



# Bem-vindo à IDEEA App!

O programa de incubação semana-a-semana.

# Como será o processo de aprendizagem com IDEA App?

O programa empreendedorismo de 5 meses, dividido em 8 módulos de áreas de negócio para ajudá-lo a passar de uma ideia de negócio à implementação, num curto período de tempo.



A cada semana, analise e desafie o seu progresso com o seu mentor individual, guiados pelos módulos do programa.



A cada duas semanas comece um novo módulo para validar cada área do seu negócio.



Encontre-se regularmente com os seus pares para aprender e partilhar sobre as competências transversais necessárias para crescer como empreendedor.



## Módulo de Negócio 1

# Proposta de Valor

Definir claramente o verdadeiro valor da sua solução. A Proposta de Valor é a principal razão que explica porque é que as pessoas estariam interessadas na sua oferta. É uma promessa de valor que comunica claramente os benefícios do seu produto ou serviço.

- Chegar à raiz dos problemas que estamos a tentar resolver
- Identificar e agrupar os seus clientes em segmentos
- Fazer pesquisa e entrevistas de descoberta de clientes
- Faça uma estimativa da dimensão do seu mercado e construa um gráfico de oportunidades de mercado
- Chegar a uma declaração de proposta de valor concreta

The image displays two screenshots of a web-based tool for creating a Value Proposition. The top screenshot shows the 'Introduction' step, where the user is prompted to define their value proposition. The bottom screenshot shows the 'Problem-Solution Fit' step, where the user is prompted to select problems to address from a list of options.

**Value Proposition**

Your Value Proposition is the #1 thing that explains why people would be interested in your offer. It's a promise of value that clearly communicates the benefits of your product or service.

**In this tool you'll go step by step to:**

- ✓ Define your target customer groups
- ✓ Explore their unique needs
- ✓ Write a value proposition for each one

**From the problems and reasons you listed, select the ones that you plan to address with your business.**

Finding short-term rentals is difficult.

Landlord don't trust foreigners

Short-term leases aren't in landlord's interest

Wasted time and money on logistics on frequent turn-over

Because they don't know them (unfamiliar; difficult to "verify")

Wasted time and money on logistics on frequent turn-over

Legal and systemic requirements (docs, process, posting, etc.)

Foreigners come with different docs (history, language, references, \$, etc.)

Legal and systemic requirements (docs, process, posting, etc.)

**How will your business venture attempt to solve these problems?**

Describe the ideas you have about the solutions that you will offer.

Write your description here



Módulo de Negócio 2

# Mapa de Concorrência

Compreender os seus concorrentes é essencial para encontrar o seu lugar no mercado. Pensa que não tem muita concorrência? Pense de novo! Assumir novas perspectivas e construir um Mapa de Concorrência que mostre claramente a sua posição.

- Defina os atributos em que você e outras soluções competem
- Identificar os concorrentes que não sabia que tinha
- Veja como se destaca entre a multidão
- Descubra onde pode melhorar a sua oferta

The top screenshot shows the 'Competition Map' tool interface. The sidebar menu includes: Introduction, Pains & Benefits, Features, Attributes, Attributes Scale, Competitors, Competitor Ranking, Competition Map, and Value Propositions. The main content area is titled 'Competition Map' and includes an introduction and a list of steps to follow: Define your competitors and how they do things, Discover your strengths and weaknesses in the market, and Identify how to stand out in a crowded playing field.

The bottom screenshot shows the 'Online Incubation Program' tool interface. The sidebar menu includes: Introduction, Pains & Benefits, Features, Attributes, Attributes Scale, Competitors, Competitor Ranking, Competition Map, Value Propositions, and Summary. The main content area is titled 'Online Incubation Program' and includes a section for reviewing customer pains and benefits. The 'Pains' section includes: Quality incubation resources are expensive, Programs are only in major (far) cities, Online information is scattered (time consuming, scavenger hunt, not clear, difficult to connect), Feeling alone with your project, Programs tend to be in person, Programs are more concentrated in just a few countries, Online entrepreneur communities are not really interactive, but only one-way posts of information and opportunities, and Not knowing where to start. The 'Benefits' section includes: Affordable, Quality connections with other entrepreneurs, Connect with entrepreneurs around the world, Use time in a valuable way, not in transit or wasted, Reduced time investment, Feedback and advice, Direct contact with a personal mentor, Minimal time commitment with a big impact, and Access at any time (24/7).



Módulo de Negócio 3

## Mapa de Stakeholders

Construir uma empresa a 100% sozinho é quase impossível. Todos os dias terá de decidir: devo ser eu a fazê-lo? Devo delegar? Devo externalizar? Construir relações com os seus parceiros, apoiantes, fornecedores e, claro, com uma equipa é fundamental.

