



Intellectual Output #2
Laboratório de Formadores:
Metodologia Co-criada de Quadruple Helix
para o Desenvolvimento do Currículo de
Empreendedorismo Digital e Academias de
Pitching Transnacionais



Conteúdos

1. Introdução	3
2.1. Boas Práticas de Empreendedorismo Digital Local (DEP)	5
2.2. Organização e Operacionalização dos Laboratórios de Formação (C1 & C2)	11
2.2.1. Metodologias para a organização dos Laboratórios de Formadores	11
2.2.2. AGENDA	11
2.2.3. Organização e Implementação	11
1º Laboratório de Formação	11
Linhas Orientadoras.....	Error! Bookmark not defined.
Implementação.....	12
2º Laboratório de Formação	15
Linhas Orientadoras.....	Error! Bookmark not defined.
Implementação.....	15
2.3. Modelo Academia iStart	18
2.3.1. Academia iStart : Especificações	18
2.3.2. Componente de aprendizagem & Resultados.....	18
Envolvimento, participação & actividades	Error! Bookmark not defined.
2.3.3. iStart Academy : Check list de planeamento e documentos para entrega	21
Anexo I: Práticas Educativas Locais e Nacionais de Empreendedorismo Digital (DEP)	23
Anexo II: Especificação dos componentes de Aprendizagem	38

1. Introdução

O presente documento apresenta o trabalho realizado durante a 2ª fase do projeto. O objectivo geral desta fase de trabalho é estabelecer o conceito e os principais elementos das Academias de Empreendedorismo Digital, através da organização de dois Laboratórios de Formadores, com a intenção de definir as especificações do modelo de Empreendedorismo Digital, seus planos e currículos temáticos. As dimensões da quadruple helix embebida em pontos focais locais / regionais são exploradas através de ligações com organizações públicas e decisores políticos nacionais, a fim de criar currículos apropriados com relevância cultural, peso científico e significado prático.

Basicamente, os Laboratórios de Formadores consistem em reuniões presenciais entre os especialistas temáticos dos diversos parceiros. Os objetivos específicos dos Laboratórios de Formadores são:

- 1) Estudar as tendências e necessidades locais de formação de cada parceiro e as comunidades relevantes com vista a facilitar o empreendedorismo. Inicialmente, o Diagnóstico das Necessidades de Formação (DNF – entregável associado ao Intellectual Output #1), realizado por cada parceiro junto dos seus próprios públicos-alvo, foi discutido e elaborado pelos parceiros durante os Laboratórios de Formadores. Os DNFs locais serão interligados e co-criados, no sentido de garantir a homogeneização e o alinhamento de metas ao nível do consórcio.
- 2) Estabelecer os Laboratórios de Formadores como um mecanismo efetivo composto por representantes das organizações de quadruple helix que atendam às necessidades do grupo-alvo identificado (Estudantes de Engenharia / Área de Negócios) das academias, realizando uma pesquisa sistemática sobre tendências de antecedentes, Motivos técnicos, aspirações empreendedoras e necessidades que permitiriam às academias cumprir sua missão.
- 3) Criar um modelo / metodologia para as academias de Empreendedorismo Digital que guiarão seu projeto detalhado e facilitarão sua implementação (e se concentrarão nos objetivos dessas academias, incluindo uma competição estudantil).
- 4) Adicionalmente, as melhores práticas globais de empreendedorismo digital serão pesquisadas, para servirem como referência central para as Academias Transnacionais de Pitching e de Empreendedorismo Digital (ver resultado 4 e C3, C4, C5 e C6).

No âmbito da Tarefa 2.1, os parceiros pesquisaram e documentaram individualmente as práticas de empreendedorismo digital e as co-criações relevantes da quadruple helix. A tarefa diz respeito à organização da pesquisa das iniciativas locais e das atividades de formulação de políticas no país de cada parceiro, relevantes para o empreendedorismo digital. Pediu-se a cada parceiro que compilasse as actividades relativas à educação para o empreendedorismo nos seus países, e usasse todos os seus melhores exemplos para informar os restantes parceiros, no momento do segundo Laboratório de Formadores e, claro, aplicasse as lições aprendidas na implementação subsequente das Academias de Pitching transnacionais de Empreendedorismo Digital.

Na Tarefa 2.2, os dois Laboratórios de Formadores planeados foram organizados e concretizados. A YASAR University, como líder desta tarefa, preparou a organização e concretização dos dois Laboratórios de Formadores. O primeiro *Trainer's Lab* foi organizado em Lomazzo / Como, Itália, por Svillupo ComoNEXT e aconteceu de 3 a 7 de abril de 2017, antes da 1ª Academia de Pitching de Empreendedorismo Digital, que estava prevista para junho de 2017 em Salonica, Grécia. O segundo Laboratório de Treinadores foi organizado em Izmir, na Turquia, pela YASAR University e aconteceu de 18 a 22 de setembro de 2017, após a 1ª Academia de Lançamentos Transnacionais de Empreendedorismo Digital, para capitalizar os resultados e descobertas da primeira implementação da Academia.

Ambos os Laboratórios foram organizados contendo workshops com sessões interativas e envolvimento dinâmico. Todas as partes interessadas; instituições académicas, startups, investidores, representantes da sociedade local e formuladores de políticas (basicamente todos os interessados na quadruple helix) foram envolvidos e interagiram com os parceiros do projeto num esforço para co-criar. Durante ambos os Laboratórios de Formadores, decorreu um evento aberto ao público (E1 e E2), onde todos os interessados locais foram convidados, foi organizado em Lomazzo e Izmir respectivamente. Representantes de todas as partes interessadas participaram, discutiram e trocaram ideias relacionadas com a educação, com o Empreendedorismo Digital Local, e com o ecossistema das start-ups, a partir de uma perspectiva de quadruple helix.

Além disso, principalmente durante o primeiro, mas também o segundo laboratório de formadores, os parceiros trabalharam juntos para homogeneizar as necessidades de Formação para o Pitching de Empreendedorismo Digital. A metodologia dos workshops foi dinâmica e utilizou vários instrumentos como visitas / reuniões / entrevistas com partes interessadas relevantes (startups / empreendedores / business angels e investidores / parques tecnológicos / centros de incubadoras / decisores políticos) que agregaram valor ao processo e ajudaram os parceiros a reconhecer as dificuldades, os grandes desafios, e as competências críticas que são necessárias na educação e na formação de formadores de empreendedorismo, bem como as melhores formas de adquirir essas competências.

Sob a Tarefa 2.3. “Criar um modelo de currículo para o projeto e a implementação de academias individuais”, os parceiros, com base nos resultados da pesquisa 2.1 e sua colaboração na Tarefa 2.2, em cooperação, criaram o modelo para as Academias de Pitching de Empreendedorismo Digital. Os parceiros que organizaram as academias relevantes utilizaram o currículo projetado e as especificações, e, levando em conta as necessidades e os requisitos individuais dos temas de Empreendedorismo Digital local (DEP) selecionados, procederam à adaptação à sua Academia própria.

2.1. Boas Práticas Locais de Empreendedorismo Digital (DEP)

Uma pesquisa foi conduzida por todos os parceiros para documentar as melhores práticas educativas locais e / ou nacionais de empreendedorismo digital (DEP), com especial atenção para as que eram relevantes para as co-criações de quadruple helix.

Os parceiros pesquisaram as iniciativas locais e as atividades de formulação de políticas em seus países, relevantes para o empreendedorismo digital e usadas como melhores exemplos, na Turquia, Grécia, Itália e Portugal.

Os resultados da pesquisa foram discutidos e compilados para informar o resto dos parceiros durante o segundo Laboratório de Treinadores (C2) (discutido na seção 2.2) e foram considerados como um input para o desenho e estrutura do Currículo (apresentado na Seção 2.3.) concebido para a implementação nas Academias de Pitching Transnacional de Empreendedorismo Digital (ver resultado 4.2-3.1 até 4.2-3.4).


No total, 15 melhores práticas educacionais digitais locais e / ou nacionais (DEP) foram selecionadas como Melhores Casos. Sua distribuição por país é apresentada abaixo:

País	Casos de Estudo
Greece	5
Turkey	4
Italy	3
Portugal	3
TOTAL	15

Tabela 2.1: Distribuição por país dos melhores casos de estudo locais e nacionais

Os resultados da pesquisa das melhores práticas educativas locais e / ou nacionais de empreendedorismo digital (DEP) por país são apresentados abaixo:

	http://metavallon.org/	Grécia
	http://industrydisruptors.org/	Grécia
	http://www.excelixi.org	Grécia

	http://www.ennovation.gr/	Grécia
	http://theopenfund.com/	Grécia
	http://inacademy.eu/italy/	Itália
	https://h-campus.com/made/	Itália
	http://www.digitalaccademia.com/	Itália
	http://bigbang.itucekirdek.com/	Turquia
	https://casecampus.org/	Turquia
	http://www.kosgeb.gov.tr/site/en	Turquia
	https://kworks.ku.edu.tr/en/accelerator/	Turquia




	http://start.ipn.pt/ineo-start/	Portugal
	http://www.investbraga.com/startup/	Portugal
	http://beta-i.pt/betai-2/	Portugal

Tabela 2.2: Lista dos casos selecionados de boas práticas por país

Todos os casos selecionados foram estudados e descritos de acordo com os seguintes critérios:

- Tipo de organização promotora
- Duração da atividade de Formação
- Tipo de participantes
- Tópicos de Formação relevantes (tendências) / Palestras relevantes
- Outra informação

As informações detalhadas para cada uma das boas práticas selecionadas são apresentadas no Anexo I.

