



FUNDAÇÃO
DE **AMPARO À PESQUISA**
DO PIAUÍ - FAPEPI



Proposta

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

26 Junho de 2023



MINISTÉRIO DA
CIÊNCIA, TECNOLOGIA
E INOVAÇÃO



1) OBJETIVO DO CHAMAMENTO.	3
2) CRITÉRIOS DE ELEGIBILIDADE.	3
I. tenham objeto social definido no Contrato ou Estatuto Social compatível com as atividades a serem desenvolvidas no processo de aceleração de startups;	3
II. demonstrem ter atendido, no mínimo, 10 (dez) empresas em ações de aceleração até a data de publicação da presente Chamada;	3
III. estejam adimplentes junto à FAPEPI;	4
IV. sejam preferencialmente localizadas na região nordeste do Brasil	4
V. Atendam aos requisitos e encaminhem os documentos mencionados no item 5.2.1, válidos e atualizados até o momento da submissão da proposta e, posteriormente, atualizados no ato de eventual contratação pelas startups piauienses selecionadas e contratadas no Programa Tecnova3PI.	4
3) CARACTERÍSTICAS DA PROPOSTA.	4
I. Data de constituição da empresa aceleradora;	4
II. Histórico de atuação da empresa em aceleração de negócios;	5
II.1 Histórico de programas de aceleração:	7
II.2 Cases de aceleração	12
II.3 Histórico de insights de mercado de inovação:	16
II.4 Fomento do ecossistema de startups, empreendedorismo e inovação no Brasil	17
III. Número de empresas aceleradas até a data de publicação do presente Chamamento;	19
IV. Número de funcionários e capacitação (CV resumido) da equipe voltada para aceleração;	19
V. Identificar pelo menos 10 (dez) empresas aceleradas, numa lista com os nomes (Razão Social) das empresas, localização, e descrição dos serviços prestados; e complementar a esta listagem, declaração de, no mínimo 10 (dez) empresas que demonstrem ter sido aceleradas, descrevendo os serviços contratados, e período do serviço prestado pela aceleradora; documentos estes que devem ser devidamente assinados;	21
VI. Parcerias firmadas, principalmente aquelas voltadas para processos de internacionalização e soft landing;	21
VI. As propostas de aceleração para as startups do Tecnova3PI compatível com o orçamento conforme item 2.1 e devem incluir, minimamente, mentorias para diferentes áreas da gestão, treinamentos, conexões com grandes corporações ou outras startups e orientações para participação em rodadas de investimentos.	23

IDENTIFICAÇÃO DA PROPOSTA:	
Nome da Proponente:	Liga Ventures
Razão social:	Liga Aceleradora de Projetos e Participações LTDA
CNPJ:	22.932.559/0001-92
Endereço da sede:	Rua do Paraíso, 595, 4º Andar Paraíso - São Paulo, SP - CEP 04103-001
Nome da pessoa para contato (Responsáveis pela proposta):	Rogério Tamassia - Sócio-Fundador e Diretor de receitas
CPF do responsável	Rogério Tamassia - 127.756.238-59
Telefone:	(11) 95024-6641
Correio eletrônico:	rogerio@liga.ventures
Endereço para correspondência	Rua do Paraíso, 595, 4º Andar Paraíso - São Paulo, SP - CEP 04103-001
Assinatura:	
<p>ROGERIO TAMASSIA DE OLIVEIRA:12775623 859</p> <p>Assinado de forma digital por ROGERIO TAMASSIA DE OLIVEIRA:12775623859 Dados: 2023.03.30 12:00:02 -03'00'</p> <hr/> <p>Rogério Tamassia de Oliveira Liga Aceleradora de Projetos e Participações Ltda.</p>	

1) OBJETIVO DO CHAMAMENTO.

A finalidade do presente chamamento público é o processo seletivo e o credenciamento de empresas especializadas em aceleração de negócios inovadores, em qualquer segmento de atuação, para prestar serviços à startups piauienses selecionadas e contratadas no Programa Tecnova3PI, atendendo premissas do item 6.7 da Carta Convite MCTI/FINEP – PROGRAMA NACIONAL DE APOIO À INOVAÇÃO TECNOLÓGICA - TECNOVA III – 01/2022, que visa estimular, orientar e promover a formação de empreendedores e a geração de empresas inovadoras e de alto crescimento em todo o território piauiense. O Programa Tecnova 3PI tem por objetivo apoiar, por meio de recursos de subvenção econômica (recursos não reembolsáveis), o desenvolvimento de produtos (bens ou serviços) e/ou processos inovadores de empresas brasileiras para o incremento dos setores econômicos considerados estratégicos nas políticas públicas federais e aderentes à política pública de inovação do estado do Piauí. Serão selecionadas e credenciadas as propostas que atingirem a nota mínima prevista nesta chamada pública, observada a ordem de classificação.

2) CRITÉRIOS DE ELEGIBILIDADE.

São elegíveis empresas brasileiras que:

I. tenham objeto social definido no Contrato ou Estatuto Social compatível com as atividades a serem desenvolvidas no processo de aceleração de startups;

A Liga Ventures tem por objeto social (em anexo): (i) desenvolvimento e impulso de projetos empresariais, prestando os serviços necessários que propiciem a aceleração e a transformação de ideias e projetos empreendedores em empresas com alto potencial de crescimento; (ii) desenvolvimento de atividades de consultoria, mentoria e assessoramento de marketing e gestão para empresas, incluindo treinamento, instrução e capacitação em empreendedorismo e gestão empresarial; (iii) promoção e coordenação de rede de mentores e prestadores de serviços; (iv) prestação de serviços de mapeamento de oportunidades de negócios e desenvolvimento de planos de negócios; (v) participação em outras sociedades como sócio ou acionista, bem como a aquisição ou alienação de participações societárias por quaisquer meios admitidos em direito, em especial por meio de título de dívida (debêntures conversíveis ou contrato de mútuo conversível); (vi) gestão de espaços compartilhados de trabalho; (vii) desenvolvimento e licenciamento de programas de computador customizáveis (CNAE 6202-3/00); (viii) desenvolvimento e licenciamento de programas de computador não customizáveis (CNAE 6203-1/00); e (ix) portais, provedores de conteúdo e outros serviços de informação na internet (CNAE 6319-4/00).

II. demonstrem ter atendido, no mínimo, 10 (dez) empresas em ações de aceleração até a data de publicação da presente Chamada;

Em anexo.

III. estejam adimplentes junto à FAPEPI;

OK.

IV. sejam preferencialmente localizadas na região nordeste do Brasil

A Sociedade terá sede e domicílio na Rua do Paraíso, no 595, CJ 41, Paraíso, Edifício Joana, CEP 04103- 001, cidade e Estado de São Paulo, podendo, por deliberação dos sócios, abrir ou fechar escritórios, representações ou filiais em qualquer localidade do país ou do exterior.

V. Atendam aos requisitos e encaminhem os documentos mencionados no item 5.2.1, válidos e atualizados até o momento da submissão da proposta e, posteriormente, atualizados no ato de eventual contratação pelas startups piauienses selecionadas e contratadas no Programa Tecnova3PI.

Em anexo.

3) CARACTERÍSTICAS DA PROPOSTA.

I. Data de constituição da empresa aceleradora;

- Fundada em 27/07/2015
- Em março de 2023 possui 55 colaboradores entre sócios, associados, funcionários CLT e estagiários.
- Principais Acionistas/Cotistas que controlam a Empresa
 - Daniel Grossi de Salles: 33,245%
 - Guilherme Massa Guimarães: 33, 245%
 - Rogério Tamassia de Oliveira: 33, 245%
- A **Liga Ventures** é pioneira no Brasil e líder de mercado em aceleração de startups e na prestação de serviços de programas de inovação aberta para grandes empresas.
- **Desde 2015** já selecionamos e aceleramos mais de **500 startups** em **70 ciclos de programas** corporativos para diversas brasileiras, tais como Porto Seguro, Mercedes-Benz, Banco do Brasil, Unilever e outras, Também temos experiência no setor público em programas no **Banco do Brasil (3 ciclos), Banco Carrefour (3 ciclos) e BNDES Garagem (1o e 2o ciclos)** gerando resultados expressivos.
- Nossa **equipe** é composta por especialistas para cada uma das etapas do programa com competências complementares e formada por **sócios** e **associados** que trabalham de forma conjunta nos diversos programas que executamos anualmente.

- Como prova da capacidade da Liga Ventures em acelerar startups, segue abaixo a lista das principais atividades conduzidas durante a vigência do programa:
 - Mentorias coletivas nos temas: Treinamento de pitch, Mindset de crescimento, Processo de tração, Estratégia de Vendas, UX e UI
 - Mentorias personalizadas de acordo com estágio e segmento da startup
 - Conexões com investidores
 - Acompanhamento personalizado de um gestor de aceleração, mapeando principais desafios de crescimento e auxiliando no plano de ação
 - Eventos de aproximação com parceiros corporativos a fim de promover a aproximação de startups e grandes corporações
 - Eventos de aproximação de startups e empresas estratégicas
 - Disponibilização de serviços e benefícios, tais como: Créditos AWS (Cloud); Hubspot; Resultados Digitais; Google Cloud; Pipedrive; entre outros.
- A Liga Ventures entende a importância de estar bem preparado para executar os programas em um **ambiente virtual ou presencial** e por isso concebeu esta proposta de maneira flexível. Vale ressaltar que já temos executados dezenas de ciclos de programas de inovação aberta de forma totalmente virtual, o que nos permitiu testar e entender as melhores ferramentas a aplicar em cada contexto.