- Identificar todos os diferentes tipos de parceiros e colaboradores
- Compreender a possível cadeia de valor que pode ter com cada um deles
- Decida o que deve fazer internamente e o que deve deixar outros fazer
- Explore e escolha as suas melhores opções de canais de distribuição
- Crie um mapa do ecossistema de parceiros em torno do seu negócio

The image displays two screenshots of a web application interface for creating a stakeholder map. The top screenshot shows the 'Stakeholder Map' overview page, which includes a sidebar menu with options like 'Introduction', 'Partnership Identification', 'Resources', 'Value Exchange', 'Distribution Channels', 'Partner Selection', 'Channel Selection', 'Stakeholder Map', and 'Summary'. The main content area features a title 'Stakeholder Map' and a paragraph explaining the importance of mapping out partners and resources. Below this, there are two steps to follow: 'Map the broader ecosystem around your company' and 'Understand the value exchanged between you and your partners'. The bottom screenshot shows the 'Online Incubation Program' page, which prompts the user to 'Specify the resources that each of your partners provides to your business.' It includes a legend for 'Suppliers', 'Strategic Partners', 'Ecosystem Stakeholders', and 'Organizational Roles (Team)'. The main area contains a grid of resource cards, each with a name, a search box, and an 'Add a resource' button. Examples of resources include LingoHub, Typeform, Mighty Networks (community), Hubspot, Stripe, AWS, ISP, Co-working spaces, Payment portal, Image hosting, Web hosting, Working space, and Event space.



Módulo de Negócio 4

## Modelo de Negócio & Marketing

Como pretende manter o seu negócio e captar a atenção dos seus clientes? Ajudá-lo-emos a compreender qual é o modelo de negócio certo para si e a começar a planear as suas actividades de marketing.

- Aprender sobre diferentes modelos de negócio
- Entender como o seu modelo de negócio pode (ou deve) diferir por segmento de cliente
- Compreender como funciona o “funil de marketing” para criar o do seu negócio
- Estime o seu custo para adquirir um cliente

The top screenshot displays the 'Business Model & Marketing' interface. It includes a navigation menu on the left with options like 'Introduction', 'Customer - Business Model Fit', 'Business Models', 'Business Model Ideation', 'Business Model Creation', 'The Marketing Funnel', and 'Top of Funnel (TOFU)'. The main content area features an introduction and a checklist of steps to follow in the tool.

The bottom screenshot shows the 'Activities Selection' page. It is titled 'Online Incubation Program' and instructs users to 'Per customer segment, choose the activities you want to focus on at each level of the funnel.' It provides a grid of activity selection options for 'Aspiring entrepreneurs' and 'Business mentors' across 'TOFU', 'MOFU', and 'BOFU' levels. Activities include 'Social networks', 'Events (talks)', 'Online paid advertising', 'Google Search', 'SEO', 'Web', 'LinkedIn networks', 'Introduction to the association', 'Events / News / Advertising', and 'Web'.



