, planos de negócios, eventos, dentre outros).

Outros casos também foram importantes para o amadurecimento da ferramenta, como o Programa Faz desenvolvido junto à Federação das Indústrias de Minas Gerais (FIEMG), um programa desenvolvido no âmbito dos Núcleos de Apoio à Gestão da Inovação do Ministério de Ciência, Tecnologia, Inovação e Comunicação (MCTIC), da Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP) e do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq), por meio do qual foi desenvolvida a metodologia de Gestão da Inovação (nomeada de Gestão das Duas Rodas) e aplicada em mais de 40 empresas de Minas Gerais.

Ainda atualmente, devido ao trabalho realizado pela empresa junto aos principais programas de aceleração do Estado (SEED, FIEMGLab, Lemonade) temos aprimorado nossa metodologia com a inserção de ferramentas ágeis que agregam valor ao resultado do processo de desenvolvimento de negócios. O IEBT foi o responsável pela condução do processo de seleção das startups das últimas 4 edições do SEED (ao todo mais de 5000 projetos de inovação), pelo processo de sensibilização e atração de startups para a primeira edição do FIEMGLab (no qual foram quase 1000 projetos inscritos), pela condução da seleção das startups para a primeira e segunda edições do FIEMGLab e pela aceleração (em parceria com outras duas empresas) da primeira edição do programa, contemplando 100 startups e 18 meses de aceleração. Fomos responsáveis pela aceleração das startups do SEED Edição Especial, com 60 projetos sendo desenvolvidos no período de 06 meses, atendendo a desafios mapeados junto ao Governo do Estado de Minas Gerais em mais de 30 órgãos governamentais. E responsáveis pelo primeiro programa de aceleração do Governo do Espírito Santo, por meio do qual foram selecionadas 30 startups para fomento ao empreendedorismo de base tecnológica local.

O IEBT também é responsável pelo desenho e aplicação da metodologia do Programa de Transformação Digital para Micro e Pequenas Empresas tendo como parceiros o SEBRAE e a ABDI. O Programa que teve seu piloto desenvolvido na cidade de Itabira-MG com 20 pequenos negócios e encontra-se em fase de ampliação do atendimento para cidades como Itabira, Ipoema, Ipatinga, Governador Valadares, Conselheiro Lafaiete, Barbacena e Belo Horizonte, Vitória da Conquista (BA) sendo ao todo mais de 300 negócios acelerados digitalmente. Além disso, fomos vencedores da chamada do ADBI Digital, com o propósito de desenvolver uma plataforma EAD para capacitação de pequenas e médias empresas em transformação digital, com impacto previsto em 500 negócios, já no primeiro ciclo.

É importante destacar que o IEBT foi responsável pela incubação de negócios de bases social e tecnológica junto à Fundação Renova, atendendo quase 40 negócios de 2018 a 2021. Tal processo de trabalho foi de extrema importância para adequação da nossa

metodologia, dinâmica de trabalho e linguagem adotada para a realidade dos empreendedores atendidos pela Fundação. Dele originou-se o playbook contendo a metodologia de desenvolvimento de negócios que está sendo entregue customizado para cada negócio atendido e o guia definitivo a ser entregue para Fundação com mais de 150 páginas de ferramentas, dicas e orientações.

Fomos também responsáveis pela aceleração de negócios junta a Renova, nas regiões de Mariana, Barra Longa, Ipatinga, Governador Valadares, Baixo Guandú e São José do Goiabal. Ao todo foram mais de 40 localidades contempladas e mais de 800 empreendedores. O projeto Impulso Rio Doce de aceleração para o desenvolvimento de ideias e negócios ofereceu capacitação, assessoria, orientação e acompanhamento durante 6 meses para a geração de empreendimentos rentáveis e eficientes. Acesse o vídeo com os resultados do IMPULSO: <https://www.youtube.com/watch?v=oOzUtMfk2Fo>

Dessa forma, destacamos que além dos projetos apresentados anteriormente, atualmente também somos os responsáveis junto com a Fundação Renova pelo projeto do Rio Doce Digital no município de Mariana/MG, atendendo 30 (trinta) jovens em ferramentas de Transformação Digital. No mesmo município também realizamos o projeto de Empreendedorismo Universitário, para 20 jovens voltado para o ensino em conteúdos e metodologias de diferentes tipos de eventos/projetos, direcionados ao desenvolvimento e fortalecimento de uma agenda de empreendedorismo e inovação no município. Além do projeto de Empreendedorismo Jovem que também está sendo rodado em Mariana/MG, entre os jovens pertencentes aos reassentamentos de Bento Rodrigues, Paracatu e Gesteira.

Por fim, vale destacar que somos gestores do Hub Verde, uma iniciativa que envolve agentes da tripla hélice com o objetivo de liderar a transição energética do país com foco em energias limpas e renováveis e ESG. O Hub é financiado por empresas do setor privado e possui parceiros como a Universidade Federal de Minas Gerais, a Associação Brasileira de Energia Solar, a ISocial, dentre outras.

2. EMPRESAS ACELERADAS

O IEBT Innovation executou diversos programas de aceleração. Na tabela apresentada abaixo estão apresentados alguns dos projetos executados pelo IEBT Innovation.

Programa	Objeto	nº de negócios/startups aceleradas
IMPULSO RIO DOCE	Programa de aceleração de negócios nomeado “Impulso Rio Doce” em 43 localidades ao longo do Rio Doce, em Minas Gerais e no Espírito Santo. Para a aceleração dos negócios, foram executadas ações relativas à seleção, capacitação, assessoria, orientação e acompanhamento do desenvolvimento de propostas em três níveis de maturidade diferentes: (i) ideias de negócio; (ii) negócios em fase inicial; e (iii) negócios já existentes.	1.119 sendo 336 ideias de negócio e 783 negócios em fase inicial ou já existentes.
SEED MG Startups and Entrepreneurship Ecosystem Development 6ª edição	O trabalho contemplou desde a seleção até finalização de todo processo de aceleração das startups pela aceleradora SEED. Foi desenvolvida metodologia específica para esse cenário 100% online e de edição especial que além da aceleração das startups, também houve o atendimento a desafios dos órgãos públicos de Minas Gerais. O trabalho realizado contemplou: Planejamento, divulgação e sensibilização da comunidade; Gestão das Inscrições utilizando plataforma online; Seleção das melhores startups, utilizando vasta rede de especialistas, mentores e investidores; Aceleração das startups a partir de metodologia customizada para um programa 100% digital e resolução de desafios de órgãos públicos.	59 provenientes de 5 países e 15 estados brasileiros. Seleccionadas a partir de 244 inscritas, entre elas 109 com temática de desafios públicos e 135 com temática livre.
SEEDES Startups and Entrepreneurship Ecosystem Development	O SEEDES, é o primeiro programa de aceleração de startups público capixaba, contando com um chamamento público e competitivo onde foram selecionadas startups para um processo intenso de aceleração com duração de seis meses, que conta com capacitações, mentorias personalizadas, subvenção econômica, bolsa para dedicação exclusiva ao negócio, trocas de conhecimento, networking e imersão no ecossistema com o objetivo de fortalecer o ecossistema de empreendedorismo e inovação do Espírito Santo.	30 startups aceleradas
Incubação e Aceleração Fundação Renova 2018-2021	Incubação e Aceleração de Negócios para empresas de pequeno porte, empreendedores individuais, trabalhadores que têm o próprio negócio, formalizado ou não, e trabalhadores por conta própria sem vínculo de emprego formal ou informal. O objetivo do trabalho era apoiar negócios cuja atividade econômica tenha sido comprometida em razão do rompimento da barragem de Fundão, em Mariana, de diversas áreas (loja de roupas e de artesanato, restaurante, bar, mercearia, escola de futebol, horticultura, loja de materiais elétricos e de peças automotivas, oficina mecânica, fábrica de blocos e	20 negócios localizados nas áreas previstas pelo Termo de Transação e de Ajustamento de Conduta (TTAC)

	outros), a desenvolver e implantar novas estratégias e rotinas relacionadas à gestão do negócio.	
Incubação e Aceleração Fundação Renova 2018-2022	Incubação e Aceleração de Negócios para empresas de pequeno porte, empreendedores individuais, trabalhadores que têm o próprio negócio, formalizado ou não, e trabalhadores por conta própria sem vínculo de emprego formal ou informal. O objetivo do trabalho era apoiar negócios cuja atividade econômica tenha sido comprometida em razão do rompimento da barragem de Fundão, em Mariana, de diversas áreas (loja de roupas e de artesanato, restaurante, <u>salão de beleza, cooperativa rural, clínica veterinária, distribuidora de bebidas e outros</u>), a desenvolver e implantar novas estratégias e rotinas relacionadas à gestão do negócio.	20 negócios localizados nas áreas previstas pelo Termo de Transação e de Ajustamento de Conduta (TTAC)
PucTec Gestão empresarial e tecnológica do Programa PUCTec	O objetivo do trabalho foi acelerar e fornecer suporte metodológico para startups selecionadas pelo programa PUCTec. Ademais, as startups receberam acesso a um conjunto de conteúdos on-line sobre inovação e empreendedorismo, além de mentoria especializada em inovação e mercado, assessorias técnicas de professores e pesquisadores da PUC Minas, acesso à laboratórios da Universidade e apoio técnico de um bolsista de iniciação tecnológica custeado pelo PUCTec.	10 startups

3. EQUIPE DE ACELERAÇÃO

O IEBT Innovation possui equipe com ampla experiência em programas de aceleração de startups. Possui mais de 150 funcionários, sendo a principal equipe de aceleração composta por:

- **Paulo Vítor Guerra**

Possui mestrado em Administração com enfoque em Estratégia, Empresas de Base Tecnológica e Empreendedorismo e graduação em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). É sócio-diretor do IEBT é já atuou como pesquisador na UFMG em Gestão da Inovação e Gestão do Desenvolvimento de Produtos, como professor da Pontifícia Universidade Católica (disciplina de Gestão da Inovação, dentre outras) e na Faculdade de Engenharia de Minas Gerais – Feamig (disciplina de Engenharia do Produto, dentre outras). Apresenta grande experiência em projetos nas áreas de empreendedorismo, gestão de projetos, inovação e tecnologia. Ampla experiência em projetos que integram desenvolvimento e implantação de metodologias de capacitação em inovação, empreendedorismo e áreas correlatas (e.g. Programa de incentivo à inovação; Ruptura UFMG, Programa de transformação digital para o Sebrae Itabira). Frequentemente participa de programas de ideação, pré-aceleração e aceleração (Ruptura UFMG, FIEMG Lab, Lemonade, Outlab, SEED, Centelha, entre outros), por meio da realização de palestras e workshops, mentorias e participação em bancas de avaliação, tanto em caráter presencial, quanto online.

- **Matheus Alvarenga**

Profissional com MBA em Gestão de Negócios pelo IBMEC e bacharel em Engenharia Mecânica pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). Atua como Gerente de Projetos no IEBT desde 2014, possui larga experiência nas áreas de consultoria em negócios, inovação, estudo de viabilidade técnica, comercial, econômica e financeira, planejamentos estratégicos setoriais, operação de centros de tecnologia e promoção de conexões. Atuou como consultor no Programa FAZ (IEL/MG) com a implantação de métodos e ferramentas para a gestão da inovação e estratégia de 40 empresas do estado, conduziu e executou estudos de viabilidade técnica, econômica e comercial pelo Sebraetec e pela RENOVA para um selo de qualidade para produtos fabricados com resíduos de mineração (Selo Verde), executou projetos de planejamento estratégico setorial para o setor Metalmeccânico da região do Vale do Aço/MG e do setor de Energia e Internet das Coisas para micro e pequenas empresas do estado de 45 Minas Gerais, utilizando a técnica do Roadmapping, além da participação em projetos de seleção de Startups para programas de aceleração, como SEED-MG e FIEMG Lab, atuação como gerente de projeto do MGgrafeno, que é uma parceria entre UFMG, CDTN e CODEMGE para desenvolvimento de tecnologias de fabricação de grafeno.

