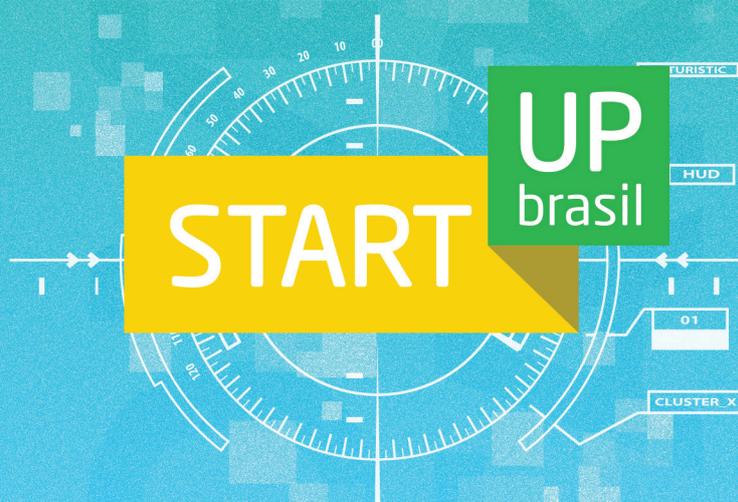


STARTUPS

TURMA 5

★ ★ ★ ★ ★

ACELERADORAS QUALIFICADAS





CONHEÇA AS TREZE ACELERADORAS QUALIFICADAS PELO PROGRAMA START-UP BRASIL PARA 2017

O Programa Start-Up Brasil, iniciativa do Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações (MCTIC) selecionou as 13 aceleradoras que serão responsáveis por acelerar startups da turma 5 do Programa:

ACE	3
ACELERA CIMATEC	5
ACELERA MGTI	7
BAITA ACELERADORA	9
CESAR.LABS	11
FABRIQ ACELERADORA	13
JUMP BRASIL	15
OBR (OUTSOURCE BRAZIL)	17
TECHMALL	18
VENTIUR INVESTIMENTO EM NOVOS NEGÓCIOS	20
WAVE ACCELERATOR	22
WAYRA BRASIL	24
WOW ACELERADORA DE STARTUPS	26



ACE

Responsável: Pedro Waengertner, CEO e co-founder

Países e cidades de atuação: Conta com 4 hubs no Brasil, em São Paulo (SP), Rio de Janeiro (RJ), Goiânia (GO) e Curitiba (PR), mas aceita startups de outras regiões e países

N.º de empresas aceleradas: 130

N.º de empresas em aceleração: 30

Tempo de aceleração: Etapa ACE Start (Validação): até 4 meses + Etapa ACE Growth (Crescimento): 6 meses. Total de até 10 meses

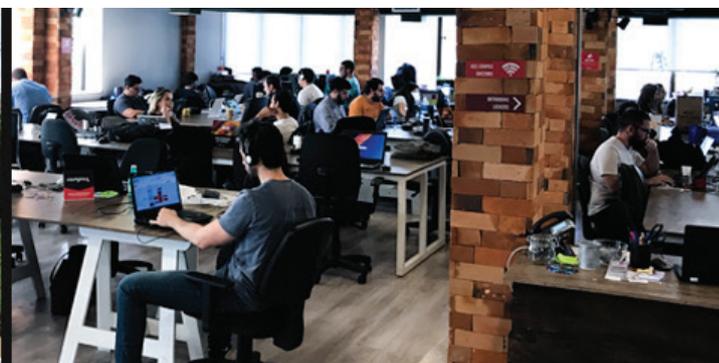
Participação acionária: ACE Start é free-equity; ACE Growth: 10%

Investimento por startup: Até R\$ 650 mil (R\$ 150 mil no início do ACE Growth e de R\$ 300 mil a R\$ 500 mil para empresas elegíveis ao final da aceleração de crescimento)

Website: goace.vc

Facebook: facebook.com/ACEstartup

Twitter: twitter.com/ACE_startup



SOBRE A ACE

A ACE é mais que uma aceleradora de startups. Ajudamos o empreendedor em todos os estágios de sua jornada com metodologia de aceleração, conteúdo, acompanhamento, networking e acesso a mercado, clientes e investidores.

Desde 2012, quando fomos fundados como Aceleratch, já aceleramos mais de 130 empresas. Nesse período, tivemos 8 exits (melhor marca do Brasil), fomos três vezes eleitos como Melhor Aceleradora de Startups da América Latina pelo LatAm Founders, considerado o Oscar das Startups.

Somos os únicos parceiros da rede global de fundos de investimento Draper Venture Network Beta na América Latina, e nosso programa de aceleração está plugado diretamente aos mentores Google Launchpad Accelerator.

Também conectamos startups a grandes empresas (corporate matchmaking) com resultados acionáveis, como projetos piloto, acesso a clientes, investimento direto ou até aquisição/M&A.

Já trabalhamos com mais de 20 companhias brasileiras e multinacionais em diversos setores, como AgTech, Fintech, Energia, Smart Cities, Varejo, Health, Indústria 4.0 e

Melhorias Operacionais, entre outros.

Em 2017, nos tornamos parceiros da Bossa Nova Investimentos, em um modelo único no País, que prevê investimento de até R\$ 500 mil para as empresas que finalizarem o processo de aceleração

PÚBLICO-ALVO

Excelentes times, que buscam transformar suas startups com modelo de negócio repetível e escalável em negócios gigantes.

Requisitos mínimos: Startups em estágio de crescimento ou validação, com soluções em mercados maiores de R\$ 1 bilhão, MVP (Produto Mínimo Viável) já no mercado e validação de clientes beta.

BENEFÍCIOS ECONÔMICOS

Metodologia do programa: Possuem uma metodologia Investimento inicial (ACE Growth) de R\$ 150 mil + possibilidade de follow-on imediatamente após a aceleração com um ticket que vai de R\$ 300 mil a R\$ 500 mil + até 10 meses de coworking gratuito em qualquer uma das regionais da ACE + rede de parceiros com descontos e benefícios

que somam mais de R\$ 400 mil.

METODOLOGIA DE ACELERAÇÃO

ACE Start: etapa do programa de aceleração com até 4 meses de duração, voltada para a fase de Validação da startup. No ACE Start confirmamos as hipóteses fundamentais da startup, como proposta de valor, modelo de negócio, persona, job to be done e outras premissas que são cruciais para que a startup encontre product-market fit e consiga crescer de maneira escalável e sustentável.

ACE Growth: etapa da aceleração direcionada para a fase de Crescimento. No ACE Growth, trabalhamos fortemente com o motor de tração da startup, adequando marketing, vendas, lead generation, produto, customer success, métricas e outros pontos primordiais para a startup poder receber investimentos de maior porte e construir uma máquina de escala;

Gestão de Portfólio: a parceria com a ACE não termina ao final da aceleração - continuamos ajudando os empreendedores ativamente com fundraising, conexões com investidores e mentores, acompanhamento por meio de reuniões de board e insights para o sucesso da startup.

EQUIPE

O time da ACE conta com 25 profissionais de referência em suas áreas de atuação (gestão de startups, empreendedorismo, SaaS, marketplaces, marketing, growth hacking, investimento e mais), divididos entre os hubs de São Paulo, Goiânia, Rio de Janeiro e Curitiba.

Ambos os co-founders da ACE são investidores e empreendedores seriais com histórias pessoais de exits. Mike Ajnsztajn ajudou a criar e vender empresas gigantes como Blowtex e Astralis, além do Zuppa, este exit já junto a Pedro Waengertner, uma das principais referências em marketing e vendas do País, professor da ESPM e do MeuSucesso.Com.

PALAVRA DA ACELERADORA -

POR QUE ESCOLHER A ACE?

Em primeiro lugar, o nosso programa funciona! Os resultados obtidos pelas empresas que passam pelo programa são extremamente relevantes.

Além da metodologia de aceleração premiada 3 vezes como Melhor da América Latina, a ACE consegue ajudar uma startup de várias outras maneiras. A parceria com a Bossa Nova Investimentos prevê aporte de R\$ 300 mil a R\$ 500 mil logo após a aceleração - nenhuma outra aceleradora da América Latina conta com isso.

A rede de networking também é um grande diferencial.

Além das mais de 130 empresas aceleradas, a ACE conta com mais de 150 mentores globais, mais de 100 investidores e mais de 20 grandes empresas, o que faz com que o empreendedor tenha contato e relacionamento para tudo o que precisar.

A ACE é a única aceleradora com a marca de 8 exits: nenhuma outra aceleradora tem esse track record. Mais de 70% de todas as empresas que já aceleraram conosco conseguem rodadas adicionais de investimento (em nossas últimas turmas, este número tem batido quase 100%), e a nossa taxa de mortalidade é 9 vezes menor que o resto do mercado.



ACELERA CIMATEC

Responsável: Flavio Marinho - Gerente de Inovação e Tecnologia

Países e cidades de atuação: Brasil

N.º de empresas aceleradas: 6

N.º de empresas em aceleração: 0

Tempo de aceleração: 12 meses

Participação acionária: 5 a 15%, frente aos investimentos realizados

Investimento por startup: R\$ 20 a 70 mil

Website: www.senaicimatec.com.br/empreendedorismo

Facebook: facebook.com/empreendedorismo.senai



SOBRE A ACELERA CIMATEC

ACELERA CIMATEC foi criada em novembro de 2012 por decisão da Diretoria Regional do Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial – SENAI-BA e compõe o Centro Integrado de Manufatura e Tecnologias (SENAI CIMATEC).

Em 2014, se tornou a primeira aceleradora baiana credenciada pelo Programa Start-up Brasil e desde então acelerou 6 startups aportando mais de 160 mil reais.