Como poderá ser visto na tabela abaixo, apresentando a distribuição dos melhores exemplos de casos por tipo de instituição organizadora, a maioria das melhores práticas é organizada por instituições académicas e centros de pesquisa especializados em empreendedorismo, seja de forma independente ou em colaboração com órgãos governamentais ou industriais parceiros. Também existem exemplos de que os bancos, ou organizações governamentais, públicas ou sem fins lucrativos, tomam a iniciativa de organizar Iniciativas de formação ou educação empreendedora em seus esforços para apoiar o desenvolvimento do empreendedorismo.

Tipo de Entidade	Número
Universidades / Centros de Pesquisa e Investigação	5
Governo / Sector público	1
ONG's / Organizações não Governamentais Organizations	3
Bancos	2
Parceiros Universidade/ Governo/ Indústria	4

Tabela 2.3: Distribuição dos melhores estudos de caso locais e nacionais por tipo de organizador

Observa-se que o tipo de participantes pode ser organizado em dois grupos mais amplos. Metade das iniciativas tem como alvo jovens empreendedores e a outra metade é mais focada em estudantes universitários, seja em nível de graduação ou pós-graduação. Regista-se um exemplo de uma iniciativa organizada para alunos do Ensino Médio e dois exemplos de iniciativas de um total de 15, que se restringiram a start-ups em estágio inicial.

A distribuição dos casos de estudo por tipo de participantes é apresentada na tabela abaixo:

Tipo de Participantes	Número
Jovens Empreendedores	4
Start-ups Estágio Inicial	2
Estudantes pós-Universidade	1
Estudantes Universitários	3
Mix Estudantes / Jovens Empreendedores	4
Todos os tipos de participantes	1

Tabela 2.4: Distribuição dos estudos de casos locais e nacionais por tipo de participante

A grande maioria das iniciativas está orientada principalmente para o empreendedorismo TIC e áreas de tecnologia na sua concepção mais ampla, como automóveis, robótica, carros autônomos, realidade virtual, realidade aumentada, Internet das Coisas, big data, Inteligência Artificial, software, plataformas móveis e web. 4 das 15 iniciativas não mencionaram especificamente a área temática e incentivam todos os tipos de tópicos. A distribuição dos melhores exemplos de casos por temática é apresentada na tabela abaixo:

Tipo	Número
Todos	4
Setores selecionados da indústria, focados principalmente no empreendedorismo de TIC ou em áreas de tecnologia de âmbito mais amplo	11

Table 2.5: Distribuição dos casos de boas práticas, por temáticas

Em relação à duração das Boas Práticas, podemos observar que existem abordagens distintas. As durações variam de 5 dias a 1 ano. Existem dois casos em que a duração é condensada, assemelhando-se à abordagem do iStart e limitando o tempo do formação a 5 dias. Há casos em que a formação é oferecida em formato workshop, bem como casos com formações com a duração de duas semanas. As opções de duração de 1 mês, 3 meses e 9 meses também apareceram nos casos examinados.

A distribuição dos melhores exemplos de casos de acordo com a duração declarada da iniciativa é apresentada na tabela abaixo:

Duração	Número
---------	--------

Menos de 5 dias	2
Workshop support	2
Menos de 15 dias	2
Menos de 1 mês	2
1-3 Meses	3
1 Ano ou menos	2

Tabela 2.6: Distribuição dos melhores estudos de casos locais e nacionais, por duração da formação

Como pode ser visto na tabela abaixo, apenas seis das 15 iniciativas de formação oferecem, além de formação empresarial, suporte de aceleração, orientação, networking e consultoria para oportunidades de financiamento.

Accelerator and Other Types of Support	Number
Yes	6
No	9

Tabela 2.7: Distribuição dos melhores estudos de casos locais e nacionais por acelerador e outros tipos de apoio

Resumindo os resultados da análise feita relacionada às melhores práticas de educação selecionadas para o empreendedorismo digital local e nacional (DEP), poderíamos concluir o seguinte:

- Iniciativas educacionais de DEP são organizadas em todos os países parceiros. Os organizadores vão desde ONGs a bancos e universidades, até parcerias com as universidades, governo e indústria.
- A maioria das iniciativas está aberta a todas as categorias de participantes (principalmente para grupos mistos de jovens empreendedores e estudantes de pós-graduação), embora se tenha registado um exemplo de uma iniciativa especialmente organizada para estudantes do ensino médio e dois exemplos restritos a startups em estágio inicial.
- A grande maioria das iniciativas centra-se no empreendedorismo das TIC e em áreas mais amplas da alta tecnologia.
- Algumas das iniciativas incluem um Concurso de Ideias Inovadoras e / ou um evento de Pitching no final da Academia / Bootstrap / etc.
- Foi igualmente registado um caso em que a mesma Academia estava funcionando em mais de um país. A Academia Europeia de Inovação é organizada na Itália, em Portugal e no Catar.

Como mencionado em IO1, a análise confirma que existe um abismo entre a “educação para a consciencialização do empreendedorismo” e a “educação para o início das atividades”. As iniciativas ora são focadas no corpo de

conhecimento proveniente de currículos universitários, ora na formação, criação e aceleração de start-ups. No entanto existe uma lacuna crítica, em que os estudantes universitários ativos, aspirantes a empreendedores, devem estar familiarizados com experiências de empreendedorismo do mundo real, adquirindo assim, competências empreendedoras que permanecem por abordar.

O i-Start apresenta uma abordagem de formação de cinco dias de duração, dedicada ao avanço das competências empreendedoras gerais, bem como à ideia prática *hands-on* e ao desenvolvimento de protótipos. Essa abordagem holística integra efetivamente formação generalista em Competências empreendedoras, bem como questões práticas na condução de uma startup do mundo real. Conectar os participantes e o conhecimento existente com questões reais do mundo dos negócios e treiná-los para práticas de start-up aplicadas (por exemplo, prototipagem rápida, modelos de negócios e pitching, entre outros) é uma dimensão significativa das Academias i-Start, ajudando a reduzir a lacuna identificada acima.

Além disso, o i-Start efetivamente conecta não apenas a formação genérica em empreendedorismo com os aspectos práticos de gerir uma start-up, mas também apresenta aos participantes desafios específicos com certos domínios de aplicação. A maioria das iniciativas, que são exploradas na análise acima, têm um enfoque muito limitado em algumas competências, conhecimentos e atitudes genéricas - mas importantes - ou apresentam um amplo espectro de treinamento e aperfeiçoamento de competências, mas perdem a conexão com as peculiaridades associadas aos estudantes universitários (futuros empreendedores).

Outro fator diferenciador do iStart é o foco na formação de equipes. O iStart, por design intrínseco, chama estudantes universitários para participarem das Academias, e convida-os a trazer diferentes experiências, competências e conhecimentos para o mix. O projeto melhora diretamente as potencialidades empreendedoras dos participantes, promovendo a formação de grupos com base em competências, conhecimentos e atitudes que podem levar ao desenvolvimento e comercialização das ideias iniciais.

Com base no acima exposto, a Academia iStart tem um argumento de venda único: Para estudantes universitários, futuros empreendedores de TIC, que precisam de formação empresarial, o iStart é uma colaboração entre universidade e negócios, que oferece uma combinação única de características. Ao contrário de outras atividades de treinamento, como o acima, a iStart se diferencia ao fornecer: 1) uma metodologia lean de formação de curto prazo, intensiva e inovadora, que oferece desafios e oportunidades reais, 2) uma abordagem focada na temática a desenvolver, 3) processo integrado de formação de equipes e 4) um formato escalável e reutilizável.

2.2. Organização e Operacionalização dos Laboratórios de Formadores (C1 & C2)

2.2.1. Metodologias para a organização dos Laboratórios de Formadores

No projeto iStart, os Laboratórios de formação consistem em reuniões presenciais entre os especialistas temáticos de cada parceiro. O número dessas reuniões são previstas (C1 e C2) e são previstos 2 participantes por instituição. Os Laboratórios de Formadores poderiam ser realizados como eventos dedicados nas instalações dos parceiros, em dois países Diferentes, ou como workshops em conferências internacionais relevantes. No âmbito do iStart, a primeira opção foi a preferida.

O âmbito dos laboratórios no projeto consiste em focar e ajustar o alvo das Academias de Pitching de Empreendedorismo Digital que serão organizadas. Por essa razão, dois Laboratórios estavam previstos no projeto: o primeiro antes da primeira academia, para permitir que o consórcio compartilhasse pensamentos e ideias sobre a organização académica, e o último entre a primeira e a segunda academia, para permitir que o consórcio refinasse e avaliasse o trabalho executado, ajustando os seguintes conteúdos e procedimentos das academias.

