



iStart

Metodologia para as Academias Transnacionais

Tarefa 4.1



Conteúdos

1. Introdução	3
2. Abordagem Educativa	4
3. Conteúdos (Currículo)	5
4. Abordagem (Metodologia de Ensino):	9
5. Facilitadores (Mentores)	11
6. Organização e Recursos da Academia.....	11
7. Processo de candidatura à Academia.....	13
8. Competição de Empreendedorismo (Pitching)	14
9. Avaliação da Academia e Follow up	15

1. Introdução

O objetivo deste relatório é fornecer a metodologia das Academias Transnacionais de Pitching em Empreendedorismo Digital que se enquadra no quadro geral de inovação aberta e co-criação do projeto iSTART. Por outras palavras, é fornecido um roteiro de implementação comum para as academias e competições de empreendedorismo digital, certificando-se de que todos os objetivos das academias e competições são cumpridos.

Ou seja, o objetivo dessas academias são:

- 1) Envolver as partes interessadas (stakeholders) de quadruple helix (tanto do iSTART quanto do organizador local da academia).
- 2) Testar os módulos curriculares do empreendedorismo digital (DEP) e fornecer aos participantes as competências que lhes permitirão embarcar numa atividade empreendedora digital.
- 3) Envolver os alunos (do iSTART e do organizador local) numa competição de pitching de empreendedorismo digital (que será criada no Output 2 - The Trainers 'Labs)
- 4) Reunir feedback dos stakeholders (e co-criar) quadruple helix que estarão presentes durante as academias. Este feedback melhorará notavelmente o currículo e também servirá como contribuição principal para as ideias de competição / pitching dos estudantes com soluções digitais inovadoras (desde a definição da ideia até ao lançamento e investimento no mercado).
- 5) Garantir o financiamento potencial (dos investidores participantes) para a ideia mais adequada apresentada pelos participantes e submetida / co-criada ao longo da academia de 5 dias pelos stakeholders quadruple helix presentes no evento.
- 6) Testar o ambiente virtual de aprendizagem e a cocriação online (em pequenas oficinas de geração de feedback de quadruple helix) para fornecer feedback sobre o aprimoramento / desenvolvimento da ferramenta e para estimular o entusiasmo entre os participantes em continuar a utilização do VLE (Virtual Learning Environment ou PVA, Plataforma virtual de aprendizagem) entre as academias, bem como após o ciclo de vida do projeto. Basicamente, o VLE permitirá aos participantes apresentar online uma ideia de empreendedorismo digital e submetê-la à co-criação / moderação aberta online por várias partes interessadas de quadruple helix (crowdsourcing e inovação aberta) para moldar a ideia às necessidades de cada parte interessada.

Serão organizadas um total de quatro academias em vários locais (Salónica, Coimbra, Como e Izmir). A organização das academias em diferentes locais ocorrerá a fim de beneficiar de diferentes competências / conhecimentos que irão melhorar o currículo DEP, além de preencher as lacunas de competências locais. Durante as academias, as competições de empreendedorismo (pitch) também serão realizadas entre os participantes e a seleção das equipas vencedoras será feita com base em critérios pré-estabelecidos que premiarão as ideias mais inovadoras e promissoras de negócios.

Processos de avaliação e atividades de acompanhamento também serão realizados para aumentar ainda mais os esforços empreendedores dos participantes e induzir as melhores práticas no currículo acadêmico, mas também para capitalizar a co-criação de quadruple helix por meio do piloto do currículo de VLE e DEP e infundir as melhores práticas no currículo acadêmico. Os resultados da cocriação durante cada academia serão utilizados para melhorar o currículo do VLE e do DEP.

2. Abordagem Educativa

A educação para o empreendedorismo recebeu muita atenção nos últimos anos, e assistiu-se a uma mudança das abordagens tradicionais de ensino de negócios e empreendedorismo que se concentraram em elementos como o passado, análise crítica e compreensão passiva, para abordagens que se concentram mais em características e competências. Em contraste, abordagens empreendedoras modernas focam: o futuro, criatividade, percepção, compreensão ativa, envolvimento emocional, gestão de eventos, comunicação pessoal e influência, e problema ou oportunidade (Kirby, 2004).

