PROPOSTA TECNOVA 3 – FAPEPI

Programa de Aceleração para Startups

PIAUÍ

ENTIDADE EXECUTORA
Inovenow Serviços em Tecnologia e Inovação LTDA
CNPJ: 20.558.423/0001-39

REFERÊNCIA
CHAMADA PÚBLICA FAPEPI/MCTI/FINEP Nº 01/2023
Fortaleza, 26 de junho de 2023

1. SOBRE A ACELERADORA INOVENOW

1.1 Dados Empresariais

Razão Social:	Inovenow Serviços em Tecnologia e Inovação LTDA		
CNPJ:	20.558.423/0001-39	**Data de constituição:**	04/07/2014
Endereço:	Rua Major Facundo, 692 - Sala 2, Centro, Fortaleza/CE		
Contato:	83 98734-0094	**Email:**	contato@inovenow.com
CNAE Principal	85.99-6-99 - Outras atividades de ensino não especificadas anteriormente		

1.2 Histórico de atuação da empresa em aceleração de negócios

A Inovenow atua como aceleradora de startups 2018, até 2022 foram executados mais de 50 programas de aceleração e educação empreendedora para principais instituições de fomento do País (Sistema S, Parques Tecnológicos, Incubadoras, Universidades, entre outras). Gerando aceleração de conhecimento para cerca de 10.000,00 pessoas, entre jovens, estudantes, profissionais, empreendedores e empresários, impulsionando o desenvolvimento de 1.931 startups em todos os Estados Brasileiros, principalmente, no Mato Grosso, Goiás, Amapá, Roraima, Piauí, Ceará e Paraíba.

Por ter metodologia especializada em diferentes estágios de startups e rede diversificada com mais de 500 pessoas mentoras, os programas da Inovenow são efetivos para negócios dos mais diversos setores econômicos. Para garantir o aprendizado nestes segmentos de atuação, a Inovenow estrutura a jornada de aprendizagem de forma a mesclar conteúdos essenciais para criação de uma startup (fornecidos em workshops) e conteúdos específicos do nicho de atuação daquele negócio (fornecidos por mentorias obrigatórias personalizadas e trilhas opcionais de conteúdo).

Importante mencionar que a empresa conta com dois núcleos de negócio:
Serviços: execução de Projetos Educacionais de Aceleração, que são realizados em conjunto com instituições, universidades, empresas e empreendedores que buscam trabalhar o empreendedorismo criativo de forma

prática para o desenvolvimento de negócios tecnológicos, inovadores e disruptivos.
Plataforma: tecnologia de Gestão Educacional adaptável a qualquer programa, jornada de aprendizagem ou metodologia que envolva Mentorias, Curadoria de Conteúdo, Workshops e Entregáveis. Funciona como SAAS para clientes diversos e é complementar à estrutura de serviços educacionais da Inovenow.

Mais detalhes no site: www.inovenow.com

1.3 Número de empresas aceleradas

A Inovenow já acelerou startups que atuam em mais de 20 mercados diferentes, sendoos setores econômicos predominantes: Varejo, Educação, Saúde, Agronegócio e Alimentação. Entre as 1.931 startups, listamos a seguir números do setores econômicos predominantes, conforme nosso dados operacionais: ⇒ Agronegócio Sustentável - 81 startups ⇒ Educação - 255 startups ⇒ Saúde inteligente - 180 startups ⇒ Cidades inteligentes e sustentáveis - 17 startups ⇒ Serviços e processos de gestão para micro e pequenas empresas - 19 startups ⇒ Economia circular - 16 startups ⇒ Energias renováveis - 12 startups ⇒ Finanças - Fintechs - 87 startups ⇒ Biotecnologia - 8 startups ⇒ Economia criativa - 3 startups ⇒ Construção civil e imobiliário - 37 startups ⇒ Indústria 4.0 - 43 startups.