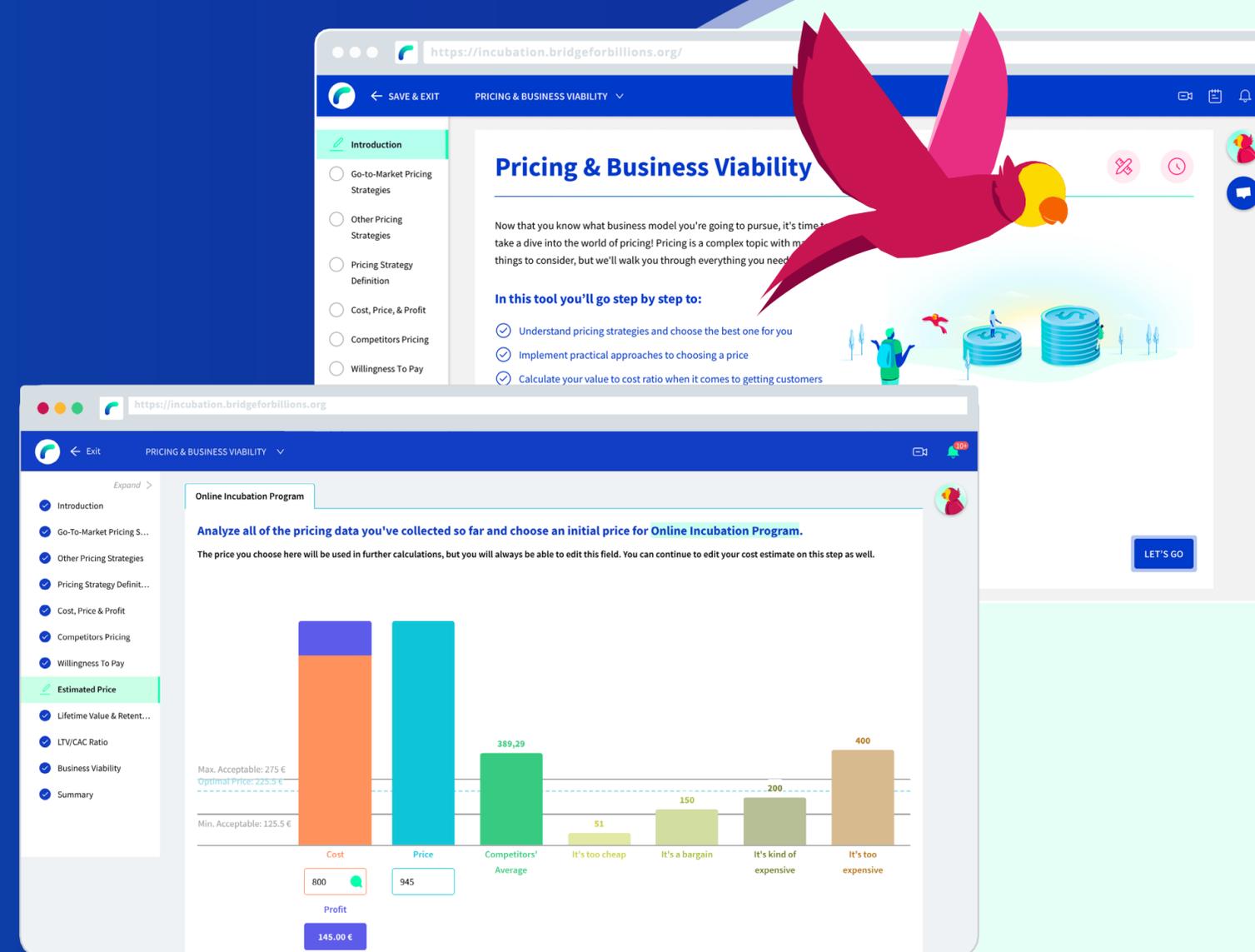


Módulo de Negócio 5

## Preços & Viabilidade de Negócio

Está a desperdiçar dinheiro por ser demasiado tímido com os preços, ou a deixar de ganhar por cobrar em excesso e perder oportunidades de negócio? Ajudá-lo-emos a descobrir, estabelecendo o seu ponto de preço e determinando uma estratégia de preços.

- Aprenda sobre diferentes estratégias de preços e escolha a sua
- Compare os pontos de preços e estratégias dos seus concorrentes
- Estude os cliente para compreender a sua disponibilidade para pagar o seu preço
- Aprender e utilizar uma metodologia de preços para determinar um ponto de preço
- Faça uma estimativa do valor de vida dos seus clientes (LTV)



