Bootcamp – empreendedorismo em ação

Proposta de valor

O curso Bootcamp – empreendedorismo em ação, é uma oportunidade de o participante conhecer conceitos e ferramentas para desenvolver ideias e projetos, da criação à execução, empreendendo de forma mais inteligente e segura.

Para quem?

Empreendedores que buscam começar ou redesenhar o seu modelo de negócio e ao mesmo tempo desenvolver uma postura mais empreendedora.

Como?

Presencial, para grupos de 15 a 30 pessoas, 24 horas, seis encontros.

Durante o curso o participante se depara com novas formas de enxergar o empreendedorismo, de iniciar projetos baseados em propósito e de utilizar o modelo Effectuation como alternativa aos métodos convencionais de empreender.

A medida em que avança no curso, percebe a importância de adotar a perspectiva do cliente por meio da empatia e de técnicas de entrevista, observação, segmentação e construção de personas, para mapear oportunidades do mercado, validar problemas e atuar na busca de soluções concretas.

Segue conhecendo as diversas formas de construir experimentos para produtos e serviço, além do conceito de MVP (Mínimo Produto Viável) como estratégia para materializar ideias e obter feedback do cliente. Ainda, conhece ferramentas para selecionar e priorizar os principais canais de distribuição e comunicação (físicos e digitais), além de estratégias de vendas e de mapeamento da estrutura de custos e fluxo de receitas do negócio.

Por fim, conhece a ferramenta Lean Canvas, baseada na metodologia Lean Startup para organizar modelos de negócios e, fecha o ciclo, conhecendo as técnicas de storytelling e pitch como mecanismos para apresentar e despertar o interesse de clientes ou investidores para seu produto ou serviço.

Tudo isso com uma metodologia que combina teoria e execução, permitindo ao participante ter uma experiência de aprendizado que simule o ambiente e as demandas do mundo real.

Resultados esperados

- Utilizar ferramentas e técnicas para auxiliar na criação de novos projetos, produtos, serviços e negócios.
- Ser capaz de desenhar ou redesenhar seu modelo de negócio.
- Transformar ideias em negócios.
- Mapear oportunidades de mercado.
- Despertar interesse de clientes e investidores para o seu produto ou serviço.
- Definir um propósito para o seu negócio.
- Desenvolver um mindset de crescimento.
- Aprender a segmentar o mercado e criar personas.
- Desenvolver produtos com foco no cliente.
- Ser capaz de criar um protótipo e um MVP (Mínimo Produto Viável).
- Conhecer técnicas para validar sua ideia/projeto.
- Ser capaz de definir os melhores canais de venda.
- Saber como organizar seu modelo financeiro.
- Conhecer técnicas de storytelling para criar um pitch de venda.

Problemas que o produto resolve

- Dificuldade em definir uma ideia ou redesenhar um modelo de negócio para crescer no mercado.
- Necessidade de adotar uma postura mais empreendedora.
- Dificuldade de identificar o seu propósito.
- Desconhecimento do caminho entre a ideia e a implantação do negócio.
- Dificuldade de identificar oportunidades de negócios.

Código: 9114

Instrumento: Curso

Carga horária: 24h

Modalidade: Presencial

Atualização: 2024