

Handover

Aceleração de projetos Enactus



Handover

Aceleração de projetos Enactus



EDITAL DE SELEÇÃO TURMA 22-23

SUMÁRIO

1. O que é o Handover	03
2. Objetivo	03
3. Ementa do Programa	03
4. Cronograma	04
5. O processo	05
6. Elegibilidade dos projetos	05
7. Obrigações dos participantes	06
8. Inscrição	07
9. Critérios de avaliação	07
Específicos do Handover	07
Critério Enactus de Avaliação	08
10. Avaliação dos 5 projetos finalistas	08
11. Avaliação do projeto campeão	08
12. Kick Off de lançamento	09
13. Demoday	09
14. Penalidades	09
15. Premiação	09
Premiação em dinheiro	09
Participação em uma aceleradora de negócios	09
Rodada com investidores	09
16. Acompanhamento com campeão	09
17. Prestação de contas do campeão	10



1. O que é o Handover

O Handover é uma trilha de pré-aceleração para projetos enactus, que foi criado para auxiliar projetos dentro da Rede que desejam seguir seu caminho como negócios de impacto e atuar de forma independente da rede. Para isso, reunimos uma série de conteúdos voltados a negócios e atividades que fazem os projetos associarem conteúdo teórico ao prático e adaptarem ao business durante o processo, de forma que sejam pré-acelerados.

2. Objetivo

Desenvolver uma trilha de aprendizagem voltada aos negócios, que auxilie os projetos da rede a traçarem seu caminho para saída da rede Enactus como negócios de impacto.

3. Ementa do Programa

O programa acontece através de 1 bootcamp composto por módulos de aprendizagem **(com duração de 6 meses)** relacionados aos conteúdos necessários para que os projetos consigam desenvolver sua estrutura a ponto de finalizarem o processo com um plano estratégico bem definido para atingir seu objetivo final. Neste ciclo o programa conta com os seguintes conteúdos:

3.3. BOOTCAMP 1

3.3.1 - MÓDULO 1 | MVP

Repassaremos como iniciar processo de estruturação do projeto e como trabalhar no primeiro protótipo a ponto dos projetos conseguirem definir suas primeiras ações de validação e coleta de informações importantes sobre seu mercado, como: tomadores de decisão, público-alvo e preço que pagariam pelo que ofertam.

3.3.2 - MÓDULO 2 | EQUIPE

Repassaremos como o projeto pode definir sua equipe (quadro societário) através do mapeamento e definição das principais funções e atividades a serem executadas nele e da análise das habilidades dos seus membros.

3.3.4 - MÓDULO 3 | MODELAGEM DE NEGÓCIOS

Iremos aplicar conteúdos voltados ao desenho reforçado dos modelos de negócios dos projetos, focados na sua consolidação com base na resolução de problemas que solucionem dores reais do público, fortalecendo sua aceitação no mercado.

3.3.5 - MÓDULO 4 | FINANCEIRO

Taremos conteúdos para os projetos que os auxilie na criação de planos financeiros, precificação e controle interno, para que saibam mensurar quais seus custos e quais seus ganhos com o projeto, desenvolvendo uma estrutura que auxilie uma estruturação focada na auto sustentabilidade dos projetos participantes.

3.3.6 - MÓDULO 5 | VENDAS E MARKETING

Neste módulo iremos trazer conteúdos que auxiliem os projetos na criação de suas estratégias de posicionamento com foco em vendas, atrelando isso a conceitos de marketing que auxiliem no impulsionamento da visibilidade de suas soluções para o mercado e para seu público.

3.3.7 - MÓDULO 6 | FORMALIZAÇÃO

Para encerrar os bootcamps, iremos trazer conteúdos que auxiliem os projetos participantes nas escolhas de seus tipos de formalização (MEI, EI, LTDA...) assim como trazer um passo a passo de como funciona o processo de formalização.

3.4. OFICINA DE PITCH

Na oficina, iremos trabalhar cada projeto para sua preparação de pitch, onde cada um terá que apresentar um pitch de negócios no demoday final. Iremos repassar conteúdos sobre a construção de um bom pitch contendo: storytelling, expressões vocais e corporais e sobre a parte visual.

