

Financiado por:



**Interreg**  
España - Portugal



Fondo Europeo de Desarrollo Regional  
Fundo Europeu de Desenvolvemento Regional

*Spin* **UP**



Com o apoio:



# O que é?

O BIP (Business Ignition Programme) é um programa criação de negócios cujo objetivo é testar, construir e validar modelos de negócio para tecnologias, conhecimentos e projetos de investigação, independentemente da sua área científica. A edição de 2020 acolherá até 20 projeto. O BIP caracteriza-se por:

- Equipas diversificadas com competências científicas, de negócio e comunicação, que vão desenvolver um novo modelo de negócio. Os projetos podem ser submetidos individualmente (com um único promotor) ou em equipa (até 4 elementos).
- Um programa de ignição *online* que é constituído por sessões semanais em como desenhar um modelo de negócio, testar hipóteses e validar o modelo, como proteger e comercializar tecnologia, como comunicar o projeto, ou ideia, etc.
- Uma abordagem metodológica híbrida que combina, entre outras, as metodologias de *business model canvas* (de Alexander Osterwalder), *lean startup* (Eric Ries) e *customer development* (Steve Blank).
- Sessões de mentoria durante o programa com fundadores de startups e *stakeholders* do ecossistema empreendedor e ecossistema universitário;
- Um pitch day final com investidores e dinamizadores do ecossistema empreendedor.

**As candidaturas estão abertas até dia 21 de outubro de 2020. O programa começa no dia 28 de outubro!**



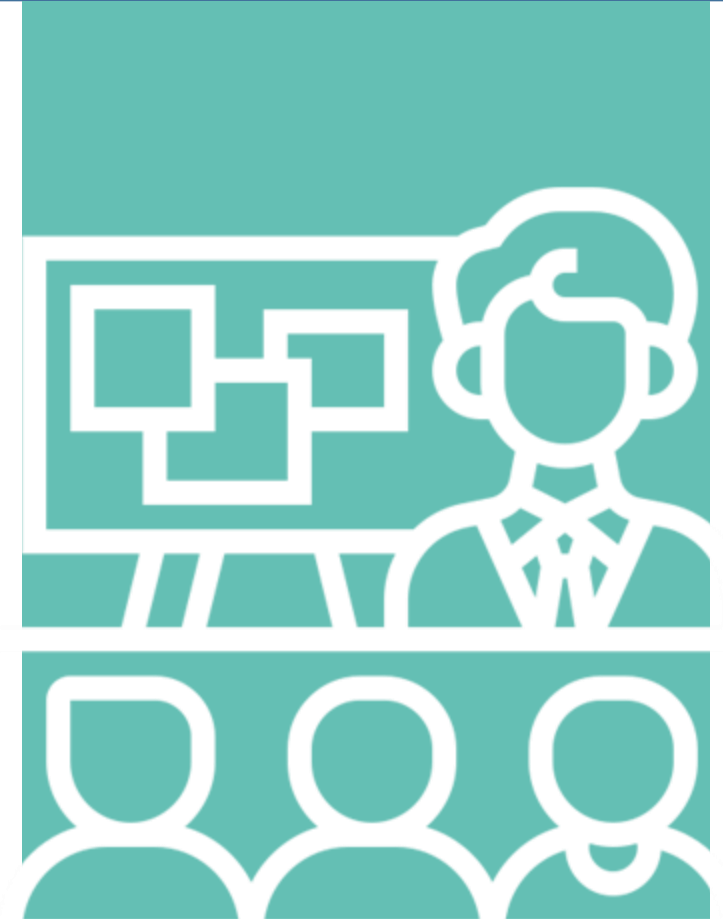
## Detalhes do programa

**O programa terá 9 sessões de formação distintas** com uma sessão final de apresentação dos projetos. Cada semana do programa terá uma sessão de formação, com momentos de transmissão de conteúdo mas também, ocasionalmente, existirão sessões de mentoria durante a semana.

**O Pitch final decorrerá em 2021** depois das sessões de formação estarem concluídas e permitirá apresentar os projetos em frente a *stakeholders*, instituições e investidores do ecossistema interessados.

-----  
**A disponibilidade estimada para cada elementos participantes será de 6h por semana**, considerando quer o tempo em sessão (2h, das 17h30 às 19h30), quer o tempo de trabalho “extra-sessão” e as sessões de mentoria (4h).

**No final as equipas/projetos serão avaliados por um júri dos parceiros do projeto** e de agentes relevantes no ecossistema local.