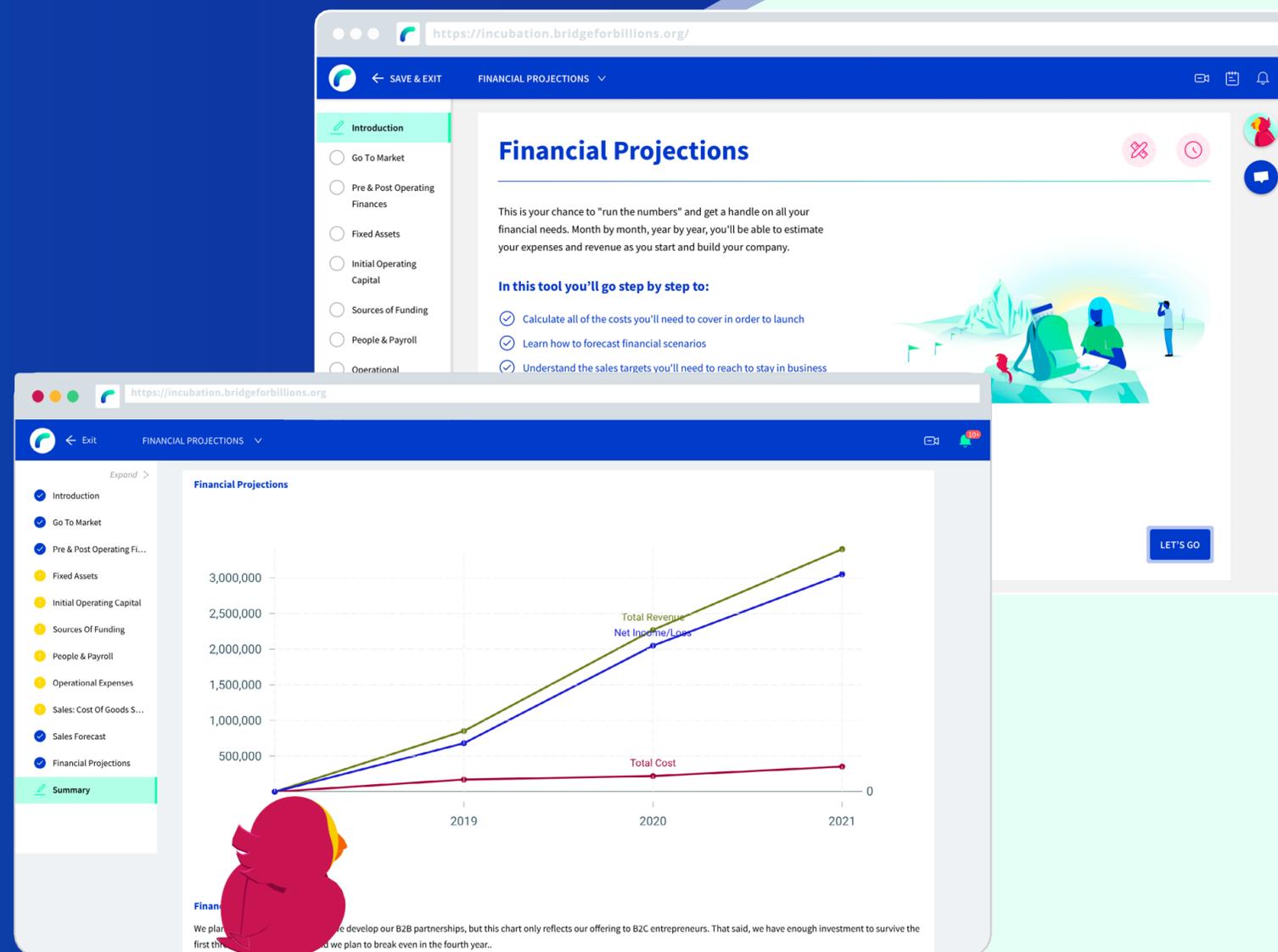


Módulo de Negócio 6

# Projeções Financeiras

Facilitamos a vida mesmo que seja alérgico a números. Trate passo a passo de todas as suas necessidades financeiras. Mês a mês, ano a ano, poderá estimar as suas despesas e receitas à medida que inicia e constrói a sua empresa.

- Determine os fundos de que necessita para lançar
- Projectar as despesas que terá nos seus primeiros anos de funcionamento
- Plano para a equipa de que vai precisar e os seus salários à medida que cresce
- Compreender os objectivos de vendas que terá de atingir
- Considere o custo de produção do seu produto ou serviço



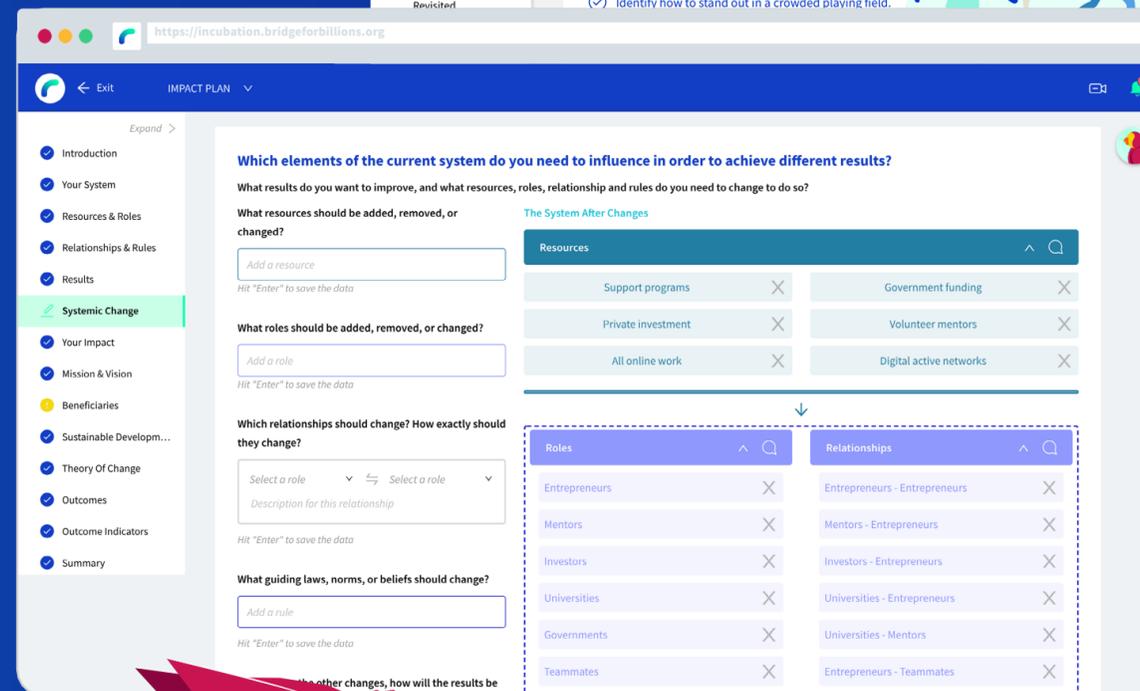
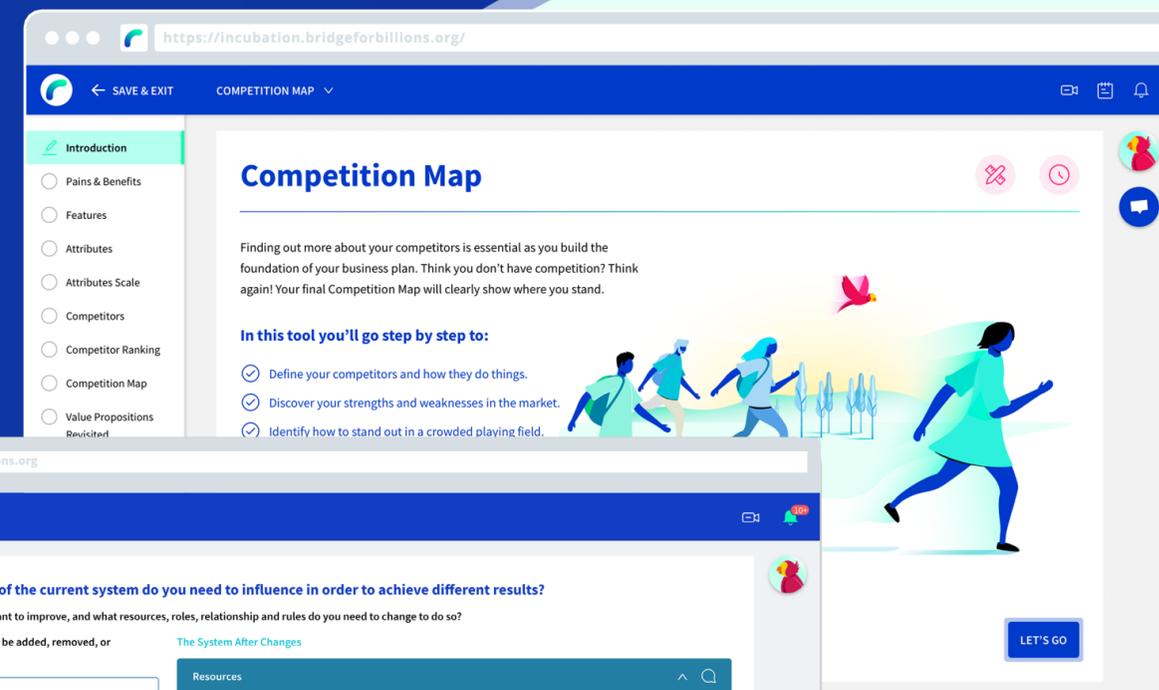