- **Michael Soares**

É graduado em Processos Gerenciais com ênfase em empreendedorismo e pós-graduando em Gestão com ênfase em Inovação e Tecnologia, ambos Instituto Federal de Minas Gerais (IFMG). Possui experiência na área comercial, gerenciamento de projetos, liderança, programa de aceleração, execução de projetos de inovação aberta, captação de parcerias estratégicas, planejamento e execução de eventos de inovação e um bom relacionamento com startups, Investidores/fundos de investimentos, empresas, universidades e com diversos outros players ligados ao ecossistema de inovação nacional. É Head do Produto Aceleração de Startups no IEBT Innovation, responsável por captar, modelar e apoiar na execução dos projetos de seleção e aceleração de startups para Governos, Universidades, ICTs e Associações Empresariais e afins. Anteriormente foi Head de Inovação Aberta no Hub MG, programa do Governo do Estado de Minas Gerais, que conecta desafios públicos e privados de grandes instituições mineiras às soluções inovadoras ao redor do mundo. E transversalmente apoiou a execução de outros programas da SEDE - MG, como o Seed, SIMI e VUEI.

- **Ângelo Santos**

Líder de projeto e aceleração do SEEDES, responsável pelo gerenciamento das atividades de aceleração de startups e relacionamento com stakeholders. Possui formação em comunicação social e administração de negócios. Já trabalhou com mídias digitais, marketing e comunicação no setor privado e terceiro setor, além de inovação e processos no setor público. Alumnus da organização global Junior Achievement, já representou o Brasil em conferências internacionais de empreendedorismo da instituição no Brasil, Argentina, México, Guatemala e Áustria.

- **Rafael Pelli**

Head de Inovação Corporativa do IEBT; Fundador da Skin Innovation; Possui MBA em Transformação Digital e o Futuro dos Negócios; Especialista em Inovação Aberta; Tem experiências em diversas empresas atuando em empreendedorismo e inovação como Hub Minas Digital, 4lab, Shawee e USIMINAS. Com foco em conectar pessoas ao mundo da inovação, empreendedorismo e startups.

- **Fernanda Corecha**

Administradora, atriz e cientista social apaixonada por pessoas, inovação, empreendedorismo e tudo que todas essas coisas juntas tem o poder de transformar no mundo! Líder na Cariocas Startups e na ErreJota, Comunidade de Startups do estado do Rio de Janeiro, atua em prol do fortalecimento do ecossistema de inovação do Estado. Já atuou em grandes programas de aceleração de startups como Bndes Garagem, SEEDMG e SEEDES, colaborando com empresas como Wayra Brasil, Liga Ventures e WeWork e atualmente como Head de Comunidades no IEBT Innovation, gerenciando a área de comunidades, grandes eventos e relacionamento com o ecossistema.

- **Frederico Silvério**

Engenheiro Mecânico formado pela UFMG com MBA em Gestão Empresarial pela FGV e certificação "Master of Innovation" pelo Global Innovation Management Institute, trabalha com inovação e aceleração de startups a 7 anos já tendo mentorado diretamente algumas dezenas de startups. Além disso, é especialista em vendas complexas já tendo auxiliado na estruturação de departamentos e processos de vendas em diversas startups.

4. IDENTIFICAÇÃO DE PELO MENOS DEZ EMPRESAS ACELERADAS - SEEDES

O SEEDES (Startups and Entrepreneurship Ecosystem Development do Espírito Santo) é o primeiro programa público de aceleração de startups do estado do Espírito Santo. Período de aceleração: dezembro de 2022 a maio de 2023. As declarações assinadas pelas startups constam como anexo neste documento.

Identificação de empresas aceleradas pelo IEBT Innovation no Programa SEEDES:

- Buskar.Me Logística E Tecnologia Ltda - CNPJ37.131.834/0001-46 - Belo Horizonte - MG
- Tecnolokid Education Ltda - CNPJ 32.247.998/0001-10 - Aracruz - ES
- Tripsz Intermediação de Negócios LTDA | Tripsz - CNPJ 35.133.500/0001-86 - São Paulo - SP
- Boden Club LTDA - CNPJ 36.626.605/0001-30 - Vitória - ES
- Multifidelidade Conta de Pagamento LTDA | Multifidelidade - CNPJ 07.564.877/0001-54 - SERRA - ES
- Maya Tecsaude Ltda - CNPJ 42.580.372/0001-84 - Vitória - ES
- Santa Clara Desenvolvimento de Software LTDA | Jade Autism - CNPJ: 31.543.848/0001-90 - Vitória - ES
- Mito Games LTDA | Mito Games- CNPJ: 25.100.184/0001-92 - Vitória - ES
- Azo Cuidados Tecnologia e Intermediação de Serviços LTDA | Azo Cuidados - CNPJ: 44.711.896/0001-92 - Vitória - ES
- Nano Smart - CNPJ: 39.773.649/0001-80 - Serra - ES
- Kokar - Automação Residencial e Comercial LTDA | Kokar - CNPJ: 20.175.169/0001-90 - Vitória - ES
- Lauduz Tecnologias Ltda - CNPJ: 41.384.782/0001-97 - Santa Maria - RS

- Sincmob Desenvolvimento e Marketing LTDA | Aptohome - CNPJ: 18.690.947/0001-37 - Recife - PE
- Azo Tecnologia e Intermediação De Serviços | CNPJ: 38.177.813/0001-24 - Vitória - ES
- Biohacking.Ai Saúde e Desenvolvimento Ltda | CNPJ: 46.994.169/0001-05 - São Paulo - SP
- Buskar.Me Logística e Tecnologia Ltda. CNPJ: 37.131.834/0001-46 - Belo Horizonte - MG
- Checkbits. CNPJ: 46.248.212/0001-93 - Divinópolis - MG
- Clube do Cliente Tecnologia Ltda CNPJ: 46.401.692/0001-80 - Vitória - ES
- Insert Code Informática Ltda | Cooki Gestão CNPJ: 30.352.861/0001-08 - Cachoeiro do Itapemirim - ES
- Delivery das Favelas- Tecnologia Logística Inova Simples - CNPJ: 48.229.160/0001-33 - Duque de Caxias - RJ
- Diamondbigger Desenvolvimento e Licenciamento De Software Para Supply Chain Ltda. CNPJ: 43.561.771/0001-60. Vila Velha - ES.
- GPS TECH - Green Power Sources Technologies Ltda. CNPJ: 30.344.991/0001-90 - Vitória - ES
- Hube Creative Design LTDA | Hube. CNPJ: 43.624.341/0001-40 - Belo Horizonte - MG
- Medti Tecnologia em Medicina AS | MedAssist CNPJ: 28.881.685/0001-41 - Vitória - ES
- Mental Pro Gestão em Saúde Ltda. CNPJ: 34.921.980/0001-87 - Vitória - ES
- Souza e Cassimiro Projetos Esportivos Ltda | Move Your Body. CNPJ: 33.835.985/0001-24 - Viçosa - MG
- Multifidelidade Conta De Pagamento Ltda. CNPJ: 07.564.877/0001-54. Vitória - ES.
- Pmetric System LTDA | Pmetric System. CNPJ: 29.815.863/0001-07. Estrela - RS
- Vita Locações E Soluções Sustentáveis Ltda | RefilMe CNPJ: 5.996.431/0001-34 - Vila Velha - ES
- Se Candidate Mulher Treinamento em Desenvolvimento Profissional LTDA. CNPJ: 27.579.004/0001-22. São Paulo - SP.
- Symbios Tecnologias Assistivas Ltda. CNPJ: 43.698.052/0001-96 - Vitória - ES
- Tecnolokid Education Ltda - CNPJ: 32.247.998/0001-10. Aracruz - ES
- Whywaste Tecnologia LTDA. CNPJ: 38.461.023/0001-76. Rio de Janeiro - RJ.

Serviços prestados às empresas aceleradas - SEEDS:

Diagnóstico

O resultado dessa atividade é um relatório entregue ao empreendedor que subsidia o início da aceleração e o estabelecimento de metas em conjunto, chamado de Plano de Desenvolvimento da Aceleração (PDA). O plano foi construído individualmente para cada negócio e desenvolvido nos três primeiros meses de aceleração. Após esse período, foi realizado um novo diagnóstico e, assim, caso fosse necessário, criado um novo PDA para redirecionamento da rota de aceleração da startup.

Temáticas trabalhadas com as startups

Durante o processo de aceleração foram trabalhadas temáticas junto às startups, como:

- | | |
|---------------------------------|----------------------------------|
| 1. Como Entender o seu mercado; | 14. Pitch de Vendas; |
| 2. Roadmap; | 15. Funil de vendas; |
| 3. Business Design BluePrint; | 16. Estruturação Comercial; |
| 4. Precificação; | 17. Sales Process Canvas; |
| 5. Competição; | 18. Gestão do Tempo; |
| 6. Planejamento Estratégico; | 19. Gestão de redes sociais; |
| 7. Gestão de pessoas; | 20. Marketing digital; |
| 8. Gestão Financeira; | 21. Gestão financeira; |
| 9. A arte de negociar; | 22. Gestão tributária; |
| 10. Tipos de investimentos; | 23. Internacionalização; |
| 11. Agile Development; | 24. User Experience (UX); |
| 12. Técnicas de Vendas; | 25. Desenvolvimento Sustentável; |
| 13. Buyer Persona; | 26. Governança Corporativa |

Vendas

- | | |
|--|--|
| Funil de Vendas | Frameworks de rapport e abordagem |
| Pitch comercial | Site focado em captação de leads |
| Frameworks de e-mails para cada etapa do funil | Dashboard de indicadores do processo de vendas |
| Ferramentas de comunicação para cada fase do funil | Sprint de vendas |

Estruturação financeira

- | | |
|--|------------------------------|
| Fluxo de caixa | Receitas |
| Gestão de custos bem entendidos e mensurados | Impostos |
| | Mapa de investidores/fomento |

Gestão de Pessoas

- | | |
|--|---------------------------------------|
| Matriz de Responsabilidades | Motivação e indicadores de resultados |
| Mapeamento de competências empreendedoras | Gestão de equipe |
| Plano de ação para desenvolvimento de competências | |

Atividades e eventos da aceleração

- Workshops e Palestras

Foram convidados palestrantes para ministrar palestras e workshops com conteúdos relevantes para o desenvolvimento de negócios e de tecnologia. Frequência: quinzenais.

- Check point

O checkpoint foi realizado junto ao agente de aceleração que irá avaliar a evolução das startups, além de propor e auxiliar na execução de ações para o atingimento dos objetivos. Frequência: 4 vezes ao mês (checkpoint).

- Conexão com equipe SEEDES e parceiros – Experiência

Momento de conversa com o time SEEDES para discussão do processo do processo de aceleração, feedbacks e interação.

- Eventos Livres: Ecossistema/Interação Experiência e Conexão

Eventos de integração dos times, ecossistemas e novos negócios, e também happy hour. Frequência: semanal

- Mentorias (advisors)

Os mentores foram selecionados para contribuir com o desenvolvimento da startup e acompanharam os empreendedores durante sua jornada no programa. Frequência: 1 vez ao mês com mentoria especializada, totalizando 6 ao longo da execução do Programa. Também ocorreram mentorias sob demanda, caso a startup solicitasse ou a equipe de aceleração identificasse a necessidade, eram acionados mentores especialistas nas áreas de demanda

- Lives

Foram realizadas lives com empreendedores de todo o Brasil para contar suas histórias e auxiliar na jornada das startups. Frequência: 1 vez por mês

- Pitch Show com investidores

Momento de integração com investidores e startups participantes da aceleração. Frequência: 1 vez ao mês

- Bancas/conteúdo

Momento de feedback para melhorias no processo de aceleração e implementação das soluções. As startups fizeram continuamente seus pitches para os agentes e bancas julgadoras. Frequência: 1 vez por mês.