A iniciativa está inserida em um Programa de Empreendedorismo que além da Aceleradora, abrange uma Incubadora, Educação Empreendedora (com o MBA em Empreendedorismo e Inovação Tecnológica), Laboratório Aberto para Prototipação (MAKERLAB) e um conjunto de ações de suporte ao Desenvolvimento Tecnológico, integrando diversas frentes de apoio, destacando-se a aplicação de recursos da EMBRAPPII, Edital de Inovação para a Indústria, TheoPrax, Institutos SENAI de Inovação, entre outros.

A Aceleradora tem como missão acelerar o desenvolvimento e a consolidação de startups, nacionais ou internacionais, que desenvolvam produtos ou serviços inovadores, utilizando as tecnologias da informação como parte significativa da solução proposta.

PÚBLICO-ALVO

A Acelera CIMATEC elege como seu foco estratégico a atuação junto ao desenvolvimento de novos negócios que tenham a tecnologia da informação como elemento crítico, em especial baseando-se em baseados em Microeletrônica, Sistemas Embarcados e Software, e que atendam a um dos temas prioritários: (a) Internet das Coisas; (2) Robótica e Automação; (3) Equipamentos para a cadeia de petróleo, gás e energias; (4) Telecomunicações; (5) Computação de Alto Desempenho; e (6) Impressão 3D.

BENEFÍCIOS ECONÔMICOS

- Acesso a recursos tecnológicos
- Acesso a fontes de financiamento
 - Investidores Anjos
 - Fundos de Investimentos
 - Editais de Financiamento
- Infraestrutura compartilhada
 - Coworking
 - Laboratório Aberto (prototipação)

- Estrutura de Desenvolvimento Industrial
- Operação assistida
 - Mentoria Mercadológica
 - Mentoria Tecnológica
 - Aproximação com Centro Universitário e Escola Técnica
 - Participação em Eventos (Encontros, Workshops, etc..)

tro Integrado de Manufatura e Tecnologia, a maior planta SENAI do Brasil, o que possibilita a conexão de projetos com a indústria! Nosso corpo técnico está diretamente ligado a mais de 30 áreas tecnológicas e institutos de inovação com atuação internacional nas áreas de conformação e união de materiais, automação, logística e robótica. Além disso, possibilitamos conexões com investidores anjo, fundos de investimentos, mentores e agentes do ecossistema de empreendedorismo e inovação.

METODOLOGIA DE ACELERAÇÃO

Processo estruturado no qual são oferecidos o suporte e a capacitação necessária para que startups trabalhem com mentores e especialistas, durante os estágios críticos de desenvolvimento do seu projeto.

O processo de parte um diagnóstico da maturidade da startup, através de critérios para identificação do nível da maturidade, e propõe um plano de atividades, de acordo com o estágio de desenvolvimento identificado.

As startups contam com toda a estrutura tecnológica do SENAI CIMATEC (laboratórios e corpo técnico) para dar suporte no desenvolvimento da tecnologia, além de possibilitar a ampliação da rede de parceiros, conexão com investidores anjos, fundos de investimentos, mentores, tutores, instituições de fomento, entre outros.

EQUIPE

- Flavio Marinho - Gerente de Tecnologia e Inovação
- Katya Karine Nery Carneiro Lins Perazzo - Coordenadora de Educação Empreendedora
- Mariane Falcão Cavalcanti - Assessoria de Desenvolvimento Mercadológico
- Ana Teresa Gomes Mota Oliveira - Assessoria de Desenvolvimento Tecnológico
- Clarissa Vaz Oliveira Barbosa - Comunicação e Relações Internacionais
- Josiane Dantas Viana Barbosa - Tutoria Tecnológica
- Debora Leite Ribeiro - Assessoria Jurídica
- Maria do Carmo Oliveira Ribeiro - Assessoria de Propriedade Intelectual
- Guilherme Santos Silva - Prospecção

PALAVRA DA ACELERADORA - POR QUE ESCOLHER A ACELERA CIMATEC?

A Acelera CIMATEC tem suas instalações dentro do Cen-



ACELERA MGTI

Responsável: Flávia Guerra - Gestora de Empreendedorismo

Países e cidades de atuação: Brasil, Minas Gerais, Belo Horizonte

N.º de empresas aceleradas: Cerca de 60

N.º de empresas em aceleração: 13

Tempo de aceleração: 12 meses para programa startup brasil (depende do programa)

Participação acionária: Equity de 4%

Investimento por startup: Próximo ciclo Startup Brasil, investimento financeiro de R\$30.000 por startup

Website: www.aceleramgti.com

Facebook: facebook.com/aceleramgti



SOBRE A ACELERA MGTI

- Somos um programa de empreendedorismo, operado pela Fumsoft, associação privada, sem fins lucrativos, fundada em 1992, que desenvolve o mercado de TI de Minas Gerais através da oferta programas de empreendedorismo, negócios internacionais, consultoria em melhoria de processos, projetos de P&D, capacitação e networking empresarial. A Fumsoft é uma das entidades fundadoras do Programa MGTI que congrega as forças de diversos agentes públicos e privados em Minas Gerais.
- Somos a aceleradora/incubadora com o maior track record de Minas Gerais;
- Responsável no Brasil e América Latina pela execução do programa de Inovação e Empreendedorismo com Stanford – SCPD – Stanford Center for Professional Development – turmas 2014 e 2016 onde foram capacitadas 50 empresas e startups com cerca de 100 participantes;
- Parceira com a Universidade Católica de Minas Gerais e por 12 anos consecutivos implementa o programa de pré-aceleração / incubação de ideias inovadoras para alunos graduandos dos cursos de Ciências da Computação;
- Única aceleradora/incubadora de Minas Gerais a fazer parte da rede BIN@ – Business e Innovation juntamente com seus fundadores: Universidade do Porto - Portugal, Universidade de Sheffield - Inglaterra e USP – São Paulo. A rede BIN@ promove uma série de ações em prol da geração de conhecimento, de negócios e inovação através da organização de eventos anuais, programas de soft landing, onde startups são aceleradas nos ecossistemas das entidades pertencentes à rede, oferecem oportunidades comerciais e acesso a grandes mercados, executam atividades para promover a colaboração entre os departamentos de P&D dos parceiros da rede, dentre outras ações promovidas pela rede;
- O Acelera MGTI é credenciado junto ao CATI – Comitê de TI do no Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação – MCTI. Como ICT – Instituição Científica e Tecnológica – está autorizada a gerir projetos da Lei de Informática;
- Única organização de empreendedorismo de Minas Gerais, da chamada de 2017, selecionada para participar do programa de Economia Criativa da Samsung &

Anprotec;

- Única aceleradora de Minas Gerais selecionada para participar das 3 edições do programa federal StartUp Brasil onde foram rodados 4 ciclos de aceleração.

PÚBLICO-ALVO

Startups de base tecnológica (multisetorial).

BENEFÍCIOS ECONÔMICOS

Os benefícios econômicos oferecidos equivalem a um investimento, por startup, da ordem de R\$ 200.000,00 (duzentos mil reais), compostos por:

- Consultorias e Treinamentos /Eventos nas áreas de mercado, modelo de negócios, tecnologia, vendas, jurídico, finanças e recursos humanos;
- Desenvolvimento da startup estruturado por metodologia fundamentada nos conceitos do Lean Startup e do Customer Development;
- Mentorias com empresários e especialistas de mercado;
- Network em ambiente potencializador de negócios – acesso a mais de 300 empresas associadas à Fumsoft e Assespro-MG;
- Acesso a investidores;
- Infraestrutura de trabalho com link dedicado de internet de 30MB, ambiente descontraído, salas de reunião, Café Bar Roda de Ideias, serviços gratuitos ou com excelentes benefícios nas áreas jurídica, contabilidade, recursos humanos, marketing digital, comercial, infra de TI e meios de pagamento;
- Acesso facilitado a recursos de fomento e financiamentos como Pro Inovação, Proptec, Inovacred, Programa Inventiva, SebraeTec, Amitec, Editais InovAtiva, dentre outros.

METODOLOGIA DE ACELERAÇÃO

Metodologia fundamentada nos conceitos do Lean Startup e Customer Development:

Um dos pontos fortes do programa é a metodologia de desenvolvimento por que passam as startups. A metodologia aplicada é fundamentada no Lean Startup, Customer Development e no modelo CERNE de Gestão da Incubadora/Aceleradora. Todas em conjunto proporcionam de forma consistente o desenvolvimento das startups e da própria Incubadora/Aceleradora. A metodologia desenvolve a startup com foco nos eixos de Mercado, Tecnologia, Gestão, Capital e o próprio eixo Empreendedor.

EQUIPE

Multidisciplinar, composta pela gestora, 2 agentes de aceleração, 1 infra-estrutura, 1 administrativo-financeiro, 2 comunicação, 1 jurídico, consultores mercado e tecnologia, gestão, capital e eixo empreendedor, mentores convidados.

PALAVRA DA ACELERADORA - POR QUE ESCOLHER A ACELERA MGTI?

Local, método, dinheiro e contatos. O que vale mais para uma startup?

Cada um a seu tempo, todos têm um momento de maior importância. De modo geral uma startup passa por várias fases antes de alcançar o sucesso. E uma das fases que mais contribui para uma transição sólida acontece no momento no qual a ideia já foi estruturada, mas ainda não foi colocada em prática. É quando são conquistados os primeiros clientes reais, ou seja, aqueles clientes definidos na estratégia e que respondem às ações de marketing e vendas realizadas pela empresa.