Ao final do workshop, teremos um encontro focado na simulação de pitch, onde os projetos deverão apresentar o que construíram e receber os feedbacks por tudo que desenvolveram.

4. Cronograma

Lançamento do edital	30/11/2022
Período de inscrições	30/11/2022 a 12/12/2022
Análise das submissões	13/12/2022 a 21/12/2022
Divulgação do resultado - Kick Off de lançamento	11/01/2023
Módulo 1 - MVP	12/01/2023 a 20/01/2023
Período de entrega de atividade Módulo 1	23/01/2023 a 31/01/2023
Recebimento do feedback de atividades Módulo 1	01/02/2023 a 03/02/2023
Módulo 2 Equipe	01/02/2023 a 09/02/2023
Período de entrega de atividade Módulo 2	10/02/2023 a 15/02/2023
Recebimento do feedback de atividades Módulo 2	16/02/2023
Módulo 3 Modelagem de Negócios	23/02/2023 a 03/03/2023
Período de entrega de atividade Módulo 3	06/03/2023 a 10/03/2023



Recebimento do feedback de atividades Módulo 3	08/03/2023
Módulo 4 Financeiro	13/03/2023 a 24/03/2023
Período de entrega de atividade Módulo 4	27/03/2023 a 31/03/2023
Recebimento do feedback de atividades Módulo 4	05/04/2023
Módulo 5 Vendas e Marketing	03/04/2023 a 20/04/2023
Período de entrega de atividade Módulo 5	24/04/2023 a 28/04/2023
Recebimento do feedback de atividades Módulo 5	03/05/2023
Módulo 6 Formalização	02/05/2023 a 12/05/2023
Período de entrega de atividade Módulo 6	15/05/2023 a 19/05/2023
Recebimento do feedback de atividades Módulo 6	23/05/2023
Demoday preliminar	30/05/2023
Avaliação dos projetos	31/05/2023 a 01/06/2023
Divulgação dos finalistas	02/06/2023
Oficina de pitch	05/06/2023
Demoday final	12/06 a 16/06/2023
Resultado final	ENEB 2023
Acompanhamento do vencedor	07/08/2023 a 06/10/2023
Prestação de contas do vencedor	06/12/2023

5. O processo

O Handover neste ciclo contará com 4 etapas:

1. Seleção de 10 projetos através de edital;
2. Participação de 10 no bootcamp
3. Demoday preliminar que elegerá 5 projetos finalistas
4. Oficina de pitch com os 5 projetos finalistas
5. Demoday final

6. Elegibilidade dos projetos

Estarão aptos a submeterem este edital projetos que:



6.1- Estar nas maturidades ignição ou impacto;

Os projetos que desejem se inscrever para esta turma, precisam estar nas maturidades anunciadas acima, pois entende-se que estando nelas, já possuem uma estrutura mínima a ser trabalhada no programa que auxilie no seu conhecimento sobre que será passado, facilitando seu desenvolvimento

6.2 - Desejar ser finalizado como negócio de impacto

A trilha é desenvolvida pensando em proporcionar o aprendizado necessário para que o projeto se torne um negócio de impacto. Projetos que queiram deixar a rede com outra finalidade não estão aptos a competir.

6.3 - Estar planejando a sua desvinculação da rede

O handover funciona como um processo de aceleração e nosso objetivo é fazer os projetos evoluírem a ponto de operarem de forma autônoma, por isso, os projetos que estão pensando na sua saída da rede terão prioridade no processo de seleção.

6.4 - Ter pré-definido seu modelo de negócios

É preciso que saibam o que estão atendendo no mercado e qual o potencial de aplicação disto, qual seu público de clientes e como chegam neles, minimamente, para que consigam se desenvolver melhor no programa e obterem um bom aproveitamento.

6.5 - Não ter participado de turmas anteriores

Os projetos que já participaram do programa em turmas anteriores não estão aptos a realizarem a trilha novamente.