2.2. Agenda

O laboratório dos formadores consiste numa reunião de 5 dias entre os parceiros. A fim de envolver os stakeholders da quadruple helix e envolvê-los no processo de co-criação, durante o laboratório, um evento multiplicador deve ser organizado (E1, E2), convidando as partes interessadas, e relevantes, da quadruple helix; durante o evento multiplicador, o feedback em tempo real das partes interessadas será moderado e integrado nas metas de C1 e C2, o que levará a uma melhor organização das outras atividades, como o currículo e as academias. Adicionalmente estão previstas sessões de trabalho com representantes dos stakeholders, estas são organizadas para aumentar o processo de interação e co-criação, durante o laboratório de formadores.

Para permitir que os parceiros organizem melhor as informações e os documentos a serem compartilhados, a agenda dos Laboratórios de formação deverá ser enviada com antecedência ao consórcio, para garantir aos parceiros o tempo suficiente para preparar apresentações e relatórios sobre o trabalho realizado.

2.2.3. Organização e Implementação

A organização dos Laboratórios de Formação deverá seguir a orientação fornecida na proposta de projeto iStart.

Os laboratórios deverão prever a inclusão de workshops interactivos e envolvimento dinâmico com o público. As partes interessadas a nível local deverão estar envolvidas, para dessa forma compartilharem seus pensamentos e opiniões sobre as atividades e resultados do projeto. Esta interação dá-se durante o laboratório, através de sessões de trabalho especiais organizadas, mas também através do evento multiplicador.

No decorrer dos laboratórios, os parceiros devem ter tempo para compartilhar informações e homogeneizar as necessidades de formação do DEP, nesse sentido o workshop deve ser alternado com tempo de discussão e brainstorming entre os representantes dos parceiros. Cada parceiro deve apresentar a informação recolhida no seu próprio país, enquanto o líder da tarefa irá compilar e integrar os dados selecionados. Os parceiros complementarão a análise com entrevistas de partes interessadas relevantes que possam agregar valor ao processo e ajudar o consórcio a compreender as dificuldades, os principais desafios e as competências críticas necessárias, e as melhores maneiras de adquirir essas competências.

1st Trainers' lab

Linhas Orientadoras

As orientações fornecidas para o 1º laboratório foram as seguintes:

- 1) Estudar as tendências e necessidades locais de formação de cada parceiro e das comunidades relevantes, com o objetivo de facilitar o empreendedorismo. A Análise de Necessidades de Formação será realizada previamente, por cada parceiro para seus próprios públicos-alvo. Durante os Laboratórios de Formadores, essas ANFs locais e individuais serão interligadas e co-criadas, a fim de garantir a homogeneização e o alinhamento de metas ao nível do consórcio.
- 2) Estabelecer os Laboratórios de Formadores como um mecanismo efetivo tripulado por representantes de organizações de quadruple helix que atendam às necessidades do público-alvo (Estudantes TICS / Área de Negócios / Engenharias) das academias, realizando uma pesquisa sistemática sobre tendências passadas e actuais, motivos técnicos, aspirações empreendedoras e necessidades que permitam às academias cumprir sua missão.
- 3) Criar um modelo / metodologia para as academias que orientarão seu projeto detalhado e facilitarão sua implementação (e focarão nos objetivos dessas academias, incluindo uma competição estudantil).

Implementação

O Primeiro laboratório de formadores foi implementado com uma duração de 5 dias, seguindo a agenda apresentada abaixo:





iSTART: A A Lean-Training, Innovative, Multidisciplinary Digital Entrepreneurship Platform					
1st Trainers' Lab : 3rd-7th April 2017					
hosted by Sviluppo Como - ComoNEXt spa, Italy					
	Monday 03-apr	Tuesday 04-apr	Wednesday 05-apr	Thursday 06-apr	Friday 07-apr
Where	ComoNEXt	ComoNEXt	ComoNEXt	ComoNEXt	Como Chamber of Comm.
09:30-13:00					
Morning		10:00 - Workshop: big data and sentiment analysis (Fluxedo) An insight by a business angel (Fluxedo)	DA Blueprint preparation Round table outcome analysys	DA Blueprint preparation Preparation of last presentation multiplier event	Final meeting - summary - output definition - next objectives
		Auditorium	Sala Tempo	Sala Energia	CCIAA Como
Generally 14:30 - 17:00					
Afternoon	* Welcome in ComoNEXt * WP1 results sharing and analysis	Digital Academy Blueprint preparation (iSTART partners only) 15:00 - Company presentation: WEBRATIO	14:00 - Company presentation: Eldor. Their internationalization experience 15:00 - DA Blueprint preparation * possible presentation by a couple of digital companies	15:30 Multiplier event (see event agenda) 18:00 end	
	Sala Marconi	Sala Einstein	Sala Tempo	Auditorium	
				20:00 Dinner @Villa Del Grumello, Como	
  					

Figura 2.1 Agenda de Implementação do 1º Laboratório de Formadores em Sviluppo Como-ComoNEXt, em Itália

O primeiro dia foi focado em dar as boas vindas aos parceiros e iniciou-se com uma visita às instalações da ComoNEXt, à Incubadora e às instalações das Start-Ups hospedadas no Parque Tecnológico de ComoNEXt. A visita foi concluída com uma visita à CoeLux, uma start-up fundada em 2009. A CoeLux Srl é uma empresa de alta tecnologia que produz um sistema óptico baseado em nanotecnologia para reproduzir artificialmente a luz natural e a aparência visual do sol e do céu. A tecnologia CoeLux® foi apresentada aos parceiros, em uma sala de demonstração e uma discussão seguiu com um representante da empresa sobre sua experiência de start-up, lições aprendidas e planos futuros.

Além disso, durante o primeiro dia, os parceiros compartilharam as informações e discutiram sobre o trabalho realizado até aquela data, para assim estabelecer uma base comum de colaboração para os dias seguintes. Os resultados da análise das necessidades de formação; Os resultados da pesquisa documental relacionada com os casos globais de boas práticas, com um total de 55 melhores estudos de caso. Além disso, foram apresentados, e analisados pelos parceiros, os resultados do inquérito realizado em Izmir, Salónica, Como e Coimbra, com 361 estudantes participantes, bem como as conclusões derivadas das 4 mesas redondas com os stakeholders locais da quadruple helix realizadas em cada país parceiro.

O foco principal do segundo dia foram 2 workshops durante os quais os CEOs de duas start-ups / PMEs digitais

compartilharam suas ideias com os parceiros sobre os problemas enfrentados e as lições aprendidas em seu caminho empreendedor. Essas sessões forneceram novas perspectivas para as atividades do projeto e envolveram a sensibilidade das partes verdadeiramente interessadas nos resultados, e na abordagem geral do projeto.

O estudo de caso da empresa Fluxedo srl foi apresentado. A Fluxedo venceu a competição inovadora de start-up organizada pela ComoNExT em 2013, e agora sua sede operacional está localizada no Parque Tecnológico de ComoNExT. O CEO da Fluxedo, que no início da empresa surgiu como um investidor / business angel, viria a tornar-se um dos empreendedores, apresentou então a empresa, que despontou como um projeto de pesquisa no Politécnico de Milão e é especializada em análise em tempo real de dados provenientes de fontes heterogêneas.

Seguiu-se uma discussão sobre os diferentes estágios pelos quais uma empresa start-up passa, e como ela se desenvolve, os diferentes problemas que enfrenta, e como estão lidando com eles. Suas perspectivas como investidor, inicialmente, e depois seu envolvimento ativo na empresa, participando como um dos empreendedores, ofereceram percepções valiosas para a discussão. A discussão focou-se na falta de competências dos membros da equipe da start-up. Concluiu-se que a inclusão de vertentes interdisciplinares nos currículos de engenharia, a fim de melhorar as habilidades organizacionais e comunicacionais de engenheiros, seria uma solução possível para o problema, já que ideias há muitas, mas trata-se de um grupo com handicap na execução dessas mesmas ideias.

A segunda apresentação do workshop foi feita pelo, CEO da WebRatio, uma “ex” start-up de base tecnológica, focada no desenvolvimento de aplicações web e móveis. A WebRatio começou em 2001, como uma empresa spin-off do Polytechnic of Milano, com o desenvolvimento de uma plataforma de desenvolvimento de aplicações, que foi 9 vezes mais rápida do que as plataformas de desenvolvimento tradicionais existentes. Os parceiros discutiram a história do crescimento da empresa, os diferentes estágios pelos quais uma startup passa, colocaram foco nas lições aprendidas e nos erros a serem evitados com base nas experiências do WebRatio, além de temas relacionados aos Business Angels, formas de financiamento inteligente e trabalho em rede, falta de competências de jovens empreendedores, e questões de formação e educação do empreendedorismo. Estas conclusões e percepções foram levadas em consideração quando o dia continuou com uma discussão entre os parceiros sobre o projeto do currículo da Academia de Empreendedorismo Digital e sua metodologia de implementação.