- Difusão

Conexão dos participantes do SEEDES com os ecossistemas capixaba de inovação.

- Gamificação

O Go SEEDERS! - Uma Jornada em Busca do Sucesso foi um projeto de gamificação criado como estratégia para estimular o engajamento das startups e de seus membros

participantes do programa de Aceleração SEEDS. Todos os membros das startups foram responsáveis pela realização do jogo proposto, a fim de envolver todo o time na execução das atividades propostas ao longo do programa de aceleração.

5. PARCERIAS

O IEBT Innovation possui parcerias com os seguintes fundos de investimentos:

- Raja Ventures
- ACE
- Bossanova
- IC3 Invest

Parcerias de softlanding

- The Venture Builder (empresa de Portugal)
- Market access, empresa especializada em internacionalização de empresas lá de Portugal com escritório em SP

Além dessas parcerias, o IEBT Innovation possui parcerias firmadas com empresas que oferecem benefícios para as empresas aceleradas pela empresa, por meio da plataforma **IEBT Plus**. A plataforma impulsiona o desenvolvimento das startups aceleradas, sendo um benefício para empreendedores que participam ou já participaram de algum dos programas de aceleração realizados pelo IEBT Innovation. São parceiros com serviços e produtos com condições diferenciadas para apoiar os empreendedores acelerados. São recursos econômicos para as startups em ferramentas e produtos de cloud, marketing, gestão, educação, coworkings, entre outros.

- **Google for Startups**

O programa Google for Startups é um programa global que oferece recursos e suporte para startups em estágio inicial em todo o mundo.

- **ASAAS**

Plataforma de gestão de meios de pagamentos e cobranças, homologada pelo Bacen. Carteira Digital completa com condições especiais para as nossas startups.

- **SEMrush**

Semrush é a plataforma SaaS de gerenciamento de visibilidade online e marketing de conteúdo referência no mercado, com condições especiais para as startups aceleradas pelo IEBT.

- **Borges e Barros Advogados**

Escritório especializado nas áreas de direito societário / empresarial, propriedade intelectual, fusões e aquisições, direito contratual e afins com condições diferenciadas para as startups aceleradas pelo IEBT.

- **Ingage**

Uma agência de Marketing Digital, especialista em inbound e growth marketing. Planejamos e operamos táticas e estratégias digitais, utilizando de tecnologia e dados para tomadas de decisões com condições exclusivas para as startups aceleradas pelo IEBT.

- **Koinz Capital**

É uma rede de conselheiros consultivos altamente capacitados e multidisciplinares com objetivo de ajudar os fundadores de empresas nascentes a alcançar seus objetivos de modelagem do negócio, crescimento, captação de investimento ou ainda M&A, com condições exclusivas para as nossas startups aceleradas.

- **AWS**

O AWS Activate oferece a startups qualificadas um host de recursos, incluindo créditos gratuitos de 5 a 10 mil dólares da AWS para gastar em produtos da AWS e o AWS Support.

- **Zendesk**

Programa de vantagens exclusivas para as startups, como seis meses de soluções do Zendesk Suite e Zendesk Sales CRM sem custo entre outras.

- **Conquer**

Escola de negócios com descontos exclusivos de descontos para as nossas startups em cursos, formações, treinamentos corporativos e especializações práticas como inglês, inteligência emocional, finanças pessoais, marketing digital, liderança, análise de dados e inovação.

- **+Inovação**

Condições exclusivas para a contratação de serviços estratégicos de comunicação da +Inovação, para apoiar ainda mais o desenvolvimento das nossas startups.

- **Changer**

Consultoria focada em Propriedade Intelectual, com descontos exclusivos para as startups aceleradas pelo IEBT em serviços como: Marcas, Patentes, Desenhos Industriais, Softwares e afins relacionados à Propriedade Intelectual.

- **Hubee**

Tem como objetivo desburocratizar a contratação de serviços de design gráfico por meio de um modelo assinatura e plataforma intuitiva e gerenciável que permite às empresas criarem demandas de design e receberem materiais todos os dias de acordo com cada plano de assinatura.

- **Dcom**

Escritório de advocacia da nova economia com o propósito de ajudar startups. Oferecem desconto no valor dos serviços para startups participantes de programas conduzidos pelo IEBT.

- **Dell**

Parceria exclusiva com a maior empresa de distribuição de computadores nos Estados Unidos, fornece cupons de descontos para nossas startups, proporcionando uma economia extra em laptops, computadores, servidores, monitores e acessórios.

- **Microsoft for Startups**

Trouxemos os benefícios da Microsoft for startups para as startups no nosso portfólio para agregar no desenvolvimento delas. Entre os benefícios estão; Créditos Azure, Orientação de mentoria de líderes empresariais e especialistas técnicos, GitHub e Visual Studio, Microsoft 365 entre outros.

- **Woba**

A maior plataforma de Workspace on Demand do Brasil, conecta profissionais aos melhores espaços de trabalho e networking. São mais de 1500 espaços em 210 cidades. Com condições especiais para as nossas startups aceleradas.

- **Market Access**

Market Access é uma empresa europeia especializada em internacionalização e com presença no Brasil há mais de 12 anos. Nossa parceria tem o intuito de apoiar nossas startups na capacitação e abordagem a mercados internacionais com foco na Europa com condições diferenciadas.

- **4Tuna**

A 4Tuna apoia projetos envolvendo Tecnologia da Informação, Marketing e Modelagem de Negócios/Produtos através de serviços de CTO as a Service, CMO as a Service, Head de Produto as a Service e COO as a Service. Com condições especiais para as nossas startups.

- **Lauduz**

A Lauduz oferece uma solução de saúde digital completa para startups, que inclui metodologia de saúde preventiva, pautada nos princípios da Medicina de Família e inclui os colaboradores em linhas de cuidado digital para engajamento e monitoramento de saúde.

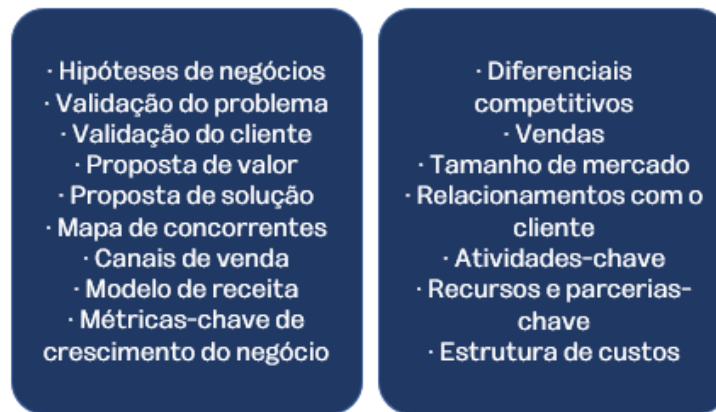
6. PROPOSTA DE ACELERAÇÃO

6.1 Diagnóstico Inicial

A primeira atividade que compõe a aceleração é a realização de um diagnóstico inicial das startups, que possui dois objetivos principais:

- Identificar o plano de ação específico para o desenvolvimento de cada negócios, o chamado Plano de Desenvolvimento da Aceleração (reportando o nível de maturidade e desenvolvimento das propostas);
- Gerar rapport (relação de confiança) entre o empreendedor e a equipe de aceleração, mostrando que o agente possui entendimento do negócio e conhecimento sobre como ajudar o empreendedor.

Trata-se de um período inicial no qual o empreendedor conta sua trajetória a partir de um conjunto de perguntas do agente de aceleração e das fases do Customer Development. O diagnóstico avalia 16 pontos importantes para o desenvolvimento de qualquer empresa, conforme descrito abaixo:



A partir do diagnóstico inicial inicia-se a jornada do empreendedor, por meio das mentorias.

6.2 Mentorias para diferentes áreas de gestão

Para as mentorias serão trabalhados 4 grandes eixos de desenvolvimento e aceleração da startup:

-
- The diagram is a dark blue rounded rectangular box containing a numbered list of four axes.
1. Desenvolvimento do Negócio
 2. Desenvolvimento do Produto
 3. Time e Execução
 4. Tração e Receita

Para cada eixo de desenvolvimento existem contextos, conteúdos, ferramentas e práticas que serão trabalhados em cada startup, a partir das necessidades identificadas no diagnóstico inicial, importante ferramenta que irá apresentar o Plano de Desenvolvimento da Aceleração (PDA), que por sua vez é o plano de trabalho do negócio.

O IEBT Innovation fornece, em seus programas de aceleração, conexão com mentores de mercado com vasta experiência em negócios, tecnologia e empreendedorismo. São experientes empreendedores, investidores e profissionais do setor de tecnologia, que ajudam a orientar nossos participantes ao longo do processo de desenvolvimento da empresa, trabalhando em estreita colaboração com as startups selecionadas, fornecendo orientação estratégica, conexões valiosas e feedback construtivo.

As áreas temáticas de cada mentoria serão definidas junto às startups, após a realização do diagnóstico inicial, com atendimento exclusivo, a partir dos quatro eixos de desenvolvimento. Exemplos de temáticas que poderão ser trabalhadas nas mentorias:

1. Desenvolvimento do Negócio

- Modelagem e validação do modelo de negócios
- Estratégia de marketing
- Finanças e investimentos
- Estratégias de parceria e alianças estratégicas
- Governança corporativa e estrutura legal do negócio

3. Time e Execução

- Desenvolvimento de liderança e habilidades gerenciais
- Gestão de projetos
- Desenvolvimento de habilidades técnicas
- Gestão do tempo e priorização do foco
- Comunicação interna e gestão de conflitos

2. Desenvolvimento do Produto

- Identificação de problemas e necessidades do cliente
- Planejamento e gerenciamento de roadmap de produto
- Pesquisa e desenvolvimento de produto
- Construção e validação de um MVP (Produto Mínimo Viável)
- Propriedade intelectual, patentes e proteção de inovações

4. Tração e Receita

- Estratégia de marketing e vendas
- Growth marketing
- Estratégias de expansão e internacionalização
- Métricas e KPIs para acompanhar o crescimento e a receita
- Parcerias estratégicas

6.3 Treinamentos

Os treinamentos são uma parte fundamental do nosso programa de aceleração e são projetados para capacitar os empreendedores em áreas-chave do desenvolvimento de suas startups. Oferecemos uma variedade de treinamentos práticos e interativos que abordam tópicos essenciais, como:

Desenvolvimento do Negócio:

- a. Criação e validação de modelos de negócio
- b. Técnicas de análise de mercado e segmentação de clientes
- c. Estratégias de branding e posicionamento
- d. Planejamento estratégico e elaboração de planos de negócios

Desenvolvimento do Produto:

- a. Design thinking e metodologias de inovação
- b. Construção e validação de MVPs (Produtos Mínimos Viáveis)

- c. Planejamento e gerenciamento de roadmap de produto
- d. Integração de tecnologias emergentes e tendências de mercado

Time e Execução:

- a. Desenvolvimento de habilidades de liderança e gestão de equipe
- b. Técnicas de comunicação eficaz e resolução de conflitos
- c. Metodologias ágeis para gerenciamento de projetos
- d. Cultura organizacional e engajamento de funcionários

Tração e Receita:

- a. Fundamentos e estratégias de growth marketing
- b. Técnicas de vendas e negociação
- c. Gestão de relacionamento com o cliente (CRM) e retenção
- d. Análise de métricas e otimização do funil de conversão

Captação de Investimentos:

- a. Elaboração e apresentação de pitches eficazes
- b. Planejamento financeiro e projeções
- c. Estratégias de captação de recursos e identificação de investidores
- d. Preparação e treinamento para negociações com investidores

Além desses treinamentos específicos, também oferecemos workshops e sessões de networking com outros empreendedores, mentores e investidores para que os participantes do programa possam aprender uns com os outros e expandir suas redes de contatos.