II. Histórico de atuação da empresa em aceleração de negócios;

A Liga Ventures foi criada a partir da experiência que os três sócios adquiriram quando, em 2013, conceberam e operaram uma aceleradora de startups corporativas no Brasil – Abril Plug and Play.

O *know-how*, os métodos, os processos e o *network* desenvolvidos nesse período permitiram fundar a Liga Ventures – que em seus primeiros cinco anos de atuação conquistou quarenta grandes corporações como clientes, entre elas, Porto Seguro, Mercedes-Benz, Embraer, Tivit, Vedacit e Boticário. Assim foram aceleradas mais de 200 startups (aceleração de startups e de negócios), tornando a Liga Ventures não somente líder de mercado, mas também a principal referência em aceleração corporativa no Brasil quando o foco é a relação entre grandes empresas e startups.

O time, o *network* e a metodologia da Liga Ventures permitem que qualquer empresa tenha seu próprio programa de inovação corporativa com startups de maneira fácil e acessível. Estes são alguns de seus ativos:

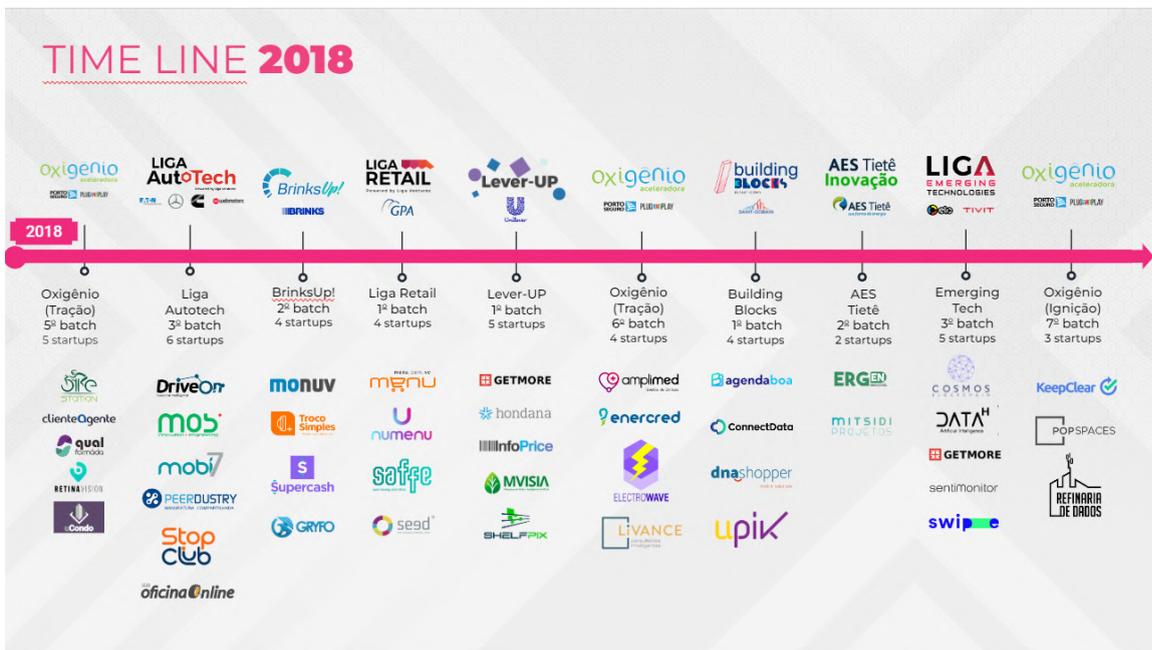
- Presença e força no ecossistema de startups do Brasil e também da América Latina:
 - relacionamento consistente com o ecossistema nacional;
 - banco de dados com mais de 47 mil startups analisadas e enriquecido automaticamente;
 - ferramenta proprietária desenvolvida para busca ativa e screening;
 - média de 350 startups inscritas por programa.

- **Know-how** da equipe e da rede de parceiros:
 - startup *hunters* qualificados para prospecção e atração de startups;
 - gerentes de aceleração que sabem equilibrar a relação entre gigantes e startups;
 - *expertise* em quebrar barreiras internas (jurídico, finanças, unidades de negócio) para fazer as conexões com as startups de forma mais ágil;
 - rede com 200 mentores especialistas em diferentes áreas (Negócios, Vendas, Marketing, Product Management, UX, BizDev etc);
 - metodologia de acompanhamento orientada a métricas e geração de negócios;
 - Mais de 20 parceiros de serviços que oferecem produtos ou serviços a baixo custo ou sem custo para startups (*cloud*, meios de pagamento, assessoria jurídica, marketing e outros).

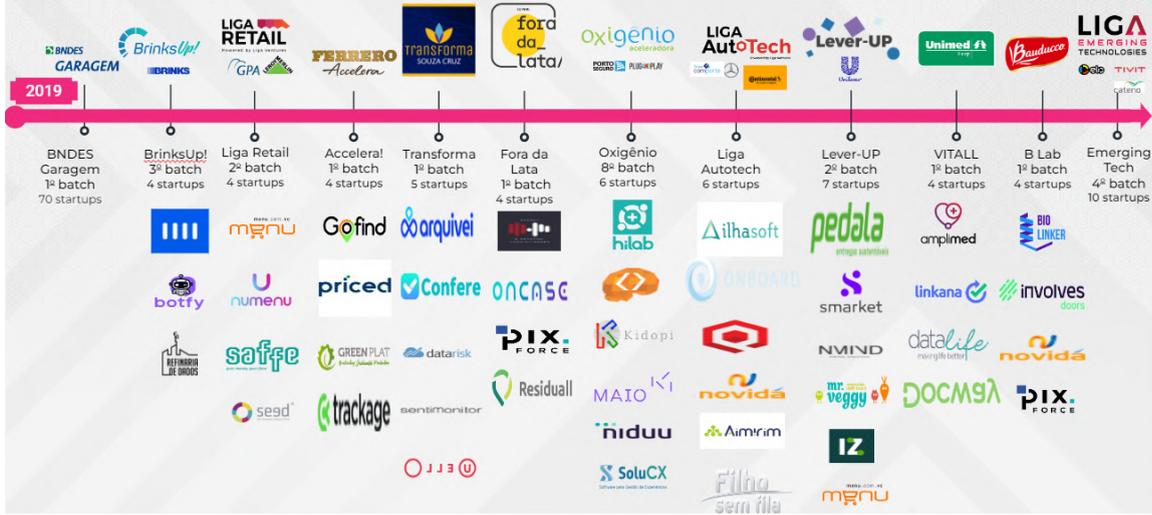
- **Reputação e track records:**
 - realização de programas de inovação aberta para 90 corporações;
 - gestão e acompanhamento de mais de 500 projetos/pilotos/PoCs entre as partes;
 - legitimidade diante de universidades, incubadoras e outros polos de inovação;
 - credibilidade junto a investidores e VCs.



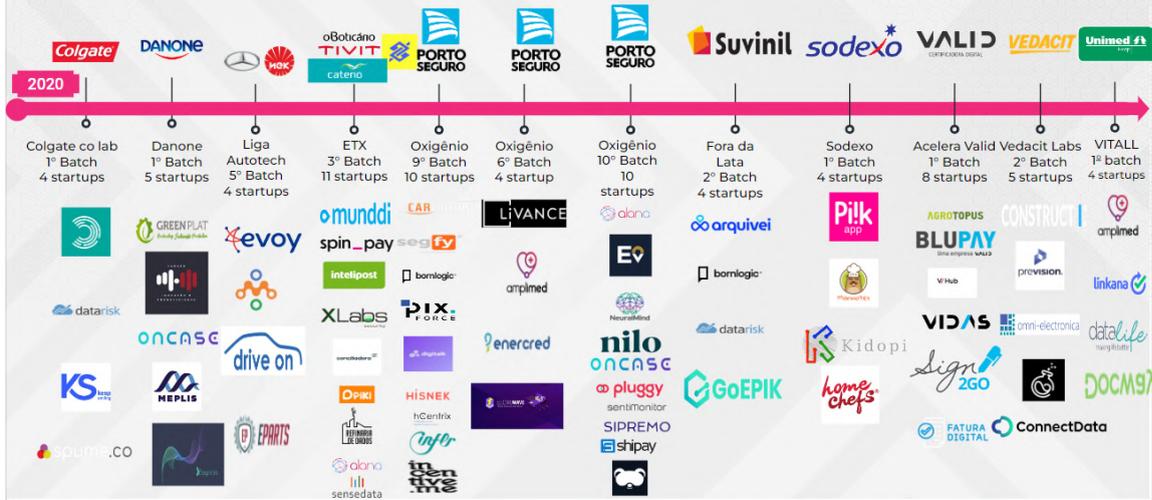
II.1 Histórico de programas de aceleração:

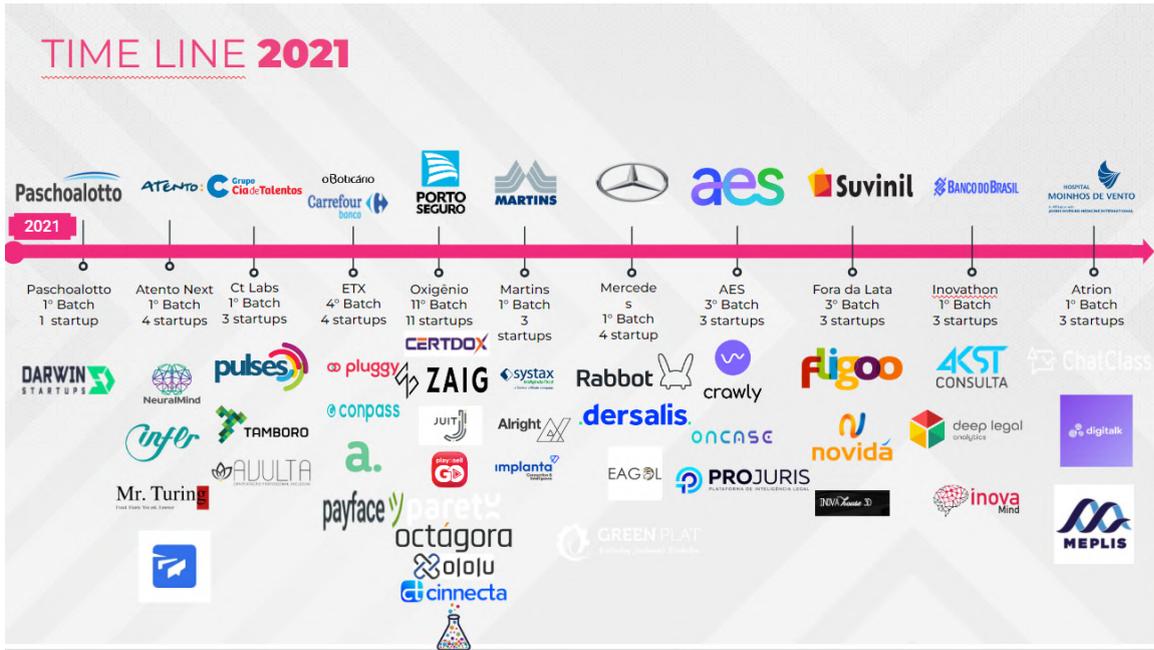


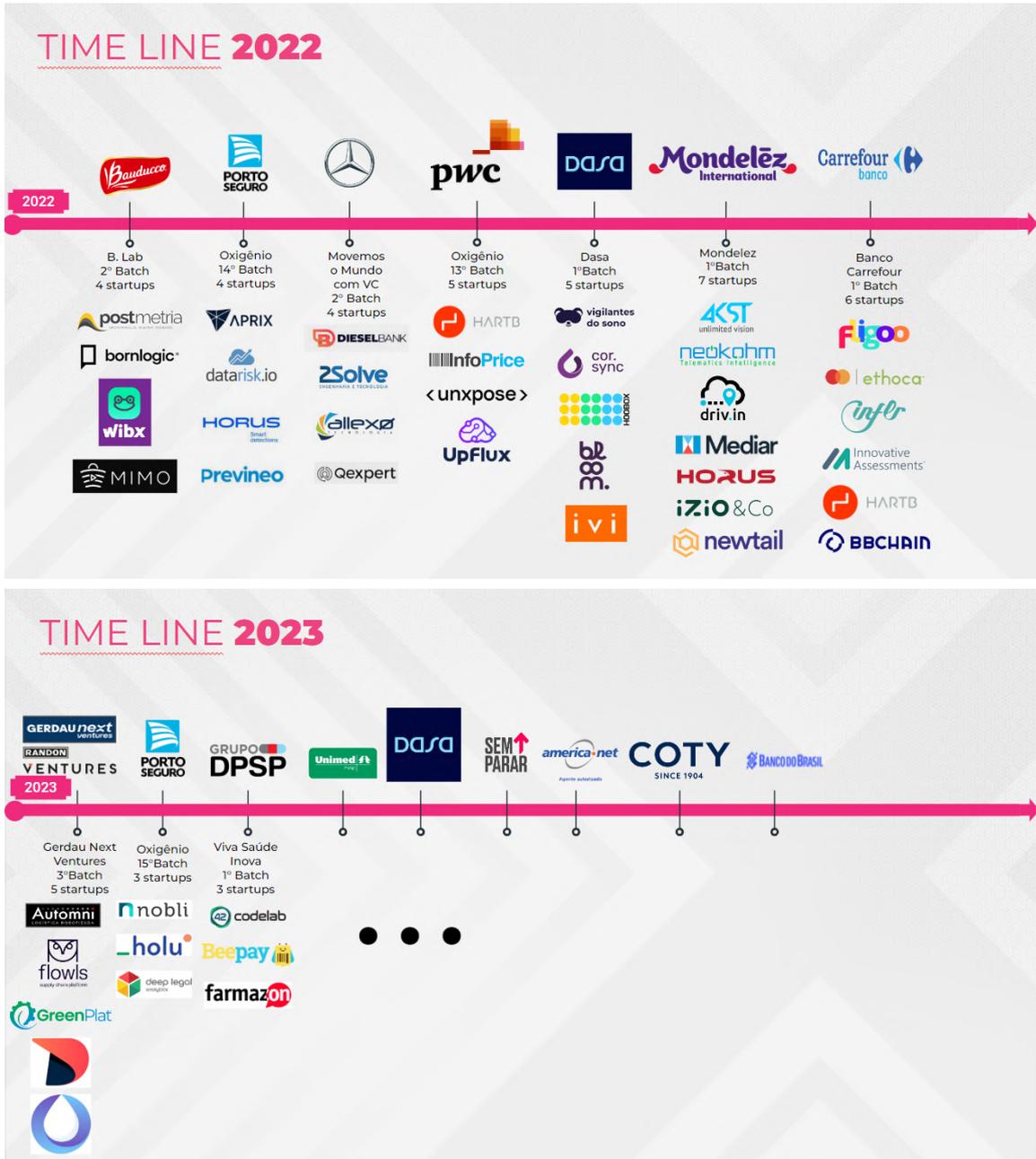
TIME LINE 2019



TIME LINE 2020







No total dos nossos programas de aceleração, foram aceleradas +348 startups em 7 anos. O objeto dos programas foi realizar programas de inovação corporativa em grandes corporações para resolver dores estratégicas. Cada programa, além de gerar negócios entre startups e corporações, tinha um momento específico de aceleração de startups, para desenvolver os negócios dos empreendedores, ajudar no crescimento e gerar melhores resultados com as empresas. Os programas realizados pela Liga Ventures tinham então, em paralelo, aceleração de negócios corporativos e aceleração de startups.

Cada projeto com as corporações tem uma duração aproximada de 9 meses, e a fase de aceleração das startups tem uma duração de 4 meses (16 semanas).

O valor dos contratos depende de cada projeto com as corporações, e do número de startups/projetos acelerados. Podemos, no entanto, definir uma faixa de preço por projeto (+9 meses) de R\$300.000,00 a R\$1.000.000,00.

Não podemos deixar de destacar a participação da Liga Ventures no programa de aceleração do BNDES, BNDES GARAGEM, onde, em consórcio com a Wayra e Artemisia, a Liga Ventures está realizando a 3ª edição do programa de incentivo e fomento do ecossistema de empreendedorismo e inovação no Brasil. Somente na primeira edição, foram aceleradas mais de 45 startups (<https://garagem.bndes.gov.br/startup-ciclo1/>), e 44 startups na segunda edição do programa (<https://garagem.bndes.gov.br/startup-ciclo2/>).

Objeto do programa: *O BNDES Garagem é uma iniciativa do BNDES que tem a missão de desenvolver e fomentar o empreendedorismo no Brasil por meio do apoio a empreendedores(as) e startups. O programa chega ao terceiro ano mantendo o foco de impulsionar negócios de impacto que queiram contribuir para a resolução de desafios sociais ou ambientais. A metodologia de aceleração do programa conta com a parceria de três organizações referências no ecossistema de empreendedorismo: Artemisia, Wayra e Liga Ventures. O programa, 100% gratuito, irá apoiar empreendedores(as) e seus negócios de impacto em dois estágios: Criação, para quem está desenvolvendo um negócio de impacto e quer apoio para dar os primeiros passos e Tração, para quem já tem um negócio de impacto e quer apoio para crescer. Quem for selecionado(a) terá acesso a workshops, conteúdos, acompanhamento individual, mentorias, eventos de conexão e acesso à rede de parceiros(as). **Criação:** Dê os primeiros passos da sua Startup de Impacto. Para você que está começando a empreender com impacto e precisa de apoio para dar os primeiros passos! Receba suporte para desenvolver seu produto mínimo viável (MVP), validar sua solução no mercado, lançar sua startup e conquistar os primeiros clientes. Negócios em fase de ideação, prototipação ou MVP (Mínimo Produto Viável). **Tração:** Acelere o crescimento da sua Startup de Impacto. Para você que já tem um negócio de impacto e quer apoio para dar os próximos passos e crescer! Receba suporte personalizado para acelerar o desenvolvimento da sua startup, refinar o impacto da sua solução e ainda tenha acesso à rede de empresas parceiras e de investidores(as). Negócios em fase de operação, do estágio de tração até escala (scale-up). **Benefícios:** Premiação - Tenha a chance de receber R\$ 20 mil (Criação) ou R\$ 30 mil (Tração) se o seu negócio for um dos destaques do Programa. Exposição - Dê visibilidade para sua startup de impacto dentro do ecossistema de empreendedorismo. Aceleração - Tenha acesso às melhores metodologias de aceleração e receba acompanhamento próximo de especialistas de diversas áreas de atuação para acelerar sua startup de impacto. Acesso a serviços - Acesse serviços gratuitos ou com desconto oferecidos por parceiros do Programa como serviços de cloud, assessoria jurídica e contábil, pagamentos online, marketing digital, entre outros. Impacto Social e Ambiental - Tenha apoio de especialistas para refinar e acompanhar o impacto social ou ambiental que seu negócio busca gerar. Rede de contatos - Oportunidade de se conectar com empresas (públicas e privadas), fundos de investimento, investidores anjos, outros empreendedores e empreendedoras, além dos principais atores do ecossistema de empreendedorismo de impacto do Brasil. Rede de mentores(as) - Conecte-se com mentores(as) do BNDES e das redes Artemisia, Wayra e Liga Ventures e conte com a visão de profissionais experientes para apoiar a sua startup de impacto. Workshops Temáticos - Tenha acesso a conteúdos e atividades práticas ministradas por especialistas e profissionais do mercado em temas como aquisição de clientes, captação de investimentos, cultura de impacto, desenvolvimento de produto, marketing digital, entre outros.*

A duração de cada edição foi de 1 ano, a terceira edição sendo realizada este ano de 2023. Os valores do contrato são informações sigilosas.