É exatamente nessa fase que a metodologia de aceleração / incubação cumpre seu papel fundamental, pois sem um método eficaz ou sem uma equipe experiente aplicando tais conceitos, investimento e contatos trarão poucos resultados para uma startup que ainda não sabe claramente quem é seu cliente, qual problema resolve, qual sua oferta e qual seu nicho inicial de mercado a ser dominado.

Dados os fatos, podemos afirmar que o Acelera MGTI é a melhor opção para startups que se encontram nesse estágio de maturidade. O alicerce principal de nosso modelo de desenvolvimento de startups encontra-se exatamente na metodologia de aceleração / incubação, que é fundamentada nos conceitos do programa de Inovação & Empreendedorismo da Universidade de Stanford, do Lean Startup, do Customer Development, da modelo CERNE e em nossa grande experiência com empreendedorismo.



BAITA ACELERADORA

Responsável: Rosana Jamal Fernandes - Co-founder e Oswaldo Fernandes - Co-founder

Países e cidades de atuação: Brasil, São Paulo(Campinas), Ceará (Fortaleza), Piauí (Teresina), Maranhão (São Luís e Imperatriz)

N.º de empresas aceleradas: 38

N.º de empresas em aceleração: 12

Tempo de aceleração: 6 a 12 meses

Participação acionária: máximo 12%

Investimento por startup: até R\$100.000

Website: www.baita.ac

Facebook: facebook.com/baita.ac

LinkedIn: linkedin.com/company-beta/3491808/



SOBRE A BAITA ACELERADORA

A Baita é uma aceleradora de base tecnológica que trabalha com startups baseadas em soluções inovadoras. Com sócios altamente experientes tanto em mercados corporativos quanto em empreendedorismo, aliado a um amplo background tecnológico, proporciona às suas startups programas de aceleração de negócios e tecnológica diferenciados através de metodologias inovadoras e acesso a parceiros, empresas, mentores e rede de contatos de alto nível.

PÚBLICO-ALVO

Não há restrição ao perfil de startup. Destacamos que nossa história mostra resultados relevantes com startups de software, hardware, IoT, robótica, biotec em verticais como Agro, EdTec, FinTec, Aeroespacial, Energia, BioTec, Gas&Óleo, Life Sciences, Telecom e outras.

BENEFÍCIOS ECONÔMICOS

- Programa de aceleração com envolvimento direto dos sócios-fundadores da Baita,
- rede de mentores especializada e parceria com grandes

empresas, facilitando o acesso a mercados,

- parceria com investidores especializados em startups de base tecnológica
- oficinas colaborativas em áreas estratégicas,
- acesso a laboratórios e serviços de aceleração tecnológica fornecidos por parceiros da Baita, destacando-se, Instituto de Pesquisas Eldorado e CPqD,
- suporte no acesso a programas complementares de fomento,
- espaço de co-working e proximidade com as principais universidades do país
- benefícios de parceiros do ecossistema de startups.

METODOLOGIA DE ACELERAÇÃO

A aceleração na Baita é um processo colaborativo entre empreendedores, mentores, investidores e instrutores, usando metodologias, serviços e práticas orientadas para startups de base tecnológica, tais como Lean Startup e Effectuation, com o objetivo de desenvolver negócios inovadores que gerem valor de forma responsável e sustentável.

Esse processo compreende as fases de: desenvolvimento de clientes; construção da proposição de valor; definição do modelo de negócios; estruturação do pipeline de vendas e da operação; definição de estratégias de marketing, vendas e inovação; e estruturação do ciclo de investimentos.

A participação na aceleração da Baita possibilita aos empreendedores dominarem técnicas e métodos que serão úteis em todo o ciclo de vida da empresa. Ao final do programa, o empreendedor deve estar apto a alavancar o crescimento sustentável e escalável de sua startup, a partir de um modelo de negócios validado, um pipeline de vendas consistente e uma estratégia de marketing e vendas testada e em funcionamento

Para mais detalhes, acessar <http://www.baita.ac/startups/como-funciona-a-aceleracao/>

EQUIPE

Equipe altamente experiente em várias verticais de mercado - de TI/Telecom e semicondutores a Healthcare

ver detalhes em <http://www.baita.ac/quem-somos/equipe/equipe-core/>

- Rosana Jamal Fernandes - experiência executiva de desenvolvimento e lançamento de produtos (HW e SW) de empresas nacionais e multinacionais do mercado de TI/Telecom. No ecossistema de empreendedorismo há 5 anos
- Rodolfo Baccarelli - professor e consultor na área de startups há mais de 20 anos, tendo atuado com as mais modernas metodologias de aceleração em centenas de startups das mais variadas verticais de mercado
- Renato Toi - empreendedor serial desde o começo de carreira, com experiência no ciclo completo de criação, expansão e venda de participação de empresas. Reconhecido com um dos grandes players no ecossistema de empreendedorismo de Campinas e região
- Oswaldo Fernandes - experiência executiva em empresas multinacionais na área de vendas e desenvolvimento de novos negócios no mercado de TI/Telecom. No ecossistema de empreendedorismo há 5 anos
- Maria Aledo - experiência em pesquisa, desenvolvimento e lançamento de produtos no mercado de healthcare mundial. No ecossistema de empreendedorismo há 4 anos
- José Scodiero - experiência executiva em grandes multinacionais e empreendedora, como investidor e empreendedor. No ecossistema de empreendedorismo há 6 anos.

PALAVRA DA ACELERADORA - POR QUE ESCOLHER A BAITA ACELERADORA?

Ser acelerado pela Baita é ter a experiência de profissionais altamente especializados suportando sua evolução através da composição metodologia e experiência. É também ter seu modelo de negócio desafiado pelos sócios e por seus pares de forma colaborativa e inclusiva.

Ser acelerado pela Baita é ter acesso a uma rede de mentores e de contatos de alto nível em vários mercados onde os sócios e mentores da Baita atuam.

Ser acelerado pela Baita é ter acesso a um suporte tecnológico de alto valor agregado ajudando no desenvolvimento acelerado de sua tecnologia.

Se quer saber mais como é a aceleração da Baita, ouça o que nossos empreendedores falam em <http://www.baita.ac/saiba-mais-sobre-a-aceleracao-da-baita-veja-os-depoimentos-dos-nossos-acelerados/>



CESAR.LABS

Responsável: Filipe Pessoa, executivo chefe de empreendedorismo

Países e cidades de atuação: Brasil, Pernambuco, Recife

N.º de empresas aceleradas: Cerca de 50 empresas

N.º de empresas em aceleração: 0

Tempo de aceleração: 9 meses

Participação acionária: De 15 a 20%

Investimento por startup: Até R\$ 200 mil

Website: www.cesarlabs.com

Facebook: facebook.com/cesar.emprenda

Twitter: twitter.com/@cesar_emprenda

LinkedIn: linkedin.com/company-beta/10356875/



SOBRE O CESAR.LABS

Somos o programa de aceleração de empresas do CESAR. Estimulamos empreendimentos com tecnologia avançada através do suporte de metodologias de criação de organizações exponenciais, infraestrutura de coworking e laboratórios, networking com o mercado e capital semente. A nossa equipe é formada por gestores experientes, além de uma rede de 400 colaboradores do CESAR disponível para orientar novos negócios. A metodologia envolve um conjunto de ações que visa preparar as empresas para validação de aspectos do modelo de negócio que permitam um crescimento acelerado.

PÚBLICO-ALVO

Buscamos startups que possam gerar valor e, por sermos um instituto de inovação com foco de TICs, as startups buscadas estão nos segmentos de hardware e software.

BENEFÍCIOS ECONÔMICOS

- O aporte financeiro é realizado pelos parceiros de investimento do CESAR, sejam eles investidores-anjo, sejam empresa maduras. O valor varia de R\$ 75 mil a

R\$ 100 mil. Além destes recursos financeiros, o CESAR aporta até R\$ 100 mil em valores econômicos, na forma de infraestrutura, consultorias técnicas e de negócios, uso de laboratórios e equipe de acompanhamento para aplicação da metodologia de aceleração

METODOLOGIA DE ACELERAÇÃO

A metodologia utilizada, adaptada à realidade e às necessidades locais, é baseada no Lean Startup.

EQUIPE

- Filipe Pessoa - executivo chefe de empreendedorismo
- Eiran Simis - gerente de empreendedorismo
- Juliana Lopes - assessoria de comunicação

PALAVRA DA ACELERADORA - POR QUE ESCOLHER O CESAR.LABS?

O CESAR apoia há criação de startups desde sua criação, há 21 anos. Durante este período foram apoiadas, utilizando diversos modelos, cerca de 50 startups. A utilização da metodologia de aceleração propriamente dita começou a

ser executada no finalzinho de 2014. Já aplicamos este modelo em 8 startups e esperamos formar uma nova turma com mais 8 até o fim deste ano. O programa de aceleração fornece os componentes mais tradicionais presentes nas aceleradoras, como infraestrutura, capital, metodologia de acompanhamento, networking e mentorias. Porém, temos um conjunto de serviços de valor agregado que só são possíveis por estarmos plugados a um dos maiores institutos privados de inovação do País. Entre estes serviços estão as consultorias técnicas, que podem ser fornecidas por qualquer um dos cerca de 400 colaboradores da instituição com perfil técnico, ou ainda consultorias da equipe de negócios do CESAR, composta por 15 profissionais. As startups aceleradas também podem usar a infraestrutura de laboratórios da instituição.