7. Obrigações dos participantes

Durante o programa, teremos um processo complexo e extenso e, para que os participantes consigam ter um bom desenvolvimento, será necessário que cumpram alguns critérios:

1. Os projetos selecionados deverão inscrever **três pessoas da equipe para participar dos encontros síncronos**, devendo manter participação de duas pessoas **obrigatoriamente** em cada encontros;
2. As atividades aplicadas no programa são de caráter obrigatório, devendo os projetos entregarem todas e cada uma dentro do seu prazo, uma vez que as mesmas também **contarão como forma de avaliação**, além de garantir que os participantes absorvam bem o conteúdo;



3. A participação dos participantes é indispensável, devendo cada projeto ter, pelo menos, duas pessoas mínimas que mantenham-se presentes no encontro. É **recomendável** que estas pessoas ativem suas câmeras durante os encontros
4. Ao final de cada módulo serão enviados desafios a cada projeto, onde cada uma delas tem a função de ajudar o projeto na fixação das metodologias aplicadas por nossos facilitadores. A devolutiva dessas atividades é indispensável para cada projeto;
5. Para participar do programa o projeto deve ter realizado a última entrega da trilha empreendedora e a segunda entrega para poder continuar, ou seja, sua submissão é obrigatória;
6. O não cumprimento dos itens acima pode acarretar na desclassificação do projeto no programa e/ou ser fator de decisão para o seu avanço ou não para as próximas etapas do mesmo;

8. Inscrição

Os projetos que estiverem dentro do critério de elegibilidade descritos no item 6 deste edital, devem realizar sua submissão até as 23:59 do dia 07/12/2022 pelo link: <https://enactus.tfaforms.net/1010>

Em caso de dúvidas de submissão ou questionamentos gerais, os projetos deverão tirar suas dúvidas através do e-mails vicente@enactus.org ou whatsapp 82 99189-0345.

9. Critérios de avaliação

Os projetos inscritos no edital serão julgados através da análise nos critérios de avaliação descritos abaixo:

9.1 - Específicos do Handover

Solução	Será avaliada a solução do projeto como um todo, para entendermos o quanto ela é necessária para a população, aplicável ao mercado e o quanto tem potencial de se desenvolver no programa.
Atuação no mercado	Será avaliada a força de mercado que o projeto já entrega (sua atuação com seu mercado) e o quanto ele já conhece quem são os públicos chave para o alavancamento de sua solução.
Equipe	Será avaliada se a equipe já tem conhecimento de quem são as pessoas que precisam para atuar no futuro negócio e quais as habilidades destas para isto.
Projeção de futuro	Será avaliada a perspectiva de crescimento do projeto de modo a entender se já sabem onde querem chegar e se este lugar faz jus à



	estrutura do projeto, com base na análise dos tópicos anteriores.
--	---

9.2 - Critério Enactus de Avaliação

Liderança empreendedora	Iremos avaliar o quanto o projeto inspirou/desenvolveu pessoas externas ao time e sua própria equipe através de suas ações regulares
Inovação	Avaliaremos o potencial de inovação que a solução apresenta para mercado e público-alvo.
Impacto positivo	Será analisado o quanto as comunidades trabalhadas pelo projeto já receberam impacto positivo
Prosperidade	Iremos analisar o quanto o que o projeto passa para a comunidade tem o potencial de ser replicado de forma autônoma por elas e o quanto a solução consegue ser mantida por longos tempos com o que fazem, em diferentes lugares.

10. Avaliação dos 5 projetos finalistas

Durante o bootcamp, os projetos terão seu desempenho, entrega de atividades e evolução sendo avaliados pela banca do programa, onde os 5 com a melhor evolução avançaram para a final do programa. Todos os resultados complementares serão avaliados também em um demoday preliminar, onde os projetos terão que mostrar tudo que desenvolveram até o momento. Todas essas ações pontuarão seguindo a seguinte lógica:

Desempenho no programa	10% da pontuação
Entrega de atividades e sua qualidade	10% da pontuação
Evolução durante o programa (Mensurado pelo método de Avaliação e Competitividade – MAC)	60% da pontuação
Demoday preliminar	20% da pontuação

Os projetos que obtiverem as 5 menores notas no programa serão eliminados nesta etapa e não poderão prosseguir.