Para mais informações: <https://garagem.bndes.gov.br/>.

II.2 Cases de aceleração



refinariadedados.com.br

Elevator Pitch:

A Refinaria de Dados simplifica o acesso e o relacionamento de organizações públicas e privadas com grandes volumes de dados, acelerando a adoção de aplicações de inteligência artificial para a tomada de decisão.

Desafio trabalhado na aceleração:

A startup tem um modelo de negócio fortemente baseado na execução de projetos. O desafio trabalhado foi a produção deste modelo, com a construção de um modelo de negócio mais repetível, recorrente e escalável.

Como a Liga atuou:

A Liga atuou apoiando e guiando a construção de toda a metodologia de CS, desde a ideação básica, passando pela criação do processo e até seus refinamentos, como a definição de indicadores e dos responsáveis em cada etapa.

Programa: **LIGA**
EMERGING
TECHNOLOGIES

Parceiro: **BANCO DO BRASIL**

Resultados obtidos:

Construímos, durante a aceleração, uma metodologia proprietária de Customer Success focada na retenção de clientes e na recorrência de projetos recém implantados, com cobrança de mensalidade.



"Uma frente que a R&D ainda não tinha dado atenção, mas que nós traz resultados consistentes. O CS elevou o patamar da nossa entrega de valor para os clientes. Mudamos a forma de pensar e trabalhar. Essa semente foi plantada pela Liga e agora o céu é o limite. Valeu, turma!"
Rafael Zenorini, CEO da Refinaria de Dados



Quer #darLiga assim como esta startup?
Faça parte da plataforma aqui!



amplimed.com.br

Elevator Pitch:

O Amplimed é um software médico para gestão e atendimento de clínicas médicas, com telemedicina integrada ao prontuário eletrônico, conectando médicos e pacientes de forma segura e garantindo a melhor experiência a eles.

Desafio trabalhado na aceleração:

A startup chegou ao programa com o desafio de crescer sua receita de forma estruturada e consistente, integrando marketing e vendas para aumentar a eficiência.

Como a Liga atuou:

A Liga apoiou na elaboração de playbooks de vendas e na adoção de ferramentas de controle e acompanhamento da performance comercial. Sugerimos melhorias no processo de vendas, com a identificação de gargalos e a proposição de ações objetivas.

Programa: **vitALL**

Parceiro: **Unimed Fesp**

Resultados obtidos:

Verificamos um crescimento de 300% na receita em 4 meses de aceleração.



"Time da Liga veste a camisa como se fosse parte do time. A participação no programa trouxe muita ajuda no momento certo e somos gratos por isso."

Liandro Segalin, co-fundador da Amplimed.



Quer #darLiga assim como esta startup?
Faça parte da plataforma aqui!



CARBIGDATA

carbignata.com.br

Elevator Pitch:

A Carbigdata é uma plataforma de Bigdata Analytics que captura informações, imagens, texto e geocódos de veículos e os transforma em inteligência competitiva.

Desafio trabalhado na aceleração:

Ao entrar no programa, a startup não tinha clareza do modelo de negócio para um novo perfil de clientes: as seguradoras de veículo.

Como a Liga atuou:

As mentorias da Liga foram complementares às mentorias com o padrinho. Com base nos feedback dos usuários do produto da Porto, nas visões de negócio do padrinho e no mapeamento do possível ROI de utilização da solução pela empresa, a startup conseguiu definir um modelo de negócio para as seguradoras e sua precificação inicial.

Programa: **oxigênio**
aceleradora

Parceiro: **PORTO SEGURO**

Resultados obtidos:

Desenhamos o modelo de negócio para as seguradoras de veículos. Após construí-lo junto com a Porto Seguro, a Carbigdata já conseguiu fechar 5 novos clientes deste mesmo mercado.



"O programa da Oxigênio mudou o rumo da empresa totalmente. Em apenas 4 meses conseguimos construir um produto focado em seguradoras, modelo de negócio, resultados reais e um contrato assinado com o maior player do Brasil."

Pedro de Paula, CEO da Carbigdata



IZIO

Varejo Inteligente.

izio.com.br

Elevator Pitch:

A Izio é uma plataforma de CRM para o varejo que, através de ferramentas integradas ao PDV, possibilitam a gestão de clientes e ofertas baseadas em Cashback On Us com pagamento via CPF e análise de comportamento.

Desafio trabalhado na aceleração:

A startup aproveitou o programa de aceleração com a Unilever para elaborar um novo modelo de cashback voltado para a indústria.

Como a Liga atuou:

A Liga apoiou a concepção e contribuiu na discussão do formato do novo modelo de negócios para a indústria, bem como das necessidades de integração e de outros pontos de atenção para o funcionamento da campanha na cadeia.

Programa: **LEVER**

Parceiro: **Unilever**

Resultados obtidos:

Definimos de um novo modelo de negócio voltado para a indústria e realização de campanha de cashback com produtos Unilever.



"A Liga sempre se mostrou comprometida com o projeto, sempre fazendo o processo andar, tanto do nosso lado como do lado da Unilever. Imagino que sem eles teríamos apenas 30% do êxito!"
Christian Vincent, CEO da IZIO



bornlogic

gerentesdigitais.com

Elevator Pitch:

A Bornlogic é proprietária da plataforma Gerentes Digitais que descentraliza o marketing digital, dando autonomia de comunicação aos diversos canais de venda das marcas, permitindo campanhas mais assertivas para o cliente final.

Desafio trabalhado na aceleração:

Ao chegar ao programa, a startup tinha a ambição de obter mais resultados de sua área de Customer Success, implementando ações e melhorias no processo que gerassem maior volume de receita.

Como a Liga atuou:

A Liga apoiou o redesenho do processo de CS em conjunto com o time da startup e os mentores envolvidos, contribuindo com questionamentos e boas práticas do mercado.



datarisk.io

Elevator Pitch:

A Datarisk é uma solução de modelos preditivos e analíticos, baseada em Machine Learning e Inteligência Artificial.

Desafio trabalhado na aceleração:

A startup chegou na aceleração com o desejo de tornar seu produto DataPred um "produto de prateleira", transformando-o em uma solução escalável com real demanda pelo mercado, que fosse mais "plug'n play" e menos consultiva.

Como a Liga atuou:

A Liga trabalhou na descoberta do cliente, orientando todo o processo de exploração com clientes e usuários do produto - da base e potenciais, garimpados na rede da Liga - para entendimento da dor e da proposta de valor da solução.

Programa: **oxigênio**
aceleradora

Parceiro: **PORTO SEGURO**

Resultados obtidos:

Reestruturamos o processo de CS, garantindo uma melhor experiência do cliente e mapeando oportunidades de upsell e cross-sell.



"O programa foi fantástico! conseguimos remodelar nossa estrutura de CS que vai melhorar significativamente nossa Máquina de Sucesso! Conseguimos extrair um valor (sucesso) enorme com esta aceleração!!!"

André Fonseca, CEO da Bornlogic



Quer #darLiga assim como esta startup?
Faça parte da plataforma aqui!



Programa:



Parceiro:



COLGATE-PALMOLIVE

Resultados obtidos:

Refinamos o entendimento do perfil de cliente ideal, bem como do desenho ideal do produto e seu roadmap inicial para esse público.



"A mentoria da Liga foi muito bem focada para o que a gente precisava para o momento. Conseguimos realizar todo um processo de pesquisa dentro da startup contando com o auxílio, dicas e indicações de entrevistados e conseguimos alcançar boa parte do objetivo que tínhamos definido no começo da mentoria. Foi um trabalho muito legal e muito bem pensado para as nossas necessidades."

Elisa Vitória, Product Manager da Datarisk



Quer #darLiga assim como esta startup?
Faça parte da plataforma aqui!





Elevator Pitch:

A Ivi é uma assistente virtual de saúde mental, embasada em protocolos clínicos.

Desafio trabalhado na aceleração:

Foi identificado pontos de melhorias de UX no aplicativo em interface com o usuário. O engajamento do usuário no app apresentava queda ao longo dos dias e impactava negativamente nos resultados do projeto junto aos clientes.

Como a Liga atuou:

A Liga identificou as oportunidades de melhorias na usabilidade do app logo na segunda semana de projeto. Durante a aceleração foram apresentadas ferramentas, metodologias e destinados momentos mão na massa de construção em conjunto da jornada do usuário e testes de produto para melhorar a UX do app.

Programa: **oxigênio**
aceleradora

Parceiro: **PORTO SEGURO**

Resultados obtidos:

Estruturação de User Persona, execução de testes de usabilidade para consolidação da jornada do usuário, estruturação do time de UX e aumento de 30% da equipe.



"Nosso time cresceu e evoluiu bastante do início ao final da aceleração. Todos os mentores que nos acompanharam foram de tamanha importância, sempre preocupados em nos auxiliar na resolução do problema. Só temos a agradecer, mesmo! Parabéns pelo trabalho realizado e espero que outras Startups possam ter experiências semelhantes ou melhores que a nossa!"