Todos os treinamentos são conduzidos por profissionais experientes e especialistas no assunto, garantindo que os empreendedores recebam informações atualizadas e relevantes para suas startups. Nossa abordagem é adaptativa e flexível, permitindo que os treinamentos sejam personalizados às necessidades específicas de cada startup, maximizando seu impacto e eficácia.

6.4 Conexões com grandes corporações ou outras startups

As conexões com grandes corporações e outras startups são fundamentais para o crescimento e sucesso das empresas participantes do programa de aceleração. Estabelecer essas conexões pode abrir portas para oportunidades de parcerias,

colaborações, aprendizado mútuo e até mesmo aquisições. Nós apoiamos os empreendedores em seus esforços para criar conexões valiosas por meio de iniciativas como matchmaking e "Day Out".

No processo de matchmaking, conectamos startups e empresas com base em interesses e objetivos comuns. Nosso objetivo é criar parcerias mutuamente benéficas que impulsionem o crescimento e o sucesso de todos os envolvidos. As parcerias podem incluir colaborações em projetos, troca de conhecimentos, acesso a recursos e desenvolvimento de soluções conjuntas. Utilizamos nossa expertise e ferramentas analíticas para identificar possíveis conexões entre startups e empresas, e organizamos encontros e eventos de networking para que as partes interessadas possam se conhecer pessoalmente e explorar a viabilidade de parcerias.

O "Day Out" é outra iniciativa na qual empresas renomadas e startups consolidadas recebem as participantes da rodada de aceleração para compartilhar suas histórias, processos, ferramentas e metodologias. Esses encontros oferecem uma oportunidade única para os empreendedores aprenderem com profissionais experientes e ampliarem suas perspectivas. Cada encontro destaca um profissional de área distinta, garantindo diversidade temática e abrangência de conhecimentos. Além de oferecer insights valiosos, o "Day Out" também é uma oportunidade para os empreendedores ampliarem suas redes de contatos e estabelecerem conexões com profissionais do setor.

Ambas as iniciativas, matchmaking e "Day Out", incentivam a inovação, o compartilhamento de conhecimentos e o crescimento conjunto, gerando benefícios mútuos e contribuindo para o desenvolvimento do ecossistema empreendedor como um todo.

6.5 Orientações para participação em rodadas de investimentos

As empresas aceleradas receberão orientações e treinamento para participarem de rodadas de investimentos e captação de investimentos na qual serão abordadas temáticas como oratória, pitch, postura; dentre as demandas apresentadas pelas empresas aceleradas.

6.6 Articulação com foco em marketing e vendas para startups

O planejamento de marketing e vendas é fundamental para que a empresa entenda o mercado, o público-alvo e desenvolva estratégias eficazes para alcançar seus objetivos de negócios. Contempla a análise de mercado e do público-alvo; definição dos objetivos; desenvolvimento de estratégia de marketing; criação de estratégia de vendas; medição de resultados e otimização. Para apoiar as startups em seus esforços de marketing e vendas, oferecemos treinamentos, recursos e conexões estratégicas, incluindo:

1 - Estratégias de marketing e vendas: Desenvolvimento de planos de marketing e vendas eficazes, adaptados às necessidades e ao público-alvo da startup, com foco em ações para aumentar a visibilidade, atrair clientes e gerar vendas.

2 - Growth marketing: Implementação de estratégias de growth marketing para impulsionar o crescimento das startups, identificando canais de aquisição de clientes, otimizando a jornada do usuário e analisando métricas para orientar a tomada de decisões.

3 - Marketing digital: Capacitação em ferramentas e técnicas de marketing digital, como SEO, SEM, mídias sociais, email marketing e marketing de conteúdo, para aumentar a presença online e alcançar clientes potenciais.

4 - Funil de vendas e gestão de leads: Criação e otimização de funis de vendas, desenvolvimento de processos eficientes de gestão de leads e implementação de estratégias de conversão e retenção de clientes.

5 - Vendas B2B e B2C: Adaptação das estratégias de vendas de acordo com o modelo de negócio, seja B2B ou B2C, e desenvolvimento de técnicas específicas de vendas e negociação para cada segmento.

6 - Análise de métricas e KPIs: Monitoramento e análise de métricas e indicadores-chave de desempenho (KPIs) para avaliar a eficácia das estratégias de marketing e vendas e orientar a tomada de decisões.

7 - Conexões estratégicas: Facilitação de parcerias com especialistas em marketing e vendas, mentores e empresas do setor, para compartilhar conhecimentos, insights e oportunidades de negócios.

Ao oferecer treinamentos, recursos e conexões focados em marketing e vendas, apoiamos as startups na construção de estratégias eficazes que impulsionem o crescimento do negócio e garantam seu sucesso a longo prazo.

6.7 Adequação das propostas de valor e modelos de negócios das startups

No início do processo de aceleração, realizamos um diagnóstico inicial em conjunto com a equipe de aceleração para avaliar a adequação das propostas de valor e modelos de negócios das startups participantes. Esse diagnóstico tem como objetivo identificar possíveis áreas de melhoria e garantir que as startups estejam alinhadas com as necessidades do mercado e seus respectivos públicos-alvo.

A adequação da proposta de valor e do modelo de negócio é crucial para o sucesso das startups, pois estabelece uma base sólida para o desenvolvimento de estratégias de marketing, vendas e crescimento. Durante o diagnóstico inicial, analisamos diversos aspectos, como:

1 - Proposta de valor: Verificamos se a proposta de valor da startup está clara, relevante e diferenciada, e se ela aborda as necessidades, desejos e dores dos clientes de maneira eficaz.

2 - Segmentação de mercado: Avaliamos se a startup identificou e segmentou corretamente seu mercado-alvo, considerando fatores demográficos, geográficos, comportamentais e psicográficos.

3 - Modelo de negócio: Examinamos o modelo de negócio da startup para determinar sua viabilidade, escalabilidade e sustentabilidade, analisando aspectos como fontes de receita, estrutura de custos, canais de distribuição e parcerias estratégicas.

4 - Análise competitiva: Investigamos o posicionamento da startup em relação aos concorrentes e identificamos oportunidades e ameaças no mercado.

5 - Estratégias de monetização: Avaliamos as estratégias de monetização da startup e verificamos se elas são adequadas ao seu mercado-alvo e modelo de negócio.

Se identificarmos áreas que precisam ser aprimoradas ou ajustadas, trabalharemos com a equipe de aceleração e os empreendedores para adaptar a proposta de valor e o modelo de negócio, garantindo maior alinhamento com o mercado e potencializando as chances de sucesso. Esse diagnóstico inicial é uma etapa crucial no processo de aceleração, pois estabelece uma base sólida para o desenvolvimento e crescimento contínuo das startups.

6.8 Identificação de oportunidades de mercado

A identificação de oportunidades de mercado é um componente essencial para o sucesso das startups aceleradas, pois permite que as empresas se posicionem de forma estratégica e aproveitem as tendências e demandas do mercado. Durante o processo de aceleração, realizamos um mapeamento das oportunidades de mercado para as startups, levando em consideração suas necessidades e demandas específicas.

O mapeamento das oportunidades de mercado envolve uma série de etapas, incluindo:

1 - Análise de tendências: Investigamos as tendências emergentes e estabelecidas no mercado, identificando possíveis áreas de crescimento e desenvolvimento para as startups aceleradas.

2 - Pesquisa de mercado: Realizamos pesquisas de mercado para compreender as necessidades, preferências e comportamentos dos consumidores, bem como as dinâmicas competitivas do setor.

3 - Segmentação de mercado: Identificamos segmentos de mercado relevantes e promissores para as startups, com base em fatores demográficos, geográficos, comportamentais e psicográficos.

4 - Análise da concorrência: Avaliamos o posicionamento das startups em relação aos concorrentes, identificando oportunidades de diferenciação e vantagens competitivas.

5 - Avaliação de demandas e necessidades: Analisamos as demandas e necessidades específicas das startups aceleradas, com base em suas propostas de valor e modelos de negócio.

Com base no mapeamento das oportunidades de mercado, orientamos as startups na elaboração de estratégias e planos de ação para explorar essas oportunidades e alcançar seus objetivos de crescimento. Essa abordagem personalizada e adaptada às

necessidades específicas das startups aceleradas garante que elas estejam bem posicionadas para aproveitar as oportunidades de mercado e atender às demandas apresentadas, maximizando suas chances de sucesso.

6.9 Estratégia de comercialização de produtos e serviços de startups

A fim de apoiar as startups no desenvolvimento de habilidades em vendas, atendimento ao cliente e marketing, realizaremos um treinamento com especialistas em comercialização de produtos e serviços para startups. Esse treinamento abordará diversos aspectos importantes para garantir o sucesso na comercialização dos produtos e serviços das empresas:

1 - Vendas: O treinamento abordará técnicas de prospecção, qualificação de leads, negociação e fechamento de vendas, capacitando os empreendedores a identificar e converter oportunidades de negócio.

2 - Atendimento ao cliente: Os participantes aprenderão a lidar com a resolução de problemas, gerenciamento de expectativas e comunicação eficaz, garantindo que os clientes tenham uma experiência positiva ao interagir com a startup.

3 - Utilização de tecnologia de vendas: Será explorado o uso de ferramentas como CRM (Customer Relationship Management) e automação de vendas para otimizar e acelerar o processo de vendas, aumentando a eficiência e a produtividade da equipe.

4 - Desenvolvimento de uma cultura de vendas: O treinamento foca na importância de criar e fortalecer uma cultura de vendas na empresa, incentivando o comprometimento da equipe em alcançar os objetivos de vendas e receita estabelecidos.

5 - Marketing: Os empreendedores aprenderão estratégias de marketing eficazes para promover seus produtos e serviços, atrair clientes potenciais e gerar interesse no mercado.

Por meio desse treinamento abrangente e prático, os participantes das startups adquiriram habilidades valiosas em vendas, atendimento ao cliente e marketing, que os ajudarão a comercializar com sucesso seus produtos e serviços e a alcançar seus objetivos de crescimento e receita.

Contato

paulo.guerra@iebtinnovation.com

www.linkedin.com/in/pvguerra
(LinkedIn)

Principais competências

Strategic Planning

Research

Management Consulting

Languages

Inglês

Publications

Feasibility Studies applied to
Academic Spin-Offs

The application of Strategic Choice
Approach (SCA) as a diagnostic tool
for innovation projects

Proposta de redução do lead time
na produção de luvas para tubos
petrolíferos de aço sem costura

Feasibility Studies applied to
Academic Spin-Offs

Paulo Vítor Guerra

CEO | +R\$500mi captados para projetos de Inovação e Startups |
+1.000 negócios acelerados | +8.500 negócios avaliados
Belo Horizonte, Minas Gerais, Brasil

Resumo

Sou o PV Guerra, sou sócio de um grupo empresarial que, assim como eu, possui sangue empreendedor e inovador. Nossa história é composta por várias empresas de sucesso e um maior número ainda de fracassos.

Atuo na área há quase 15 anos e acompanhei todo o surgimento e amadurecimento dos ecossistemas de inovação e empreendedorismo de Minas Gerais. Hoje contribuo para levar essa história para todo Brasil.

Estou à frente do IEBT Innovation, uma empresa de inovação e transformação digital com mais de 13 anos de mercado e mais de 160 profissionais apaixonados por materializar resultados para organizações.

Sou Engenheiro de Produção e mestre em Administração Estratégica pela UFMG com estudo pioneiro em modelagem e gestão de centros de tecnologia. Por meio dessa frente já captamos mais de R\$450 milhões para nossos parceiros, para desenvolver deep techs de impacto nas áreas de vacinas, nanomateriais, inteligência artificial, nuclear e outras. Sou palestrante, mentor de startups, professor e viajante compulsivo.

Minha motivação maior é impulsionar a transformação digital e a inovação tecnológica em organizações privadas e públicas, pois só assim seremos um país e uma sociedade mais competitivos e desenvolvidos.