O terceiro dia foi dedicado ao brainstorming sobre as próximas atividades do projeto. O foco principal foi a preparação da academia de cinco dias, a metodologia de implementação e o projeto do currículo do DEP. Durante o dia, o anfitrião da primeira academia foi convidado a apresentar e compartilhar ideias sobre como implementar a academia, tanto do ponto de vista de conteúdo, como de logística.

Durante o quarto dia, os parceiros continuaram a sua colaboração sobre o tema do dia anterior e debruçaram-se também no evento multiplicador da tarde, que foi planejado para os parceiros discutirem e interagirem com os stakeholders locais, enquanto divulgam os resultados atualizados do projeto. A agenda detalhada do evento foi previamente compartilhada com o consórcio, para permitir sugestões e mudanças no programa.

O último dia útil do 1º Laboratório de Formadores ocorreu na Câmara de Comércio de Como. Os parceiros foram apresentados à gerência da Câmara e discutiram as metas e objetivos do projeto, a fim de incorporar os pontos de vista e as opiniões da entidade como stakeholder do projeto. O dia continuou com as discussões entre os parceiros, relacionadas com os objetivos das próximas atividades do projeto e o resumo dos resultados do 1º Laboratório de Formadores.

2nd Trainers' lab

Linhas Orientadoras

As directrizes para o 2º laboratório de Formadores foram as seguintes:

- 1) Como resultado da experiência da primeira academia, foram actualizadas as tendências e as necessidades locais de formação de cada parceiro e das comunidades relevantes, que perseguem o objetivo de facilitar o empreendedorismo.
- 2) Atualizar os Laboratórios de Formadores, como resultado da primeira academia, e da experiência do 1º Laboratório, como um mecanismo efetivo tripulado por representantes de organizações de quadruple helix que atendam às necessidades do grupo alvo identificado (Estudantes TICS / Área de Negócios / Engenharias) pelas academias, realizando uma pesquisa sistemática sobre tendências anteriores, motivações científicas e técnicas, aspirações empreendedoras e necessidades que permitam às academias cumprir sua missão.
- 3) Como resultado da primeira experiência, actualizar o plano / metodologia, para apoiar as academias que assim orientarão o seu desenho detalhado e facilitarão a implementação com foco nos objetivos próprios, incluindo a competição de estudantes.

Implementação

O foco de atenção do segundo laboratório de formadores foi a capitalização dos ganhos e da experiência adquirida com a implementação do 1º Laboratório de formadores e da 1ª DEP Academy que teve lugar em Salónica, Grécia, no final de junho de 2017. A duração do 2º Trainer's Lab foi de 5 dias, a agenda detalhada é apresentada na Figura 2.2.

O primeiro dia começou com a recepção dos parceiros e uma visita ao Centro de Incubação Minerva da Universidade YASAR, ao Escritório de Transferência de Tecnologia e às instalações do Centro de Aprendizagem Aberta e à Distância. Durante a visita ao Centro de Incubação Minerva, os parceiros tiveram a oportunidade de conhecer e discutir com algumas das startups lá instaladas. Mais tarde, o foco foi a avaliação dos resultados da 1ª Academia. Os parceiros compartilharam as informações sobre a implementação da 1ª DEP Academy e a análise dos resultados das pesquisas realizadas com os participantes da Academia. Ao final do dia foi ainda realizada uma discussão relacionada com a avaliação pelos parceiros do projeto, de acordo com o plano de Gestão da Qualidade.

O foco principal do segundo dia foi nos resultados da pesquisa implementada pelas Iniciativas de educação locais e nacionais da DEP de cada parceiro, uma atualização, como resultado da experiência da primeira academia do

projeto do currículo e da metodologia para as academias. As áreas de concentração para as próximas academias foram discutidas entre os parceiros em sessão de brainstorming e troca de ideias.



iSTART: A A Lean-Training, Innovative, Multidisciplinary Digital Entrepreneurship Platform					
2nd Trainers' Lab : 18th - 22nd Sept 2017					
hosted by YASAR UNIVERSITY, Izmir Turkey					
9:00-10:30		Research results on each partner's local DEP education	Technopark Izmir Visit (Visit at Rectorate level, some company visits, innovation center visit, meeting with startups, etc.)	VLE content and interactive (co-creation) mechanism development	Closing Meeting - Summary - Project Management and Financial Issues - Dissemination activities action plan - Next steps/ objectives and future actions
10:30-11:30		Trainer's Lab methodology & Academy's Curriculum Blueprint		Blueprint of the Academy deployment methodology	
11:30-12:30		Next Academies concentration areas (thematics)		Skype Meeting with 1st DEP Academy winners et al and YASAR students	
12:30-14:00	Welcome Lunch at YASAR University	Lunch Break	Lunch Break	Lunch Break	
Afternoon					
14:00 -15:00	Evaluating the results of the 1st DEP Academy	2 Companies Presentations: focusing on background experiences, how they reached success? What did they do? Things to avoid.	Discussion on the development of a quadruple helix co-creation mechanism for updating and enhancing the curriculum	3rd Multiplier Event (see separate Agenda)	
15:00 - 16:00	Evaluating the results of the survey with academy participants				
16:00-17:00	iSTART project peer evaluation results (Quality Management)				
				20:00 Official Dinner	

Figura 2.2 Agenda de Implementação do 2º Laboratório de Formadores na Universidade YASAR, na Turquia

Durante a tarde do segundo dia decorreu a interação com duas start-ups digitais / PMEs e suas equipas. O co-fundador da MET ADVANCED TECHNOLOGY SYSTEMS Ltd. e sua equipa, apresentaram aos parceiros a sua jornada como start-up. A MET Advanced Technology Systems Ltd. é uma empresa de I&D criada no Izmir Technopark que fornece soluções de última geração para as necessidades de automação industrial, em parceria com empresas de tecnologia. O compartilhou com os parceiros as suas experiências e ideias sobre questões relacionadas com o alcance do sucesso empresarial, e as lições aprendidas durante seu caminho de empreendedor. Ele também apresentou sua experiência de trabalho com projetos europeus de I&D e os esforços de startups para expandir as suas operações na Europa. Mais tarde, durante o mesmo dia, os parceiros conversaram com co-fundador da DOLPHINOS. O apresentou sua startup, a DOLPHINOS, que está hospedada no Centro de Incubação Minerva e desenvolve soluções tecnológicas para empresas em diferentes estágios. A discussão centrou-se na falta de competências dos membros da equipa de arranque do seu projecto Empresarial, e na necessidade de oferecer educação para o empreendedorismo a nível universitário. Foram ainda abordados temas relacionados com as opções de financiamento de startups, o papel e a importância dos Business Angels, financiamento inteligente (smart funding) e networking, foram discutidos entre o jovem empreendedor, a sua equipa, e os parceiros presentes

O terceiro dia foi dedicado ao fortalecimento do mecanismo de co-criação de quadruple helix, no sentido da atualização e aprimoramento do currículo das academias por meio da interação com representantes de organizações quadruple helix que atendiam às necessidades do grupo-alvo pretendido (Estudantes TIC / Área de Negócios / Engenharias) da academias, visitando o Izmir Teknopark, localizado na Zona de Desenvolvimento de Tecnologia de Izmir, e no campus do Instituto de Tecnologia de Izmir. Durante o dia, os parceiros visitaram o

Centro de Inovação e muitas empresas / start-ups sediadas no Teknopark, conversando com eles, num esforço para envolver o lado dos negócios associado à quadruple helix na actualização e aprimoramento do currículo das academias.

O foco do quarto dia foi na Virtual Environment Platform, e em como o VLE (Virtual Learning Environment) suportará as academias participantes, assim como permitirá que utilizadores independentes aprendam on-line, em seu próprio ritmo e tempo. O conteúdo do currículo do VLE e os mecanismos interativos da plataforma foram discutidos entre os parceiros e várias ideias foram partilhadas. Adicionalmente, durante o dia decorreu uma reunião via skype. Esta reunião trouxe uma conversa e troca de ideias entre os vencedores da 1ª academia e os alunos da Universidade Yasar. Os alunos trocaram experiências e ideias sobre o que esperam e precisam de uma DEP Academy e quais são seus objetivos de aprendizagem.

Durante a tarde do quarto dia, foi organizado o Evento Multiplicador do 2º Trainer's Lab. O objetivo do evento foi envolver todos os stakeholders da quadruple helix, mesclando e trocando ideias relacionadas com as diferentes perspectivas do ecossistema Start-Up. Representantes da Academia, Indústria, Investidores, Organizações Governamentais de apoio ao empreendedorismo, como a Agência de Desenvolvimento e Sociedade de Izmir, representada pela Associação de Empresários Egeus e empresários, participaram de uma mesa redonda, trabalhando juntos para apoiar as metas do projeto.