Beatriz, COO da Hisnek



infr.com

Elevator Pitch:

A Infr é uma plataforma de conexão e gerenciamento de campanhas entre marcas e influenciadores, com inteligência de alcance nas redes sociais e precificado por sucesso da campanha.

Desafio trabalhado na aceleração:

No início da pandemia a startup viu a oportunidade de atuar no mercado de lives, em ascensão. O desafio foi fazer isso de forma coordenada e otimizando o funil de vendas, que contava com poucos vendedores.

Como a Liga atuou:

A Liga é parceira do crescimento e estruturação da Infr desde 2019, no BNDES Garagem. Atentamos à importância de encontrar um diferencial competitivo claro no mercado, quando encontraram um oceano azul em mídia de performance. Na Oxigênio, o auxílio foi nos processos internos de vendas, com mentorias e ferramentas para melhorar desempenho e estruturar o motor de vendas capaz de suportar o novo mercado atingido.

Programa: **oxigênio**
aceleradora

Parceiro: **PORTO SEGURO**

Resultados obtidos:

Durante a aceleração, cresceram faturamento em 55% e time em 40% e exploraram um novo mercado.



"Tivemos um direcionamento muito rico em relação ao nosso crescimento. Gostamos muito da experiência e da troca de conhecimento que adquirimos. Recomendamos com certeza o programa para outras startups".

Beatriz, Sales Executive da Infr



CASE DE SUCESSO

GERDAU *next* ventures Batch #3

STARTUP E EMPRESAS DISCUTIRAM OS SEGUINTE DESAFIOS

1. Soluções para gestão dos sistemas público e privado
2. Complexidade no ambiente regulatório
3. Demanda de ações ESG
4. Melhoria na exploração do mercado de reciclagem

II.3 Histórico de insights de mercado de inovação:

A Liga também foi pioneira no Brasil no lançamento de estudos temáticos e mapeamentos do ecossistema de startups: *Liga Insights*. Desde 2017 foram publicados mais de 100 estudos, infográficos e relatório com mais de 700 entrevistados dos mais diversos segmentos:

2022	2021	2020	2019	2018	2017
Panorama de tendências no setor de Mobilidade e Foods (Fev)	Panorama de tendências no setor de Energia	Mapa AutoTech (Jan)	Pernambuco (Fev)	HR Techs (Abr)	Varejo (Jun)
Panorama de tendências no setor de saúde	Panorama de tendências no setor de FoodTechs	Indústria 4.0 (Fev)	AgTechs (Abr)	Health Techs (Mai)	AutoTech (Set)
Panorama de tendências no setor de Constru Tech	Panorama de tendências no setor de Mobilidade	Sports Techs (Mar)	FoodTechs (Mai)	IT (Jul)	ETX (Dez)
Panorama de tendências no setor de Energia	Panorama de tendências no setor de Varejo	Negócios de Impacto (Abr)	EdTechs (Jun)	Real Estate (Ago)	
Novos materiais construtivos e a busca por um setor mais verde (Abril)	Panorama de tendências no setor de Saúde	Pesquisa Impacto COVID nas startups (Jul)	TRENDS RH (Jul)	Eleições (Set)	
Mulheres e o ecossistema empreendedor (Jul)	5G e as Smart Cities no Brasil (Out)	Mapeamento do Ecossistema de Minas Gerais (Jul)	Open Banking (Jul)	MarTechs (Out)	
Inovação aplicada à moradia digna (Jul)	Mercado livre de energia e a busca pelas fontes renováveis (Nov)	Hard Sciences na Saúde (Jul)	Customer Experience (Set)	Varejo (Dez)	

A evolução das startups no setor de Food	Smart Buildings (Nov)	Deep Techs (Ago)	Mapa de MarTechs (Out)		
A evolução das startups no setor de Saúde	Os caminhos da digitalização no setor elétrico (Dez)	Inovação no setor de Energia (Set)	People Analytics (Out)		
2023		Travel Techs (Out)			
Como o RH inovador e as HR Techs ajudam transformação digital das empresas - Parceria com Banco do Brasil		Sales Techs (Out)			
		Mobilidade (Dez)			

II.4 Fomento do ecossistema de startups, empreendedorismo e inovação no Brasil

A Liga Ventures possui iniciativas e ferramentas que ajudam a dar visibilidade aos empreendedores para fomentar o ecossistema empreendedor. Uma dessas ferramentas é a startups scanner, vitrine de startups expostas para conexões com grandes empresas.

Para mais informações: <https://startupscanner.com/>

INICIATIVAS

STARTUP SCANNER

O QUE É?

Com a Startup Scanner, a sua empresa poderá ter a informação mais atual, organizada e disponível sobre as soluções e inovações das startups por área, segmento, aplicação ou setor, atualizada o tempo todo pelo nosso time.

Na ferramenta, você também pode fazer a gestão do funil de interesses das diversas áreas da sua empresa, empoderando para que mais pessoas busquem e se relacionem com startups.

ALGUNS RESULTADOS:

- + **5.500** Startups validadas pelo nosso time
- + **2.000** Conexões geradas entre usuários e startups
- + **21** Mapas setoriais curados disponíveis



 Clique para conhecer mais

Na mesma linha, criamos uma ferramenta de diagnóstico para startups: a Startup Doctor.

O que é a Startup Doctor?

Reunimos os 7 anos de experiência da Liga Ventures, acompanhando mais de 47.000 startups e acelerando mais de 460 projetos, em uma ferramenta para ajudar empreendedores e startups a pensarem sobre os seus próximos passos e evoluírem de maneira mais estruturada.

Baseada na nossa metodologia de análise e validação de negócios e na nossa prática em ajudar as startups evoluírem gerando negócios por meio de projetos, todas as Startups poderão responder questões importantes para refletir sobre o que estão fazendo e, também, receber dicas muito valiosas do time da Liga Ventures, com uma curadoria incrível de conteúdos para deixar toda startup bem saudável.

Para mais informações: <https://new.startupdoctor.io/>

III. Número de empresas aceleradas até a data de publicação do presente Chamamento;

No total dos nossos programas de aceleração, foram aceleradas +348 startups em 7 anos.

IV. Número de funcionários e capacitação (CV resumido) da equipe voltada para aceleração;

A Liga Ventures possui hoje exatamente 53 funcionários. Seguem abaixo, as descrições resumidas da experiência profissional de cada membro da equipe de aceleração:

Daniel Grossi, Sócio e Diretor de Seleção e Startup Hunter

Co-fundador e diretor da Liga Ventures, foi o responsável pela condução do processo de seleção das startups e empreendedores(as) do primeiro ciclo do BASA Garagem. É o líder dos processos de seleção da Liga Ventures, concebendo a metodologia e atuando diretamente na seleção de mais de 40 programas em empresas como Porto Seguro, Mercedes-Benz, EMBRAER, Intel, Unilever, Grupo Pão de Açúcar, entre outros clientes. É graduado em Publicidade e Propaganda (ECA-USP), pós-graduado em Gestão da Comunicação Digital (ECA-USP) e Mestre em Empreendedorismo (FEA-USP). Trabalhou no Yahoo! Brasil e na Editora Abril, onde foi Gerente de *Digital Analytics* e *Business Intelligence*, e um dos criadores da aceleradora de startups Abril Plug and Play. É professor de *Web Analytics* e Métricas Digitais na ESPM.

LUCIANA LEÃO, Sócia e VP de Operações

Formada em Administração de Empresas pela Universidade Federal Fluminense, com MBA em Marketing pela Fundação Getúlio Vargas e Master in Business, Entrepreneurship and Technology pela Universidade de Waterloo - Canadá. Possui mais de 15 anos de experiência corporativa, nas áreas de marketing, desenvolvimento de produtos, gestão de projetos, finanças e precificação. Desde 2013, dedica-se a fomentar o empreendedorismo e a inovação em startups e corporações no Brasil e Canadá, o que inclui os papéis de: líder de produto em laboratório de inovação corporativa na TIM; mentora em programas de incubação em Ontário (Women in Tech na Communitex e LaunchPad na Laurier University); associado sênior no programa Mindsets for Growth do MaRS Discovery District e Community Leader do programa InovAtiva Brasil. Iniciou na Liga Ventures como gestora de aceleração no programa BNDES Garagem, atuou no time de Marketing como Head da área e é atualmente VP de Produtos.

LinkedIn: [in/lucianaleaorsilva/](https://www.linkedin.com/in/lucianaleaorsilva/)

Mariana Matos, Head de Aceleração

Inquieta, curiosa e em constante aprendizado. Formada em Direito pela UFRN, com MBA em Consultoria Empresarial pela UNIRN, descobriu sua paixão por inovação e empreendedorismo em 2015, realizando transição de carreira a partir de 2019. Acumulou experiência empreendendo como consultora jurídica e empresarial. Atuou como líder do Programa Conecta Startup Brasil, iniciativa conjunta do MCTI, ABDI e Softex, coordenando a aceleração de 100 startups e gerando conexão com 50 grandes corporações do ecossistema de inovação. Foi responsável pela gestão do projeto e da equipe. Atualmente auxilia grandes corporações a realizarem provas de conceito e firmarem relacionamento com startups como Head de Competência de Aceleração dos Programas de Inovação Aberta

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/mariana-matos-/>

ALICE LARANJEIRA, Consultora de Aceleração

Bióloga formada pela UFMG, nascida e criada em Belo Horizonte. Apaixonada por inovação, principalmente nos setores de biotecnologia e saúde, atua no ecossistema desde 2018. Tenho experiência na coordenação de projetos de prospecção de startups e tecnologias inovadoras e em programas de aceleração. Já fui responsável pela gestão estratégica de um Hub de Inovação voltado exclusivamente para healthtechs e biotech (Biominas Hub), auxiliando no desenvolvimento das startups e proporcionando conexões com grandes empresas e instituições públicas. Já participei de diversas iniciativas voltadas para o fomento da educação empreendedora, organizei eventos de networking e fiz parte de bancas de avaliação de projetos e startups.