## Módulo de Negócio 7

# Plano de Impacto

Mudar o mundo em que vivemos? Construir um Plano de Impacto ajudá-lo-á a clarificar quais os sistemas em que está integrado e como os influencia. Também irá medir o impacto que está realmente a ter sobre os seus clientes, certos beneficiários, o seu sector, ou mesmo no mundo.

- Mapear o sistema a que corresponde e quais os elementos que o regem
- Mostrar como quer mudar o que está a acontecer dentro desse sistema
- Trabalhe as suas declarações de missão e visão
- Identificar se está a trabalhar em algum dos Objectivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU (ODS)
- Defina como irá medir o seu impacto e seguir os resultados





Módulo de Negócio 8

# Plano de Crescimento

Uma vez iniciado o seu negócio, terá de ajustar constantemente as prioridades para se certificar de que está a investir o seu tempo com as coisas certas. Ter objetivos concretos e mensuráveis é uma ótima forma de se alinhar com a sua equipa e de se manter no bom caminho

- Ponha os seus objetivos a longo prazo por escrito e esboce um plano para os alcançar
- Identificar os valores da sua empresa
- Determine os KPIs que vai medir ao longo do tempo (Indicadores Chave de Desempenho)
- Estabeleça metas para o ajudar a atingir os seus objetivos
- Identificar e planear riscos futuros

The screenshot displays the 'Growth Plan' tool interface. The top window shows the 'Growth Plan' overview with a sidebar menu and a main content area. The bottom window shows a detailed 'Values & Culture' section with a list of behaviors to dislike, appreciate, and avoid, and a section for embracing behaviors.

**Growth Plan**

One of the hardest part of building a company? Spending your time on the right things and constantly adjusting priorities. Good news, having solid objectives is a great way to align with your team, be ambitious and use your time wisely.

**In this tool you'll go step by step to:**

- ✓ Articulate your long term goals
- ✓ Plan objectives for the 3 years to come

**Values & Culture**

What behaviours will you and your team embody daily? Take a step back and reflect using the questions below. Think of specific moments in your personal and professional life, alone or with your team.

What behaviors do you dislike in others?

- selfish
- pushy
- doesn't listen
- closed minded
- bossy
- + Add a behavior

What behaviors do you really appreciate in others?

- proactive
- friendly
- respects others
- takes action
- thinks about others
- takes risks
- open to new experiences
- drive, vision
- constant improvement
- + Add a behavior

What behaviors do you try to avoid yourself?

- never acting
- being inconsiderate
- disrespecting other's time
- not listening (zoning out)
- just following what people tell me to do
- + Add a behavior

What behaviors do you try to embrace in your work and life?

- consider others' perspectives
- asking for help
- sharing my point of view
- not giving up after a failure
- hard work
- help others
- think about how to do things better
- + Add a behavior

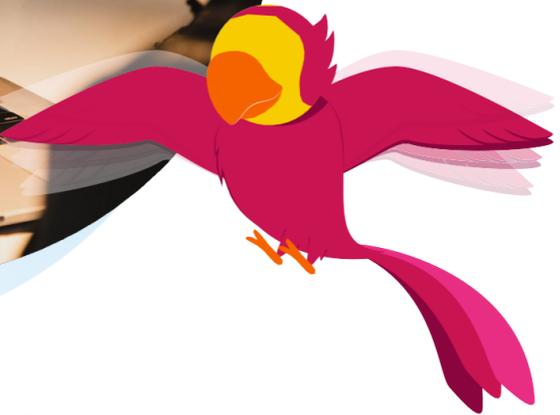
See any patterns above? Use them to come up with maximum 3 core values for your organization. It's important you also define what each value means in your own context.

# O núcleo da nossa experiência de aprendizagem

O método do IDEA App baseia-se na criação de uma experiência de aprendizagem empresarial onde os fundadores de todo o mundo, são "empurrados" para lidar com a incerteza e ambiguidade do lançamento de um negócio num espaço estruturado e com o apoio adequado.

