

PROGRAMA B'START

INSCRIÇÕES ABERTAS até 31 de JANEIRO

PROGRAMA DAS SESSÕES

Horário das Sessões: 9h30 | 18h00

Dia 11 Fevereiro de 2014

SESSÃO 1 - SCANNING E IDEATION GAME

- Recepção dos participantes (15 min)
- Overview do programa e objetivos desta Fase (15 min)
- Ice – breaker e Team Building (30 minutos)

Break

- Pitches (3 min cada)
- (quem não tem grupo/equipa, votar nos 2 pitch favoritos)
- Formação de equipas (30 min)

Almoço Livre

- Apresentação B'TEN - Macro tendências e uso de técnicas de Industry Map (Grove), Trends Matrix, Convergence Maps, Empathy Map.
- Idea challenge – por grupo Groups Ideation Game (não assistido por software!)
 - Submissão de ideias (30 min)
 - Comentários sobre as ideias (20 min)
 - Compatibilizar com tendências (30 min)
- Pitches - apresentação dos resultados do dia (5 min por equipa)
- Resumo dos trabalhos do 1º dia e próximos passos

Dia 24 Fevereiro de 2014

SESSÃO 2 - CRIAÇÃO E TESTE DE PROPOSTAS DE VALOR

- Recepção dos participantes
- Recolha dos materiais para cada equipa – colocação da tela BMC no local de trabalho
- Pitches – cada grupo pode apresentar máximo de 3 ideias (3 minutos por equipa)
- Apresentação B'TEN – BMC – inovar com o cliente, criar propostas de valor

Break

- Preenchimento do mapa de empatia (Empathy map) – inovar para o cliente

Almoço Livre

- Construção de propostas de valor (quando apropriado identificação do MVP – Minimum Viable Product)
- Pitches - apresentação dos resultados do dia (5 min por equipa)
- Resumo dos trabalhos e próximos passos



lojadoempresário

R. Boavista - Alagoas - Zona Industrial de Taboeira
Apartado 3184 - 3800-115 Aveiro

Tel. 234 302 490 Fax. 234 312 366
E-mail: aida@aida.pt URL: www.aida.pt

Dia 7 Março de 2014

SESSÃO 3 - MODELAÇÃO DE NOVOS NEGÓCIOS E CONSOLIDAÇÃO

- Recepção dos participantes
- Recolha dos materiais para cada equipa – colocação da tela BMC no local de trabalho
- Apresentação - Customer development (B'TEN ou convidado B'TEN)

Break

- Consolidação das Propostas de Valor

Almoço Livre

- Identificação de segmentos alvo
- Modelo de receitas
- Atividades e Recursos chave
- Parceiros chave
- Estrutura de custos
- Consolidação da estrutura dos modelos de negócio