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

A Estrutura Operacional da Inovenow, atualmente, conta com 4 sócios com expertises complementares (Design, Tecnologia, Comunicação e Engenharia de Produção), todos com ampla vivência com o desenvolvimento de startups e projetos educacionais da área de empreendedorismo e um time com 10 colaboradores especializados em execução de projetos inovação, aceleração de startups e tecnologia. A seguir, estão currículos dos profissionais diretamente envolvidos na execução de programas de aceleração na Inovenow:

Vanessa Paiva Pessoa – CEO e sócia fundadora da Inovenow - Comunicóloga com habilitação em Relações Públicas pela UFPB, Mestra em Ciência, Tecnologia e Inovação pela UFRN. No ecossistema de inovação e startups desde 2014, atuou na execução de mais de 60 Programas que capacitaram diretamente mais de 2000 startups.

Currículo: https://www.linkedin.com/in/vanessapessooa/

Luciano Nobre Moreira – CTO e sócio cofundador da Inovenow - Cientista da Computação com MBAs em Desenvolvimento para Dispositivos Móveis e Marketing Digital. Com experiência em empreendedorismo desde 2013, já participou de mais de 5 startups na área de tecnologia e com produtos inovadores, como sócio empreendedor. Atua há mais de 10 anos como programador e desenvolvedor de software em grandes empresas e startups. Atualmente, Luciano lidera o desenvolvimento tecnológico da Plataforma Inovenow.
Currículo: https://www.linkedin.com/in/lucianonobremoreira/

Raisa La Porta Di Tomaso Forigo – COO e sócia cofundadora da Inovenow - Engenheira de Produção com MBA em Gestão Internacional de Tecnologia e Inovação. Atua com consultoria e startups desde 2018. De 2017 até 2019 participou como sócia empreendedora de duas startups com produtos inovadores.
Currículo: https://www.linkedin.com/in/raisa-la-porta/

Francisco Islard Rocha de Moura – CPO e sócio cofundador da Inovenow - Designer pela UFPB e Mestre em Ciência, Tecnologia e Inovação pela UFRN. Já atuou como professor substituto do curso de Design da UFPB; assim como, professor do MBA na UNIBRATEC; também foi sócio na Sabiá - Design Colaborativo e na Waycollab - Consultoria de inovação para empresas; além de ter participado como designer da startup Fix it. Atuou como Agente Local de Inovação na cidade de Natal/RN, um programa realizado pelo SEBRAE/RN e CNPq.
Currículo: https://www.linkedin.com/in/islardrocha/

Wesley Lucena - Diretor de Programas de Aceleração - Biotecnologista pela UFC, trabalha com gestão de projetos inovadores e startups desde 2017.
Currículo: https://www.linkedin.com/in/wesley-lucena/

Ina Ximenes - Líder Jurídica Operacional - Advogada, com pós-graduação em Direito Empresarial e MBA em Controladoria e Gestão Empresarial.
Currículo: https://www.linkedin.com/in/inaximenes/

Ana Buck - Líder de Operações e Projetos - Graduada em Design de Móveis, Design de Interiores e Arquitetura e Urbanismo. Especialista em metodologia

ágeis, melhoria contínua, experiência como scrum master, liderança de equipe e análise de dados.
Currículo: https://www.linkedin.com/in/analuizabuck/

1.5 Identificar pelo menos 10 (dez) empresas aceleradas, numa lista com os nomes (Razão Social) das empresas, localização, e descrição dos serviços prestados

Todas as Startups listadas a seguir foram aceleradas por meio do Programa StartupCE powered by Startup Nordeste, executado no período entre julho e outubro de 2022, promovido pelo SEBRAE NACIONAL com execução da Inovenow. O programa de aceleração orientou a evolução do negócio com a execução de mais de 50 (cinquenta) horas de capacitação, nos formatos de webinars, eventos, mentorias individuais.

1) Startup LISTECH, inscrita no CNPJ sob o no 40.085.415/000120, com a razão social MAR INFORMACAO CIENCIA DE DADOS TECNOLOGIA E GESTAO ESTRATEGICA LTDA
Local: Fortaleza - CE

2) Startup DUNA SYSTEM, inscrita no CNPJ sob o no 35.274.222/000187, com a razão social DUNA SYSTEM ENGENHARIA LTDA
Local: Fortaleza - CE

3) Startup PLIQ, inscrita no CNPJ sob o no 32.320.081/000101, com a razão social PLIQ CONSULTORIA EMPRESARIAL DE INOVACAO E PROCESSOS LTDA
Local: Fortaleza - CE