## 1 Aprendizagem activa

A verdade é que os fundadores aprendem melhor em ir fazendo e a magia dá-se quando se começa a lidar com perguntas e não com respostas. Os nossos programas permitem formular as suas próprias ideias e responder às perguntas difíceis num formato passo-a-passo, ao **trabalhar nos módulos a cada semana.**



## 2 Os fundadores devem confrontar o mercado

Os empreendedores devem desenvolver uma proposta sólida e pronta para o mercado de modo a atrair clientes e gerar fundos suficientes para o seu lançamento. Certificamo-nos de que está a desenvolver um **negócio viável, validando-o com os seus clientes reais** em estudos de mercado fundamentais para alcançar este objetivo.

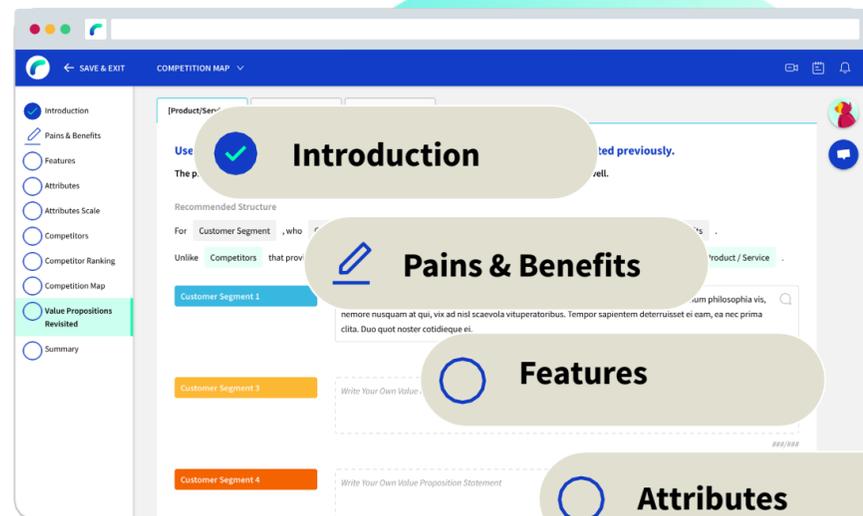
**FINANCIAL PROJECTIONS**

What are the positions you anticipate needing? How much do you plan to pay them over the next three years?  
Calculate how much money your company will spend on salaries and wages for employees per month. Be sure to include bonuses, deductions, and payroll taxes to indicate the total amount spent for each employee.

		Year 1 (2019)	Year 2 (2020)	Year 3 (2021)				
		Total	March	April	May	June		
Founder /	CEO	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	
Full Time	Product Manager	1,000	1,000	1,250	1,250	1,250	1,250	
Intern	Intern	500	500	500	500	750	750	
Part Time	Product Manager	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	
Seasonal	Intern	500	500	500	500	750	750	
Type	Enter a title							
<b>Total Payroll</b>								

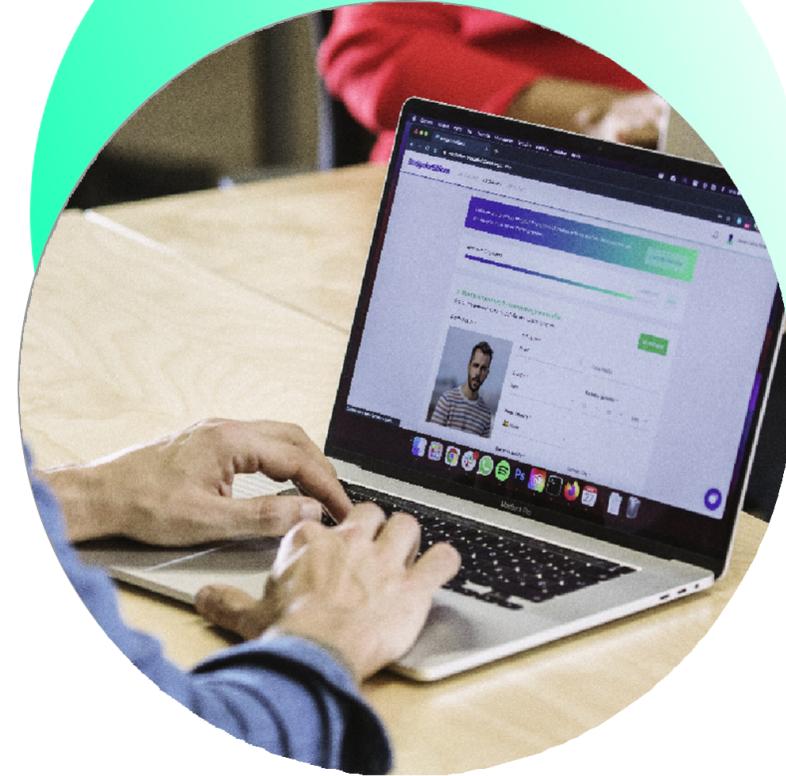
## 3 Os fundadores precisam de um farol

A viagem de empreendedorismo é caótica por natureza, é provável que tenha andado a fazer malabarismos com muitas ideias e caminhos diferentes na sua cabeça durante algum tempo antes de chegar a este ponto. Na Bridge for Billions, usamos uma misto de **tecnologia com pontos de contacto humano para o apoiar tanto a nível de estrutura como emocionalmente.**



## 4 Propósito é imperativo

Nos nossos programas, os **empreendedores candidatam-se com as suas próprias ideias de negócio** e durante o processo de seleção, asseguramo-nos de aceitar fundadores verdadeiramente empenhados. Não promovemos a "atribuição de problemas" porque sabemos que os fundadores não se dedicam a algo em que não encontram propósito.