Experiência

IEBT Innovation
12 anos 6 meses

CEO

janeiro de 2018 - Present (5 anos 6 meses)

Belo Horizonte, Minas Gerais, Brasil

Sócio Diretor

janeiro de 2011 - Present (12 anos 6 meses)

Belo Horizonte e Região, Brasil

Sócio e Diretor de Projetos

janeiro de 2011 - julho de 2017 (6 anos 7 meses)

Parque Tecnológico de Belo Horizonte - BHTec

Universidade Federal de Minas Gerais

Membro do Conselho do Centro de Referência em Inovação para
Ensino em Engenharia

janeiro de 2021 - Present (2 anos 6 meses)

Belo Horizonte, Minas Gerais, Brazil

BH-TEC - Parque Tecnológico de Belo Horizonte

Membro do Conselho de Administração

janeiro de 2021 - Present (2 anos 6 meses)

Belo Horizonte, Minas Gerais, Brazil

Sicoob Credicom

Membro do Comitê Estratégico de Inovação

janeiro de 2022 - Present (1 ano 6 meses)

Belo Horizonte, Minas Gerais, Brazil

Confraria do Empreendedor

Membro

julho de 2020 - Present (3 anos)

Nexomed Hospitalar

Diretor

janeiro de 2014 - Present (9 anos 6 meses)

Belo Horizonte, Minas Gerais, Brasil

FinTyr

Sócio diretor

fevereiro de 2021 - Present (2 anos 5 meses)

Belo Horizonte, Minas Gerais, Brasil

Inteligência financeira de impacto

FIEMG

Membro do Conselho de Tecnologia e Inovação
janeiro de 2021 - dezembro de 2022 (2 anos)
Belo Horizonte, Minas Gerais, Brazil

FEAMIG - Faculdade de Engenharia de Minas Gerais

Professor
janeiro de 2013 - agosto de 2015 (2 anos 8 meses)

PUC Minas

Professor do curso de Engenharia de Produção
janeiro de 2012 - dezembro de 2013 (2 anos)

Formação acadêmica

University of California, Berkeley

Entrepreneurship and Entrepreneurial Education · (janeiro de 2018 - dezembro de 2018)

Universidade Federal de Minas Gerais

Mestrado em Administração de Empresas, Administração Estratégica · (2010 - 2012)

Núcleo de Tecnologia da Qualidade e da INOVAÇÃO (NTQI)

Inovação · (2007 - 2012)

Universidade Federal de Minas Gerais

Engenheiro de Produção, Engenharia · (2006 - 2009)

Universidade Federal de Minas Gerais

Mestrado, Inovação e empreendedorismo

Contact

matheusalvarenga@gmail.com

www.linkedin.com/in/matheus-alvarenga-martins (LinkedIn)

Top Skills

Strategic Planning

Microsoft Excel

Desenvolvimento de modelo de negócios

Matheus Alvarenga

Diretor de operações - IEBT Innovation
Belo Horizonte, Minas Gerais, Brazil

Summary

Sou formado em Engenharia Mecânica pela UFMG e pós-graduado em Gestão de Negócios pelo IBMEC. Trabalho como consultor e gerente de projetos no IEBT há oito anos, onde aprendi que cordialidade e dedicação são primordiais para condicionar um ambiente de trabalho saudável.

Durante esse tempo, pude trabalhar em projetos de planejamento setorial, estudos de viabilidade técnica e financeira, modelagem de negócios, implementação de sistemas de gestão da inovação, seleção e aceleração de startups, gestão de projetos de alta tecnologia, entre outros. Nesses projetos, tive contato com pequenas, médias e grandes empresas, universidades, associações, federações e Secretarias de Estado e Ministérios.

Experience

IEBT Innovation

9 years 6 months

Diretor IEBT Helix

January 2022 - Present (1 year 6 months)

Belo Horizonte, Minas Gerais, Brasil

Responsável por dirigir a unidade de negócios de projetos de inovação do IEBT, contemplando os clientes governamentais, ICTs, instituições de classe, micro e pequenas empresas, fundações de apoio e outras entidades envolvidas no ecossistema de inovação e empreendedorismo.

Coordenador de operações

January 2021 - December 2021 (1 year)

Belo Horizonte, Minas Gerais, Brasil

Responsável por coordenar as ações na empresa para garantir a execução dos projetos de consultoria com qualidade:

-Seleção e alocação de time para execução de projetos;

- Suporte técnico aos gerentes de projeto para garantia de excelência na execução das atividades;
- Identificação de gaps de competências técnicas e gerenciais na equipe e apoio na execução de planos de capacitação;
- Monitoramento de indicadores financeiros da unidade de operação;
- Resolução de conflitos;
- Proposição e implementação de novas ferramentas, processos e metodologias gerenciais.

Gerente de projetos

June 2014 - December 2021 (7 years 7 months)

Belo Horizonte e Região, Brasil

- Gerenciamento e execução do Programa FAZ: implementação de uma metodologia de Gestão da Inovação em 40 indústrias de Minas Gerais, desenvolvida por pesquisadores da UFMG e UFV e incentivado pelo IEL/ FIEMG. Baseado no PDCA, o modelo trabalha estratégia para inovação, a gestão de portfólio e organiza o trabalho em todas as etapas do processo de inovação.
- Realização de estudos de viabilidade técnica, comercial, econômica e financeira para projetos de novos negócios apoiados pelo SEBRAETEC
- Execução do S-Plan: Projeto apoiado pelo SEBRAE para o Planejamento Estratégico do setor de Energia em Minas Gerais até o ano de 2030, com foco na inserção de pequenas e médias empresas nesse mercado que está passando por uma transformação digital. Para esse projeto, foi utilizada a metodologia de roadmapping, sendo realizada entrevistas e dinâmicas com players chave do setor energético em Minas Gerais.
- Participação no processo de seleção e aceleração de startups em programas de Minas Gerais, como o SEED e FIEMGlab.
- Coleta, tratamento e análise de dados do programa SUPERTEC, criado pelo Ministério da Educação, onde foram disponibilizadas informações de dezenas de cursos em uma plataforma do governo. Nesse projeto, foram contatadas as áreas de Recursos Humanos de indústrias de todo o país para entender e estruturar as demandas de conhecimentos e habilidades necessárias para cada um dos profissionais contratados.

-Estruturação, implementação e execução de processos gerenciais para o Centro de Tecnologia MGgrafeno, projeto fruto de parceria entre a CODEMGE, UFMG e CDTN, com o objetivo de desenvolver tecnologia para fabricação de grafeno em escala piloto no Brasil.

-Planejamento estratégico de inovação para a Anglo American Brasil utilizando a metodologia de Strategic Roadmapping.

Estagiário

January 2014 - June 2014 (6 months)

Belo Horizonte

Atuação no projeto Pró-Valor: planejamento setorial para Minas Gerais nos setores de Óleo&Gás, Naval e Ferroviário considerando um horizonte de tempo até 2030. O projeto envolveu a utilização de ferramentas de pesquisa de mercado, construção de roadmaps e de uma agenda convergentes de ações governamentais para fortalecimento da indústria mineira nesses setores.

Education

Universidade Federal de Minas Gerais

Bacharelado em Engenharia, Engenharia Mecânica · (2009 - 2014)

Ibmec

Master of Business Administration - MBA, Gestão de Negócios · (2016 - 2018)

Contato

mikesoaress@live.com

www.linkedin.com/in/michaelsoaress (LinkedIn)
mikesoaress.medium.com/ (Blog)
www.youtube.com/channel/UCQ6YgqyC5jAPF81yM2eouCg
(Personal)

Principais competências

LinkedIn Learning
Gestão de projetos
Parcerias estratégicas

Certifications

Hello Design Thinking
Planejamento estratégico
Metodologias Ágeis
Fast MBA - Empreendedorismo,
Negócios e Startups na Prática

Honors-Awards

1º Lugar do IdeaChef - Desafio
Empreendedor do ISEP em Portugal
1º Lugar no Concurso de
Empreendedorismo "Made in ISEP"
2018
3º Lugar na II Olimpíada de
Inovação do IFMG 2017/2018

Publications

QUESTIONÁRIO
SOCIOECONÔMICO: PERFIL
DOS ESTUDANTES E SUAS
DIMENSÕES RELACIONAIS
DESAFIOS E PRÁTICAS DA
EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA
NO ENSINO SUPERIOR:
UMA COMPARAÇÃO ENTRE
PORTUGAL E O BRASIL
EQUIDADE E DESENVOLVIMENTO
REGIONAL
GAMIFICAÇÃO APLICADA COMO
PROCESSOS DE INOVAÇÃO EM
EMPRESAS, INSTITUIÇÕES DE
ENSINO E GESTÃO PÚBLICA

Mike Soares

Head de Aceleração de Startups | Inovação Aberta | +500 Startups
Impulsionadas | +5.4 Mi de Negócios Gerados com Empresas |
+21.8 Mi Faturamento | +17 Mi Investimentos Captados
Belo Horizonte, Minas Gerais, Brasil

Resumo

Atualmente sou Head do Produto Aceleração de Startups no IEBT Innovation, responsável por captar, modelar e apoiar na execução dos projetos de seleção e aceleração de startups para Governos, Universidades, ICTs e Associações Empresariais e afins. Dentro os nossos programas vale destacar o SeedES do governo do estado do Espírito Santo, o Seed Gov do governo de Minas Gerais, Rio Doce Labs da Fundação Renova entre outros.

Anteriormente fui Head de Inovação Aberta no Hub MG, programa do Governo do Estado de Minas Gerais, que conecta desafios públicos e privados de grandes instituições mineiras à soluções inovadoras ao redor do mundo. E transversalmente apoiei a execução de outros programas da SEDE - MG, como o Startups and Entrepreneurship Ecosystem Development (Seed), SIMI - Sistema Mineiro de Inovação e Vivência Universitária em Empreendedorismo e Inovação (Vuei)

Sou graduado em Processos Gerenciais com ênfase em empreendedorismo e pós-graduando em Gestão com ênfase em Inovação e Tecnologia, ambos Instituto Federal de Minas Gerais (IFMG).

Possuo experiência na área comercial, gerenciamento de projetos, liderança, programa de aceleração, execução de projetos de inovação aberta, captação de parcerias estratégicas, planejamento e execução de eventos de inovação e um bom relacionamento com startups, Investidores/fundos de investimentos, empresas, universidades e com diversos outros players ligados ao ecossistema de inovação nacional.

Em 2018 tive a oportunidade de fazer um intercâmbio no Porto, em Portugal para o desenvolvimento de uma pesquisa sobre inovação e empreendedorismo universitário, além de fazer um estágio na Porto

Design Factory, um laboratório de cocriação com base no trabalho interdisciplinar, na investigação aplicada e na colaboração industrial.

Experiência

IEBT Innovation

Head dos Programas de Aceleração de Startups

agosto de 2022 - Present (11 meses)

Belo Horizonte, Minas Gerais, Brasil

Responsável por captar, modelar e apoiar a execução dos projetos de seleção e aceleração de startups para Governos, Universidades, ICTs e Associações Empresariais e afins.

Hub MG

Head de Inovação Aberta

janeiro de 2021 - agosto de 2022 (1 ano 8 meses)

Belo Horizonte, Minas Gerais, Brasil

Programa de inovação aberta da Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico de MG (SEDE) que conecta desafios públicos e privados de instituições mineiras às soluções tecnológicas ao redor do mundo. Sendo uma das maiores iniciativas de Open Innovation do Brasil.