O último dia foi focado em gerir e controlar os resultados teóricos atualizados do projeto. Os parceiros trabalharam juntos e discutiram as tarefas já realizadas e as tarefas que precisavam ser feitas, trocando ideias e know-how, estabelecendo prazos e decidindo os próximos passos.

2.3. Modelo da Academia iStart

2.3.1. Especificações da Academia iStart

Cada co-organizador da academia iStart deverá usar o julgamento profissional da sua equipa em relação aos horários e à logística das atividades, ao mesmo tempo que adere aos componentes unificadores e à orientação da academia. Cada academia iStart necessita de um ambiente de aprendizagem confortável, produtivo, solidário e agradável. Para conseguir isso e ser consistente em todas as academias, identificamos uma série de especificações e requisitos de alto nível, que os parceiros devem usar como fundação. Estes estão representados na visão geral evidenciada abaixo, na Tabela 2.8:

Ação de entrega especificada /recurso/input	Orientação	Notas de Orientação
Numero de componentes	7	Estes não precisam de ser entregues na ordem natural, nem cada um, em dias dedicados, mas todos devem ser entregues.
Número de dias	5	Estes não têm de ser de segunda a sexta-feira (por exemplo, de segunda a sábado, de segunda a quinta-feira).
Recursos	TICs, visitas, oradores convidados, salas com espaços amplos, Skype	Alta qualidade, apoio à aprendizagem ativa, trabalho em grupo, conhecimento setorial e autoavaliação
Métodos de entrega	Workshops, apresentações, apresentadores convidados e visitas, observações, demonstrações	Workshops, learning/group parceiros, demonstrações, apresentações, etc.
Métodos de avaliação	Experiências Profissional do Mentor	Observação, mentoria, apresentações, pitch challenge (com critérios pré-definidos)
Equipment	TICs, Skype, apresentação	Consoante as necessidades da academia mas tendencialmente deverão ser de alta qualidade
Contribuidores Experientes	Pelo menos um mentor profissional de start-ups por academia	A ser recrutado e trabalhado por cada Academia

Tabela 2.8: iStart Academy: Especificações & Recursos

2.3.2. Componente de Aprendizagem e resultados

As academias iStart visam desenvolver o conhecimento e a capacidade empreendedora de acordo com o seu respectivo foco temático, mas todos têm os mesmos objetivos genéricos. A saber:

- Desenvolver as competências transferíveis para empresas e emprego.
- Conquistar o conhecimento necessário para a inovação e empreendedorismo.

- Aumentar a prática empresarial lean e a consciencialização nas universidades.

O projeto propõe que as academias iStart sejam estruturadas em torno de 7 componentes comuns que serão entregues em todas as academias. O julgamento profissional será necessário para determinar uma ordem apropriada que aborde as necessidades individuais da academia, bem como os recursos disponíveis e as necessidades do aluno. Os 7 componentes são apresentados na tabela abaixo e são desenvolvidos em detalhe no Apêndice II.

Component	Title	Description
1	Uma introdução ao Empreendedorismo TIC Europeu	Existirá um foco geral no empreendedorismo em termos de competência, bem como atividades que permitam aos delegados interagir com os colegas e desenvolver competências na formação de equipas.
2	Construção da Equipa	Esta Componente permitirá que os delegados formem equipas com base em interesses comerciais semelhantes e competências / aptidões compatíveis e trabalhem juntos em sua ideia.
3	Planeamento Lean, Criatividade e Inovação	Esta Componente reúne algumas das ideias-chave para a academia e incentiva os participantes a pensar não apenas em sua própria ideia, mas também se e como ela poderia ser desenvolvida. Os participantes serão apresentados ao lean business planning.
4	Do estirador para o Mercado; Validação da Ideia e Necessidades do mercado	Apoiado por mentores e empreendedores iniciantes, esta Componente é dedicada a entender melhor as necessidades de validação de ideias e de mercado. O componente pode ser apoiado por apresentações de empreendedores do mundo real, demonstrando um foco claro na inovação liderada pela procura real.
5	Oportunidade Empresarial e Segmentação de Mercado	Esta componente abrangerá aspectos importantes da formação em start-ups de negócios, tais como ganho de capital inicial, segmentação de mercado, diferentes grupos-alvo e hábitos, soluções / tecnologias existentes, aspectos legais, ética, etc.
6	Análise da Concorrência; Orçamentação; Realização de Pitch de Negócios	Esta sessão permitirá que os participantes explorem a concorrência existente e avaliem os mercados relevantes, estruturam orçamentos significativos e realistas e ganhem o interesse de investidores, clientes e parceiros ao entregar um pitch
7	Apresentação de Pitch e avaliação	Os alunos finalizarão suas ideias de negócios e se apresentarão diante de um painel. A seleção será feita pelo painel para as melhores ideias baseadas em critérios pré-definidos

Table 2.9: Componentes iStart academy

Envolvimento, Participação e Actividades

Além da componente de aprendizagem e dos resultados, o projeto tem como objetivo identificar outras características comuns em torno do envolvimento e das atividades nas academias iStart. Esses recursos comuns podem ser resumidos da seguinte maneira:

- Metodologias de ensino e aprendizagem:

Trabalhando sob a metodologia lean startup, enfatizamos a importância da ação para a aprendizagem da pedagogia. O envolvimento ativo com a prática empreendedora pode assumir várias formas, mas é importante fornecer plataformas aos alunos, para aprender através da prática.

- O papel dos formadores e mentores:

De uma perspectiva de formador e mentor, a abordagem aplicada à educação para o empreendedorismo enfatiza a elaboração de programas que incorporam oportunidades de aprendizagem por meio da experiência. É importante que os formadores se orientem para longe dos estilos excessivamente prescritivos de ensino e incorporem oportunidades mais envolventes de aprendizagem entre os participantes. Os mentores podem contribuir, ilustrando a importância de refletir sobre sua própria prática, como parte essencial do seu desenvolvimento.

- O envolvimento de empreendedores do mundo real:

Como cada academia da iStart é encarregada pela atração e recrutamento de peritos, é importante que os líderes da academia tenham um plano e uma mensagem clara ao recrutar, por exemplo, a componente a ser trabalhada, os objetivos da academia, e do projeto iStart no seu todo. Os líderes da academia iStart devem procurar contribuições de empreendedores do mundo real que possam partilhar sua jornada, relacionar sua história aos potenciais empreendedores e fornecer inspiração. Deverão ainda ser envolvidas pessoas (por exemplo, membros do júri) que possam aconselhar sobre os elementos técnicos dos negócios, assim como peritos com conhecimento sectorial de negócio.

- O papel dos exercícios práticos no modelo da academia:

Os exercícios práticos devem apoiar o desenvolvimento dos domínios identificados no TNA. Devem igualmente enquadrar-se nas metodologias de formação lean, ser interativos e envolventes, permitindo aos alunos transformem o conhecimento em prática.

- Progressão e avaliações:

A progressão será monitorizada pelos mentores profissionais. Apoio contínuo e dinâmico deverá ser fornecido aos alunos. Os mentores devem preparar os alunos para o Pitch final com os conhecimentos e as competências

adequadas. As equipas apresentarão as suas ideias em público, frente a um painel de especialistas. As melhores equipas serão selecionadas com base em critérios pré-estabelecidos.

2.3.3. Planeamento Academia iStart e checklist de documentos para entrega

Um tema importante e recorrente, é o papel do julgamento profissional (ou seja, pelos organizadores, mentores, júri, etc.). Como dito anteriormente, há uma consistência entre as Academias iStart e as decisões individuais tomadas por cada organizador de academia, com base nas necessidades locais dos alunos. Este modelo descreve 7 componentes que são os blocos básicos de cada academia iStart. Esses componentes não precisam de ser entregues na ordem sugerida. Desde que a ordem implementada seja lógica e flua de acordo com as necessidades da academia em questão, os objetivos a serem atingidos, e as necessidades dos alunos.

Da mesma forma, os componentes devem ser indicativos do tempo necessário em número de horas. A visão do plano é que cada academia use o julgamento profissional de seus colaboradores e organizadores, em relação aos horários de início e término, intervalos e “regras” académicas. Este julgamento deve ser feito recorrendo a ações que criem um ambiente de aprendizagem confortável, produtivo, solidário e agradável.


A checklist de planeamento e entrega que todas as academias devem adotar como um standard mínimo - ou seja, está previsto que o planeamento local detalhado será realizado para cada academia - é o seguinte:

- Cada academia iStart deve recrutar aproximadamente 20 participantes e selecionar as 3 melhores ideias vencedoras. Cabe aos organizadores e mentores identificar e fornecer aos grupos vencedores os prémios adequados (por exemplo, orientação contínua, suporte de incubação, etc.).
- Cada academia é composta dos mesmos componentes, entregues consoante seja apropriado e adequado ao tema da academia.
- Cada academia iStart será executada em 5 dias.
- Detalhes específicos sobre como as academias individuais devem ser operacionalizadas não serão dados no projeto. Os componentes são indicativos da profundidade, e do tempo a ser gasto com esses elementos por dia. As pausas e os almoços serão geridas profissionalmente pelos líderes da academia para que as academias sejam produtivas, solidárias e agradáveis.
- Cada academia é responsável pela identificação, recrutamento e partilha de informações de pelo menos 1 especialista (por exemplo, mentor, etc.) e comentários dos convidados.
- A metodologia Lean deve ser usada incluindo métodos apropriados de Lean start-up. Abordagens de palestras formais devem ser limitadas, e, quando usadas, devem ser envolventes.
- Verificar se os Pitches seguem os critérios de avaliação pré-estabelecidos.


