

Edital de Estímulo à Prospecção de Novos Negócios – Empreendedorismo

O Reitor do Centro Universitário Mauricio de Nassau - UNINASSAU, por meio da Reitoria, no uso de suas atribuições e de acordo com o disposto do art. 7º do Regimento Geral da UNINASSAU IES, em parceria com a Overdrives, resolve tornar público o presente **Edital de Estímulo à Prospecção de Novos Negócios - Empreendedorismo**, convidando todo seu corpo discente a participar e/ou contribuir na busca de novos negócios, nos termos aqui estabelecidos.

I - DAS REGRAS DE FUNCIONAMENTO

1. Conceito

O **Estímulo à Prospecção de Novos Negócios - Empreendedorismo** é um projeto direcionado aos estudantes de graduação dos cursos de bacharelados, tecnólogos e licenciaturas do Centro Universitário Mauricio de Nassau - UNINASSAU- Campina Grande, com a finalidade de habilitar e potencializar a atividade empreendedora dos estudantes de graduação, proporcionando oportunidades para a criação de novos negócios, por meio de ideias inovadoras, em prol do desenvolvimento social, tecnológico e econômico, nas mais diversas áreas do conhecimento.

2. Objetivo

- Disseminar a cultura empreendedora no ambiente universitário.
- Fomentar o empreendedorismo entre estudantes de graduação que gerem sustentabilidade, riqueza e impacto social positivo.
- Selecionar projetos (equipes) com potencial empreendedor para participar do processo de pré-aceleração com a Overdrives.

3. Requisitos para participar do Processo

3.1 Aplicado a todos os estudantes dos cursos presenciais ou semipresenciais, regularmente matriculados na disciplina on-line de empreendedorismo.

4. Submissão do Processo e Seleção das Equipes

4.1 Somente serão elegíveis propostas que atendam exclusivamente ao âmbito do empreendedorismo.

4.2 A submissão do projeto ocorrerá por meio do envio da proposta da Atividade Contextualizada - AOL6, disponível no Ambiente Virtual de Aprendizagem - AVA.

4.3 Serão projetos válidos à análise da **Prospecção de Novos Negócios – Empreendedorismo** quando a Atividade Contextualizada - AOL6 for realizada em grupo, composto por quatro (04) alunos, regularmente matriculados na disciplina.

4.4 No caso dos projetos descritos no item 4.3, isto é, que envolvam quatro (04) participantes, apenas um deve ser o proponente, figurando os demais como coparticipantes.

4.5 No caso dos projetos que envolvam menos de quatro (04) participantes, o projeto submetido no AVA irá compor, exclusivamente, a nota do(s) estudante(s).

4.6 A análise do projeto dos grupos de pré-aceleração também deverá atender ao requisito de pontuação mínima necessária, isto significa que a Atividade Contextualizada - AOL6, submetida pelo grupo, deverá obter uma pontuação maior ou igual a oito (8,0) para evoluir nas demais listadas no item 7.

5 Resultados do processo de Pré-Aceleração

5.1 A pontuação da Atividade Contextualizada - AOL6 poderá ser visualizada no Ambiente Virtual da Disciplina, no item Boletim de Notas, e caberá ao preponente do grupo, em caso de discordância do resultado, realizar a contestação no prazo de até 72 horas, conforme Regimento Geral (CAPÍTULO - DA AVALIAÇÃO DO DESEMPENHO ESCOLAR, exclusivamente no item Discussões, no Fale com o Tutor).

5.2 Os resultados das demais etapas poderão ser visualizados no Blog Institucional dos Cursos, e por meio do site oficial da Overdrives. Disponível em: <https://overdrives.com.br/>

5.3 Das definições dos projetos definidos pela Banca Examinadora e da Overdrives ***não caberá recurso aos resultados.***

6 Benefícios do Pré-Acelerado

6.1 Oferta de mentoria para os primeiros passos no lançamento do empreendimento pela Overdrives.

6.2 Apresentação para toda a comunidade acadêmica e visibilidade na mídia regional.

6.3 Melhor projeto do Grupo: premiação de R\$ 10.000,00.

7 Descrição Geral do Processo

7.1 A pontuação obtida na Atividade Contextualizada - AOL6 será equivalente à nota da AV2 e haverá apenas uma (01) tentativa de envio para cada estudante ou preponente, em caso de grupo.

