



JOVEM EMPREENDEDOR 2
NO CENÁRIO DO COVID19
(ABORDAGEM HÍBRIDA DA DISCIPLINA)

PROFESSOR(A)

JÁ IMAGINOU SE SEUS
ALUNOS FOSSEM ESTIMULADOS
A **TRAZER SOLUÇÕES PARA
ESTE CENÁRIO DO COVID 19?**

E SE, **ADAPTÁSSEMOS A
DISCIPLINA ELETIVA JOVEM
EMPREENDEDOR 2** PARA QUE OS
ALUNOS TIVESSEM OPORTUNIDADE
DE COLOCAR SUAS BOAS IDEIAS
EM PRÁTICA?



ISSO VAI ACONTECER!



**E QUEREMOS APRESENTAR
A ADAPTAÇÃO DA DISCIPLINA
ELETIVA JOVEM EMPREENDEDOR 2
E DO PROGRAMA MINIEMPRESA
PARA O CENÁRIO DO COVID 19**

NOSSO OBJETIVO



**ADAPTAR A DISCIPLINA ELETIVA
JOVEM EMPREENDEDOR 2 E O
PROGRAMA MINIEMPRESA UTILIZANDO
O ENSINO A DISTÂNCIA PARA ESTIMULAR
OS ALUNOS A CRIAREM SOLUÇÕES
PARA ESTE CENÁRIO DO COVID 19
E QUE POSSAMOS DESENVOLVER
O PROTAGONISMO DOS NOSSOS JOVENS
NESTE MOMENTO DE TANTAS
INCERTEZAS.**

COMO FAREMOS?

1



PARA **AUMENTAR O ENGAJAMENTO**
NESTE DESAFIO À DISTÂNCIA
DIVIDIREMOS A TURMA
EM GRUPOS DE 5 PESSOAS,
INTEGRANDO TODOS OS ALUNOS
POSSÍVEIS NESTES GRUPOS.

CADA GRUPO TERÁ UM LÍDER QUE SERÁ
RESPONSÁVEL PELAS ENTREGAS
SEMANAIS E UM NOME PARA O NEGÓCIO.

COMO FAREMOS?

2



**CADA GRUPO DESENVOLVERÁ
UM PROJETO DE NEGÓCIO DIFERENTE
E QUE POSSA SER EXECUTADO NESTE
CENÁRIO DE COVID 19, UTILIZANDO
APENAS OS RECURSOS QUE
ESTÃO ACESSÍVEIS.**

ENVIAREMOS UM GUIA COM UMA RELAÇÃO
DE IDEIAS DE PROJETOS PARA AJUDAR
NA DEFINIÇÃO. O PROFESSOR FARÁ
UMA SELEÇÃO DAS IDEIAS QUE PODERÁ
AJUDAR A DESENVOLVER ANTES DE
ENVIAR PARA OS ALUNOS.

COMO FAREMOS?

3

DURANTE CADA UMA DAS 5 SEMANAS OS GRUPOS SERÃO ESTIMULADOS A DESENVOLVEREM SEUS NEGÓCIOS, UTILIZANDO OS RECURSOS DE ENSINO À DISTÂNCIA E O NOSSO APOIO E MENTORIA.

O PROJETO SERÁ DIVIDIDO EM **5 FASES:**

01) **DEFINIÇÃO DOS GRUPOS E DO NEGÓCIO ESCOLHIDO**

02) **DESENVOLVIMENTO DA MODELAGEM DESTE NEGÓCIO**

03) **DESENVOLVIMENTO DO PRIMEIRO PRODUTO**

04) **DESENVOLVIMENTO DE CLIENTES**

05) **DESENVOLVIMENTO DA APRESENTAÇÃO DO NEGÓCIO**



Guia para a caminhada do Professor

NOSSO CRONOGRAMA

FORMAÇÃO DOS GRUPOS

Semana - 18/05 a 22/05

- 1-Alinhamento com todos os **professores**/escolas sobre o redirecionamento do programa;
 - 2 - Definir um tema central alinhado ao cenário atual do Covid-19;
 - 3- Conduzir a nova formação dos grupos (grupos com 5 membros, com um líder e que possam desenvolver juntos um novo projeto de negócio dentro do tema central);
 - 4-Apoiar os grupos na definição do novo projeto;
 - 5-Receber a definição dos novos grupos e os modelos de negócios;
- * Treinamento professores. / Live