- Usar recursos como o Skype para interagir com palestrantes convidados, relevantes e interessantes, no caso de não poderem comparecer pessoalmente.


Annex I: Local and National Digital Entrepreneurship (DEP) Education Practices


Greece

Metavallon			
metavallon.org			
Country	Greece		
Organizer	Metavallon is a civil non-profit entity		
Duration	1-3 months	When	N/A
Participants	Young entrepreneurial teams		
Relevant topics (trends)	All types, from high tech, to web and mobile, to healthy food, to clothing, to social.		
Relevant lectures	<p>Metavallon offers a training program for aspiring entrepreneurs with a rigorous and action-driven guide in exploring the essentials of entrepreneurship, transforming an initial idea to an in-depth business concept, progressing steadily towards validating and launching a business.</p> <p>The e-venturing online platform comprises:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 8 core modules with rich educational and instructional material. - a Venture Space for the teams to build, transform, and present their new ventures - a Discussion Hive for exchange, feedback, and networking within a community - Access to and interaction with select Experts from the accelerator’s global network <p>The onsite sessions comprise:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 8 weekly sessions taking place in Athens - New venture presentations from participants and feedback from select guest Experts - Advanced workshops on startup business - Further instruction and coaching towards execution <p>The accelerator is structured in 4 stages to guide results and help future entrepreneurs within a five months period:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Boosting (3 months) – Shape up and implementation. An intensive work stage with weekly startup business workshops, mentoring and coaching sessions, pitching, and networking. - Expanding (1 month) – Trip to Silicon Valley. Learn how to do business in the US, engage with founders, visit startups, participate in events, and pitch of investors. - Securing (1 month) – Refining and fundraising-preparation. At this stage the entrepreneurs learn to incorporate the feedback received, finalize materials and tools, and work on raising funds. - Transcending (1 day) – Demo Day. This is the closing to an intense journey, with experts, partners, and investors participating both from Greece and internationally. 		


	Metavallon continues to offers after-accelerator services to graduate teams.
Other information	Acceleration processes, entrepreneurial education and training, mentorship, networking, access to startup financing.
Notes	

Industry Disruptors-Game Changers (ID-GC)			
industrydisruptors.org			
Country	Greece		
Organizer	Industry Disruptors-Game Changers (ID-GC) is a non-profit/non-governmental organisation		
Duration	N/A	When	N/A
Participants	Young entrepreneurial teams		
Relevant topics (trends)	Tourism, ICT, Creative Industries, Health, Clean Tech, Agribusiness. Industry Disruptors – Game Changers (ID-GC) support formal and informal educational and learning opportunities that expose entrepreneurs to the necessary skills and knowledge. This is facilitated through partnerships with high profile educational organizations and industry experts (individuals and companies).		
Relevant lectures	ID-GC collaborates with the Athens University of Economics enabling an upgrade of the major Innovation and Entrepreneurship of the International MBA. The major addresses core subjects relating to management skills, innovation and entrepreneurship. It includes modules relating to the development and financing of a business, international management and negotiation, geopolitics and businesses and more. At the same time, the major focuses on the practical aspect of entrepreneurship. Insight and training is provided on: - Product / Service Development - Financial & Business Models - Go-to-market plan / Marketing & Sales - Pitching for investors / Fundraising - Organizational Structure & Team Building - Legal issues / Patents		
Other information	Industry Disruptors-Game Changers (ID-GC) is a non-profit/non-governmental organisation founded to promote entrepreneurship in Greece, South East Europe and East Med regions. ID-GC's strategy is focused on industry sectors that offer a competitive advantage, through the exploitation of the unique characteristics and the entrepreneurial potential in the region		
Notes			

OpenFund			
theopenfund.com			
Country	Greece		
Organizer	OpenFund		
Duration	N/A	When	N/A
Participants	Early-stage startups		
Relevant topics (trends)	Software, mobile platforms and the web.		
Relevant lectures	<p>The Openfund is set up with a clear objective: to provide entrepreneurs with everything required to create and grow a successful technology company.</p> <p>Openfund assists entrepreneurs in structuring applications, improving value proposition and receiving guidance through their initial steps. Incorporation and similar administration issues are also taken care of by Openfund.</p> <p>Openfund provides consulting assistance on a broad range of issues, ranging from technology to business development to marketing to legal and accounting.</p>		
Other information	Acceleration, entrepreneurial training, mentorship, networking, funding.		
Notes			

ennovation			
http://www.ennovation.gr/			
Country	Greece		
Organizer	Athens University of Economics & Business ELTRUN: The E-Business Research Center		
Duration	N/A	When	N/A
Participants	University students		
Relevant topics (trends)	Training - Coaching Mentoring - Business model Prototype Development		
Relevant lectures	<p>Ennovation is an international student competition on Digital Entrepreneurship, Innovation and e-Business. It is organised by the Athens University of Economics and Business (ELTRUN, the eBusiness Centre), the International Hellenic University and the University of Nicosia.</p> <p>Experts in the field help students to analyse and promote new entrepreneurial ideas and models for electronic businesses, along with new digital products/services. An additional aim is to generate a collaborative environment for the further development of new innovative digital enterprises.</p>		

	<p>A respective annual competition for high school students is also organised since 2010. The competition is organised by the e-Business Research Center (ELTRUN) of the Department of Management Science and Technology the Athens University of Economics and Business in cooperation with the International Hellenic University (Northern Greece), the University of Nicosia (Cyprus) and 10 other universities in Greece.</p> <p>The aim of the student competition is to highlight the youthful innovation and entrepreneurship in the digital space of the internet, mobile etc. and educate high school students in structuring their business plan and to the potential materialisation of their digital service, e-shop etc.</p> <p>Special workshops are held in various Universities to support the participants. In these workshops, the academic partners and business experts share their experience from their long careers in national and multinational enterprises and organisations. They provide necessary guidelines/expertise to develop their business plan and promote their business idea. In the final stage they offer further advice particularly on critical issues such as finance, technical infrastructure, organisation and human resources.</p>
Other information	
Notes	

Excelixi			
http://www.excelixi.org			
Country	Greece		
Organizer	Piraeus bank		
Duration	N/A	When	N/A
Participants	Young entrepreneurs		
Relevant topics (trends)	Green Business Contemporary Rural Development Electronic Business Entrepreneurship and Innovation		
Relevant lectures	Educational Services through Integrated Programs and Academies, as well as Specialized Open Training Courses, provided by the Certified Center of Lifelong Learning. Consulting Services, on issues of sustainable entrepreneurship and to participate in European funding programs. Innovative Quality Certifications for businesses, according to the new business models in the contemporary globalized environment and in cooperation with recognized certification bodies.		


	<p>Actions to promote Innovation and Entrepreneurship through specialized workshops and synergies with Piraeus Bank Group and internationally recognized bodies.</p> <p>Hosting of conferences and events at the convention center.</p>
Other information	<p>Open Workshops</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jump Start your idea in e-Commerce • Cisco CCNA R&S and CCNA Security <p>Educational Programs</p> <ul style="list-style-type: none"> • e-Academy • Farmer Businessman • Integrated Program for the Development of the Agricultural Entrepreneurship of Young People
Notes	

Italy


European Innovation Academy		EUROPEAN INNOVATION ACADEMY [☆]	
http://inacademy.eu/italy/			
Country	Italy, Turin		
Organizer	Politecnico di Torino		
Duration	15 days	When	July 9-28 2017
Participants	Individual students, teams with running business		
Relevant topics (trends)	IT platforms, self-driving cars, User experience, disruption strategies (Tesla, Uber, Amazon), Big data, Artificial Intelligence		
Relevant lectures	Social media, Marketing strategies, IP management, Problem-solution, Funding, Pitch design, Crowdfunding, Team Management		
Other information	Academy also in Portugal and Qatar. The European Innovation Academy (EIA) is a non-profit educational institution recognized for excellence in tech entrepreneurship education. EIA educational programs are jointly developed with professionals of world class partner universities and companies: UC Berkeley, Stanford University, Google, Amadeus, CA and many others. Future entrepreneurs and business leaders are immersed in a multicultural ecosystem of 4000+ alumni and faculty from 75 different nationalities.		
Notes	Speakers and mentors from relevant companies		


Made (Master in Digital Entrepreneurship)		 H-FARM	
https://h-campus.com/made/			
Country	Italy, Treviso		
Organizer	H-Farm		
Duration	12 Months	When	October 2017
Participants	Post university, max 20 people.		
Relevant topics (trends)	Innovation and creativity, business strategy, finance, lean startup, organization, sales, analytics, learning by experience		
Relevant lectures			
Other information	4 months in classroom and then internships; interactive approach.		
Notes	It's part of Digital Skills and Jobs Coalition (EU) that aims in creating the digital skills for the future jobs. As H-Farm they offer a set of masters in various topics.		