4) Startup AVIA! DELIVERY DE COMIDAS, inscrita no CNPJ sob o no 42.313.750/000163, com a razão social AVIA COMERCIO DE PRODUTOS ONLINE LTDA
Local: Nova Olinda - CE

5) Startup NEW EATS SOUS CHEF MAIS, inscrita no CNPJ sob o no 48.317.380/000119, com a razão social 48.317.380 INOVA SIMPLES I.S.
Local: Fortaleza - CE

6) Startup WORKONECT, inscrita no CNPJ sob o no 34.241.879/000185, com a razão social WORKONECT PLATAFORMA DE SOFTWARE E SERVICOS DIGITAIS LTDA
Local: Fortaleza - CE
7) Startup AVANT TECNOLOGIA SOLUÇÕES EM LGPD, inscrita no CNPJ sob o no 39.234.656/000104, com a razão social AVANT TECNOLOGIA LTDA
Local: Fortaleza - CE

8) Startup TACTU, inscrita no CNPJ sob o no 43.106.727/000160, com a razão social TACTU GESTAO DE IMOVEIS LTDA
Local: Fortaleza - CE

9) Startup PET CRACKER, inscrita no CNPJ sob o no 34.880.905/000115, com a razão social PET CRACKER INDUSTRIA E COMERCIO LTDA
Local: Fortaleza - CE

10) Startup LOGAROO, inscrita no CNPJ sob o no 41.500.483/000170, com a razão social LOGAROO AGENCIAMENTO DE SERVICOS ONLINE LTDA
Local: Fortaleza - CE

1.5 Parcerias firmadas

A rede de parceria da Inovenow conta com instrutores, mentores e consultores associados que somam mais de 500 empreendedores e experts atuantes em inovação e startups com vivência mercadológica, reconhecimento nacional, didática e valores alinhados com o que acreditamos, colaborando com os projetos sob demanda, agregando diferentes experiências e compartilhando conhecimentos práticos com potenciais empreendedores e equipes das startups participantes dos programas em diferentes regiões do País. Além disso, diversos hubs, fundos de investimentos, aceleradora e grupos de investidores anjos colaboram com às ações de aceleração ampliando a nossa capacidade de geração de negócios em nível nacional, podemos citar: Aceleradora WOW, GV Angels, Learning Village, CUBO, SP Ventures, Ventiur, ACE, NINNA Hub, Bossa Nova Investimentos, entre outros. A Inovenow também possui conexão direta com às áreas de inovação de grandes empresa, como: Ambev, Natura, Grupo Boticário, Grupo Ânima, entre outras.

2. DETALHAMENTO DA PROPOSTA

Execução de Programa de Aceleração com 24 meses de duração para Startups apoiada pelo Edital Tecnova 3 no Estado do Piauí.

2.1 METODOLOGIA – ACELERAÇÃO PARA STARTUPS

A metodologia descrita a seguir trabalha a Aceleração de conhecimento sobre empreendedorismo, inovação e desenvolvimento de startups, objetivando potencializar o crescimento de startups com produtos em operação e a conexão direta com o mercado e potenciais investidores.

