

GUIA SUGESTIVO DE ELABORAÇÃO DAS PROPOSTAS

FASE II – INCUBAÇÃO E PRÉ-ACELERAÇÃO

Objetivo: transformar a ideia validada em um produto ou serviço mínimo viável (MVP) e preparar a startup para o lançamento no mercado, por meio das etapas abaixo, que são sugestivas e podem ser complementadas/alteradas/adaptadas à conveniência do projeto:

Etapa	Descrição
2.1 Desenvolvimento do MVP	Definição de Funcionalidades: Priorizar funcionalidades essenciais utilizando a Matriz de Valor do Cliente. Desenvolvimento Ágil: Utilizar metodologias ágeis (Scrum, Kanban) para desenvolver o MVP. Testes e Validação: Realizar testes contínuos e validações com usuários reais.
2.2 Planejamento de Negócios	Plano de Negócios Completo: Desenvolver um plano de negócios detalhado que inclua análise de mercado, estratégia de entrada, modelo de receita, e projeções financeiras. Canvas de Modelo de Negócio: Utilizar o Business Model Canvas para mapear visualmente a proposta de valor, segmentos de clientes, canais, etc. Negócio: Utilizar o Business Model Canvas para mapear visualmente a proposta de valor, segmentos de clientes, canais, etc.
2.3 Estruturação Legal	Registro da Empresa: Assistir no processo de registro legal da empresa. Proteção de Propriedade Intelectual: Ajudar no registro de patentes, marcas registradas e direitos autorais. Contratos e Acordos: Desenvolver contratos de acionistas, termos de uso, políticas de privacidade, etc.
2.4 Recrutamento de Talentos	Perfil de Competências: Definir perfis de competências necessários para o time. Processo de Seleção: Conduzir processos seletivos rigorosos para contratar talentos chave. Onboarding: Implementar um programa de onboarding para integrar novos funcionários à cultura e processos da empresa.
2.5 Infraestrutura e Recursos	Espaço de Trabalho: Providenciar um espaço de escritório adequado e recursos tecnológicos necessários.

	Ferramentas de Trabalho: Garantir acesso a ferramentas e softwares necessários (ex.: Jira, Slack, ferramentas de desenvolvimento). Recursos Financeiros: Auxiliar na gestão financeira inicial, incluindo a criação de orçamento e fluxo de caixa.
2.6 Testes e Iteração	Feedback Contínuo: Coletar feedback contínuo de usuários e stakeholders. Melhoria Contínua: Implementar ciclos de melhoria contínua (Plan-Do-Check-Act). Documentação: Manter uma documentação detalhada das iterações e aprendizados.
2.7 Definição de KPIs	Identificação de KPIs: Definir indicadores chave de desempenho (KPIs) relevantes. Monitoramento Regular: Implementar um sistema de monitoramento e relatório regular dos KPIs. Revisão e Ajuste: Revisar regularmente os KPIs e fazer ajustes na estratégia conforme necessário.