MODELAGEM DOS NEGÓCIOS

Semana - 25/05 a 29/05

- 1-Apresentar o processo de Modelagem de Negócios com o Canvas;
- 2-Orientar as equipes a criarem o Canvas de Modelo de Negócios do seu Projeto;
- 3-Orientar as equipes no preenchimento do Formulário do Google/Whatsapp com o Modelo de Negócios;
- 4-Organizar as mentorias com as equipes que precisam de apoio para o desenvolvimento do seu Modelo de Negócios;
- 5-Orientar as equipes sobre a validação do Modelo de Negócios;
- 6-Orientar a Pesquisa para a validação do Modelo de Negócios.

DEFINIÇÃO DO PRIMEIRO PRODUTO

Semana - 01/06 a 05/06

- 1-Apresentar o processo de Mínimo Produto Viável;
- 2-Orientar as equipes a definirem seu Mínimo Produto Viável;
- 3-Orientar as equipes no preenchimento do Formulário do Google/Whatsapp com o Mínimo Produto Viável;
- 4-Organizar as mentorias com as equipes que precisam de apoio para o Desenvolvimento do seu Mínimo Produto Viável;
- 5-Orientar as equipes sobre a validação do seu Mínimo Produto Viável.

DESENVOLVIMENTO DE CLIENTES

Semana - 08/06 a 12/06

- 1-Apresentar o Processo de Desenvolvimento de Clientes
- 2-Orientar as equipes a definirem seu cliente ideal e os canais de acesso
- 3-Orientar as equipes no preenchimento do Formulário do Google/Whatsapp com o Cliente ideal para o negócio e os canais de acesso;
- 4-Organizar as Mentorias com as equipes que precisam de apoio para o entendimento do seu cliente ideal;
- 5-Orientar as equipes para apresentarem seu Mínimo Produto Viável aos clientes pelos canais definidos
- 6-Orientar as equipes a captar os primeiros clientes e realizar as primeiras vendas

APRESENTAÇÃO DOS PROJETOS DE NEGÓCIOS

Semana - 15/06 a 19/06

- 1-Orientar o Processo de Apresentação de Projeto(Pitch) em Powerpont;
- 2-Acompanhar as equipes na definição de sua apresentação do Projeto em Powerpoint;
- 3-Orientar as equipes no preenchimento do Formulário do Google/Whatsapp com o vídeo de apresentação do projeto;
- 4-Organizar as Mentorias com as equipes que precisam de apoio para a apresentação;
- 5-Orientar a Escola na escolha do seu melhor Projeto;
- 6-Enviar para a equipe JACE o Projeto Escolhido de sua Escola.

SELEÇÃO REGIONAL

Semana - 22/06 a 26/06

DIVULGAÇÃO DO RESULTADO FINAL

Semana - 29/06 a 03/07

- 1-Os 20 melhores projetos participarão **JA STARTUPS**



PROFESSOR(A)

VOCÊ É A PARTE MAIS IMPORTANTE DESTE PROJETO
E SEU APOIO FARÁ TODA DIFERENÇA PARA QUE
TUDO ISSO ACONTEÇA. SABEMOS DA LIMITAÇÃO DE
RECURSOS, MAS ACREDITAMOS QUE PODEMOS
FAZER A DIFERENÇA NESTE CENÁRIO QUE CADA
VEZ MAIS PRECISA DE NOSSAS BOAS IDEIAS.