Minhas principais atividades:

- 1 - Gerenciar os processos dos ciclos de inovação aberta com grandes empresas mineiras, entendendo e aprofundando em seus desafios de inovação as conectando com soluções tecnológicas e acadêmicas.
- 2 - Organizar e conduzir dinâmicas de rodadas de negócios;
- 3 - Gerenciar stakeholders; Empresas, startups, pesquisadores e parceiros;
- 4 - Prospectar e orientar startups em relação às entregas para as empresas;
- 5 - Realizar consulta com stakeholders e equipe interna a fim de colher suas percepções sobre as ações executadas e compilar aprendizados;
- 6 - Formação de novos colaboradores e parceiros do programa;
- 7 - Realizar as demais atividades pertinentes às entregas do programa que envolvem levantamento e priorização de desafios, lançamento de editais, acompanhamento de inscrições e contratações, realização de eventos online, geração de relatórios e entregas finais.

eMotion Studios

Analista de Inovação aberta | Startup Hunter

janeiro de 2021 - setembro de 2021 (9 meses)

Belo Horizonte, Minas Gerais, Brasil

Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico de MG

Analista de Inovação

julho de 2020 - janeiro de 2021 (7 meses)

Belo Horizonte, Minas Gerais, Brasil

Atuei no apoio aos programas Hub MG, SIMI - Sistema Mineiro de Inovação, VUEI - Vivência Universitária em Empreendedorismo e Inovação, Mercado de Games, Invest (programa de fomento a investidores anjos em MG) e o SEED – Startups and Entrepreneurship Ecosystem Development.

PRINCIPAIS RESULTADOS:

- Coordenei em 2020 o Hub Conecta, que são Rodadas de Negócios, que tem como objetivo incentivar a inovação nas médias e grandes empresas presentes em Minas Gerais, por meio da conexão das empresas com startups que possam solucionar seus desafios.
- Apoio aos ciclos de inovação aberta do programa Hub MG com empresas e instituições públicas de Minas Gerais.
- Apoio ao mapeamento do ecossistema mineiro de inovação e consequentemente a construção do SIMI database.
- Fui responsável por parcerias com empresas como a IBM, Amazon, Google, Salesforce, Zendesk entre outras, que oferecem benefícios através de diversos serviços/produtos de forma gratuita ou com condições especiais para as startups mineiras em geral (atualmente cerca de R\$ 700 mil) e até 1, 2 milhão para as startups do programa Seed Edição Especial.
- Fomento do projeto que visa o desenvolvimento de ecossistemas de inovação e empreendedorismo tecnológico no interior do estado através do SIMI e da Rede da UAITEC.
- Apoio no desenvolvimento do projeto de aceleração da sexta rodada do programa SEED.
- Apoio e construção de ferramentas para o programa VUEI - vivência universitária em empreendedorismo e inovação
- Investigação sobre o mercado de Games em Minas Gerais, com intuito de construção de políticas públicas para o setor.
- Apoio a iniciativas para atração de investimentos e formação de investidores no ecossistema de inovação Mineiro.
- Avaliação e entrevistas com as startups candidatas a participarem do SEED Edição Especial

- Gestão da parceria entre as secretarias de governo SEDE e SEAPA

Seed MG

Gestão de Comunidades e Parcerias

junho de 2019 - julho de 2020 (1 ano 2 meses)

Belo Horizonte e Região, Brasil

Atuei na gestão da comunidade do programa aceleração de startups e desenvolvimento de ecossistemas do Estado de Minas Gerais. Participando na construção e implementação de projetos complementares ao processo de aceleração de startups, facilitando conexões entre o programa e atores de ecossistemas de inovação.

Transversalmente atuei em outros programas da SEDE como o Hub Minas Digital e SIMI - Sistema Mineiro de Inovação. Sendo um dos responsáveis pelo relacionamento com startups, planejamento e execução do relacionamento com os principais players relacionados a startups de Minas Gerais e outros estados, assessoria nas estratégias e gestão para a realização de eventos para promoção da Ciência, Tecnologia e Inovação, mapeamento de startups do ecossistema mineiro, construção de rodadas de negócios, aproximação entre startups e empresas (apoiadores, clientes e investidores).

Além de ter apoiado o time da Secretaria, no apoio a diversos programas e eventos que contribuíram diretamente para o protagonismo de Minas Gerais no fomento do empreendedorismo tecnológico.

IFNeves Consultoria Júnior

3 anos

Presidente do conselho

janeiro de 2019 - dezembro de 2019 (1 ano)

Ribeirão das Neves - MG

Presidente, Diretor de Projetos e Consultor

janeiro de 2017 - dezembro de 2018 (2 anos)

Fui idealizador e CoFundador da empresa Júnior do IFMG composta por graduandos dos cursos de Processos Gerenciais e Administração do Instituto Federal de Minas Gerais, Campus Ribeirão das Neves.

Minha principais atividades: Estabelecer parcerias estratégicas para entidade que buscassem sempre à consecução dos objetivos sociais, liderar o processo de elaboração e cumprimento de planejamentos estratégicos,

zelar pelo bom relacionamento, pelo ambiente amistoso de trabalho e pela qualidade da gestão das informações e do conhecimento entre os membros, Mediar o contato da empresa com aqueles interessados em contratar projetos de consultoria junto à entidade e zelar pela qualidade da prestação dos serviços e de seus resultados.

Porto Design Factory

Residente em Inovação e Empreendedorismo

fevereiro de 2018 - julho de 2018 (6 meses)

Porto e Região, Portugal

Acompanhei e participei de atividades diversas da Porto Design Factory (PDF), que é um laboratório de cocriação com base no trabalho interdisciplinar, na investigação aplicada e na colaboração industrial. Nesta plataforma os alunos das mais diferentes áreas cooperam no desenvolvimento de projetos inovadores com a ambição de promover uma mentalidade empreendedora através de um modelo de educação baseado na aprendizagem orientada para a resolução de problemas, , além de programas de pré-aceleração de startups e incubação de empresa de base tecnológicas. A PDF integra a Design Factory Global Network (DFGN), composta por 24 instituições de cinco continentes. Esta rede possibilita o intercâmbio de alunos e docentes entre os diferentes núcleos, além da troca e partilha de conhecimentos e a colaboração em projetos. A DFGN está instalada em todos os continentes, de Helsínquia a Xangai, de Melbourne a Santiago do Chile, passando pela Holanda, Genebra, Nova Iorque, Brasil e outros.

Instituto Politécnico do Porto

Pesquisador científico

fevereiro de 2018 - junho de 2018 (5 meses)

Porto e Região, Portugal

Intercâmbio para desenvolvimento de pesquisa por 6 meses no Instituto Superior de Engenharia do Porto para desenvolvimento do Projeto de pesquisa; "Desafios e Práticas da Educação Empreendedora no Ensino Superior", com o objetivo de fazer uma reflexão sobre o ensino empreendedor em Portugal e no Brasil, para compreender os desafios e práticas dos docentes no ensino do empreendedorismo nos dois países, incentivos e políticas públicas aplicadas e levantar o perfil e características empreendedoras nos egressos do sistema universitário.

Formação acadêmica

ISEP - Instituto Superior de Engenharia do Porto
Intercâmbio , Empreendedorismo e Inovação · (2018 - 2018)

Arizona State University
Curso Integrado, Criatividade, design e inovação: técnicas e
ferramentas · (2019)

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Minas
Gerais - IFMG
Pós-graduação Lato Sensu - Especialização, Gestão com ênfases em
Tecnologia e Inovação · (abril de 2021 - junho de 2023)

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Minas
Gerais - IFMG
Superior Tecnólogo em Processos Gerenciais, Administração,
Empreendedorismo · (2015 - 2018)

Faculdade Descomplica
Pós-graduação Lato Sensu - MBA, Business Intelligence (Inteligência de
Negócios) · (novembro de 2020 - novembro de 2021)

Contato

angelohenrique06@gmail.com

www.linkedin.com/in/

angelohenrique (LinkedIn)

Principais competências

Gestão de marketing

Liderança de equipe

Facilitação

Languages

Inglês (Limited Working)

Espanhol (Professional Working)

Certifications

Facilitador em "Comunicação e Oratória"

Marketing de Conteúdo

Design Thinking

Gestão de Mídias Sociais

Customer Success

Honors-Awards

Ganhador - Vou na Beca 2015

2º Lugar na III Mostra de Vídeos sobre Tecnologia e Empreendedorismo

Finalista El Emprendedor

JA Global Youth Forum Gather Challenge

Publications

Gestão do Conhecimento e Pensamento Ágil: uma squad dedicada à construção e manutenção da memória organizacional da Ânima Educação

Angelo Henrique Santos

Líder de aceleração de startups | governança corporativa | customer experience | cultura de inovação

Vitória, Espírito Santo, Brasil

Resumo

Há 10 anos atuando com empreendedorismo, gestão de projetos e gestão de comunidades, atualmente sou coordenador de projeto e aceleração do SEEDES, na qual sou responsável pelo gerenciamento das atividades de aceleração de startups e pelo relacionamento com stakeholders. Com uma sólida formação em comunicação social e administração de negócios, possuo MBA em marketing e branding, e tenho experiências valiosas em áreas como mídias digitais, marketing e comunicação, tanto no setor privado quanto no terceiro setor.

Além disso, já atuei com consultoria para negócios de impacto e marketing estratégico para organizações não governamentais e sou alumnus da organização global Junior Achievement, na qual já representei o Brasil em conferências internacionais de empreendedorismo da instituição em diversos países, incluindo Argentina, México, Guatemala e Áustria.

Sou um profissional apaixonado por empreendedorismo e inovação, e busco sempre contribuir para o crescimento e desenvolvimento de projetos inovadores e sustentáveis. Meu vasto conhecimento e experiência são um diferencial para a condução de projetos de sucesso e para o alcance de resultados extraordinários.

Experiência

SEEDES

Coordenador de Projeto e Aceleração

junho de 2022 - Present (1 ano 1 mês)

Vitória, Espírito Santo, Brasil

Responsável pelo gerenciamento das atividades de seleção e aceleração de startups; relacionamento com clientes e stakeholders do projeto; gerenciamento de escopo, cronograma e equipe.

IEBT Innovation
Senior Consultant
junho de 2022 - Present (1 ano 1 mês)
Vitória e Região

ioasys
1 ano 3 meses

Designer de serviço
março de 2021 - maio de 2022 (1 ano 3 meses)
Brasil

Atuei em projetos de transformação digital e desenho de serviços, por meio de abordagens de service design, design de processos e negócios, projetos de inovação centrados no usuário, facilitação de design sprints, workshops e cocriação.

Alguns clientes para os quais atuei: Havaianas (Alpargatas), Ânima Educação, L'oréal e BASF.

Designer de operação e estratégia | Ânima Educação
abril de 2021 - fevereiro de 2022 (11 meses)

Responsável por desenvolver estratégias operacionais de uma squad de Gestão do Conhecimento em um dos maiores grupos de educação do Brasil, projetando soluções de cultura, gamificação e educação corporativa.

CIEDS
2 anos 2 meses

Consultor de comunicação e marketing
agosto de 2020 - fevereiro de 2022 (1 ano 7 meses)

Atuando como mentor e facilitador de comunicação e marketing em projetos de consultoria e workshops. Fui mentor de marketing estratégico no projeto AGIR, em Governador Valadares (MG).

Mentor de negócios
janeiro de 2020 - junho de 2021 (1 ano 6 meses)

Atuando no apoio ao desenvolvimento dos negócios junto com os empreendedores, contribuindo com a definição e implementação de estratégias, planejamento de marketing, comunicação, consultoria e etc. Mentoria de negócios de impacto social com empreendedoras na Região de Carapina, na Serra (ES).

LAB.ges - Laboratório de Inovação na Gestão

1 ano 5 meses

Coordenador de Projetos de Inovação

novembro de 2020 - março de 2021 (5 meses)

Responsável por planejar, executar e facilitar sessões de cocriação e projetos de inovação, através de abordagens centradas no ser humano (Design Thinking, Design Sprint...). Criação e desenvolvimento de apresentações e materiais que tangibilizem conceitos e estratégias na gestão pública. Fui responsável pela operação do Prêmio Inoves edição 2020.