--	--

Digital Accademia		 DIGITAL ACCADEMIA®	
http://www.digitalaccademia.com/			
Country	Italy, Treviso		
Organizer	H-Farm		
Duration	Bootcamps	When	May 2017
Participants	Enterprises, students		
Relevant topics (trends)	Human resources, digital transformation, communication, marketing		
Relevant lectures	Bootcamps: Design thinking bootcamp, story thinking, presentation design		
Other information	Mix of formation courses and consultancy service		
Notes	They proposes some case studies to make their point.		


Turkey

BIGBANK				START - UP CHALLENGE
http://bigbang.itucekirdek.com/				
Country	Turkey			
Organizer	İstanbul Technical University, İstanbul			
Duration	1 Month	When	October-November, 2017	
Participants	Entrepreneurs, students, academic members			
Relevant topics (trends)	Automotive, Robotics, Self-driving Cars, Virtual Reality, Augmented Reality, Internet of Things, Big data, Artificial Intelligence			
Relevant lectures				
Other information	ITU Cekirdek Big Bang is organised to finance ITU Cekirdek entrepreneurs when starting their businesses after developing their business plans during the preincubation and accelerator stages. ITU Cekirdek Big Bang event brings investors and entrepreneurs together to deliver on-stage presentations in order to receive a portion of the TL 5 million total seed capital. The event also provides a medium for entrepreneurs to meet the press, stakeholders, investors and customers and to build a business network.			
Notes	Speakers and mentors from relevant companies			

KOSGEB (Small and Medium Industry Development Organization)				
http://www.kosgeb.gov.tr/site/en				
Country	Turkey			
Organizer	Ministry of Science, Industry and Technology			
Duration	4 days	When	Anytime of the year	
Participants	Open for all groups of the society			
Relevant topics (trends)	ICT			
Relevant lectures	Automotive, Robotics, Self-driving Cars, Virtual Reality, Augmented Reality, Internet of Things, Big data, Artificial Intelligence			
Other information	KOSGEB has been established in 1990 with the aim to help Small and Medium Enterprises - SMEs for their rapid adaptation to technological innovations, enhancing their efficiency and competitive capacity in order to increase their contribution to the national economy. KOSGEB provides development services and support programs to SMEs in the fields of Information Dissemination, Financial			


	Guidance, Technology Development, Export Promotion, Regional Development and Entrepreneurship Development. KOSGEB provides extensive development services and applies support programs through its Market Research and Export Promotion Center, Regional Development Center, Entrepreneurship Development Center which have been established in Ankara together with Enterprise Development Centers - IGEMs and Technology Development Centers- TEKMERs which are functioning all over the country
Notes	KOSGEB instructors

KWORKS Accelerator			
https://kworks.ku.edu.tr/en/accelerator/			
Country	Turkey, İstanbul		
Organizer	Koç University		
Duration	3 Months	When	April-June
Participants	Entrepreneurs, students, academic members		
Relevant topics (trends)	Automotive, Robotics, Self-driving Cars, Virtual Reality, Augmented Reality, Internet of Things, Big data, Artificial Intelligence		
Relevant lectures	Social media, Marketing strategies, IP management, Problem-solution, Funding, Pitch design, Crowdfunding, Team Management		
Other information	Kworks accelerates the momentum of innovation by enhancing the path for entrepreneurs to build sustainable, scalable, technology based ventures and strengthen the growth of entrepreneurial ecosystem at the Koç University Şişli campus in Istanbul, Turkey.		

Case Campus			
https://casecampus.org/			
Country	Turkey		
Organizer	Endeavour Turkey -Akbank		
Duration	2,5 months	When	April-June
Participants	Entrepreneurs, students, academic members		
Relevant topics (trends)	Automotive, Robotics, Self-driving Cars, Virtual Reality, Augmented Reality, Internet of Things, Big data, Artificial Intelligence		
Relevant lectures			

Other information	Case Campus program is designed to bring together undergraduate and graduate students with experienced Endeavor entrepreneurs and prepare a practical learning area based on their network under the Akbank sponsorship.
Notes	Speakers and mentors from relevant companies

Portugal


INEO START			
Country	Portugal, Coimbra		
Organizer	IPN Pedro Nunes Institute		
Duration	5 days	When	March 2017
Participants	Young entrepreneurs, researchers, university students		
Relevant topics (trends)	<ul style="list-style-type: none"> • Innovation: what is it and what's for? • Value proposition, how to adapt the idea to the costumers' needs? • How to define the business model? • Development of a demo version of the product which can be tested by potential customers, called Minimum Viable Product (MVP). • Definition of a strategy focused on the client and not on the product, by means of ideal client profiling, communication channels with the clients (online and offline) and the ways to ensure their fidelity. • Short introduction to investment and financing options available for start-ups. Elaboration of provisional and investment maps for entrepreneurial initiatives. How to address potential investors. 		
Relevant lectures	<p>Business Model Canvas / How to Pitch: Strategic management tool developed by Alexander Osterwalder, which allows entrepreneurs to test business models on a single sheet.</p> <p>Practice of presentation techniques (1/3 minutes) in a creative way.</p> <p>Customer Development / Lean Prototyping: The Customer Development approach was developed by Steve Blank and provides entrepreneurs with a methodology to validate their business model's assumptions with potential clients (Test card, Test A/B, etc.). Lean Prototyping is inspired on the methodology developed by Eric Ries allowing the entrepreneurs to optimize and validate their ideas, with less time and investment spent.</p> <p>Marketing para startups: Exploration of communication tools for products and services, also of generation of metrics to acknowledge the target-market opportunity.</p> <p>Start-ups and Investment: Preparation of the financials of the project i.e., to estimate the amount of investment necessary, its applications and the milestones set for it.</p>		

	<p>Final Pitch: Final training session of the entrepreneurs' presentations for "Demo Day".</p> <p>"Demo day": Presentation of participant start-ups and projects for an invited audience, including investors.</p>
Other information	<p>Day 1: Innovation and Business Model Canvas</p> <p>Dates: 1 of March 2017 14h00 to 19h00</p> <p>Trainers: Carlos Cerqueira (cerqueira@ipn.pt) e Jorge Pimenta (jpimenta@ipn.pt)</p> <p>Guest: Carlos Boto</p> <p>Program: Innovation: What is it and applies to ...? Value proposition, how to adapt the idea to the customers needs. How to define the business model ?</p> <p>Metothology: Two 30 minutes expositive presentations (innovation, value proposition and tools to present business models).</p> <p>Goals: Adapt the innovation concept to your idea. Create a value proposition to your idea Define the business model using the business model canvas.</p> <p>Deliverables: Business Model Canvas One Pager One line pitch + 1 min Pitch</p> <p>Materials: (House Rules, Innovation session and value proposition) How to Build a Startup – The Lean LaunchPad</p> <p>Day 2 – Customer Development and Lean Prototyping</p> <p>Date: 8 of March de 2017 14h00 to 19h00</p> <p>Trainers: Jorge Pimenta (jpimenta@ipn.pt) e Carlos Cerqueira (cerqueira@ipn.pt)</p> <p>Guest: Bernardo Parreira</p> <p>Program: Develop a product/service demo version to be tested by potential clients, Minimum Viable Product (MVP).</p> <p>Metodology: 1:30 presentation, Delopment of MVP how to validate MVP.</p>

	<p>Goals: Test the product; Having feedback and accelerate learning; How to put the product/service in to the market as soon as possible</p> <p>Deliverables: MVP Test Card MVP Execution 3 minute pitch</p> <p>Materials: (Picthe Customer Development)</p> <p>Day 3 – Startups Marketing</p> <p>Date: 15 March 2017 14h00 to 19h00 Trainers: Paulo Ribeiro Guest: Carlos Serpa, Laser Leap Program: Creation of a strategy focused on the customer and not the product through the identification of the ideal client, communication channels with the client (online and offline) and ways to ensure their retention. Methodology: This session includes an expositive part of approximately 1:30 an hour, the rest being devoted to the elaboration of the marketing strategy for each of the projects.</p> <p>Goals: Goals: Identify your client; Find and relate to your ideal client (both online and offline); How to retain customers.</p> <p>Deliverables: MVP Execution (update MVP Test Card with the obtained results: client contacts, demo e WEB/SOCIAL MEDIA) 3 min Pitch Pitch PPT</p> <p>Materiais disponíveis ineo Start start.ipn.pt http://start.ipn.pt/ineo-start/</p>
Notes	