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/alice-laranjeira/>

RAPHAEL MARTINEZ, Consultor de Aceleração

Economista pela PUC-SP, possui experiência em diferentes frentes da área de negócios e se arrisca um pouco em produtos. Temas como empreendedorismo, inovação, educação e tecnologia fazem seu coração bater mais forte. Trabalhou em empresas e organizações de diferentes portes como Kimberly-Clark Brasil, Artemisia e International School. Em 2016 decidiu empreender e co-fundou a TowerLab, um estúdio de jogos digitais educacionais. Na Liga, atua como gestor de aceleração, buscando entregar a melhor experiência possível para que corporações e startups gerem negócios, fortalecendo o ecossistema de inovação aberta no Brasil.

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/raphaelmartinez/>

FERNANDA MALUF, Consultora de Aceleração

Formada em Psicologia, iniciou sua trajetória profissional em 2018, ingressando na estrutura de Desenvolvimento Humano Organizacional, na Raízen (Grupo Cosan). Durante 2 anos, atuou nas áreas de Talent, Governança e Universidade Corporativa, até realizar sua transição de carreira para Inovação, no início de 2020, atuando na frente de consultoria e gestão de projetos em downstream. Em 2021, tornou-se ponto focal de Inovação na Ultracargo (Grupo Ultra), gerando iniciativas de fomento à cultura de inovação, programa de ideias, treinamento e governança. Atualmente, está como gestora de aceleração corporativa na Liga Ventures. Seu grande direcionador é o propósito de ser agente de transformação social em todos os ambientes que está inserida.

LinkedIn: www.linkedin.com/in/fernanda-maluf-stein

PRISCILA TIE ASSAHIDA MOREIRA, Consultora de Aceleração

Experiência em engajar talentos, conectar paixões e acelerar sonhos. Eterna aprendiz e changemaker com mindset global. Mestre em Tecnologia com ênfase em Difusão Tecnológica pela Ufpr. Especialista em Gestão e Moda pelo Senai e Gestão de Projetos pela ISAE FGV. Nos últimos 12 anos atuei como gestora de programas de Startups e Scale Ups, consultora em captação de recursos e inovação aberta. 2 anos na Coordenação de Advisory Board. Clientes atendidos envolvem empresas de diversos segmentos: Automotivo, Construção civil, Energia, Alimentos e Bebidas, Papel e celulose, Vestuário, Saúde, Madeira e Mobiliário e Educação. Sou Voluntária como Líder do Founder Institute Vale do Silício e Brasil, Inovativa Brasil, Angel Investor Club, Advisor da startup Devel Blockchain, mentora do Future Factory de Portugal e B2Mamy.

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/priscilaassahida>

V. Identificar pelo menos 10 (dez) empresas aceleradas, numa lista com os nomes (Razão Social) das empresas, localização, e descrição dos serviços prestados; e complementar a esta listagem, declaração de, no mínimo 10 (dez) empresas que demonstrem ter sido aceleradas, descrevendo os serviços contratados, e período do serviço prestado pela aceleradora; documentos estes que devem ser devidamente assinados;

Em anexo.

VI. Parcerias firmadas, principalmente aquelas voltadas para processos de internacionalização e soft landing;

A Liga Ventures possui uma rede de mais de 90 parceiros, localizados nos 26 estados do Brasil mais o Distrito Federal. Além disso, possuímos parcerias com várias instituições do ecossistema de inovação no Brasil, como grandes consultorias, HUBs, aceleradoras, fundos de investimentos, Angel Investors etc. Seria difícil listar todas as parcerias e acessos ao ecossistema que construímos ao longo de quase 8 anos de vida como um dos líderes do mercado.

Alguns exemplos das nossas parcerias:

Abfintechs
Açaí Valley
Acate
Acelera MGTI
Aceleradora Inova Unigran
Action
Agência de Inovação e Propriedade Intelectual UEPG
Àgora Tech Park
AmapáTec
Aquiri Valley
Área 64
AYTY
Azys
BH-TEC
Bio Energy Hub
Bioma Food Hub
Biominas Brasil
Brain
Brooder
Buriti Valley
Caju Valley
Cajuína Valley
Cinco Incubadora Aceleradora
Comunidade Tropeiros
Corredores Digitais
Cotidiano
Critt
Departament for International Trade
Digoreste
Eco Aceleradora

Evoa
Hotmilk
ICC Biolabs
IEBT
Inatel Startups
Incetec
Incit
Incubadora IFES
Indetec
Innlaw
Inova Maranhão
Inovai
inovajab
Inovenow
Instituto Atlântico
Instituto Interaje
Intepp
Jaraqui Valley
Nexus Hub
Ninna Hub
NRGHub
Nutec
Órbi
Osten Moove
Parque Tecnológico Itaipu
Parque Tecnológico Metrópole Digital
PIEBT
Porto Digital
Praia
Prointec
Raja Valley
RAMI
Rapadura Valley
RECA - Rede Candanga
Redfoot
Rio Sul Valley
RITU
Santana Valley
Sebrae MA
Sebrae PR
SEbrae RN
Sebrae RO
Secovi NE
Secretaria de Desenvolvimento Econômico Volta Redonda
Seed
Sistema FIEP
Startup GO
Startup MS

State
Supera Parque
Sururu Valley
Tambaqui Valley
TecCampos
tecnoPARQ
TecnoPuc
Tecnosinos
Tecpar
Trapeiros
Tucuju Valley
Uberhub
Wow Aceleradora
Zenit

VI. As propostas de aceleração para as startups do Tecnova3PI compatível com o orçamento conforme item 2.1 e devem incluir, minimamente, mentorias para diferentes áreas da gestão, treinamentos, conexões com grandes corporações ou outras startups e orientações para participação em rodadas de investimentos.

A nossa metodologia de aceleração das startups tem uma duração de 6 meses (24 semanas) podendo ser estendido durante um período de 12 meses até alcançar os objetivos mapeados no início, onde focamos nesses aspectos:

1. Mentorias coletivas nos temas: Treinamento de pitch, Mindset de crescimento, Processo de tração, Estratégia de Vendas, UX e UI etc. (as mentorias mudam com o perfil das startups/empreendedores, possuímos temas ilimitados);
2. Mentorias personalizadas de acordo com estágio e segmento da startup, focando em várias áreas de negócios;
3. Treinamentos dos empreendedores e funcionários-chaves das startups sobre temas específicos, com mentores externos da rede da Liga (rede de +150 mentores);
4. Conexões com investidores e orientações para participação em rodadas de investimentos (conseguimos realizar com as nossas parcerias +50 investimentos e M&A, e possuímos uma área de transação do lado de sell-side e buy-side, a LigaAdivisa);
5. Conexões com a nossa rede de parceiros (+135 grandes corporações) e com startups da nossa base (+47.000 startups);
6. Acompanhamento personalizado de um consultor de aceleração, mapeando principais desafios de crescimento e auxiliando no plano de ação;
7. Eventos de aproximação com parceiros corporativos a fim de promover a aproximação de startups e grandes corporações;
8. Eventos de aproximação de startups e empresas estratégicas ;
9. Disponibilização de serviços e benefícios (perks), tais como: Créditos AWS (Cloud); Hubspot; Resultados Digitais; Google Cloud; Pipedrive; entre outros.

Exemplo da nossa metodologia em imagem:

ACELERAÇÃO & DESENVOLVIMENTO DE STARTUPS

Vamos além da conexão.