Introdução ao  
empreendedorismo  
**28/10 17h30**



O modelo de  
negócio  
**4/11 17h30**



Clientes e  
segmentos  
**11/11 17h30**



Validação e Interação  
com Clientes  
**18/11 17h30**



Capacidades,  
Recursos e Parcerias  
**25/11 17h30**



*Pitch day*  
**2021**  
(a anunciar)



A criação da  
empresa  
**16/12 18h30**



Transferência  
de tecnologia  
**16/12 17h30**



Viabilidade do  
negócio (II)  
**9/12 17h30**



Viabilidade do  
negócio (I)  
**2/12 17h30**



Semanas c/ sessões de Mentoria



## Introdução e Empreendedorismo

Sessão introdutória com os seguintes tópicos abordados:

- Explicar conceitos relevantes na área do empreendedorismo,
- Introduzir o conceito de proposta de valor;
- Apresentar exemplos e casos de estudo;
- Introdução ao modelo de negócio;



## O modelo de negócio

Sessão que aborda o *Business Model Canvas* de forma mais abrangente:

- Refinar proposta de valor e usar a VP Canvas;
- O BM canvas completo e perceber melhor de que forma pode a tecnologia ou projeto ser transformado num negócio funcional!



## Clientes e segmentos

Sessão que aborda o tópico de customer development:

- O que são clientes, segmentos de clientes e como os determinar;
- Várias definições de mercado atingível;
- Como entregar o produto (canais) e qual a relação a criar com os clientes;



## Validação e Interação com Clientes

Sessão que aborda formas de validação de hipóteses e interação com o público-alvo:

- Que tipo de recursos existem para validação;
- Como recolher feedback e tratar esse feedback;
- Como pivotar o modelo de negócio de uma forma baseada em feedback



## Capacidades, Recursos e Parcerias

Sessão que aborda o “lado esquerdo” do Business Model Canvas:

- Quais as atividades essenciais? Quais os recursos-chave para arrancar com o projeto?
- Que parceiros podem ajudar quando esses recursos não estão disponíveis?

Sessão final do projeto, com os *itches* de todas as equipas que participaram e onde convidamos investidores e intervenientes do ecossistema para avaliar os projetos.



*Pitch day*

Sessão que aborda os aspetos legais da criação da empresa:

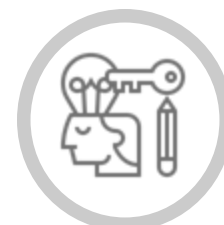
- Custos de implementação;
- Financiamento e apoios existentes;
- Processos e algumas recomendações legais e processuais;



A criação da empresa e PI

Sessão que aborda os aspetos da PI e transferência de tecnologia:

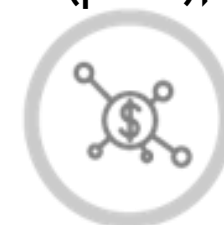
- Patentes e formas de proteção de PI;
- Patenteabilidade e critérios cruciais na avaliação da tecnologia;
- Comercialização de tecnologia;



Transferência de tecnologia

Sessões onde tratamos a análise de viabilidade do negócio:

- O Plano de negócio;
- projeções e estimativas financeiras;
- Cálculo do financiamento necessário para arrancar o negócio;
- Revisão da estruturação do negócio
- Como comunicar o negócio (pitch);



Viabilidade do negócio

## A Rede de Mentoria BIP

O BIP será dinamizado com a participação de uma rede de mentores que possa ajudar as equipas durante e após o programa, até ao pitch final. Estes deverão ser especialistas em várias valências, como:

- Design-Thinking/Criatividade;
- Marketing/Comunicação;
- Experiência empreendedora e estratégia empresarial;
- Gestão de PI;
- Financiamento e apoio a startups;
- Design de Produtos e Serviços;

-----

Existirão sessões de mentoria durante certas semanas do programa. As sessões serão de horário livre mas estamos a organizá-las às quintas-feiras ao final da tarde (17h30-20h30), com cada sessão a durar cerca de 15 a 20 minutos.



Após o *pitch* final serão anunciados os vencedores da edição de 2020 do BIP. Neste momento serão atribuídos três prémios:

- 1º prémio: 4000€
- 2º prémio: 2500€
- 3º prémio: 1000€

-----  
Estes valores poderão ser investidos pela equipa no avanço do projeto, quer nas variáveis tecnológicas, quer nas suas variáveis de mercado. Os participantes têm liberdade para escolher onde gastar o prémio desde que respeite esse objetivo e o valor máximo atribuído.

As ações e serviços que configuram este apoio serão objeto de um acordo entre a U.Porto Inovação e as equipas. O prémio deverá ser gasto até 3 meses depois da sua atribuição, excetuando acordo em contrário.







# Candidata-te!

Até ao dia 21/10

Dúvidas?

[cjsantos@reit.up.pt](mailto:cjsantos@reit.up.pt)

[bip@reit.up.pt](mailto:bip@reit.up.pt)

ou

+351 220 408 272

Candidatura?

<https://bip.up.pt/bip-2020/>