11. Avaliação do projeto campeão

Os 5 projetos que avançarem serão avaliados através de duas formas:

Evolução durante o programa	10% da pontuação Serão julgados pela banca julgadora do
-----------------------------	--



	programa (Enactus Brasil)
Potencial de funcionamento como negócio	30% da pontuação Serão julgados pela banca julgadora do programa (Enactus Brasil)
Demoday final	60% da pontuação Serão julgados pela banca avaliadora convidada para o programa (Júri convidado)

12. Kick Off de lançamento

Assim que as inscrições forem encerradas, teremos um momento virtual para lançamento do programa este ano, onde serão apresentadas a equipe por trás do processo, avaliadores e quem são os 10 projetos aprovados para a turma do ciclo 22-23.

Este será o momento de trazer alguns cases da nossa rede para falar sobre sua jornada empreendedora e inspirar os projetos participantes atuais. O Kick Off acontecerá no dia 20/12/2022 como descrito no item 6 deste edital.

13. Demoday

O programa contará com dois demodays, onde o primeiro, que será virtual, contará com a presença de todos os 10 projetos selecionados neste edital para a turma. Já o segundo, que acontecerá de maneira presencial ou virtual (ainda a definir), (com local e data ainda a definir), contará com a participação somente dos 5 projetos que avançarem na etapa anterior e são estes que concorrerão à premiação disponibilizada no programa.

As datas para cada um estão disponibilizadas no cronograma (item 6 deste edital), mas podem sofrer alterações.

14. Premiação

14.1 - Premiação em dinheiro

O grande vencedor do Handover 22-23 ganhará uma premiação no valor de R\$10.000,00 (dez mil reais) que devem ser investidos no plano de desenvolvimento do projeto traçado após o programa, tendo o projeto que criar um cronograma de ações e realizar a prestação de contas até o dia 06/12/2023, fim do período de acompanhamento do projeto campeão.

14.2 - Rodada com investidores

Durante o demoday final, os 5 projetos selecionados estarão apresentando seu pitch também para uma banca de investidores convidados, que podem ou não convidá-los para prolongar uma conversa sobre futuros investimentos.

15. Acompanhamento com campeão

Após receber ser oficializado o vencedor, o projeto terá que comprimir um acompanhamento de 3 meses com a Enactus Brasil, seguindo os princípios da teoria da mudança,



a fim de refinar sua solução e ter suporte para buscar novos funcionamentos, com base no que viram no programa.

Este acompanhamento é obrigatório, podendo o projeto sofrer penalidades no não cumprimento das datas e ações. Além disso, o mesmo deverá desenvolver um plano de ação com orçamento do que irá fazer nos próximos três meses durante o acompanhamento e mostrando como irá utilizar o valor da premiação, podendo os mesmos sofrerem alterações ao longo do caminho.

16. Prestação de contas do campeão

Para a prestação de contas da premiação, o projeto deverá enviar em até 60 (sessenta) dias após a finalização do acompanhamento, os seguintes documentos:

- a) Cópias simples das notas fiscais, cupons fiscais e recibos de materiais e serviços;
 - b) Planilha de Prestação de contas financeira;
- As Notas Fiscais ou cupons fiscais deverão ser emitidos contendo as informações relativas à data de emissão, descrição detalhada dos itens juntamente com o comprovante de quitação (recibo), devendo o beneficiário atestar o recebimento do material, conforme especificado na solicitação,
 - Devido à pouca durabilidade da impressão dos cupons fiscais, faz-se necessário tirar cópia enquanto estiver legível. Os cupons que estiverem ilegíveis não serão considerados para prestação de contas,
 - A planilha de prestação de contas financeiras poderá ser modificada pelo coordenador para aumento ou redução do número de linhas, a depender da quantidade de itens utilizados com o recurso.

Após análise, a prestação de contas financeira que não atender às exigências dispostas neste edital, poderá ser recusada parcial ou totalmente, sendo necessária a devolução do recurso que foi utilizado indevidamente.