Trainee em Gestão da Inovação em Políticas Públicas

novembro de 2019 - março de 2021 (1 ano 5 meses)

Vitória, Espírito Santo

Através do programa de Trainee do Vetor Brasil, fui alocado na Subsecretaria de Inovação na Gestão para acompanhar projetos e ações inovadoras no âmbito da gestão pública estadual e propor ações inovadoras para melhoria na eficiência da gestão governamental.

Vetor Brasil

Trainee em Gestão Pública

novembro de 2019 - outubro de 2020 (1 ano)

Vitória e Região, Brasil

Trainee em Gestão Pública pelos próximos dois anos.

Junior Achievement of Brazil, Minas Gerais

Analista de Comunicação e Marketing

novembro de 2018 - novembro de 2019 (1 ano 1 mês)

Belo Horizonte, Minas Gerais

Desenvolvi e implementei ações de comunicação e marketing, incluindo campanhas publicitárias e de voluntariado; ações de employer branding e comunicação interna. Organizei eventos e prestei assistência ao setor de projetos. Também fui para as salas de aulas aplicar alguns dos programas da JA, sendo eles: Miniempresa, As vantagens de permanecer na escola, Innovation Camp (Design Thinking) e outros.

CentralComm Publicidade Online

7 meses

Analista de mídia

junho de 2018 - outubro de 2018 (5 meses)

Belo Horizonte, Minas Gerais

Analista de Relacionamento e Operações

abril de 2018 - junho de 2018 (3 meses)

Belo Horizonte e Região, Brasil

Auxiliei no atendimento e relacionamento do negócio com o cliente; elaborei soluções, propostas, orçamentos e negociações; operei campanhas nas plataformas digitais (google, facebook e linkedin).

No Clima

Estagiário de novos negócios

janeiro de 2017 - março de 2018 (1 ano 3 meses)

Belo Horizonte e Região, Brasil

Minha principal papel foi na identificação e busca de novas oportunidades de negócio. Desenvolvia estratégias de prospecção junto com o time e gerenciei um pipeline de prospects interessados nos serviços da agência.

Grupo Minasmáquinas/Bamaq

Estagiário de marketing

abril de 2016 - janeiro de 2017 (10 meses)

Minasmáquinas Automóveis

Junto a equipe administrativa da organização, atuei com análise de mercado, análise de estratégias de prospecção e gerenciamento de leads e oportunidades; gestão de funil em Marketing e acompanhamento de Indicadores; além do acompanhamento e monitoramento do site da empresa e apoio aos eventos da empresa.

PUC Minas

Monitor de Fotografia

agosto de 2015 - novembro de 2015 (4 meses)

Unidade São Gabriel

Como monitor, minhas atividades eram: suporte aos alunos dos cursos de comunicação, suporte aos professores, atendimento de demanda interna da PUC, tratamento de imagens, elaboração de projetos gráficos, manutenção dos equipamentos, cobertura de eventos da instituição.

Formação acadêmica

PUC-RS

Master of Business Administration - MBA, Marketing, Branding e Growth · (2020)

Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais
Comunicação Social - Publicidade e
Propaganda, Comunicação · (2015 - 2019)

Escola do Sebrae
Técnico em Administração de Negócios · (2014 - 2014)

Escola Estadual Técnico Industrial Professor Fontes
Técnico em Informática · (2012 - 2013)

Contato

pellirafael@gmail.com

www.linkedin.com/in/rafael-pelli
(LinkedIn)

Principais competências

Liderança

Facilitação

Inovação

Languages

Inglês (Native or Bilingual)

Português (Native or Bilingual)

Certifications

Html&Css

Aluno Voluntário em Projeto de Extensão EMPRESOL (Apoio gestão de empreendimentos solidários) na UFVJM

Palestrante de Curso Espírito Empreendedor

Managing Innovation

Corporate Venturing

Honors-Awards

1º Startup Weekend Diamantina
2015 Honra Ao Mérito

2º Startup Weekend Diamantina,
Vice-Campeão

Rafael Pelli

Diretor de Inovação Corporativa | +12.000 pessoas capacitadas |
+600 de formandos em Inovação
Belo Horizonte, Minas Gerais, Brasil

Resumo

Olá, sou o Rafael Pelli e trabalho há mais de 8 anos transformando empresas e pessoas através da inovação.

Sou focado em conectar pessoas ao mundo da inovação, do empreendedorismo, das startups e tenho trabalhado em formas de aprender e disseminar conhecimento para o máximo de pessoas possível.

Acredito que se quero mudar o mundo, o primeiro passo é transformar o meu ambiente, por isso luto todos os dias para fortalecer e desenvolver pessoas através de ciência, tecnologia, empreendedorismo e inovação.

Sou um completo apaixonado por inovação e, ao longo da minha carreira, capacitei mais de 12.000 pessoas em todo o Brasil em inovação e educação do futuro. Também já gerenciei mais de 48 projetos de inovação aberta e conduzi diversos programas de intraempreendedorismo que geraram mais de 200 mi de potenciais resultados em redução de custo, aumento de receita e novos negócios.

Eu sou:

- Diretor de Inovação corporativa no IEBT
- Founder e Facilitador na Skin Innovation
- Membro do comitê executivo de inovação da Sicoob Credicom
- Participante do comitê técnico de CVC da Fundação Dom Cabral
- Pai do Davi e Marido da Isabela (e atleta de handebol nas preciosas horas livres)

Experiência

IEBT Inovação
Diretor no IEBT Corporate

janeiro de 2022 - Present (1 ano 6 meses)

Belo Horizonte, Minas Gerais, Brasil

Responsável por estruturar a unidade de negócio de Inovação Corporativa no IEBT, tendo como atividades:

- Liderança de equipes de projetos em inovação corporativa com uma equipe de 25 pessoas em diversas empresas como CEMIG, Arcelor Mittal, MRS, VLI entre outras
- Gestão do orçamento e dos recursos da área
- Interface comercial e relacionamento com os clientes
- Acompanhamento e desenvolvimento metodológico em projetos de Cultura de Inovação, Inovação Aberta, Corporate Venture Builder, Estratégia de Inovação
- Desenvolvimento de framework de transformação cultural
- Participação direta na construção de estratégia da empresa
- Envolvimento nos processos de Plano de desenvolvimento individual e performance review dos colaboradores
- Responsável por team building
- NPS +80 nos projetos executados
- Retenção do time +90%
- Satisfação do time: 9

Skin Innovation

Founder e Facilitador

março de 2021 - Present (2 anos 4 meses)

Founder e Facilitador da Jornada de Inovação Corporativa, experiência prática com foco em formar pessoas para trabalhar na área de inovação. Além de formar, conectamos esses talentos a empresas que estão com vagas de inovação abertas.

- Mais de 300 alunos formados
- Palestrantes convidados das maiores empresas do Brasil e Mundo (Itaú, Ambev, Wabtec Corporation, Accenture, FIEMG, entre outros)
- +10 empresas já contrataram talentos da Jornada
- + 200 reuniões de speed dating de talentos e empresas com vagas abertas
- + 20 talentos contratados.

USIMINAS

3 anos

Analista de Inovação Sênior

fevereiro de 2020 - dezembro de 2021 (1 ano 11 meses)

Belo Horizonte e Região, Brasil

Responsável pela estruturação e implementação da área de inovação da Usiminas e do programa InovaAl nas seguintes atividades:

- +100mi de resultados com os pilotos executados dentro do programa.
- Construção e execução de framework de inovação aberta
- Estruturação de governança de inovação
- Definição de estratégia de inovação
- Construção e execução de programa de ideias
- Capacitação dos colaboradores da empresa em conhecimentos de inovação
- Construção de métodos de ideação e eventos para promover a cultura interna da inovação
- Acompanhamento em programa de Intraempreendedorismo
- Correlação com startups, universidades, sistema S entre outros solucionadores
- Contratação de Startups
- Criação de projeto de Corporate Venture Capital

Analista de Inovação Pleno

janeiro de 2019 - fevereiro de 2020 (1 ano 2 meses)

Belo Horizonte

Shawee

Facilitador em desafios de Inovação

novembro de 2019 - julho de 2021 (1 ano 9 meses)

Belo Horizonte, Minas Gerais, Brasil

Responsável por facilitar eventos de inovação presenciais e online. Principais atividades direcionadas a apoiar e facilitar a jornada de participantes e mentores.

Hackathons realizados para grandes empresas como:

IBM

SANTANDER

Megahack (Americanas, Globo, XP, Ambev, VTEX,etc)

Tecban

Twilio

Gr1d

entre outras.

4lab

Coordenador de Projetos em Inovação

julho de 2018 - março de 2020 (1 ano 9 meses)

Belo Horizonte e Região, Brasil

Responsável pela coordenação de execução em projetos de inovação corporativa.

- Presente em 3 regiões do Brasil
- 5 estados já impactados pelos projetos
- 5 grandes empresas (Samsung, Arcelor Mittal, Soluções Usiminas, Governo do Maranhão, Softex)
- Mais de 500 pessoas já impactadas pelos projetos
- 40 startups mentoradas
- Índice de satisfação 8+

Hub Minas Digital

Inovação Aberta

outubro de 2018 - janeiro de 2019 (4 meses)

Belo Horizonte e Região, Brasil

Responsável por conectar médias e grandes empresas mineiras a startups inovadoras, por meio de um processo de Inovação Aberta ágil e eficiente, como parte de uma estratégia de desenvolvimento econômico do Estado de Minas Gerais.

Atividades: Entender e aprofundar desafios de inovação de grandes empresas, prospectar no ecossistema mundial startups que resolvam esses desafios, fazer a intermediação entre empresas e startups e garantir a realização de provas de conceito de sucesso.

Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico, C&T e

Ensino Superior do Governo do Estado de MG

Agente de Inovação (Innovation Agent)

março de 2017 - setembro de 2018 (1 ano 7 meses)

Diamantina e Região, Brasil

A Difusão do Minas Digital é o projeto de expansão das políticas públicas relacionadas a empreendedorismo e inovação sustentável do Governo de Minas para o interior do Estado. Nesse programa, sou um dos agentes locais de inovação no interior de Minas Gerais. Sou responsável por organizar

eventos, auxiliar o ecossistema local de startups e fomentar a ciência, tecnologia, inovação, sustentabilidade e empreendedorismo em minha cidade. Conectado com uma rede formada por agentes em outras 17 macro regiões do Estado, transformaremos Minas Gerais no melhor lugar para inovar e empreender.