2.1.1 PROGRAMA DE ACELERAÇÃO ONLINE - TECNOVA 3

EXECUÇÃO PREVISTA	PERÍODO	C/H	VALOR/H	TOTAL
Diagnóstico Operacional e Mapeamento Personalizado para Curadoria de Instrutores e Mentores	Mês 1	10h	R$ 290,00	R$ 2.900,00
Reunião de Alinhamento Estratégico para validação de Instrutores e Mentores	Mês 1	2h	R$ 350,00	R$ 700,00
Workshop 01 - CRIANDO STARTUPS - ANÁLISE DE MERCADO E PROPOSTA DE VALOR	Mês 1	2h	R$ 950,00	R$ 1.900,00
EMENTA: Apresentar maneiras que o(a) empreendedor(a) possa analisar estrategicamente o mercado para identificar problemas e transformá-los em oportunidades por meio da criação de um negócio. Mostrar e exemplificar maneiras de testar e validar possíveis soluções para as oportunidades identificadas. OBJETIVOS: a) Tornar o(a) empreendedor(a) capaz de compreender o que é uma oportunidade de negócio; b) Auxiliar o(a) empreendedor(a) nas tomadas de decisões necessárias para transformar uma ideia em um negócio. c) Incentivar os(as) empreendedores(as) a validarem suas ideias. d) Exercitar as habilidades de observação e criativa.				
Mentoria com especialista - Analise Mercado e Concorrência	Mês 1	1h	R$ 350,00	R$ 350,00
Workshop 02 - MODELAGEM DE NEGÓCIOS E MONETIZAÇÃO	Mês 2	2h	R$ 950,00	R$ 1.900,00
EMENTA: Evidenciar aspectos teóricos e práticos para formulação de um modelo de negócio coerente para startups. Expor ferramentas que auxiliem o(a) empreendedor(a) a visualizar seu modelo de negócio. Apresentar o conceito e importância da monetização para startups e mostrar modelos de receita que possam ser adotados ou adaptados pela startup participante. OBJETIVOS: a) Tornar o(a) empreendedor(a) capaz de analisar formas de monetização do seu negócio; b) Tornar o(a) empreendedor(a) apto(a) a utilizar ferramentas que possibilitem a visualização do seu modelo de negócio; c) Incentivar o(a) empreendedor(a) a testar e analisar diversas formas de monetização para a solução desenhada.				
Mentoria com especialista - Cocriação de Business Model Canvas	Mês 2	1h	R$ 350,00	R$ 350,00

Workshop 03 - PROTOTIPAÇÃO DE SOLUÇÕES E CRIAÇÃO DE MVP	Mês 3	2h	R$ 950,00	R$ 1.900,00
EMENTA: Apresentar definições de MVP e como o ciclo construir-medir-aprender está ligado ao mínimo esforço possível e o menor tempo de desenvolvimento para entregar valor ao cliente a partir de uma versão mínima de seu produto. Após a descoberta do problema e a validação, como convergir para entregar um produto que satisfaça as necessidades do cliente? Conceituar os tipos de MVP e como eles devem ser utilizados de acordo com o negócio. OBJETIVOS: a) Tornar o(a) empreendedor(a) capaz de identificar um tipo de MVP que faça sentido para a solução proposta; b) Auxiliar o(a) empreendedor(a) na construção de testes de validação de seu MVP e definição de métricas necessárias para esse processo. c) Incentivar os(as) empreendedores(as) interagir com o potencial cliente.				
Mentoria com especialista - Ideação e validação de Produto	Mês 3	1h	R$ 350,00	R$ 350,00
Workshop 04 - FORMAÇÃO DE TIME E GESTÃO ÁGIL	Mês 4	2h	R$ 950,00	R$ 1.900,00
EMENTA: Apresentar conceitos fundamentais para formação de time em startups. Evidenciar a definição de gestão ágil e mostrar ferramentas que devem ser utilizadas para facilitar o processo de organização e gestão de atividades operacionais e estratégicas em uma startup. OBJETIVOS: a) Desmistificar conceitos e definições atreladas a gestão ágil; b) Apresentar métodos e ferramentas que agilizem a gestão da startup; c) Auxiliar o empreendedor(a) na formação do time da sua startup.				
Mentoria com especialista - Implementação de Metodologias Ágeis	Mês 4	1h	R$ 350,00	R$ 350,00
Workshop 05 - MARKETING E CANAIS DE VENDAS	Mês 5	2h	R$ 950,00	R$ 1.900,00
EMENTA: Apresentar conceitos e ferramentas de marketing utilizados no contexto de validação e crescimento de uma startup. Bem como, expor possíveis estratégias e definição de canais de venda comumente utilizados por startups B2B e B2C. Mostrar casos de sucesso e compartilhar aprendizados que potencializem as chances das startups conquistarem clientes e monetização das suas soluções. OBJETIVOS: a) Tornar o(a) empreendedor(a) capaz de identificar canais que façam sentido para a solução proposta, conforme perfil dos potenciais clientes; b) Auxiliar o(a) empreendedor(a) na construção de testes de validação do modelo de monetização definido e na seleção de métricas necessárias para esse processo; c) Incentivar os(as) empreendedores(as) interagir com o potencial cliente.				
Mentoria com especialista - Ideação de Estratégias para Pré-venda	Mês 5	1h	R$ 350,00	R$ 350,00
Workshop 06 - DEFINIÇÃO DE ICP (PERFIL IDEAL DE CLIENTE) E MÁQUINA DE VENDAS	Mês 6	2h	R$ 950,00	R$ 1.900,00
EMENTA: Apresentar conceitos e práticas orientadas ao contexto de criação de máquina de venda, apresentando ferramentas e estratégias operacionais necessárias para que as startups evoluam nas suas práticas de captação e conversão de novos clientes. OBJETIVOS: a) Tornar o(a) empreendedor(a) capaz de identificar canais que façam sentido para a solução proposta, conforme perfil dos potenciais clientes; b) Incentivar os(as) empreendedores(as) a profissionalizar a área de vendas da sua startup; c) Tornar o(a) empreendedor(a) capaz de analisar a evolução do seu negócio de acordo com as métricas e indicadores mais importantes para sua operação.				