NOME DA STARTUP	DATA DO ASSESSMENT	PERGUNTAS			INICIAL		FINAL		RESPOSTAS		PERGUNTAS		INICIAL		FINAL		RESPOSTAS	
		PERGUNTAS	PONTUAÇÃO	RESPOSTAS														
		0			1													
		0.1	Me conte como você chegou até o cargo de founder dessa empresa (avaliar as motivações do empreendedor)	<input type="checkbox"/> Foi incumbido de cargo de CEO <input type="checkbox"/> vontade de empreender <input type="checkbox"/> vontade de empreender e passou pela dor <input type="checkbox"/> vontade de empreender, passou pela dor e demonstrou paixão pelo negócio <input type="checkbox"/> 0 - 1 ano <input type="checkbox"/> 1 - 5 anos	Qual o problema/necessidade do mercado sua startup resolve? Você tem clareza do seu perfil de cliente dentro desse mercado?	<input type="checkbox"/> O empreendedor não tem certeza sobre o problema ou dor do mercado / falta de produto <input type="checkbox"/> Possui hipóteses de dor de mercado, mas baseada muito em significância pessoal do empreendedor(a) <input type="checkbox"/> Definição clara do problema com alguns dados de tamanho de dor e de quem a sente <input type="checkbox"/> Definição clara do problema, validada com dados primários e secundários <input type="checkbox"/> Não tem clareza <input type="checkbox"/> Não tem clareza, mas ainda mantém base de clientes há um período (sem indicar se predominantemente Top 10/20 ou de CP mas tem que validar <input type="checkbox"/> Tem clareza através do análise da base de clientes, e esse é	Quantas pessoas possuem no time hoje? Me fale brevemente sobre cada founder e a quanto tempo trabalham juntos.	Pergunta Aberta / Indicador <input type="checkbox"/> Founders não complementares ou single founder. <input type="checkbox"/> Founders complementares e não há mais, mas habilidades juniores (poucas experiências passadas em suas respectivas áreas) <input type="checkbox"/> De empreendedores apresentaram habilidades complementares, possuem boa experiência em seus mercados										
		0.4	O que você espera da frente aceleração da startup?	<input type="checkbox"/> Especialistas de negócios e especialistas complementares (fundamental com a Frente aceleração de startups) <input type="checkbox"/> Não sabe / não tem expectativa <input type="checkbox"/> Benchmark e conexão com outras startups / ser parte do rede de Liga <input type="checkbox"/> Acima + melhorar o negócio	Me fale sobre o mercado em que sua startup atua? Avaliar TAM, TAM e domínio sobre as tendências e dinâmicas do mercado	<input type="checkbox"/> Apresentou apenas informações qualitativas e de sua própria opinião (sem dados otimizados) <input type="checkbox"/> Possui análise/compreensão de tendências, dados secundários e opinião de TAM (mercado amplo) <input type="checkbox"/> Conhecera a dinâmica do mercado, apresentando Tare Estimar o tamanho do mercado e alguns dados de segmentos e/ou nicho (BASIC) <input type="checkbox"/> Apresentação de TAM/BCM com fundamentação e análise de tendências do mercado	Como os líderes gerenciam as atividades do time?	<input type="checkbox"/> Especialistas, tem equipe complementar e tem boa experiência <input type="checkbox"/> Acima + variedade de habilidades especializadas em cada área, sem depender exclusivamente dos founders. <input type="checkbox"/> Não há metodologias ou não há tempo dedicado ao desenvolvimento da gestão de tarefas e metas do time <input type="checkbox"/> Há metodologias, mas são usadas com pouca frequência ou em poucas áreas (apenas tecnologia, por exemplo) <input type="checkbox"/> Há metodologias, são usadas com frequência média a alta em todas as áreas. Ainda falta documentação das principais atividades.										
		0.5	[PREENCHER AO FINAL] Feeding sobre o empreendedor: Qual perfil melhor descreve o empreendedor até agora?	<input type="checkbox"/> Souber aplicar uma expectativa clara (ex: quero ajuda para lançar um novo produto, para estruturar meus processos de vendas, etc) <input type="checkbox"/> Já está aqui para fazer negócios com a corporação e não deu muito espaço no assessment <input type="checkbox"/> Quer fazer negócio com a corporação, mas precisa por manter um bom relacionamento com a Liga (R/ receptivo no assessment) <input type="checkbox"/> Respondeu as perguntas do assessment com entusiasmo <input type="checkbox"/> Respondeu as perguntas do assessment com entusiasmo e demonstrou engajamento e vontade de trabalhar a Frente aceleração startups	Qual a sua proposta de valor para essas pessoas? Como você a valida?	<input type="checkbox"/> Não possuem proposta de valor ou não está clara / proposta de valor genérica e não validada <input type="checkbox"/> Apresentou valor antes, fez uma proposta de validação de mercado para validar, mas ainda não tem ou tem poucos clientes reais e engajados na base, ainda a proposta de valor ainda uma hipótese <input type="checkbox"/> Validando a proposta de valor com os primeiros clientes reais, com validação primária (casos de sucesso) <input type="checkbox"/> Entrega a proposta de valor constantemente e consegue contar diversos casos de uso de sucesso <input type="checkbox"/> Não conhecem, acham que não têm comentários <input type="checkbox"/> Sabem de comentários (bons ou com produtos similares), mas não são individualistas	Como o startup trabalha engajamento, retenção e desenvolvimento do time?	<input type="checkbox"/> Não há metodologias ou não há tempo dedicado ao desenvolvimento da gestão estratégica do time <input type="checkbox"/> Fazem ações, informalmente voltadas para o time (alguns treinamentos, happy hour, etc), mas ainda não há estratégias claras para engajamento, retenção e desenvolvimento do time <input type="checkbox"/> Possuem metodologias consolidadas de engajamento do time (como OKRs) ou para retenção (como stock options, plano de carreira e salários etc) <input type="checkbox"/> Acima + CDI para todos e iniciativas de incentivo ao desenvolvimento da equipe										
			Já passou por acelerações anteriores? O que foi trabalhado?	Pergunta aberta	Quais outros players estão nesse mercado?													

Assessment

NOME DA STARTUP	DATA DO ASSESSMENT	PERGUNTAS	INICIAL	FINAL	RESPOSTAS	PERGUNTAS	INICIAL	FINAL	RESPOSTAS
		1. Qual o problema/necessidade do mercado sua startup resolve?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	O empreendedor não tem certeza sobre o problema ou dor do mercado / só fala do produto Resolva hipóteses de dor de mercado, mas baseada muito em evidências aneddotas do empreendedor(a) Definição clara do problema com alguns dados de tamanho da dor e de quem a sente Definição clara do problema, validada com dados primários e secundários	Quintas pessoas possuem no time hoje?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Pergunta aberta / indicador
		2. Você tem clareza de seu perfil ideal de cliente dentro desse mercado?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Não tenho clareza Não tenho clareza, mas entro dentro base de clientes há um perfil que parece ser predominante / Tom hipótese do CPF mas tem base real Tenho clareza através de análise de base de clientes, e isso é	Me fale brevemente sobre cada founder e quanto tempo trabalham juntos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Founders não complementares ou single founder Founders complementares e não na massa, mas habilidades diferentes (pouca experiência passada em seus respectivos áreas) Os empreendedores apresentam habilidades complementares, possuem boa experiência em seus mercados

6 Esferas de análise
2 horas de reunião por Assesment
55 perguntas em média
Responsável pelos dados de indicadores atualizados

STARTUP?	mercado?	ICP?	PERSONAS?	VALOR?	CONCORRENTES?	ESTRATÉGIA?
<p>0.1. Me conte como você chegou até o cargo de founder desta empresa (avaliar as motivações do empreendedor)</p> <p>0.2. Me fale brevemente sobre cada founder e quanto tempo trabalham juntos.</p>	<p>1. Qual o problema/necessidade do mercado sua startup resolve?</p> <p>2. Você tem clareza de seu perfil ideal de cliente dentro desse mercado?</p>	<p>3. Qual a sua proposta de valor para essas pessoas? Como você a validou?</p>	<p>4. Quem são as pessoas que você precisa conhecer para validar sua proposta de valor?</p>	<p>5. Quem são os concorrentes diretos e indiretos? Como você os conhece?</p>	<p>6. Qual a estratégia de longo, médio e curto prazo para resolver o problema do mercado?</p>	<p>7. Como você mede o sucesso da sua startup?</p>

Devolutiva com análise por área totalmente personalizado

2.1 Validação do problema do mercado: Definição clara e validada por meio de dados primários e secundários do problema que é a desorganização dos dados e não saber como utilizá-los.

2.2 Conhecimento de TAM/SAM/SOM: Apresentam conhecimento do mercado em milhões de dados - e segmentos e nichos (SAM/SOM), com número claro para cada nível e suas tendências.

2.3 Definição de ICP: Possuem clareza sobre o perfil de clientes atuais e potenciais, com base de clientes que mais tem sucesso com o produto e que mais tem facilidade de aquisição.

2.4 Definição de personas: Sabem qual é o perfil do tomador de decisão e do usuário. Precisam definir as personas e o papel de cada uma (principais, diretas, indiretas).

2.5 Validação da proposta de valor: Entregam a proposta de valor constantemente e conseguem contar diversos casos de uso de sucesso.

2.6 Conhecimento de concorrentes: Sabem quem são os concorrentes diretos ou com produtos similares como Oracle, AWS e alguns indiretos como Salesforce com fluxo de dados, e indiretos. É importante desenvolver conhecimento sobre concorrentes, com a análise dos que concorrem pelo mesmo budget (diretos, indiretos, potenciais) e revisita-la com frequência.

2.7 Monetização no modelo de negócio: Modelo de monetização (Horizon - setup e customização e trabalho em faixas) e requisitos com faixas) já definido e operando com clientes, mas com uma proposta de valor instável (monetização muito variável), o que dificulta a previsibilidade de receita.

2.8 Estratégia de longo, médio e curto prazo: Possuem uma estratégia de longo, médio e curto prazo, utilizando metodologias para a execução da estratégia, revisitando-a a cada trimestre e com reuniões mensais para revisão, e mantêm sinergia com a sustentabilidade financeira.

MERCADO E ESTRATÉGIA
PERCEPÇÕES DO ASSESSMENT

UPDATE

EXEMPLO - DEVOLUTIVA



SCORE INICIAL DE DESENVOLVIMENTO DO NEGÓCIO

2,74

SCORE FINAL DE DESENVOLVIMENTO DO NEGÓCIO

3,12

Principais pontos de avanços: novas estratégias de prospecção de clientes e cultura do time.
Principais pontos a serem melhorados: explorar melhor avanços no produto para para uma estrutura menos consultiva na entrega do produto.

REDE DE MENTORES

ALGUNS NÚMEROS

+40

MERCADOS

+260

ESPECIALIDADES

+150

MENTORES

A ROTINA DOS MENTORES

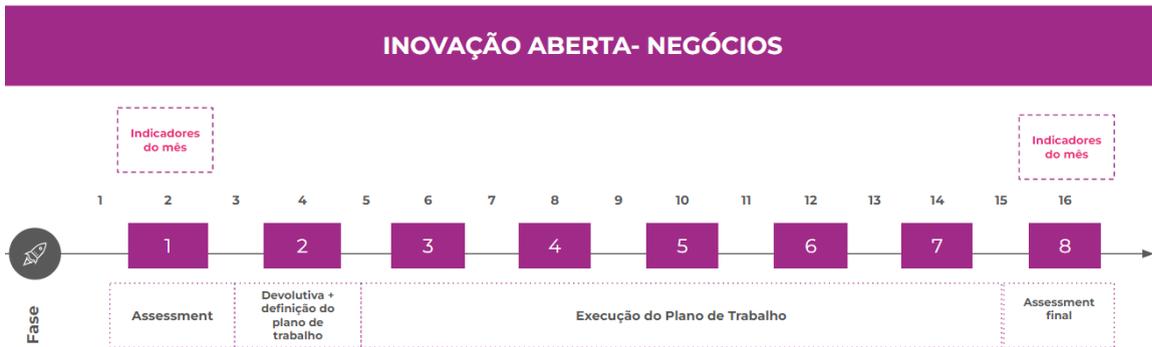
Não é necessário dedicar um tempo fixo para as mentorias. Elas serão solicitadas com certa antecedência, sob demanda das gestoras responsáveis pela aceleração.