7.2 A Atividade Contextualizada - AOL6 deverá ser submetida conforme Modelo de Envio, e poderá ser enviada pelo aplicativo mobile ou plataformas de LMS,

7.3 As atividades submetidas à plataforma, conforme critérios anteriormente descritos, serão analisadas por Banca Examinadora, previamente definida, e os (03) três melhores projetos da unidade serão encaminhados à Overdrives.

7.4 Os 03 (três) melhores projetos serão enviados para a Overdrives, que fará a escolha final do projeto vencedor em cada unidade.

7.5 Na última etapa, isto é, dos projetos que passaram por todas as fases anteriores, a Overdrives selecionará os 15 (quinze) melhores projetos para iniciar a pré-aceleração.

7.6 Os 15 (quinze) proponentes comparecerão à sede do Grupo Ser Educacional e Overdrives, para conhecer a infraestrutura, imersão na mentoria e orientações sobre o aporte de capital.


7.7 Será celebrado um termo de responsabilidade e contrapartida entre os proponentes com as instituições Grupo Ser Educacional e Overdrives,

7.8 Os custos de traslados e diárias dos proponentes dos 15 (quinze) melhores projetos a Recife serão custeados pelo Grupo Ser Educacional e Overdrives.

Mais Informações e dúvidas

- Fale com o Tutor.
- Coordenações de Curso.
- Webconferência com o head do Overdrives, Luiz Gomes.

Campina Grande, PB, 24 de Abril de 2020.

REITORA

Cronograma

Descrição	Data	
Divulgação da Proposta da Avaliação On-Line 6 (AOL 6) - Atividade Contextualizada	01/03/2020	
Webconferência com o head do Overdrives, Luiz Gomes	06/04/2020 15:00h	07/04/2020 10:00h
Data Limite para submissão da Avaliação On-Line 6 (AOL 6) - Atividade Contextualizada	02/05/2020	
Divulgação do Boletim de Notas	02/05/2020 até 02/06/2020	
Divulgação dos 03 (três) melhores projetos pela Coordenação de Curso	Até 30/06/2020	
Divulgação dos 15 (quinze) melhores projetos pela Overdrives	Até 30/07/2020	

Anexo

Avaliação On-Line 6 (AOL 6) - Atividade Contextualizada

Conteúdo do exercício

Olá,

Chegamos à Avaliação On-Line 6, denominada Atividade Contextualizada!

Espero que você aproveite cada informação disponibilizada em nosso material didático e não esqueça de que a Tutoria também pode auxiliar você na avaliação. Caso tenha dúvida, procure-a no Fale com o Tutor!

Lembre-se: sua opinião precisa ser baseada e justificada, respaldando cientificamente seu conhecimento e pensamento, pois não serão aceitas cópias de trechos e/ou postagens sem as devidas referências.

Então, vamos lá?

Nesta disciplina tivemos o prazer de conhecer algumas dicas importantes para empreender.

Dr. Janguie Diniz nos enriqueceu com informações importantes sobre comportamentos, caminhos, cuidados e dicas para nos tornarmos um empreendedor de sucesso. No decorrer dos estudos, provavelmente, algumas ideias surgiram enquanto você lia os textos ou olhava os vídeos. Alguns de vocês já deram o primeiro passo e já montaram sua StartUp.

E se pudéssemos te ajudar a tirar a sua ideia do papel, com a criação de uma Startup?

Que tal receber ajuda para alavancar a sua ideia ou transformar a sua startup num “unicórnio”?!

O objetivo desta atividade contextualizada vai além da “nota” para aprovação na disciplina. Nosso objetivo é identificar boas ideias e ajudar na aceleração de seu negócio, com o apoio do Overdrives.

Leia com atenção a contextualização a seguir, e ao final entenda como entregar a sua atividade para a atribuição da nota e, quem sabe, podes ser um dos selecionados para participar da “Chamada de aceleração do Overdrives”.