Pelas razões acima, a abordagem educacional das academias iSTART, será baseada nos princípios de um modelo recente de formação em empreendedorismo sugerido por Azim & Al-Kahtani (2015). Azim & Al-Kahtani (2015) percebem as limitações dos métodos educacionais tradicionais e sugerem que, como o principal objetivo de qualquer programa de empreendedorismo é preparar os participantes para criar e executar um empreendimento inovador, o design do programa deve refletir isso. Com base no extenso levantamento da literatura sobre Educação e Formação em Empreendedorismo, eles contemplaram um Modelo de Educação para o Empreendedorismo com base em três contribuições principais:

1. Conteúdo (o que é para ser ensinado?)
2. Abordagens (como deve ser ensinado?)
3. Facilitação (quem deve ensinar?)

O conteúdo do programa é dividido em três componentes principais de características, competências e conhecimentos. Assim, o modelo assume a seguinte forma:

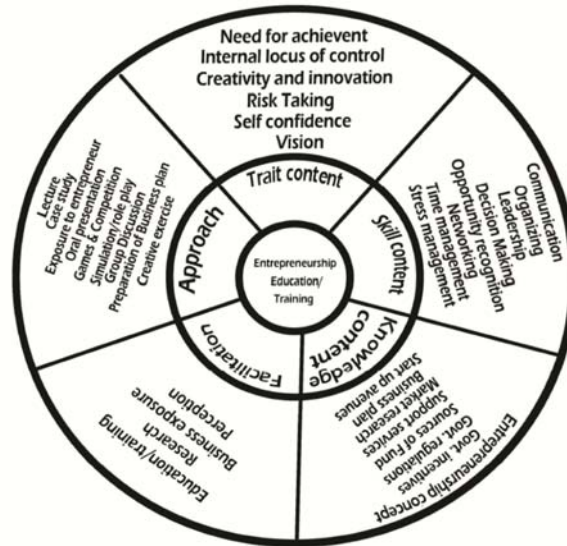


Figure 1: Modelo de Formação / Educação para empreendedorismo (Azim & Al-Kahtani, 2015, p. 119)

Com base no exposto acima, a metodologia particular para as academias do iSTART foi desenvolvida com base em três pilares principais, conforme explicado nas seguintes seções: Conteúdo (Currículo), Abordagens (Metodologias de Ensino) e Facilitação (Mentores).

3. Conteúdos (Currículo)

No sentido de desenvolver os currículos das academias, juntamente com a pesquisa bibliográfica, os resultados da Análise de Necessidades de Formação (ANF) do iSTART foram levados em consideração. Mais especificamente, de acordo com os resultados da ANF, um grande número de competências foi identificado como essencial para o empreendedorismo, que pode ser agrupado em três categorias principais.

O primeiro conjunto de competências envolve o encurtamento da lacuna entre uma ideia interessante e um sucesso comercial. Como tal, os futuros empreendedores devem ser treinados em competências de reconhecimento de oportunidades (entender as necessidades do mercado), bem como em competências de validação de mercado (efetivamente comunicar uma ideia ao mercado, saber como divulgar).

O segundo conjunto de competências refere-se ao trabalho em equipa e à formação de equipas. Assim, potenciais empreendedores devem perceber a importância da complementaridade de competências em contexto de equipa, e quão importante é a autoconsciência (ou seja, competências pessoais, forças, fraquezas, etc.) no processo de construção de uma equipa.

O conjunto final de competências refere-se à flexibilidade. É essencial que os empreendedores em potência percebam as tendências tecnológicas e de mercado rapidamente, e se apropriem delas em soluções e ofertas comerciais. Também é essencial que eles sejam treinados no desenvolvimento de cenários alternativos. Considerando todos os itens acima, o conhecimento que as academias irão fornecer incluirá, além do conhecimento técnico baseado nas características específicas de cada indústria, conhecimento de gestão empresarial aplicado às atividades empreendedoras (com foco particular nas necessidades do mercado e validação de ideias), mas também soft skills. Formação em trabalho e gestão de equipas, competências de apresentação, tomada de decisões e flexibilidade (ou seja, como articular tudo de forma eficaz).

Quanto ao conhecimento técnico, cada uma das academias iSTART terá uma abordagem tecnológica diferente. Isso possibilita oferecer uma formação muito mais personalizada e adaptada às características do setor, levando em conta fatores setoriais específicos no desenvolvimento de conceitos de negócios e especificações do cliente. Além disso, uma ênfase especial será dada a ideia de que uma visão clara dos principais desafios do setor são fulcrais para um empreendedor. Como consequência, esse conhecimento tecnológico e específico do setor variará de academia para academia.