FABRIQ ACELERADORA

Responsável: Daniel Goettenauer (Coordenador de Projetos)

Países e cidades de atuação: Brasil, Amazonas, Manaus

N.º de empresas aceleradas: 38

N.º de empresas em aceleração: 4

Tempo de aceleração: 6 meses

Participação acionária: 8% a 15%

Investimento por startup: Investimento financeiro médio de R\$ 10 mil por startup

Website: aceleradora.fabriq.com.br

Facebook: facebook.com/fabriq.ti



SOBRE A FABRIQ ACELERADORA

Fundada em 04 de setembro de 2013 e com atuação em Manaus, a FabriQ já acelerou 38 negócios de diversos segmentos como construção civil, varejo, educação, energia, IoT, Segurança de Dados, marketplace, mobilidade. Com esses negócios, houve em investimento financeiro total público e privado, mais de R\$ 3,5 milhões captados.

PÚBLICO-ALVO

Startups em estágio inicial de desenvolvimento dos produtos, cujos serviços resolvam problemas de cidadãos e de empresas. A startup deve possuir ao menos protótipo funcional do que oferecerá ao mercado no formato B2C ou B2B e deve demonstrar o tamanho do mercado potencial de sua inovação.

BENEFÍCIOS ECONÔMICOS

Ao entrar no programa de aceleração, os empreendedores têm acesso à nossa estrutura com coworking, sala de reunião e ambiente de convivência para desenvolvimento de eventos e confraternizações, além de uma sala de treinamento com capacidade para 30 pessoas. Todos os espaços

têm acesso à internet e gerador de energia elétrica. Com o intuito de qualificá-los, a FabriQ também realiza capacitação nas áreas principais de gestão da empresa (técnica, financeira e mercado), captação de recursos públicos e privados, marketing, gerenciamento de projetos, técnicas inovadoras de planejamento, comunicação e gestão, entre outros. São oferecidos os serviços de gestão contábil, financeira, tributária, fiscal e trabalhista que permite criar, organizar e orientar as novas empresas, além do serviço de consultoria jurídica para eliminar ou mitigar riscos do negócio. Além disso, é feito também um forte trabalho com a divulgação em mídias diversas dos produtos e serviços das startups para o público de interesse. Esta ação permite acessar um público consumidor e um público formador de opinião. Por fim, é realizada a hospedagem do site e serviços de apoio no serviço em nuvem da FabriQ Soluções em parceria com o serviço de parceiros.

METODOLOGIA DE ACELERAÇÃO

Na nossa metodologia consideramos seis passos que todas as startups devem passar: modelo de negócio, protótipo, negócio, mercado, gestão de negócio e sustentabilidade. Consideramos o modelo de negócio como o ponto de partida. Assim, para que o programa de aceleração seja mais

assertivo, o protótipo é essencial. No terceiro passo, são levantadas hipóteses de negócios, visando resultados financeiros. No mercado, o foco central é o cliente. Nessa etapa o produto já está no mercado e o negócio precisa realizar melhorias e inputs passados pelos clientes. No penúltimo passo, é realizado o acompanhamento através do controle e medição dos resultados atingidos, para então, no último passo, atingir a sustentabilidade do negócio.

Em suma, a efetiva viabilidade do projeto de cada startup ocorre com a validação do produto diretamente no mercado consumidor, portanto o trabalho é realizado para lançar com a maior brevidade possível uma versão beta do produto para que possa receber os feedbacks necessários em um processo de retroalimentação contínua de expectativas.

EQUIPE

Nossa equipe é formada por profissionais com competências multidisciplinares, com experiências na área de gestão e TI nacionais e internacionais que podem auxiliar no desenvolvimento do produto e na melhor adequação desse ao mercado. Além disso, contamos com um banco de mentores especialistas e reconhecidos nas suas áreas de atuação por todo o Brasil.

PALAVRA DA ACELERADORA - POR QUE ESCOLHER A FABRIQ ACELERADORA?

Somos a primeira aceleradora do Norte do país e contamos com um networking que se estende ao Brasil inteiro através da nossa equipe e do nosso banco de mentores.



JUMP BRASIL

Responsável: André Araújo – Gerente de Empreendedorismo

Países e cidades de atuação: Brasil, Pernambuco, Recife

N.º de empresas aceleradas: 5

N.º de empresas em aceleração: 0

Tempo de aceleração: 5 meses

Participação acionária: 6 a 12%

Investimento por startup: R\$40.000

Website: jumpbrasil.com

Facebook: facebook.com/acceleradorajump



SOBRE A JUMP BRASIL

A JUMP Brasil realizou um ciclo de aceleração em 2015 tendo recebido 5 startups durante o processo e investido R\$ 200.000,00 diretamente nas empresas selecionadas.

Nos últimos dois anos de operação da área de empreendedorismo do Núcleo de Gestão do Porto Digital (2015 e 2016), incluindo-se a Jump Brasil e outros programas, realizou-se um investimento total de R\$ 4.603.041,09.

PÚBLICO-ALVO

O público alvo da aceleradora do NGPD é composto por empreendedores da região nordeste que tenham projetos e/ou empreendimentos em diversos estágios de desenvolvimento, seja ele apenas uma ideia, ou em estágio avançado, com modelo de viabilidade de negócio ou até mesmo protótipo.

As áreas de atuação, por sua vez, priorizadas pelo NGPD compreendem: (i) Tecnologia da Informação e Comunicação – TIC; (ii) Economia Criativa - EC, mais especificamente nas áreas de jogos digitais, cine-vídeo-animação, música, multimídia, design e fotografia; e (iii) Sustentabilidade das Cidades - SC, mais especificamente nas áreas de mobilida-

de urbana, internet das coisas, água, esgoto, energia, resíduos, arquitetura, turismo, lazer, e áreas correlatas que façam uso intensivo de TICs.

BENEFÍCIOS ECONÔMICOS

Mentoria - Acompanhamento periódico e orientação de profissionais com experiência de mercado para o desenvolvimento do negócio.

Coaching e capacitação - Apoio na elaboração do Plano de Desenvolvimento da Startup e orientação nas áreas jurídica, financeira, técnica, de gestão e liderança e de negócios.

Apoio a Participação em Eventos Nacionais e Internacionais - Inscrições, passagens e diárias.

Salas de Reunião - Salas com projetor multimídia e capacidade para 6 pessoas.

Serviços de Uso Comum - Energia elétrica, internet banda larga, água, serviços de limpeza, vigilância 24h e impressora.

Infraestrutura da Aceleradora - Estações de trabalho plug and work em ambiente compartilhado e colaborativo compostas de mesa e cadeira, gaveteiro e armário com chaves,

disponível 24 horas por dia, sete dias da semana.

Conexão com potenciais clientes e investidores - Suporte e disponibilização de acesso à rede de relacionamento do Porto Digital.

METODOLOGIA DE ACELERAÇÃO

O Programa de Aceleração da Jump Brasil visa oferecer suporte para o desenvolvimento da startup durante um período de 5 (cinco) meses. Com o suporte da Jump Brasil, cada startup acelerada construirá um Plano de Desenvolvimento da Startup por um período de 3 anos, que orientará o enfoque a ser dado durante a aceleração (capacitação, mentoria e coaching) para potencializar o negócio no mercado e buscar as condições para o seu desenvolvimento após o Programa de Aceleração.

O Programa de Aceleração está baseado em metodologias e ferramentas apropriadas para o desenvolvimento de negócios inovadores como o Business Model Canvas, Customer Development, Lean Startup e Design Thinking e está estruturado em quatro etapas.

Todas as startups aceleradas participarão de atividades de capacitação, mentoria e coaching nas áreas jurídica, financeira, técnica, de gestão e liderança e de negócios, além de outras atividades de aprendizagem e conhecimento voltadas para descoberta, validação e aquisição de clientes e investidores.

O Programa de Aceleração segue uma orientação prática, onde a startup interage com o mercado, mentores, investidores, dentre outros atores da rede da Jump Brasil desde o início do processo de aceleração. E, embora cada etapa do processo tenha um tema central a ser trabalhado, é importante frisar que os modelos de negócios das startups serão melhorados continuamente por meio dos feedbacks recebidos desses atores.

EQUIPE

- André Luiz Monteiro de Araújo - Gerente de Empreendedorismo
- Breno Alves Jaruzo dos Santos - Assistente de Inovação
- Jéssica da Silva Leite - Analista de Inovação
- Ugo Portela - Coordenador de Eventos
- Marília Araújo - Estagiária de Empreendedorismo
- Guilherme Coutinho Calheiros - Diretor de Inovação e Competitividade Empresarial

PALAVRA DA ACELERADORA - POR QUE ESCOLHER A JUMP BRASIL?

Somos a Aceleradora de negócios do Porto Digital, que

em pouco mais de 2 anos, se tornou uma das principais aceleradoras do País. A JUMP Brasil faz parte dos três principais programas de aceleração do país (Startup Brasil, Inovativa e Startup Indústria) e está localizada no Porto Digital, parque tecnológico com cerca de 300 empresas de tecnologia de informação e comunicação e economia criativa. Além dos workshops e consultorias (jurídica, contábil, marketing, etc.) o Porto tem acesso a uma enorme rede de mentores com capacidade de auxiliar os mais diversos empreendimentos, independente da vertical que esteja atuando tais como Robótica, IoT, Fintech, Lawtech, Advertising e etc.

Além disso, temos diversos programas de empreendedorismo que atendem às startups nos mais diversos níveis de maturidade. Indo desde o estágio da validação da ideia, chegando até a internacionalização. Temos como foco o ganho de tração e escala dos empreendimentos acelerados, com metodologia desenvolvida pela consultoria McKinsey.



