## Tarefa para entrega até o dia 6 de novembro, via edisciplinas.

Tarefa em equipe – Apresentação da startup – preencher *n* das 40 características definidas no processo de Empreendedorismo Disciplinado (ED)

*m* = quantidade de elementos na equipe

*n* = int(40*m*/12)

*n*>=20

No mínimo 20 características do DEC precisam ser definidas.

Como nos trabalhos anteriores, a equipe deve preparar um PowerPoint e gravar a apresentação em vídeo. Não é necessário aparecer quem está falando (apenas voice over). Não é necessário que todos os elementos da equipe falem. Escolham a melhor voz, o melhor ritmo, a que for mais clara e fácil de ser entendida.

Em seguida, como nos trabalhos anteriores, suba o vídeo para o YouTube e forneça o link para o vídeo através do recurso tarefa da aula 13. Não serão aceitos links ou vídeos enviados diretamente para o email do professor.

Estrutura do vídeo de apresentação:

Apresentar cada característica na ordem em que estão numerados no DEC (média de 15 segundos por característica)

Ao final acrescente um slide apenas exibido, sem ser lido, durante 15 segundos com a apresentação de cada elemento da equipe e os produtos pelos quais foi o responsável (todo produto tem que ter um e somente um responsável)

Entregar até o dia 6 de novembro, via site edisciplinas.

Serão selecionadas as 5 melhores propostas. As equipes selecionadas prepararão uma apresentação final, que será exibida em sala na última aula, dia 27 de novembro, sob a atenção de uma junta de investidores.

Os alunos das equipes não selecionadas irão acompanhar as apresentações finais e registrar seus comentários, que serão entregues para o professor para a avaliação de participação individual.

CARACTERÍSTICAS (escolher n)

Why are you in business?

Missão

Paixões

Valores

Ativos Iniciais

Ideia inicial

Who is your costumer?

Mercado-alvo

Perfil do usuário

TAM

Persona

Clientes

What can you do for your costumer?

História de uso

Descrição do produto

Problema

Proposta quantificada de valor

Why you?

Proteções (moats)

Núcleo

Posicionamento competitivo

How does your customer acquire your product?

DMU

Processo de tomada de decisão

Janelas de oportunidade

Catalizadores possíveis

Can you make money?

Modelo de negócio

Preços estimados

LTV curto prazo

COCA curto prazo

LTV médio prazo

COCA médio prazo

LTV longo prazo

COCA longo prazo

How do you sell your product?

Canal de venda preferido

Funil de venda

Mix curto prazo

Mix médio/longo prazo

Does your product make money?

Gastos Est. P&D

Gastos Est. G&A

LTV/COCA

How do you produce the product?

Premissas iniciais

Testes de premissas

MVBP

Métricas de acompanhamento

How do you scale your business?

Plano de Produto para mercado alvo

Próximos mercados

Plano de Produto além BHM

TAM todos os mercados