O(A) mentor(a) poderá optar por participar ou não – caso a mentoria não tenha **fit** com o que está capacitado para auxiliar ou não tenha **disponibilidade** no período.

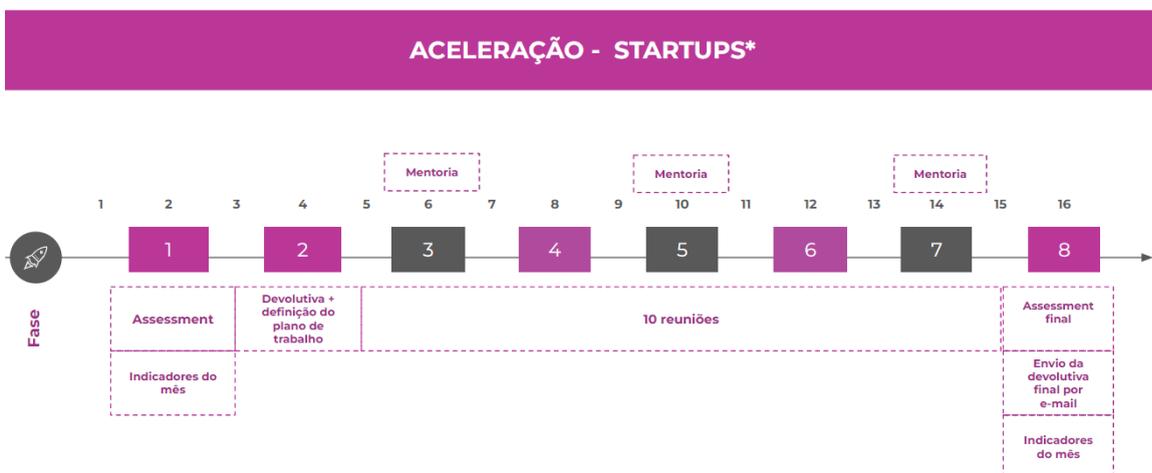
#Giveback ao ecossistema empreendedor é o que importa. A mentoria é um trabalho voluntário não remunerado.



Linha do Tempo



Exemplo Linha do Tempo



*Os assessment inicial e final são individuais, enquanto as mentorias são coletivas

Exemplo de termo de aceleração entre a Liga e a Startup:

Termos e Condições de Participação do Programa X

Prezados,

Gostaríamos de parabenizá-los pela entrada no programa! Após uma análise muito qualificada entre os principais players do setor, vocês foram escolhidos entre centenas de outras empresas para participarem do Programa de Aceleração X (“Programa”)! Sem dúvidas esse mérito se deve à qualidade da equipe e do projeto.

Estes são os principais termos e condições do Programa. Pedimos que leia esses Termos com muita atenção! Se tiverem alguma dúvida, por favor nos envie um e-mail para o endereço daniel@liga.ventures. Adicionalmente, pedimos que assinem digitalmente esse documento e nos enviem os documentos e informações listados no checklist que segue abaixo.

Esperamos receber vocês e sua equipe em nosso espaço de aceleração para começarmos o Programa!

Liga Ventures

O Programa

O Programa é voltado para empresas que buscam fomentar atividades ligadas ao empreendedorismo e a inovação utilizando tecnologias emergentes em nível nacional, em especial através da identificação e seleção de empreendedores e empresas nascentes, que desenvolvem novas tecnologias, produtos, processos ou serviços com características inovadoras (“Startups”).

Duração, Local e Benefícios

O Programa tem duração aproximada de 4 (quatro) meses, iniciando-se em DATA e término previsto para DATA. As Startups selecionadas têm direito a (i) mentorias com executivos da rede da Liga Ventures; (ii) encontros com executivos e funcionários da empresa patrocinadora do Programa; e (iii) utilizarem espaço de escritório para até 2 (duas) pessoas. Este último ponto está sujeito à deliberação da Liga Ventures, que irá basear sua decisão de acordo com as recomendações das entidades responsáveis.

A aceleração ocorrerá através de plataformas digitais enquanto for necessário ou em espaço oferecido pela Liga Ventures, situado na Rua do Paraíso, 595, 4º andar, São Paulo, SP. Eventuais mudanças de localização poderão ocorrer ao longo do programa.

Regras

As Startups deverão dedicar-se ao programa, envidando seus melhores esforços para cumprir as metas estabelecidas de comum acordo entre a Startup e a Liga Ventures durante o período de aceleração.

A presença dos founders nas reuniões de status com a Liga Ventures, reuniões com os executivos padrinhos e mentorias é pré-requisito para a participação no programa. Eventuais conflitos de agenda são parte do processo e podem ser renegociados com antecedência, mas os empreendedores reconhecem que irão empenhar o esforço necessário para estarem presentes nas atividades listadas. A presença em outros horários e eventos é desejável e oportuna para o bom rendimento da startup no programa.

As Startups deverão respeitar as regras de boa convivência no espaço, as demais Startups aceleradas, corporações, mentores e executivos envolvidos no Programa.

Qualquer descumprimento nas regras poderá acarretar a imediata desqualificação da Startup do Programa, a exclusivo critério da Liga Ventures, sem que a Startup tenha direito a qualquer ressarcimento ou indenização. Em caso de desqualificação ou abandono do programa, a startup perderá o direito de uso e acesso ao espaço onde ocorrerá o Programa.

Não Aliciamento

As Startup declaram e reconhecem que é expressamente vedado incitar, empregar ou, de alguma forma, contratar, direta ou indiretamente, para fazer parte de seu quadro de empregados e/ou prestadores de serviços, empregados, prepostos ou contratados da Liga Ventures sem a prévia e expressa anuência, por escrito, de uma parte à outra. A proibição prevista nesta Cláusula ficará válida e vigente por 12 (doze) meses contados do início das atividades do Programa. No caso de inadimplemento, cabe a aplicação de multa não compensatória no valor correspondente a 12 (doze) vezes o valor da remuneração mensal do profissional em questão, tendo em vista os investimentos em capacitação dos profissionais realizados por qualquer uma das partes.

Vínculo Jurídico

A participação no Programa não implica ou configura qualquer promessa, compromisso ou garantia de participação societária, trabalhista ou na propriedade intelectual desenvolvida pelas Startups entre as Startups, a Liga Ventures ou as patrocinadoras e empresas parceiras do Programa. Salvo acordo em contrário, toda e qualquer propriedade intelectual desenvolvida por uma Startup no âmbito do Projeto será exclusivamente desta.

Confidencialidade

A Startup e demais participantes do Programa reconhecem que, por força do Programa, poderão, inclusive por meio de seus sócios, administradores, colaboradores, parceiros, prestadores de serviços e/ou empregados, tomar conhecimento de Informações Confidenciais e segredos de negócios de outros participantes, e que a divulgação de qualquer informação não autorizada poderá causar danos irreparáveis ou de difícil reparação.

Para os fins e efeitos deste instrumento, “Informações Confidenciais” representam todas e quaisquer informações técnicas, financeiras, estatísticas ou comerciais, estratégia de negócios, produtos em desenvolvimento, modelos, dados de clientes de fato ou potenciais, propostas, projetos, relatórios, planejamento, fatos, métodos operacionais, bem como dados cadastrais, comerciais e/ou financeiros do participante e/ou de seus clientes, de qualquer natureza, e toda e qualquer informação tangível ou intangível de natureza sigilosa, preparada ou usada, independentemente de estarem ou não classificadas como Informações Confidenciais, fornecidas verbalmente ou por escrito, a qualquer tempo.

Em razão do acesso a Informações Confidenciais e/ou a segredos comerciais de outros participantes, todas as partes obrigam-se, por si e por seus sócios, administradores, colaboradores, parceiros, prestadores de serviços e/ou empregados a: (i) manter as Informações Confidenciais, em boa guarda e sob total sigilo; (ii) não divulgar ou permitir sua divulgação a quaisquer terceiros, salvo com a autorização prévia, por escrito, da parte proprietária da informação; (iii) utilizar as Informações Confidenciais recebidas única e exclusivamente para os fins a que forem disponibilizadas; (iv) informar prontamente à parte proprietária da informação sobre qualquer utilização indevida das Informações Confidenciais de que tome ciência; e (v) restringir o acesso às Informações Confidenciais ao número de pessoas estritamente necessário para o fim a que se destina, garantindo que tais pessoas observem integralmente as obrigações de confidencialidade previstas neste instrumento.

Marcas

A Startup está autorizada a utilizar a marca do Programa e divulgar que foi selecionada e faz / fez parte do mesmo. Fica expressamente vedado a Startup utilizar as marcas de qualquer patrocinador e empresa parceira do Programa sem a prévia e expressa autorização do mesmo.

A Startup desde já autoriza a Liga Ventures a utilizarem suas marcas para divulgações relacionadas ao Programa.