OBR (OUTSOURCE BRAZIL)

Responsável: Robert Janssen (CEO)

Países e cidades de atuação: EUA (Califórnia e Texas), Brasil (Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Pernambuco e São Paulo)

N.º de empresas aceleradas: 54

N.º de empresas em aceleração: 6

Tempo de aceleração: 6 a 12 meses

Participação acionária: 5 a 10 %

Investimento por startup: mínimo de R\$ 30 mil

Website: www.outsourcebrazil.com.br

Facebook: facebook.com/OutsourceBrazil

LinkedIn: bit.ly/OBr_Linkedin



SOBRE A OBR (OUTSOURCE BRAZIL)

Foco em startups com vocação global e tendo um mínimo de tração no mercado doméstico.

PÚBLICO-ALVO

Empreendedores comprometidos com seus projetos.

BENEFÍCIOS ECONÔMICOS

Além dos serviços tradicionais de sustentação operacional e jurídica, os principais benefícios são as experiências acumuladas na internacionalização de empresas de base tecnológica já mais de 20 anos.

METODOLOGIA DE ACELERAÇÃO

Única aceleradora brasileira com certificação internacional de melhores práticas de incubação e aceleração. Adotamos uma abordagem de “engenharia reversa” com aplicação de visão empresarial baseada no Balance Score Card e um acompanhamento integrando as práticas do PMO, conjugado com uma plataforma de mentoria baseada no monitoramento de desempenho através de indicadores.

EQUIPE

- Robert Janssen,
- Alex Jacobs,
- Claudia Wilson,
- Frederico Mens,
- David Fonseca,
- Jorge Varela,
- Ron Duggins,
- Bill Kenney

PALAVRA DA ACELERADORA - POR QUE ESCOLHER A OBR (OUTSOURCE BRAZIL)?

Oportunidade para uma atuação global com competitividade.



TECHMALL

Responsável: Vinícius Roman – Diretor Comercial

Países e cidades de atuação: Brasil. Minas Gerais: Sede em Belo Horizonte

N.º de empresas aceleradas: 350 startups

N.º de empresas em aceleração: 9 startups

Tempo de aceleração: 6 meses

Participação acionária: 15%

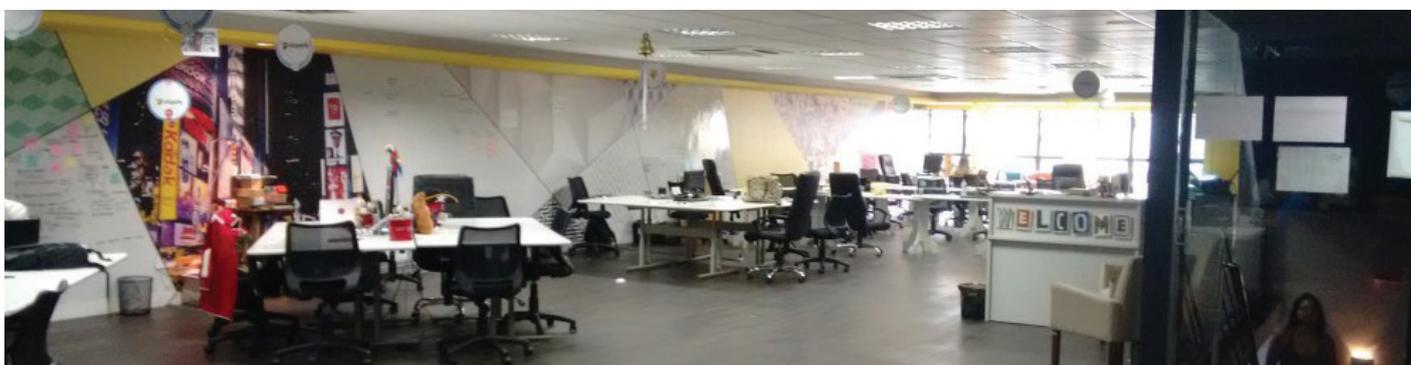
Investimento por startup: Até 150K

Website: techmallsa.com.br

Facebook: facebook.com/techmallbh

Linkedin: www.linkedin.com/company-beta/5085324

Instagram: www.instagram.com/techmallsa



SOBRE A TECHMALL

A Techmall surgiu em 2013 como a primeira aceleradora privada de Minas Gerais, com objetivo de ser fonte de oportunidade, conexões e conhecimento para o desenvolvimento de startups globais. Em 2014 fomos credenciados pelo governo federal via programa Startup Brasil e aceleramos 9 startups. No ano de 2015 apoiamos a Fundepar na criação do programa de pré-aceleração Lemonade. Com o rápido crescimento, recebemos investimento externo e ampliamos nossa sede, que conta hoje com cerca de 1.500m² para receber as startups. No último ano iniciamos os projetos corporativos, acelerando 40 startups no programa SEED, do governo de Minas Gerais. Este ano executamos o programa de startups da Votorantim Metais e estamos com mais três projetos em andamento: o Fiemg Lab, o Fibria Insight e o Mining Lab II. São mais de 350 startups apoiadas nos últimos anos e muitos aprendizados para compartilhar.

PÚBLICO-ALVO

Startups de software e hardware, preferencialmente B2B e com MVP em teste/testado, com times complementares, que possuam tecnologia como diferencial competitivo e

que tenham soluções em setores estratégicos da economia, como agronegócio, financeiro, logística e saúde.

BENEFÍCIOS ECONÔMICOS

Possuímos uma ampla base de parceiros que ofertam benefícios econômicos para as startups, tais como: serviços de nuvem, apoio contábil e jurídico, sistemas de pagamento, entre outros. Adicionalmente, oferecemos posições de coworking para a equipe da startup, com serviços de apoio administrativo, salas de reunião, auditório, espaço para eventos e ligações ilimitadas para todo o Brasil.

METODOLOGIA DE ACELERAÇÃO

A metodologia de aceleração da Techmall é gameficada e consiste de 3 estágios: (i) aceleração build up, onde transformamos ideias em MVP; (ii) aceleração check up, para validação do MVP no mercado e (iii) aceleração take off, preparando as startups para escala. Mensuramos a capacidade de entrega dos empreendedores, o desenvolvimento de competências, o engajamento e a atratividade para o mercado. Semanalmente ocorrem reuniões de check point com os agentes de aceleração e mensalmente uma reunião de conselho e uma banca com investidores e parceiros. Os

treinamentos e mentorias ocorrem sob demanda, de acordo com a necessidade de cada startup.

EQUIPE

Além da equipe executiva, formada pelos diretores e fundadores da Techmall, as startups contam com o apoio de agentes de aceleração, designer, comunicação e auxiliar administrativo financeiro.

PALAVRA DA ACELERADORA - POR QUE ESCOLHER A TECHMALL?

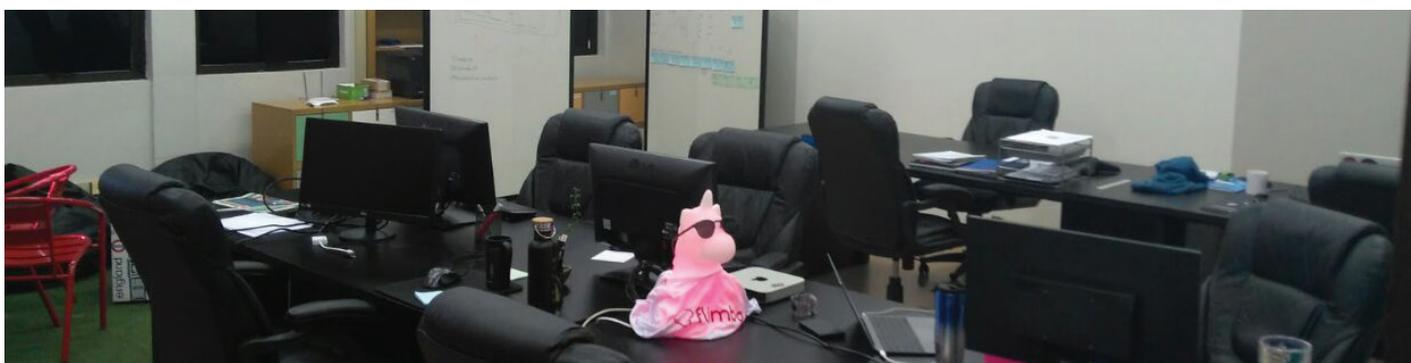
“Criamos monstros empreendedores”

Na Techmall oferecemos um ambiente que favorece a troca de experiência e a geração de oportunidades. Possuímos uma metodologia de desenvolvimento de startups gamificada e validada no mercado, treinamentos customizados, mentorias e muito networking. A startup que deseja participar de nosso programa pode esperar uma equipe de apoio altamente qualificada, muita energia e vontade de fazer a empresa decolar. Venha se tornar um monstro empreendedor!!!



VENTIUR INVESTIMENTO EM NOVOS NEGÓCIOS

Responsável: Sandro Cortezia, Diretor Executivo
Países e cidades de atuação: São Leopoldo - RS - Brasil
N.º de empresas aceleradas: 16
N.º de empresas em aceleração: 7 startups
Tempo de aceleração: 6 meses
Participação acionária: 10 a 15%
Investimento por startup: Até R\$ 200.000
Website: www.ventiur.net
Facebook: facebook.com/Ventiur.net/



SOBRE A VENTIUR

A VENTIUR é uma sociedade anônima de capital fechado, fundada em 2013, com o propósito de transformar ideias em negócios altamente rentáveis. Para tanto, apoia executiva e financeiramente projetos de empresas nascentes de base tecnológica (startups), preparando-as para um crescimento exponencial.