Do ponto de vista da gestão, o principal objetivo do programa é que os participantes aprendam sobre diferentes áreas funcionais da gestão numa lógica lean e eficiente. Nesse sentido, as academias iSTART incorporarão o planeamento lean como uma abordagem básica. Assim, o conteúdo entregue nas academias iSTART fornecerá aos delegados as bases da gestão de negócios através da ótica do processo “construir-medir-aprender”, enfatizando a comunicação clara com os clientes para desenvolver e testar produtos e ideias. O contexto organizacional dessa abordagem de aprendizado contínuo será fornecido por meio do Business Model Canvas e do Value Proposition Canvas. Essas ferramentas fornecerão a estrutura através da qual incorporam os conceitos centrais de Marketing, Finanças, Contabilidade e Estratégia aplicados às características do setor específico. Mais especificamente, o programa será projetado para orientar os participantes por meio do processo de lean start up (da ideia à validação, ao pitching). Um programa sugerido para os cinco dias das academias é o seguinte:

Dia #1

Durante o primeiro dia, uma breve introdução sobre o objetivo, o cronograma e os processos da academia, assim como um “quem-é-quem” será muito útil para os participantes. Sugere-se que os primeiros tópicos a serem discutidos durante este primeiro dia envolvam:

Modelo de Negócio Lean: Durante esta sessão, os participantes podem desenvolver uma melhor compreensão do método lean e seus principais conceitos, e entender que uma startup não é uma versão pequena de uma grande corporação. Sugere-se que o foco desta sessão seja fazer com que os participantes percebam como criar mais valor para os clientes com menos recursos, entender o conceito e o valor agregado da criação do modelo de negócios e entender a importância do planeamento de negócios.

Apresentação de ideias e formação de equipas: É essencial que, durante o primeiro dia, as equipas sejam formadas organicamente sob a orientação dos mentores profissionais da academia e que as ideias iniciais sejam documentadas. Questões como o que é preciso para liderar com sucesso uma equipa de start-up e como obter membros individuais, com suas perspectivas e interesses divergentes, alinhados também podem ser discutidos durante esta sessão.

Business Model Canvas e Pesquisa Documental: Esta sessão envolve a compreensão do Business model Canvas e do feedback do cliente. Ele visa facilitar aos participantes a compreensão de todas as partes do Business Model, a capacidade de criar Business Model Canvas e, em geral, identificar como uma organização cria, entrega e captura valor.

Dia #2

Depois da ideia e da formação da equipa, e seguindo a abordagem lean, é importante que os participantes testem suas ideias e recebam feedback o mais cedo possível. Portanto, recomenda-se que o segundo dia da academia seja focado na validação de modelos de negócios e ideias:

Validação de ideia / modelo de negócio

Esta sessão deve facilitar aos alunos a compreensão do conceito e a importância da validação de ideias, juntamente com as ferramentas de validação de mercado relacionadas. É importante que os participantes desenvolvam uma melhor compreensão de como definir suas hipóteses para qualquer preocupação, reclamação ou problema que sua ideia / negócio ajudaria a resolver e testá-la. Para facilitar o processo de validação, recomenda-se uma abordagem “fora de portas”, onde os participantes saiam, entrevistem e obtenham feedback de potenciais clientes sobre sua ideia / produto / negócio. Esse feedback ajudará a determinar onde focar a sua atenção.

Dia #3

O terceiro dia da academia concentra-se em analisar o mercado e a concorrência do sector, assim como no *idea crash test* de ideias e articulação, como segue:

Análise de mercado / produto / concorrência

Os participantes podem ser introduzidos ao método de análise de uma indústria, setor ou nicho para determinar a identidade, o tamanho, a participação de mercado, as taxas de crescimento e a dinâmica competitiva de todos os negócios que competem nesse mercado. Os participantes também podem ser familiarizados na forma como as startups se diferenciam de seus concorrentes (por exemplo, o que torna as ofertas de uma startup diferentes, mais rápidas, mais baratas e / ou melhores que as concorrentes).