										
<p>DIGITAL ECONOMY MEDICAL TECHNOLOGIES NANOTECHNOLOGY</p> <p>EXPLORE > VALIDATE > BUILD</p> <p>6 BOOTCAMPS, 1 DEMO DAY, PROZES AND SUPPORT</p> <p>http://www.investbraga.com/startup/page.php?p=pre-aceleracao</p>										
Country	Portugal, Braga									
Organizer	Startup Braga									
Timeline	<p>APPLICATIONS Till 31 May</p> <p>></p> <p>SELECTED TEAMS ANNOUNCED 4 June 20 teams</p> <p>></p> <p>#1 BOOTCAMP 8 & 9 June 20 teams</p> <p>→ 10 to 12 teams selected</p> <p>BOOTCAMPS #2 to #6 13 to 29 June</p> <p>></p> <p>DEMO DAY 3 July</p>									
Goals of the program	<p>This program was designed to help validate the problem you're trying to solve and validate and define your business model, through a set of bootcamps. In the end of the program you must have a clear definition of the profile of your customer and the features your minimum viable product must have.</p>									
Participants	<p>Teams with an idea, defining the product, without customers. Products to develop must be technology based, in software or hardware, in the fields of digital economy, medical technologies or nanotechnology.</p>									
Prizes and support	<p>After the program, the teams that present a biggest evolution and potential will be awarded with prizes and services to help developing the product and business.</p> <table border="1" data-bbox="459 1406 1150 1597"> <thead> <tr> <th>1st Place</th> <th>2nd Place</th> <th>3rd Place</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Financial Award 2.500€</td> <td>115h services to develop the MVP</td> <td>85h services to develop the MVP</td> </tr> <tr> <td>135h services to develop the MVP</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	1 st Place	2 nd Place	3 rd Place	Financial Award 2.500€	115h services to develop the MVP	85h services to develop the MVP	135h services to develop the MVP		
1 st Place	2 nd Place	3 rd Place								
Financial Award 2.500€	115h services to develop the MVP	85h services to develop the MVP								
135h services to develop the MVP										
Agenda	<p>Selection Bootcamp, 8 & 9 June, 14h30-18h30</p> <p>Themes: Business Model Canvas and Validation</p> <p>Work Sessions, 13, 14, 21, 27 and 29 June, 9h30-13h30</p> <ul style="list-style-type: none"> Themes: Business Model Validation, Lean Startup and Customer Development, Growth Hacking, Funding and Recruitment 									

	<ul style="list-style-type: none"> Achievements are shared, new topics introduced, followed by team works with the support of mentors <p>Demo Day, 4 July</p> <p>Final presentation, winners announcement.</p>
--	--

Beta Start	
<p>Based in Lisbon, Beta-i is one of the main entrepreneurship and innovation organizations in Europe. We help new and established businesses grow the startup way, having the mission of improving entrepreneurship through 3 main acting principles: create and boost a network of entrepreneurship; accelerate startups with global ambition and facilitate their access to investment; and create space, services and products focused on startups and their methodologies.</p> <p>We run acceleration programs (such as our flagship Lisbon Challenge and several corporate accelerators), organize events around startups, innovation and investment (Lisbon Investment Summit); and foster Innovation by helping corporations like Nestlé and Airbus work as and with startups. We also constantly work on empowering the entrepreneurial community and creating the best work spaces for it to grow in our hub.</p> <p>Recognized as one of the world most active startup accelerators and by Wired magazine as “the top incubator in town”, since 2010 we have received 4000+ startup applications to our programs and accelerated over 600 startups, that have raised +60M, having also +12.000 people attending our events.</p>	
Country	Portugal, Lisbon
General Information	<p>From having an idea to launching a new business there is a long path: developing a sustainable business model, finding the right team, developing a product, defining a go to market strategy. Beta-start is a pre-acceleration program for entrepreneurs who want to create and develop their startups. Designed and produced by Beta-i, Beta-start adopted internationally proven processes and methodologies for analysis, validation and implementation of business models in a short time.</p> <p>Beta-start gives you structure, mentoring and validation to increase your chances of success as an entrepreneur. The program includes:</p> <ul style="list-style-type: none"> 4 weeks of intensive work with more than 80 hours of hands-on activities; A structured path to develop your project; Mentorship with successful entrepreneurs; A dedicated Coach for each project; A network to use during and after the program; A safe environment to test your entrepreneurial skills; Great workspace with wireless internet, meeting rooms, chill- out, etc; Happy Hours and a team building event;

	<p>Demo day at the end of the program; Special access to all Beta-i activities; Access to amazing perks; Possibility of become part of an exciting and vibrant alumni network and program. bstart-betaipt.wpengine.com</p>
--	---

Annex II: Learning Components Specifications

Component 1 Content	This Component will offer an overview of the European landscape for entrepreneurship and ICT start-ups and place the iStart project into context. There will be a general focus on entrepreneurship in terms of capability as well as activities that enable delegates to interact with peers and develop team building skills.
Component 1 Objectives	<ul style="list-style-type: none"> • To Outline the broad objectives of iStart including the European ICT landscape. • To introduce entrepreneurial capability (skills) and context. • To identify personal entrepreneurial capability through group work and team building.
Description	As this is the first Component of the project teaching and learning methodologies should support high levels of interaction with the subject. Time should be spent on activities that require delegates to get to know their peers, ask questions about the programme and to generally create an environment that supports creativity and idea sharing.
Delegates will/ Learning outcomes	<ul style="list-style-type: none"> • Establish rapport with peers and begin to build relationships • Gain an insight into the European ICT landscape • Have an overview of entrepreneurship and their current entrepreneurial ability

Component 2 Content	Building the team
Component 2 Objectives	<ul style="list-style-type: none"> • To put together teams to work on their ideas. • To make decisions about the key strengths of the team. • To identify the competencies and attitudes required within a team.
Description	This Component will enable delegates to form teams based on similar business interests and compatible skills/attitudes to work together on their ideas.
Delegates will/ Learning Outcomes	<ul style="list-style-type: none"> • Have an awareness of how to put together effective teams. • Form teams to work together on their ideas.

Component 3 Content	Building on the overview and introduction to entrepreneurship in previous components, learners will start to explore lean business planning methods and consider ways to put together teams, nurture creativity and innovative environments. They will also consider personality profiles, theirs and others and think about the range of abilities needed within teams for successful start-ups.
Component 3 Objectives	<ul style="list-style-type: none"> • To explore the key principles of lean business planning. • To use techniques to encourage innovation. • To gain an awareness of personal strengths and areas for development.
Description	This Component will bring together some of the key ideas for the iStart academy and encourage delegates to think about not just their own idea, but also the ideas as a business. Delegates will be introduced to lean business planning.
Delegates will/ Learning outcomes	<ul style="list-style-type: none"> • Demonstrate lean business planning. • Use methods to enable self and others to be innovative. • Complete a personal profile against entrepreneurial skills.

Component 4 Content	This Component will introduce the process of idea validation and market needs identification. This Component will focus on the importance of aligning business ideas to market/sector need.
Component 4 Objectives	<ul style="list-style-type: none"> • To have an increased awareness of the risks, opportunities and considerations for the market needs (reality check/ Idea Validation).
Description	This Component is dedicated to understanding the concept of Idea Validation and market needs. The Component can also be supported by a presentation of a real-world entrepreneur that demonstrates a clear focus on demand led innovation.
Delegates will/ Learning outcomes	<ul style="list-style-type: none"> • Identify relevant market needs to be addressed through entrepreneurship. • Consider important factors around business idea development such as affordability, scalability and market need. • Engage with business planning processes that put the need before the technology (demand led innovation)

Component Content	5	Topics to explore could include gaining buy in, market segmentation, different target-groups and habits, existing solutions/technologies, legal aspects, ethics, etc.
Component Objectives	5	<ul style="list-style-type: none"> • Identify opportunity and market segmentation. • Consider the external factors that could impact on business/idea development.
Description		This Component will describe ways in which a certain market can be segmented, and potential target-groups can be identified.
Delegates will/ Learning Outcomes		<ul style="list-style-type: none"> • Gain an insight into how a market engages with digital business and solutions. • Have an increased awareness of external factors that affect business decisions, development and investment.

Component Content	6	This Component will focus on competition analysis, budgeting and delivering business pitches.
Component Objectives	6	<ul style="list-style-type: none"> • To give learners the knowledge and experience of the key principles of how to perform competition analysis, design budgets and deliver business pitches.
Description		This session will enable students to explore how to investigate existing competitors, make meaningful budgets and attract the interest of investors, customers and partners when delivering a pitch.
Delegates will/ Learning Outcomes		<ul style="list-style-type: none"> • Have an awareness of what a market analysis and a budget should include. • Know how to structure and deliver the pitch

Component Content	7	Idea presentations and judgement. A mixture of mentors from academia and industry to support idea/team selection.
Component Objectives	7	<ul style="list-style-type: none"> • For each team to present their pitch. • For the judging panel to select the best ideas/teams. • To evaluate and conclude the academy.
Description		Students will finalise their business ideas and pitch to the panel. Selection will be made by the panel for the best ideas.
Delegates will/ Learning Outcomes		<ul style="list-style-type: none"> • To gain experience of delivering a pitch to a panel and audience. • To complete and present a lean business model.