PÚBLICO-ALVO

A VENTIUR possui três públicos alvos:

- Empreendedores que estão desenvolvendo suas startups e buscam investimento e mentores.
- Investidores que estão procurando diversificar seus investimentos e identificam na aceleradora uma oportunidade de investir em startups com potencial de crescimento, compartilhando seu risco.
- Parques tecnológicos, que se aproximam da VENTIUR com o interesse de fomentar o desenvolvimento de startups e qualificar os empreendedores incubados.

BENEFÍCIOS ECONÔMICOS

A VENTIUR investe entre R\$ 80.000 a R\$ 200.000 por startup, além de oferecer benefícios de parceiros como Amazon, RD Station, Rock Content e outros.

METODOLOGIA DE ACELERAÇÃO

A metodologia de aceleração desenvolvida pela VENTIUR é o GoHard. O processo possui 6 meses de duração, e nesse período é trabalhado, com bastante intensidade, o modelo de negócios e a validação dele no mercado. No início do processo de aceleração é realizado um kick off para definir em conjunto quais são as métricas que serão focadas e os planos de ações. Ao longo dos seis meses ocorrem encontros quinzenais para acompanhamento e auxílio, além de workshops para desenvolvimento dos empreendedores e suporte de toda a equipe VENTIUR e mentores parceiros. O objetivo é que ao final dos seis meses a startup já tenha condições escalar e estar mais preparada para o recebimento de um novo round de investimento.

EQUIPE

- Sandro Diesel Cortezia - Diretor Executivo
- George Leonardo Gallas - Head de Aceleração
- Cleiton Klein - CFO

**PALAVRA DA ACELERADORA -
POR QUE ESCOLHER A VENTIUR?**

A VENTIUR é uma aceleradora que possui muitas conexões com o ecossistema de startups. Além da rede de investidores, também possui um relacionamento muito próximo com parques tecnológicos e parceiros que aceleram o desenvolvimento dos negócios. Atrelado à metodologia própria GoHard, a VENTIUR oferece um pacote completo de vantagens para transformar uma startup em um grande negócio!



WAVE ACCELERATOR

Responsável: Leonardo Mendes Lacerda de Menezes

Países e cidades de atuação: Brasil, Todos, Todas

N.º de empresas aceleradas: 22

N.º de empresas em aceleração: 8

Tempo de aceleração: 12 meses

Participação acionária: Participação acionária mínima de 8% (oito por cento), já a máxima será de 15% (quinze por cento).

Investimento por startup: O investimento total mínimo realizado pela aceleradora é de R\$30 mil, em cada uma das Startups early stage. Já para as Startups em growth stage, nós investimos até R\$100 mil em cada uma delas.

Website: www.waveaccelerator.com

Facebook: facebook.com/wavebethewave



SOBRE A WAVE ACCELERATOR

A WAVE ACCELERATOR é uma aceleradora de Startups que tem como foco oferecer suporte para o desenvolvimento de produtos e negócios inovadores, mercadologicamente viáveis e com um alto poder de escalabilidade.

PÚBLICO-ALVO

Não há restrição – atuamos com software, EdTech, FinTech, BioTech, Telecom, Varejo, Health Tech, Fitness, Wellness e outras de base tecnológica

BENEFÍCIOS ECONÔMICOS

Desconto em serviços e produtos de empresas parceiras e espaço físico para as startups.

METODOLOGIA DE ACELERAÇÃO

• FASE 1 - VALIDAÇÃO

Nessa fase, os empreendedores têm que validar suas soluções junto ao mercado. A forma de validação é muito bem planejada com a equipe da aceleradora, para que não ocorra qualquer

viés na análise das validações. Hipóteses são criadas e validadas o tempo todo. Ao final dessa fase, a Startup tem que realizar o primeiro faturamento, o que é considerado uma das melhores

validações (clientes pagando pelo produto ou serviço).

• FASE 2 - TRAÇÃO

Nessa fase, os negócios já validados têm como meta começar a ganhar tração, ajustar e melhorar seus produtos e serviços, bem como atingir o breakeven point (ponto de equilíbrio). É

importante enfatizar que a criação e acompanhamento de KPIs (indicadores-chave de performance) são atividades essenciais para a evolução do negócio de forma eficiente.

• FASE 3 - PREPARAÇÃO PARA INVESTIMENTO E GANHO DE ESCALA

Nessa fase, as Startups que melhor performam começam a se preparar para uma segunda rodada de investimento (seja de um investidor anjo ou de um fundo de seed capital).

• FASE 4 - PREPARAÇÃO PARA SAÍDA DO PROGRAMA

Nessa etapa, as Startups já se preparam para sair do programa de aceleração, para dar lugar a uma nova turma de empresas a serem aceleradas. Porém, a aceleradora ainda auxilia nas negociações com potenciais investidores, bem como realiza, ainda, mentorias periódicas, mais objetivas.

EQUIPE

- Nathália Santiago - Vasconcelos Growth Strategist na Wave Accelerator, palestrante, especialista em Gestão de Projetos e Inteligência de Mercado e Growth Marketing com certificações pela Digital Marketer (uma das melhores escolas de marketing digital do mundo).
- Erick Philomeno - Gomes Ferraz Designer na Wave Accelerator. Atua criando a comunicação visual e a estratégia de branding para diversas empresas. Com formação em design e pós-graduação em gestão estratégica de marca, participou de vários projetos premiados.
- José Edson Moreira da Silva - Profissional sênior de projetos de base tecnológica, consultor e palestrante. Atua na área de tecnologia há mais de 15 anos, exercendo atividades como programador, analista de sistemas, supervisor de projetos e coordenador de equipes de sustentação de software. Atuou em empresas brasileiras e multinacionais, tendo participado em implantação de projetos no Brasil em diversos mercados, como: Seguros (9 anos), Financeiro (2 anos), Saúde (2 anos), Educacional (2 anos) e Agroindústria (3 anos). Tem certificações Kanban Management Professional - KMP I (Lean Kanban University), ScrumMaster (CSM/ScrumAlliance) e Management 3.0. Atualmente é Project Leader na Wave Accelerator.
- Luane Maria Lima Frota Pinheiro - Customer Success Manager na Wave, estudante de Marketing, Master em Programação Neurolinguística e Analista Comportamental DISC, especialista em análise comportamental de consumidores.
- Célio Jr. - Sócio investidor da Wave Accelerator, engenheiro, advogado e especialista em Marketing de Serviços, com experiência em gestão de projetos de grandes empreendimentos. Também é sócio na KL Engenharia empresa com 36 anos atuante nas áreas de desenvolvimento de projetos e gerenciamento de empreendimentos, nos mais diversos segmentos, tais como energia, saneamento, mobilidade urbana, meio ambiente, transportes, recursos hídricos, em parceria com a Wake Up Ventures, empresa de investimentos em empresas de tecnologia e em energias renováveis.
- Leonardo Mendes Lacerda de Menezes - Mestre em administração, pesquisador, professor e co-fundador da Wave Accelerator. Especialista em growth

marketing e comportamento do consumidor, criador do curso Growth Marketing Estratégico e cofundador da Adm School (escola de administração para não-administradores).

- José Milton de Sousa Filho - Empreendedor, pesquisador, professor, palestrante, pós-doutor em administração e co-fundador da Wave Accelerator. Especialista em estratégia empresarial para startups, além de consultor em empreendedorismo e inovação credenciado pelo Sebrae.
- Igor Ary Juaçaba - Co-fundador da Wave Accelerator e do Distrito Zero, um hub colaborativo com a Elephant Coworking (modelo de escritório compartilhado pioneiro em Fortaleza), a Elephant Academy (Escola de educação do futuro) e a Zero Haus Coliving, (projeto de moradias compartilhadas).
- João Kepler - Especialista em empreendedorismo, startups, marketing e vendas. Premiada como melhor investidor anjo do Brasil pelo prêmio Spark Awards da Microsoft, com mais de 100 startups investidas. Palestrante internacional, premiado como um dos maiores incentivadores do ecossistema empreendedor brasileiro.

PALAVRA DA ACELERADORA - POR QUE ESCOLHER A WAVE ACCELERATOR?

Procurando motivos para escolher a Wave? Listamos abaixo 8 razões para nos escolher:

- 1 - A Wave tem em seu time uma experiência de mais de 15 anos de atuação no mercado em diversos segmentos de negócio, tendo sócios com perfil complementar.
- 2 - É gestora do núcleo de inovação em Heath Tech, o ICC BIOLABS.
- 3 - Nossa metodologia parte da premissa que cada startup tem uma jornada única, ou seja, o nosso programa é customizado dependendo do estágio e necessidades de cada startup. O nosso objetivo é preparar a startup para o seu crescimento, focando em 4 áreas: mercado, produto, estratégia & gestão e investimento.
- 4 - Temos um track record (retorno médio do valor dos investidores) de 5,5x em 3 anos.
- 5 - Redes de conexão no Brasil e no exterior
- 6 - Parcerias com grandes fundos de investimentos no Brasil e no exterior, como a Bossa Nova Ventures, por exemplo.
- 7 - É a aceleradora parceira do MIC - Microsoft Innovation Center de Fortaleza.
- 8 - A equipe multidisciplinar que atua em diversas áreas (growth marketing, projetos, modelo de negócio, desenvolvimento do produto, sucesso do cliente, investimentos e futurismo). Equipe que coloca a mão na massa para ajudar os empreendedores.



WAYRA BRASIL

Responsável: Renato Valente, Country Manager da Telefônica Open Future_ & Wayra Brasil

Países e cidades de atuação: Brasil (São Paulo), Espanha (Barcelona e Madri), Reino Unido (Londres), Alemanha (Munique), México (Cidade do México), Venezuela (Caracas), Colômbia (Bogotá), Peru (Lima), Argentina (Buenos Aires) e Chile (Santiago do Chile).