Sobre as Startups:

Você sabia que em quatro anos, de 2015 até 2019, o número de startups no país mais que triplicou, passando de 4.151 para 12.727, um salto de 207%. Desse total, apenas nove são "unicórnios" (empresas avaliadas em mais de US\$ 1 bilhão). As "unicórnios" brasileiras são PagSeguro, Nubank, 99, Stone Pagamentos, iFood/Movile, Loggi, Gympass, QuintoAndar e Arco Educação. Os dados, de setembro deste ano, são da Associação Brasileira de Startups (Abstartups)... – Veja mais em <https://economia.uol.com.br/empreendedorismo/noticias/redacao/2019/10/08/crescimento-numero-startups-pais-unicornios.htm?cmpid=copiaecola>

Antes de explicarmos como isto pode ser possível, é importante entendermos os caminhos do mercado. Atualmente os setores com maior número de startups são:

- Educação: 748
- Finanças: 492
- Internet: 446
- Saúde e bem-estar: 406
- Agronegócio: 316

Luiz Gomes, Diretor do Overdrives, comenta que:

"...o programa de aceleração do Overdrives é conhecido pela postura de apoio ao desenvolvimento das startups selecionadas. Nos colocamos lado a lado com as(os) empreendedoras(es) de modo que tenham segurança para arriscar mais e, por consequência, alcançar resultados relevantes.

Além do nosso apoio contínuo, entendemos que esse é o período ideal para acumular conhecimento nas mais diversas áreas do negócio, por isso criamos uma rede nacional com 20 mentoras(es) com muita experiência em suas respectivas áreas.

Elas(es) se colocam à disposição dos times para trocar conhecimento, compartilhar boas práticas e discutir estratégias. São 20 áreas que cobrem todas as demandas das startups ao longo da imersão conosco.

Tenho muito orgulho de ter pessoas como Thatiana Nogueira (Mello Pimentel), Isadora Martins (Pagar.me), Tiago Moura (ex-Uber e Doctoralia), Germana Arruda (Ser Educacional), Yves Nogueira (Anjos do Brasil), Julia Amado (Accenture) e tantas(os) outras(os) profissionais e pessoas incríveis conosco!

Esta será sua atividade contextualizada: Simular a inscrição para a “Chamada de aceleração do Overdrives”, respondendo às perguntas abaixo, utilizando um editor de texto, com as perguntas e respostas, que são as principais e mais relevantes, para o preenchimento do formulário de inscrição da chamada de aceleração. Então, se você conhece ou possui uma startup em início de tração, atuando em mercados que têm consumido novas tecnologias, com modelagens de negócio que façam sentido e que estejam operando de qualquer região do país, o Overdrives pode ser seu próximo passo!

Fique atento a chamada de aceleração no site: www.overdrives.com.br

RESPONDA:

DEFINIÇÃO DO PROBLEMA - Ter uma visão clara sobre o problema a ser resolvido por uma solução nova é o primeiro passo no empreendedorismo, por isso é importante identificar a cadeia de causas e efeitos do contexto problemático e, com isso, desenvolva sobre:

1. Por que o problema existe?
2. Quem sofre com tal problema?
3. Quando esse problema se faz presente?

ANÁLISE DO MERCADO - Entender bem do mercado que está entrando é fundamental para projetar um crescimento acelerado, comente sobre:

1. Qual o tamanho do mercado?
2. Qual o tamanho do mercado possível de atingir nos primeiros 6 meses de operação?
3. Existem cases de mercado concorrendo com sua ideia? Quais?

MODELO DE NEGÓCIO - O modelo de negócio é a forma de dar visibilidade às estratégias que manterão os negócios de pé, comente sobre:

1. Qual a proposição de valor entregue ao mercado?
2. Qual o principal segmento de clientes atingido com o negócio?
3. Qual a estratégia pensada para gerar de receita?
4. Quais os canais para alcançar o mercado alvo?

FUNCIONAMENTO DA SOLUÇÃO - O produto e/ou serviço é o que tangibiliza o negócio, por isso precisamos entender bem como se dá o funcionamento, comente sobre:

1. O que é a solução e quais as principais funcionalidades entregues?
2. Como, de fato, ela resolve o problema, como o valor é percebido pelo mercado?
3. Quais os diferenciais competitivos da sua solução frente à concorrência?

PROJEÇÃO DE DESENVOLVIMENTO - Negócios precisam ser desenvolvidos com alguma visão de futuro que sustente as estratégias executadas no presente, por isso:

1. Qual a meta de crescimento para o negócio nos próximos 6 meses?
2. Quais os principais desafios para atingir esse resultado?
3. Qual a justificativa da sua meta? Por que ela faz sentido?

Observações:

Os critérios avaliativos e níveis de conquista para a Atividade Contextualizada estão disponíveis na Rubrica de Avaliação. Não serão aceitas cópias de trechos e/ou postagens sem as devidas referências.

A Avaliação On-Line 6 (AOL 6) - Atividade Contextualizada deverá ser submetida conforme Modelo de Envio, disponível no Ambiente Virtual de Aprendizagem.