Mentoria com especialista - Definição de Jornada Comercial e Pitch de Vendas	Mês 7	1h	R$ 350,00	R$ 350,00
Workshop 07 - INSIDE SALES E GROWTH HACKING	Mês 7	2h	R$ 950,00	R$ 1.900,00
EMENTA: Apresentar e discutir estratégias e boas práticas aplicáveis à jornada de vendas, considerando: geração de leads, qualificação (SDR), apresentação da solução (Closer), Conversão e Onboarding dos clientes, bem como gestão da experiência (Customer Success), até a fidelização do cliente. Processos que devem ser monitorados constantemente para que haja clareza nas métricas de crescimento da startup. OBJETIVOS: a) Orientar o desenvolvimento de processos e estratégias consistentes para a operação de vendas das startups participantes; b) Demonstrar a importância de ter processos de vendas bem definidos para que a startup tenha crescimento previsível; c) Incentivar o(a) empreendedor(a) a monitorar constantemente sua operação de vendas.				
Mentoria com especialista - Boas práticas para Formação de Time Comercial	Mês 7	1h	R$ 350,00	R$ 350,00
Workshop 08 - GESTÃO FINANCEIRA E ELABORAÇÃO DE BUSINESS PLAN	Mês 8	2h	R$ 950,00	R$ 1.900,00
EMENTA: Evidenciar a importância da gestão financeira para o processo de captação de investimento, trazendo os modelos de planilhas que devem ser elaboradas apresentando o histórico financeiro da empresa e projeções mais demandas por analistas de investimento. OBJETIVOS: a) Evidenciar a importância da gestão financeira para o negócio; b) Tornar o(a) empreendedor(a) ciente da preparação necessária para o processo de captação de investimento; c) Entregar modelos para elaboração de DREs e Business Plan mais solicitados em processo de captação de investimento.				
Mentoria com especialista - Elaboração de DRE na prática com Métricas e Projeções	Mês 8	1h	R$ 350,00	R$ 350,00
Workshop 09 - PREPARAÇÃO DE PITCH PARA FUNDRAISING	Mês 9	2h	R$ 950,00	R$ 1.900,00
EMENTA: Apresentar os elementos de um bom pitch direcionado a captação de investimento. Evidenciar meios e maneiras para comunicar: problema, mercado, solução, proposta de valor da startup, modelo de negócio e métricas de crescimento que demonstrem o potencial do negócio no mercado em médio e longo prazo. OBJETIVOS: a) Fazer com que o(a) empreendedor(a) esteja apto a comunicar o propósito da solução ofertada por sua startup, gerando confiança sobre o potencial de crescimento do negócio no mercado; b) Incentivar a capacidade de se comunicar de forma objetiva; c) Alinhar a coerência sobre as métricas apresentadas e a demanda de Capital.				
Mentoria com especialista - Avaliação de Pitch e Orientações para Melhorias	Mês 9	1h	R$ 350,00	R$ 350,00
Workshop 10 - ANÁLISE DE EDITAIS E CAPTAÇÃO DE RECURSOS DE SUBVENÇÃO	Mês 10	2h	R$ 950,00	R$ 1.900,00