N.º de empresas aceleradas: 63 no Brasil e 635 no mundo

N.º de empresas em aceleração: 9

Tempo de aceleração: 12 meses

Participação acionária: Até 7%

Investimento por startup: Até 200 mil reais

Website: www.openfuture.org/pt/space/wayra-sao-paulo

Facebook: www.facebook.com/wayrabr/

Twitter: twitter.com/WayraBrasil

Linkedin: www.linkedin.com/company-beta/22299262/



SOBRE A WAYRA BRASIL

Com 11 academias em 10 países, a Wayra é o primeiro veículo de investimento do programa de inovação aberta e empreendedorismo, Telefônica Open Future_, que dá suporte financeiro a projetos mais desenvolvidos e criteriosamente selecionados, em troca de participação acionária minoritária e oferece mais de US\$ 50K em serviços, como infraestrutura, ferramentas, mentorias, treinamentos, acesso ao mercado, clientes e investidores.

Na Wayra nós acreditamos que ideias podem mudar o mundo e que empreendedores dedicados podem transformar boas ideias em grandes negócios. Em todo o mundo, a Wayra já investiu R\$ 125 milhões em 635 empresas e é a maior aceleradora da América Latina, o que abre possibilidades para internacionalização usando o espaço, networking e conhecimento de outras Wayras no mundo. Somos uma rede conectada globalmente.

TELEFÓNICA - Startups e corporações buscam o mesmo objetivo: resolver os problemas de seus clientes, melhorando cada vez mais sua experiência para mantê-los sempre fiéis e assim conquistar novos clientes. Buscamos trabalhar fit de nossas startups com as diversas áreas da Telefônica e de outras grandes empresas. Temos contato direto com

CEOs e outros C-levels de diferentes multinacionais.

PÚBLICO-ALVO

Startups que resolvam problemas reais, de um mercado grande, com soluções escaláveis e equipe incrível. Preferencialmente soluções B2B, com MVP em teste ou rodando, e primeiros clientes (solução validada).

A Wayra procura por empresas que atuem nos segmentos de Internet das Coisas, soluções digitais em Telecom, Fintech, Agtech, SaaS (Software as a Service), Big Data, Machine Learning, Inteligência Artificial, E2E (end to end), O2O (Online-to-Offline), Cibersegurança, Media, Comunicação e Games.

BENEFÍCIOS ECONÔMICOS

São mais de 200 mil reais em benefícios e serviços de aceleração. Dentre eles:

- Infraestrutura (escritório, telefone, internet) por 1 ano
- Acesso à rede de mentores (Executivos C-Levels da Vivo, empreendedores de sucesso, empresas parceiras, entre outros)

- Acesso à rede global da Telefônica Open Future (Wayras em todo o mundo, benefícios, ferramentas, etc)
- Treinamentos com consultorias especializadas (Vendas complexas para o B2B, Growth Hacking, Marketing Digital, Governança, Comunicação, Go to Market, etc)
- Acesso a investidores anjos, VCs, fundos e outros corporate ventures (parceria com mais de 100 instituições públicas e privadas)
- Acesso gratuito ou desconto a diversas ferramentas: <http://offers.openfuture.org/>
- Como Alumni, as empresas ainda têm acesso a uma série de benefícios pós-aceleração

METODOLOGIA DE ACELERAÇÃO

A Wayra possui 6 anos de experiência acelerando startups em 11 academias em 10 países no mundo. Dessa forma, já testamos e aprendemos muito sobre o processo de aceleração não apenas no Brasil. Durante o ano de 2014, foram coletadas diferentes experiências e informações de diversas operações da Wayra no mundo para desenhar um modelo de aceleração único, que permitisse adequações locais, mas que considerasse as lições aprendidas no processo de aceleração de mais de 400 startups nos primeiros 4 anos de operação. Dessa forma surgiu o “The Wayra Way”, que é o processo de adotado pela Wayra Brasil desde então.

O programa de aceleração da Wayra tem a duração de até 12 meses. Ele é dividido em 3 ciclos de 4 meses cada, nos quais são definidos, acordados e trabalhados os principais desafios e metas das startups para o período em questão. Ao final de cada um desses ciclos, há uma avaliação realizada por um comitê externo, com quatro a cinco integrantes de mercado, Telefônica | Vivo, investidores e o Country Manager da Wayra Brasil.

Assim que uma startup é selecionada pela Wayra, ela tem um mês para realizar um planejamento de metas e tarefas para o período de aceleração. Ao final desse mês, a startup apresenta seu planejamento ao Comitê de Aceleração de Kick-off, no qual seu objetivo é conhecer os membros do Comitê e validar o planejamento para o período de aceleração.

Ao final de cada ciclo (4 meses), é realizada uma reunião com o comitê para avaliação de desempenho da startup e de direcionamento estratégico. As atividades realizadas em cada um dos três ciclos da aceleração, bem como as metas, serão definidas individualmente para cada startup. Para isso, leva-se em consideração o mercado, o tipo de negócio e o estágio de desenvolvimento de cada empresa. Essas atividades incluem workshops, consultorias, mentoria com executivos da Vivo e outras atividades, além de

acesso a todos os benefícios e ferramentas.

Além do exposto, são realizadas reuniões mensais individuais com as empresas aceleradas para o acompanhamento, orientação e coleta de informações com as startups.

EQUIPE

A equipe complementar e 100% dedicada ao programa:

- Renato Valente, Country Manager do Telefônica Open Future_ & Wayra Brasil. Renato passou por grandes corporações, foi investidor anjo, head de aceleração do Programa Start-Up Brasil, fundou a startup Ocapi e liderou sua venda.
- Paulo Braga, Head de Aceleração, responsável por todo o programa, workshops, treinamentos, mentorias e preparação das startups. Foi 2x empreendedor e consultor de inovação, produto e metodologia enxuta para grandes empresas.
- Carolina Morandini, Head de Comunicação, responsável pelos canais da Telefônica Open Future e Wayra no Brasil. Foi RP de grandes corporações, Coordenadora de Comunicação do Start-Up Brasil e consultora de programas de inovação.
- Carlos Paglia, Head Financeiro. Possui mais de 18 anos de experiência atuando na área contábil e financeira de grandes empresas.

Há também um BizDev, focado em trabalhar o fit das startups com a Telefônica, Pedro Riviere, head de parcerias e alianças com grandes empresas e instituições, e Aline Alberguini, assistente administrativa.

PALAVRA DA ACELERADORA - POR QUE ESCOLHER A WAYRA BRASIL?

Queremos investir nas melhores startups e em empreendedores 100% focados no crescimento do seu negócio. Ou seja, buscamos startups digitais com alto poder de escalabilidade, que atuem num grande mercado, tenham uma equipe de habilidades complementares, execução excepcional, com equipe de desenvolvimento internalizada e que queiram trabalhar com grandes empresas.

Investimos em startups que já tenham alguma validação do produto e do mercado e ao menos um protótipo funcional no ar. Por isso, é fundamental ter um MVP rodando que já tenha seus primeiros usuários ou clientes.

Se você tem um grande projeto, uma equipe sensacional e muita resiliência, ownership e sangue nos olhos, venha fazer parte da maior rede de inovação aberta do mundo!



WOW ACELERADORA DE STARTUPS

Responsável: André Ghignatti (CEO)

Países e cidades de atuação: Sede em Porto Alegre/RS, mas investimos em startups de todo o Brasil. Não exigimos presença física em Porto Alegre.

N.º de empresas aceleradas: 41

N.º de empresas em aceleração: 10

Tempo de aceleração: 12 meses

Participação acionária: 8% a 12%

Investimento por startup: Até R\$ 150k (MVP em teste, pilotando em potenciais usuários, ainda sem receita) ou até R\$ 250k (startup com produto mais maduro e clientes pagantes)

Website: wow.ac

Facebook: www.facebook.com/wowaceleradora



SOBRE A WOW ACELERADORA DE STARTUPS

A WOW é a aceleradora com um dos maiores grupos de investidores do Brasil. Temos mais 130 investidores ativos conectados em nossa rede, que destinam investimento financeiro, mentoria e networking para nossas startups. Atuamos desde 2013 no mercado, já investimos mais de R\$ 8 milhões em 41 startups, realizamos mais de 60 eventos e contabilizamos mais de 3000 horas de mentoria. Somos uma aceleradora fundada por empreendedores para empreendedores.

PÚBLICO-ALVO

No mundo B2B, buscamos startups que busquem resolver problemas de forma escalável em grandes mercados, como agrotech, healthtech, edutech, fintech, insurtech, indústria, varejo, etc. Também buscamos soluções SaaS horizontais, não restritas a um vertical de indústria.

Também investimos em soluções B2C. Neste perfil de startup, analisamos caso a caso, para entender se nossos recursos financeiros são suficientes para validação do negócio e se temos expertise entre os investidores para apoiar o projeto eficientemente.

BENEFÍCIOS ECONÔMICOS

Fora o acesso a R\$ 150k ou R\$ 250k em investimento financeiro direto, a WOW ainda oferece mais de R\$ 500k em benefícios econômicos. Estão inclusos nesse valor créditos na Amazon Web Services, IBM Watson, Pipedrive, RD Station, Contentools, lugu, Moip, Intercom, Meetime, Sendgrid, entre outras ferramentas úteis para startups. Além disso, a WOW oferece consultorias e serviços especializados em processo de vendas, marketing digital, customer success e design de experiência do usuário (UX) e de interfaces (UI).