## 5 Tudo começa com um brainstorming eficiente

Seguindo os princípios do design thinking, acreditamos que a criatividade e a ideação devem estar em primeiro lugar. **Só depois de considerar todas as possibilidades e de considerar coisas novas, é que se deve concentrar nas áreas mais críticas.** É por isso que a maioria das nossas actividades começa por divergir e termina com a convergência, uma selecção dos elementos mais importantes.



Os pilares do nosso método

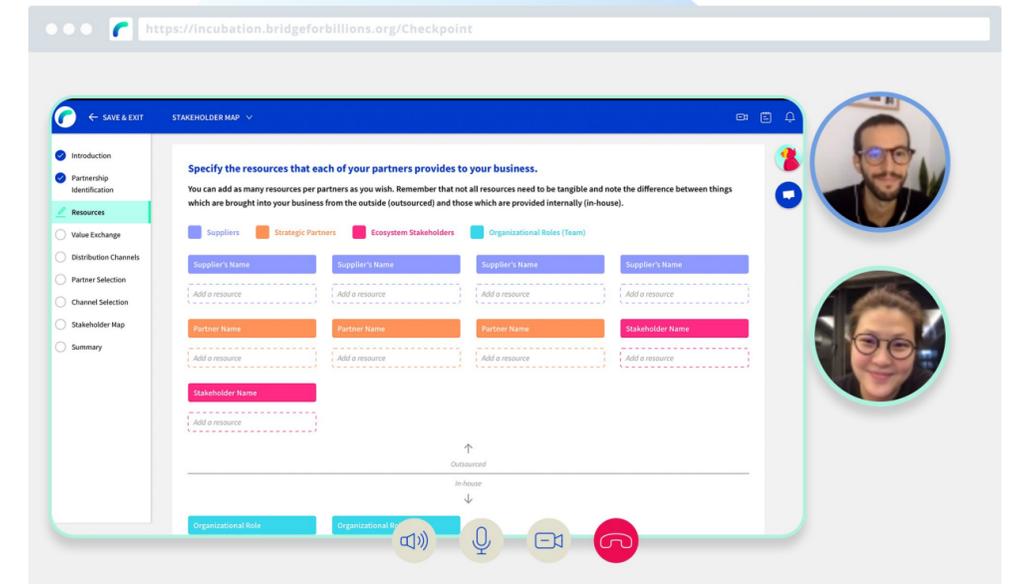


## O compromisso é fundamental

Ao construir um negócio, deverá definir objetivos específicos ao longo do tempo que criem uma pressão de disciplina necessária. O nosso **programa está desenvolvido num formato passo-a-passo, para saber o que vem a seguir e possa trabalhar semanalmente com o seu mentor.** Os módulos de negócio vão se desbloqueando ao longo do tempo para dar-lhe essa pressão saudável e mantê-lo motivado e em movimento.

## O acompanhamento gera muito mais ideias

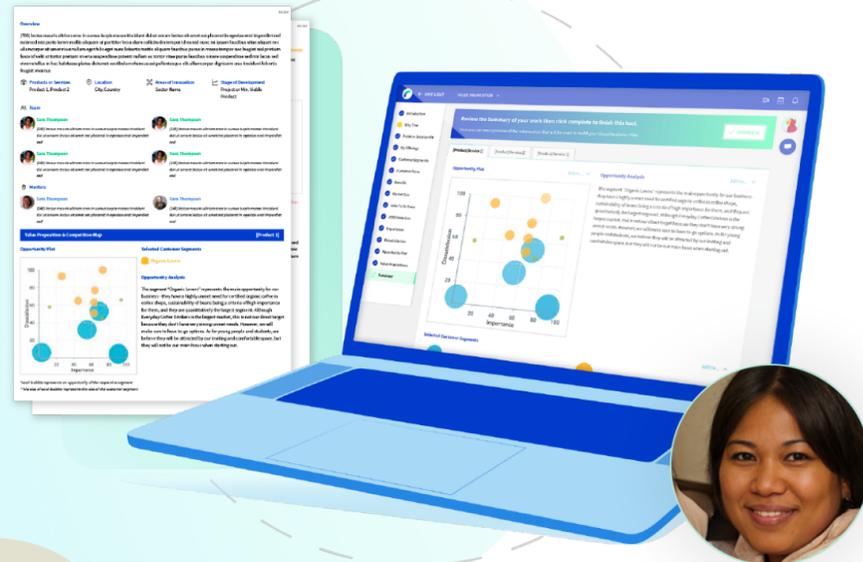
Durante o nosso programa não só os mentores dão directamente feedback concreto sobre o seu trabalho, mas também pode contar com a colaboração da sua equipa. Acreditamos que as **ideias se tornam mais fortes quando são desafiadas.**



## Os empreendedores precisam de flexibilidade

A maioria dos empreendedores conciliam fundar um negócio com outros trabalhos a tempo inteiro, as suas famílias e a vida em geral. Proporcionar um ambiente flexível mas disciplinado ajuda-o a equilibrar e avançar. O **nosso programa adapta-se a si, solicitando apenas cerca de 7 horas do seu tempo por semana.** Isto permite-lhe manter-se em movimento ao seu próprio ritmo sem se sentir sobrecarregado e prejudicado pelo processo.