EMENTA: Apresentar oportunidades para captação de recursos de subvenção econômica de instituições de fomento, bem como o contexto de preparação dos projetos, conforme oportunidades e requisitos alinhados ao tipo de produto e atuação da startup. OBJETIVOS: a) Fazer com que a equipe entenda amplamente a dinâmica de captação de investimento via editais de fomento; b) Orientar os requisitos-chave para elaboração de projeto; c) Apresentar as oportunidades correntes das instituições atuantes no Brasil.				
Mentoria com especialista - Tira dúvidas sobre Editais de Fomento	Mês 10	1h	R$ 350,00	R$ 350,00
Workshop 11 - CAPTAÇÃO DE INVESTIMENTO ANJO E VENTURE CAPITAL	Mês 11	2h	R$ 950,00	R$ 1.900,00
EMENTA: Apresentar termos e boas práticas sobre o relacionamento com investidores. Apresentar o perfil dos players de investimento para cada estágio da evolução das startups, juntamente com requisitos-chave para negociação, oportunidades e riscos envolvidos. OBJETIVOS: a) Tornar o(a) empreendedor(a) ciente dos riscos e oportunidades relacionadas ao processo de captação de investimento; b) Fazer com que o time da startup entenda boas práticas para se relacionar com investidores de risco desde o início do negócio.				
Mentoria com especialista - Cocriação de Reports para potenciais Investidores	Mês 11	1h	R$ 350,00	R$ 350,00
Workshop 12 - ASPECTOS JURÍDICOS EM CONTRATOS DE INVESTIMENTO E DUE DILIGENCE	Mês 12	2h	R$ 950,00	R$ 1.900,00
EMENTA: Apresentar o cenário jurídico que os empreendedores terão que lidar no processo de captação de investimento, visando uma melhor adequação da empresa para a Due Diligence e negociações contratuais. OBJETIVOS: a) Fazer com que o(a) empreendedor(a) tenha clareza sobre o contexto jurídico no relacionamento com investidores; b) Orientar tecnicamente aspectos ligados a due diligence; c) Incentivar boas práticas jurídicas para o negócio.				
Mentoria com especialista - Tira dúvidas Aspectos Jurídicos em Geral	Mês 12	1h	R$ 350,00	R$ 350,00
12 Rodadas de Conexão e Networking com Players estratégicos do Ecossistema Nacional para cada Startup	Sob Demanda	24h	R$ 350,00	R$ 8.400,00
12 Mentorias sob Demanda com Especialistas de Mercado - Categoria Mentor Scale	Sob Demanda	12h	R$ 450,00	R$ 5.400,00
Acompanhamento operacional dos Workshops para gravação e geração de relatórios	Conforme Cronograma	24h	R$ 290,00	R$ 6.960,00
12 Reuniões de acompanhamento da aceleração (1 a cada 2 meses) com consultor sênior da Inovenow	Meses: 2, 4, 6, 8, 10, 12, 14, 16, 18, 20, 22, 24	12h	R$ 350,00	R$ 4.200,00

24 Meses de acesso à Plataforma Inovenow para todo o time da startup para agendamento das Mentorias com Plano de Desenvolvimento incluso e disponibilização do Workshops Gravados	Mês 1 ao 24	24	R$ 185,00	R$ 4.440,00
		TOTAL	**R$ 60.000,00**	

3. ORIENTAÇÕES GERAIS

É importante enfatizar que a curadoria de instrutores, mentores e conexões de mercado serão customizada de acordo com os objetivos e demandas específicas dos empreendedores e do time da startup contratante, considerando principalmente o diagnóstico inicial que avaliará aspectos operacionais nos âmbitos: Mercado, Produto, Inovação e Equipe, bem como o plano de desenvolvimento para que será construído e analisado continuamente ao longo dos 24 meses da Aceleração.

Os pagamentos devem acontecer mensalmente, mediante a apresentação de relatório das ações executadas no período e Nota Fiscal ou, conforme previsão no orçamento na rubrica de “serviços de terceiros pessoa jurídica” (projeto submetido pela startup). Importante mencionar que nos valores descritos estão inclusos as despesas com impostos e encargos e a cessão dos direitos autorais da metodologia para o Contratante. Porém, **não incluem** despesas com passagens e hospedagens de instrutores, mentores e consultores para a realização das atividades presenciais.

Fortaleza, 26 de junho de 2023.

Vanessa Paiva Pessoa
Diretora Executiva
Inovenow Serviços em Tecnologia e Inovação LTDA ME
CNPJ 20.558.423/0001-39