METODOLOGIA DE ACELERAÇÃO

Nosso foco é na validação, crescimento e tração do modelo de negócio da startup. Neste sentido, mapeamos os principais desafios e as principais métricas a serem monitoradas levando em consideração o público-alvo da startup (B2B ou B2C) e o modelo de negócio (SaaS, marketplace, ad-based, etc). Segmentamos a startup em 3 verticais para focarmos o trabalho desenvolvido: (I) produto/tecnologia, (II) marketing/vendas e (III) gestão. Para cada uma dessas verticais, se fizer sentido, podemos destinar um mentor específico para apoiar a startup, que possua o conhecimento

técnico e experiência dentro da área. Nosso programa de aceleração é estruturado em 4 etapas: (1) kick-off (diagnóstico, conexão com mentor e workshop de kick-off), (2) estratégia e planejamento (definição de OKRs, plano financeiro), (3) execução e acompanhamento (reuniões de acompanhamento operacional 1x/semana, mentorias quinzenais e workshops mensais) e (4) pós-aceleração (captação de investimento e acompanhamento estratégico mensal).

EQUIPE

André Ghignatti é CEO, co-fundador e também investidor da WOW Aceleradora de Startups. Fundou duas empresas de tecnologia na área de internet – Mercador.com e . Atuou como CEO da Neogrid e atualmente é investidor na MDM Solutions. É mentor nos programas Inovativa Brasil, 100OpenStartups e StartupRS e diretor na AssesproRS

Filipe Garcia é coordenador de aceleração de startups. É responsável pelo crescimento das empresas, coordenação de mentorias, organização de workshops e gestão do programa de aceleração. Atua há 4 anos na WOW, onde também já foi coordenador do processo de busca & seleção de startups, em que ajudou a selecionar 21 empresas em 4 turmas diferentes. É mentor em programas como StartupRS e Inovativa Brasil. Formado em Administração pela UFRGS, tem mais de 6 anos de experiência com empreendedorismo, startups e consultoria em inovação.

Vicente Piccoli atua como coordenador de busca & seleção de startups há 2 anos. Formado em Administração na Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Foi integrante da PS Júnior – empresa júnior de consultoria em administração durante 2 anos e meio. Foi consultor de projetos, gerentes de projetos e diretor administrativo-financeiro.

Camila Giacometti é coordenadora da área de Comunicação e Design. Também é conselheira fiscal da Incentiva Comunicação e Design, organização sem fins lucrativos focada em fortalecer o papel do design no Rio Grande do Sul. Trabalhou anteriormente com mais de 20 empresas em fotografia, audiovisual, gestão de pessoas e social media na agência NOC (No Ordinary Content), focada em publicidade para pequenas empresas. Foi Coordenadora de Comunicação no evento R Design Sul 2016, Encontro Regional Sul de Estudantes de Design, uma reunião anual itinerante de estudantes e profissionais de design e áreas relacionadas para o fomento, o crescimento e o reconhecimento da profissão na região Sul, contemplando os estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná. Estudante do 9º período de Design - Habilitação Visual na Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

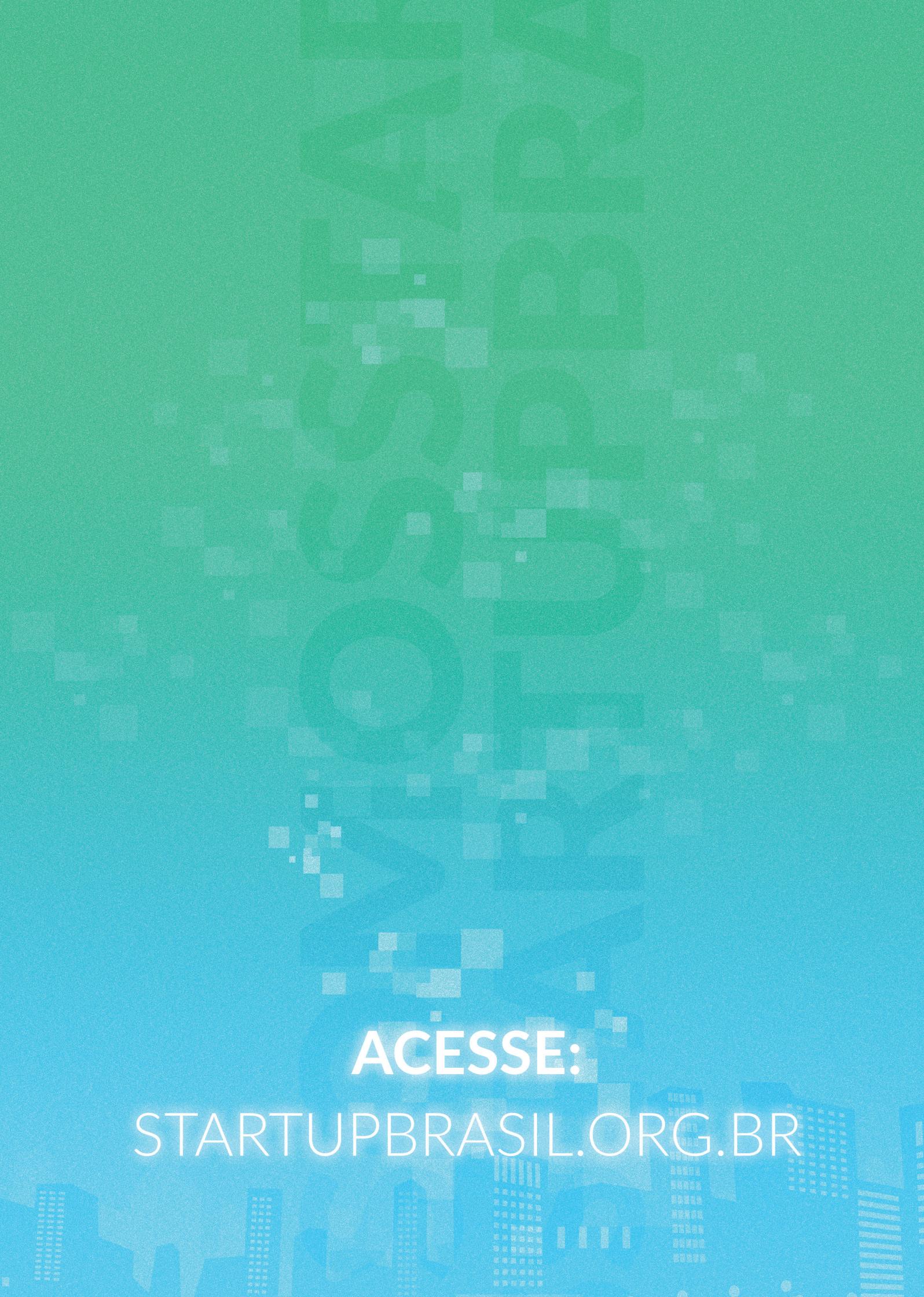
Vitorio Boettcher atua na área jurídica (elaboração de contratos, instrumentos societários) e no processo de capta-

ção/desinvestimento das startups. Estudante de Ciências Jurídicas e Sociais (Direito) do 6º Semestre da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Trabalhou por 01 (um) ano no Tribunal de Justiça do Estado do Rio Grande do Sul, no âmbito da 12ª Câmara Cível, no Gabinete do Desembargador Umberto Sudbrack, cujo foco era na matéria de Direito Privado Não Especificado. Trabalhou por 06 (seis) meses na Procuradoria Federal da UFRGS, elaborando projetos de pareceres referentes à Contratos Administrativos e Procedimentos Licitatórios. Participou como ouvinte do Curso de Aperfeiçoamento em Arbitragem (ESA – OAB/RS - 2016); participou como ouvinte do I Curso de Inverno de Direito Internacional (FMP/2016).

A equipe de mentores da WOW (nossos investidores) também possui alta capacidade de ajudar as startups investidas. É possível considerar que a aceleradora possui uma rede de +130 mentores com experiência profissional de mercado e, principalmente, que a grande maioria já passou pelo desafio de criar e crescer uma startup. Além de empreendedores que ainda atuam dentro dos negócios que fundaram, temos investidores que ocupam cargos executivos em grandes empresas, como Google, EBANX, Accenture, Nextel, Getnet, Microsoft, Braskem, Gerdau, Hostgator, Zenvia, Softplan, Sicredi, w3haus entre outras. Os mentores também possuem conhecimentos técnicos que são extremamente úteis no crescimento das startups, principalmente em produto & tecnologia, marketing & vendas, gestão de pessoas e gestão financeira.

PALAVRA DA ACELERADORA - POR QUE ESCOLHER A WAVE ACCELERATOR?

A WOW oferece um programa com muita ênfase em mercado, mas modelado pelas necessidades individuais de cada startup. Não acreditamos no modelo “one size fits all”. Desde o primeiro dia, incentivamos o empreendedor a validar o modelo de negócio antes de pensar na próxima rodada de investimento. Portanto, focamos nosso programa de aceleração na validação do fit produto-mercado, orientação a vendas, forte utilização do networking e mentorias profundas. Conectamos um mentor fixo (que também é um dos nossos investidores e portanto interessado no sucesso da startup) com conhecimento e networking no mercado da startup, organizamos workshops focados em product market fit e provocamos a conexão do empreendedor com potenciais clientes ou parceiros de negócio através da nossa forte rede de contatos de +130 investidores. O empreendedor que escolher a WOW como aceleradora vai ser exposto a ferramentas e conhecimentos que, se aplicados com disciplina, irão fazer o negócio crescer muito mais rápido.



ACESSE:
STARTUPBRASIL.ORG.BR