Os pilares do nosso método

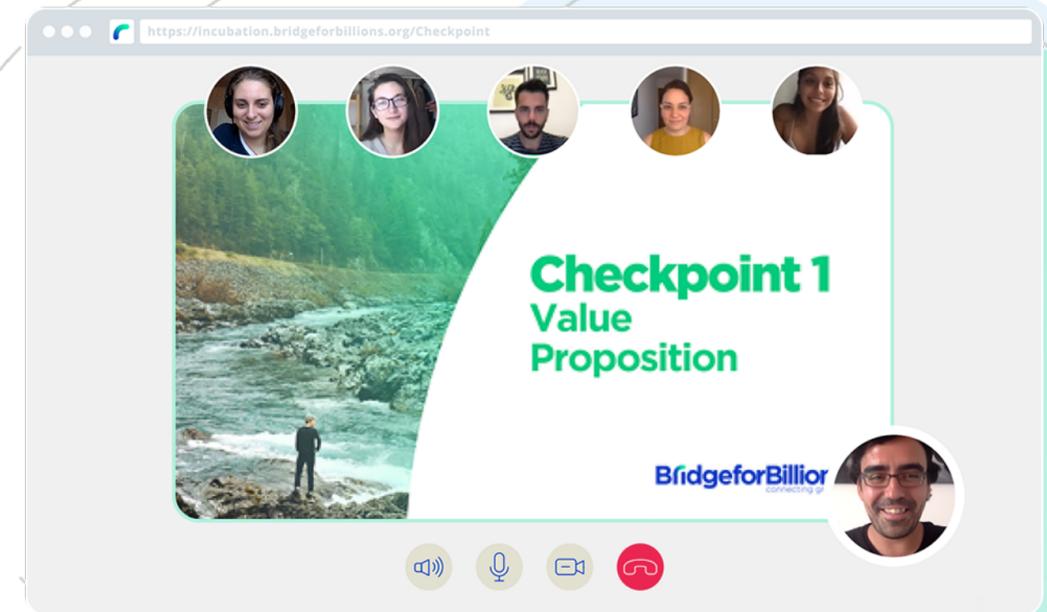
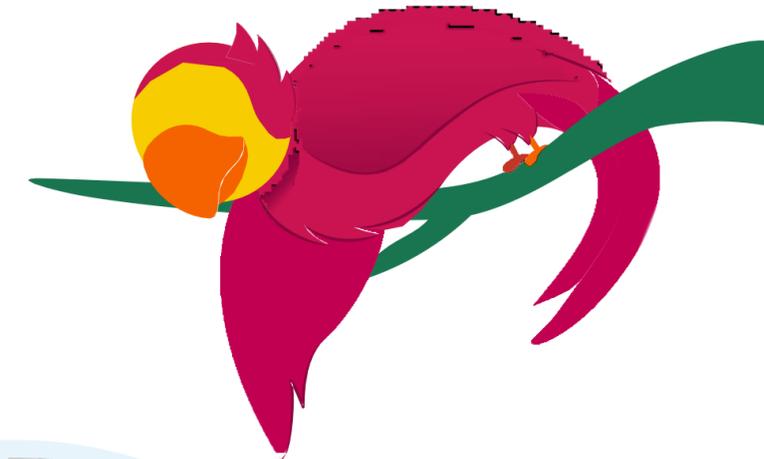


## 9 Aprender visualmente pode fazer a diferença

Ao longo do programa, cada módulo é apresentado num formato visual e as palavras dão-lhe uma oportunidade de explicar o seu processo de pensamento. Ao **combinarmos explicações escritas e visualização de dados**, asseguramos que os fundadores compreendem a teoria por detrás do seu trabalho, e são capazes de pivotar em conformidade, aplicando as aprendizagens novamente, se necessário.

# 10 É uma viagem emocionante

O empreendedorismo é uma viagem solitária para a maioria dos fundadores. É por isso que construímos uma **comunidade online para que possa encontrar aconselhamento, pedir ajuda e estabelecer conexão com outros membros**. Organizamos também sessões para conversar sobre os valores, comportamentos e competências necessárias para crescer como empreendedor ou sessões mais técnicas sobre diferentes tópicos para que os fundadores se sintam seguros em certos domínios novos.





UNITED NATIONS  
INDUSTRIAL DEVELOPMENT ORGANIZATION

## Alguma questão?

Contacte directamente com os Gestores do Programa por escrito ou numa reunião rápida sempre que achar conveniente!

[info@bridgeforbillions.org](mailto:info@bridgeforbillions.org)

### Centros IDEA:



**ANEJ**



**InnovaLab**



**ADPP**