Next Step - Empresa Júnior

2 anos 7 meses

Diretor-Presidente

janeiro de 2017 - dezembro de 2017 (1 ano)

Diamantina

Responsible for planning company actions, controlling decision making, implementing strategic planning, directing and controlling all company processes. Responsible for external appearances and training for new members of the company

Diretor de Gestão de Pessoas

junho de 2015 - dezembro de 2016 (1 ano 7 meses)

Responsible for managing the entire hiring, selection and setting of company members, as well as organizational environment analysis, internal conflict resolution and external communication

FXnet_oficial

Estagiário

março de 2016 - dezembro de 2016 (10 meses)

Diamantina MG

Estagiário em monitoramento de redes e implementação de projeto de rede FTTH(Fiber To The Home)

Formação acadêmica

PUCRS - Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul

Master of Business Administration - MBA, Transformação Digital e Futuro dos Negócios · (2019 - janeiro de 2021)

Insper

Private Equity e Venture Capital: Investimento e Governança , Inovação · (2020 - 2020)

Universidade Federal dos Vales do Jequitinhonha e Mucuri

Contato

www.linkedin.com/in/fredericovianasilverio (LinkedIn)

Principais competências

Engenharia de manutenção
Análise de vibrações
Análises térmicas

Languages

Português (Native or Bilingual)
Espanhol (Professional Working)
Inglês (Full Professional)

Certifications

Outbound Marketing & Sales

Honors-Awards

Campeão da IXL Center Innovation
Olimpys

Frederico Viana Silvério

Innovation, Startup Acceleration & Sales
Belo Horizonte, Minas Gerais, Brasil

Experiência

IEBT Innovation
Business Designer
março de 2023 - Present (4 meses)
Belo Horizonte, Minas Gerais, Brasil

NoCartorio.com
Gerente de Marketing e Vendas
setembro de 2021 - março de 2023 (1 ano 7 meses)

Cargo Sapiens
Senior Sales Consultant
junho de 2021 - outubro de 2021 (5 meses)
Belo Horizonte, Minas Gerais, Brasil

- Estruturação de estratégia de prospecção de clientes do zero. Em 3 meses foram geradas oportunidades de negócios equivalentes a 4 vezes o faturamento da empresa;

- Treinamento de equipe de prospecção e vendas, treinamento sobre aplicação prática de metodologias de venda consultiva como SPIN Selling, GPCTBACI, challenger sales, never split the difference;

- Desenvolvimento de colaboradores, realização de 1:1 com os representantes de vendas e prospecção, auxílio com dúvidas técnicas e no desenvolvimento pessoal do time;

- Set up do Hubspot CRM, configuração de todas as propriedades (contatos, empresas, negócios,...), criação de sequências e workflows. Configuração e automação de sales pipelines;

- Estruturação de processo de inteligência comercial, utilização de Apollo e Snov.io para encontrar leads outbound e checagem de entregabilidade via Emailable;

Reev

Sales Account Executive

dezembro de 2020 - maio de 2021 (6 meses)

Belo Horizonte, Minas Gerais, Brasil

- Vendas consultivas no modelo discovery e apresentação de solução. Top Seller da empresa por 3 meses consecutivos, Março, Abril e Maio de 2021;
- Venda de consultoria para vendedores e gestores de vendas, ser autoridade aos olhos de vendedores e gestores de vendas experientes para assim conseguir vender consultoria e software para os mesmos;
- Hunting de oportunidades, realização de processo de fishing na base de contatos da empresa e execução de sequências de contatos via linkedin, ligação, email e whatsapp visando iniciar uma interação;
- Negociação, confecção e apresentação de propostas

SEED - Startups and Entrepreneurship Ecosystem Development

2 anos 7 meses

Líder de Aceleração

junho de 2019 - dezembro de 2020 (1 ano 7 meses)

Belo Horizonte, Minas Gerais

- Gestão de equipes de inovação, acompanhamento semanal de empreendedores de startups, auxílio no entendimento de seus principais desafios, estabelecimento e gestão de metas, elaboração de roadmap para produto, gestão de conflitos internos, aplicação de metodologias ágeis.
- Aplicação de framework startup enxuta no desenvolvimento de modelos negócios, execução do ciclo construir-medir-aprender dando ritmo e agilidade ao desenvolvimento de estratégias de negócios que resolvam problemas reais.
- Gestão ágil de projetos utilizando Scrum e Kanban, auxílio à startups na construção de rotinas para a gestão ágil inspiradas em tais metodologias, além de utilizá-las na gestão de projetos no dia a dia.
- Construção de produtos guiada por dados, entendimento das hipóteses que guiam a construção do produto e elaboração de indicadores para mensuração da entrega da proposta de valor.

- Construção de processos de inside sales, a partir do entendimento das necessidades do cliente crio matrizes para qualificação por perfil e maturidade estrutura processos baseados nas metodologias Cold Call 2.0, SPIN Selling e GPCTBAC&I além de estruturar matrizes de objeções.
- Consolidação das personas dos clientes, entendimento dos arquétipos dos clientes observando as necessidades do mesmo a fim de determinar estratégias para construção da proposta de valor e estratégias de venda.
- Estruturação empírica de funis de cliente, entendimento de todas as etapas de aquisição, manutenção e crescimento do ticket de clientes por meio de testes enxutos e metrificados.
- Execução de estratégia de inbound marketing, utilização de técnicas de “outreaching” de forma a conseguir “backlinks” necessários para se posicionar nas primeiras posições orgânicas de buscadores como o Google.
- Criação e apresentação de curso, montagem e subsequente apresentação de aproximadamente 36 horas de aula sobre temas relacionados a inovação para turma de professores da UFOP, UEMG e consultores SEBRAE MG.

Agente de Aceleração

junho de 2018 - junho de 2019 (1 ano 1 mês)

Belo Horizonte e Região, Brasil

O Agente de Aceleração tem o papel de auxiliar empreendedores com o planejamento estratégico, desenvolvimento de clientes, estruturação de processos, validação e construção do modelo de negócios. Durante a quinta rodada do programa, além das atividades anteriores; me aprofundei na construção de processos e estratégias comerciais de venda B2B. Buscando responder perguntas sobre como apresentar propostas de valor inovadoras para o mercado superando barreiras e desconfiança.

RS Industria e Comércio de Cosméticos LTDA

Analista de planta

março de 2017 - março de 2018 (1 ano 1 mês)

Ponte Nova e Região, Brasil

- Criação de procedimentos operacionais padrão
- Gestão de manutenção da planta
- Gestão da produção, determinação do que deve ser produzido
- Criação de KPIs
- Criação de processos de controle de qualidade

- Implementação de programa de ERP
- Gestão de estoque
- Contratação e supervisão de prestadores de serviços
- Organização da comunicação interna

BH Airport

Estagiário de infraestrutura

julho de 2016 - dezembro de 2016 (6 meses)

Grande Belo Horizonte

- Acompanhamento de obras e instalações mecânicas no terminal em construção, como redes de combustíveis de aviação, redes de gás natural, elevadores, escadas rolantes e esteiras rolantes.
- Elaboração de memorial de cálculo e dimensionamento de ar condicionado em sala de no-break, a fim de manter o equipamento em condições ótimas de funcionamento em uma sala diretamente exposta a incidência solar.
- Interpretação de desenho técnico, análise de layout e verificação in loco do cumprimento das obras segundo especificado nos desenhos.
- Confecção de relatórios, realização de visitas in loco, identificação de não conformidades, registro de informações da evolução dos serviços e repasse das informações para diretoria.
- Especificações técnicas de materiais, análise e leitura de projetos de tubulação de gás natural, identificação de necessidades técnicas de materiais, a fim de atender o escopo do projeto e o contrato.

FAN CLIMA AR CONDICIONADO

Estagiário

março de 2016 - julho de 2016 (5 meses)

Belo Horizonte

- Elaboração de projeto de sistema de ar condicionado, incluindo dimensionamento de carga e desenho técnico em AutoCAD.
- Confecção de orçamentos, para construção e instalação de sistema de condicionamento de ar a partir de desenhos técnicos.

PJ Consultoria e Assessoria

1 ano 2 meses

Gerente de Endomarketing

maio de 2011 - abril de 2012 (1 ano)

Campus UFMG

- Organização de eventos, incluindo todo o planejamento e agenda do evento, convite aos palestrantes, agendamento da sala, administração de orçamento, obtenção de equipamentos necessários.
- Criação e organização da comunicação interna, melhoria nos processos da cadeia de produção e logísticos, a fim de aumentar a produtividade e diminuir erros na operação.
- Confecção de informativo interno à empresa júnior, levantamento de informação com as diversas áreas da empresa e adaptação do conteúdo em formato de texto, a fim de garantir uma comunicação interna eficiente.
- Participação em reuniões de planejamento, realização de análise e criação da matriz Swot, a fim de esboçar um novo modelo estratégico de marketing e gerar um plano de ação.
- Conhecimento e prática em PDCA, 5s e Gestão a Vista.

Assessor de projetos

março de 2011 - abril de 2012 (1 ano 2 meses)

Campus UFMG

A PJ Consultoria e Assessoria é a empresa júnior dos cursos de engenharia de produção e mecânica da UFMG. Com a supervisão de professores ela executa projetos, no mercado, em suas áreas de interesse. Assim capacita os alunos tanto em projetos quanto em gestão empresarial.

Projetos executados:

- Mapeamento de processos em uma drogaria especializada em remédios controlados ajudando-os a entender melhor o funcionamento da empresa.
- Desenho 3D em CAD de uma estação de tratamento de resíduos a partir de um desenho técnico bidimensional. O desenho foi utilizado para fins comerciais de facilitar a venda por meio de uma visualização em 3D da estação.

Formação acadêmica

Universidade Federal de Minas Gerais

Graduação, Engenharia Mecânica · (2010 - 2016)

Universiteit Twente

Exchange (master), Mechanical Engineering · (2014 - 2015)

Contato

(21) 99995-0720 (Home)
corecha.fernanda@yahoo.com.br

www.linkedin.com/in/nandacorecha
(LinkedIn)

Principais competências

Microsoft Office
Estratégias de marketing
Mídias sociais

Fernanda Corecha

Head de Comunidades | IEBT Inovação | Conexões |
Empreendedorismo | Tecnologia | Startups
Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Brasil

Resumo

Apaixonada por pessoas e pelo impacto que geram, através da inovação, no mundo.

Imersa no ecossistema empreendedor e de inovação desde 2017, atuou com startups, aceleradoras e consultorias como: Startup Grid, Liga Ventures e Wayra para o BNDES Garagem e WeWork.

Sigo atuando voluntariamente como mentora de negócios em Startup Weekends, Hackathons e como líder e maker da ErreJota Comunidades e Cariocas Startups.

Atualmente tenho a oportunidade de estar como Head de Comunidades do IEBT, desenvolvendo comunidades e eventos, sendo responsável pelo planejamento estratégico de cada projeto.

Experiência

IEBT Inovação

Head de Comunidades

maio de 2021 - Present (2 anos 2 meses)

Community Manager do Seed – Startups and Entrepreneurship Ecosystem Development – programa de aceleração de startups desenvolvido pela Secretaria de Desenvolvimento Econômico de MG.

<http://seed.mg.gov.br/>

Confraria do Empreendedor

Membro

maio de 2021 - Present (2 anos 2 meses)

Seed MG

Head de operações

maio de 2021 - dezembro de 2021 (8 meses)

Minas Gerais, Brasil

SQUAIR

Operational Business Partner

fevereiro de 2021 - julho de 2021 (6 meses)

Mudando o conceito de monitoramento casual para monitoramento em tempo real. Utilizando a tecnologia como fator de mudança no dia a dia de nossos clientes.

<https://m.squair.io/>

Startup Grid

Head de Operações

janeiro de 2017 - dezembro de 2020 (4 anos)

Rio de Janeiro e Região, Brasil

Head de operações

www.startupgrid.network

WeWork

Produtora de Eventos

outubro de 2018 - janeiro de 2020 (1 ano 4 meses)

Desenvolvendo conceitos, Facilitando ações, Avaliando documentação, Gerando orçamentos, Cuidando de toda a operação, Reservando os locais e equipamentos, Promovendo o marketing do evento nas mídias e para os grupos, Acompanhando o desenrolar do evento...

Mas mais do que tudo isso, Lidando com pessoas como pessoas e humanizando toda a experiência, desde colaboradores até convidados do evento, com foco em Hospitalidade e Atendimento.

BNDES

Startup Portfolio Manager - BNDES Garagem em BNDES

abril de 2019 - novembro de 2019 (8 meses)

Rio de Janeiro e Região, Brasil

Facilitando processos de inovação, coordenando e mentorando com a Wayra/Liga Ventures o programa BNDES Garagem. O BNDES com o consórcio Wayra/Liga Ventures, selecionou 79 grupos de empreendedores que farão parte da primeira fase do programa BNDES Garagem. Os selecionados possuem projetos em áreas como educação, saúde, segurança, soluções

financeiras, economia criativa, meio ambiente, Blockchain e internet das coisas.

Médicos Sem Fronteiras Brasil / Médecins Sans Frontières Brésil - MSF

Líder de equipe de Captação de Recursos
novembro de 2014 - julho de 2016 (1 ano 9 meses)

Rio de Janeiro e Região, Brasil

<https://www.msf.org.br>

Formação acadêmica

Universidade do Estado do Rio de Janeiro

Bacharelado e Licenciatura, Ciências Sociais · (2010 - 2015)