Idea Crash Test e Pitch

O principal objetivo desta sessão é que os participantes compreendam o significado dinâmico de empreendedorismo e adquiram a noção de que mudar de direção é uma possibilidade. Além disso, é essencial que eles percebam como aprender a olhar com objetividade para o produto / serviço, como aprender com os feedbacks do Mercado, e porque a perseverança nem sempre é uma boa ideia.

Dia #4

Sugere-se que o quarto dia seja focado em outros aspectos importantes das startups, como orçamento e previsão e angariação de capital. Além disso, é importante preparar os participantes para a competição de pitching, discutindo sobre como fazer um pitch, e apresentar a sua ideia.

Orçamento e Previsão

Os participantes devem perceber a importância dos orçamentos e previsões como um importante indicador da sua sustentabilidade. Os empreendedores poderão ser guiados através das etapas básicas da preparação de orçamentos realistas e introduzidos nos conceitos das demonstrações financeiras, e na sua interpretação.

Angariação de Capital

A prontidão para o investimento e o aumento de capital também são muito importantes para as startups. Portanto, será muito útil para os participantes saber como angariar dinheiro para uma empresa em estágio inicial, e como acessar o processo de captação de recursos disponível (crowdfunding, capital de risco, business angels).

Competências de Apresentação em Público e técnicas de pitching

Os participantes receberão dicas úteis sobre seu argumento de venda, ou seja, o discurso que se refere à tentativa do empreendedor convencer um Business Angel ou investidor de risco, de que tem uma ideia de negócio em que vale a pena investir. Essas dicas podem-se concentrar na construção de apresentações, síntese de informações, falar em público e linguagem corporal. Grande parte do dia deve ser dedicada ao teste dos pitches com a ajuda do mentor (grupo único, com público de outros participantes, duração dos pitches, tempo de perguntas e respostas etc.).

Dia #5

Competição de Pitching

Com base na formação da equipa e nos produtos / ideias de negócios que serão produzidos em cada academia, cada equipa criará uma apresentação / demonstração da ideia e apresentá-la-á durante o último dia de cada academia em frente a um júri quadruple helix. A seleção será feita com base em critérios pré-estabelecidos que premiarão as ideias de negócios mais inovadoras e promissoras.

4. Abordagem (Metodologia de Ensino):

Tradicionalmente, a educação empresarial e empreendedora baseia-se em palestras. O método da palestra pode ser suficiente se o objetivo é permitir que os participantes aprendam sobre empreendedorismo. No entanto, para o objetivo de tornar os participantes mais empreendedores ou preparar os participantes para iniciar um negócio inovador, o foco deve estar mais nos aspectos de características dos conteúdos e nas competências e, portanto, toda a panóplia de abordagens é necessária para transmitir as características e competências necessárias. A experiência e as competências práticas usadas pelos empreendedores possivelmente não são algo que possa ser adquirido através de métodos de ensino convencionais (Henry et al., 2005).

Assim, durante as academias serão utilizados vários métodos de ensino para a educação empreendedora, com base no modelo sugerido por Azim & Al-Kahtani (2015) e incluirá:

- Palestras

Uma aula é o método mais tradicional de ensino, onde o professor divulga informações, fatos e pensamentos através de uma apresentação oral. É essencialmente necessário para explicar algo aos alunos. Por isso, não pode ser eliminado do ensino de empreendedorismo.

- Estudos de caso

O estudo de caso ajuda a fornecer aprendizado para replicar a realidade e, conseqüentemente, melhorar a capacidade de tomada de decisão dos alunos. É também um método eficaz no desenvolvimento de habilidades analíticas e na capacidade de sintetizar informações.

- Exposição a empreendedores

Espera-se que um professor com exposição ao mundo dos negócios da vida real esteja em condições de oferecer um ensino mais eficaz sobre empreendedorismo. Argumenta-se também que ele pode atuar como um modelo para os alunos e fornecer orientação útil para os alunos.

- Apresentações orais

Para o empreendedor, fazer uma apresentação oral em frente aos participantes da Academia, ajuda-o a desenvolver sua competência de comunicação e liderança. Assim se afasta a fobia de falar em público e se treina a arte da apresentação e da persuasão. Os alunos podem ser solicitados a apresentar seu plano de negócios na frente da turma ou de pessoas de fora.

- Jogos e Competições

Nos jogos e na competição, as pessoas participam espontaneamente e garantem o envolvimento sincero dos participantes. Conseqüentemente, o que quer que eles aprendam através de jogos e competição, eles podem facilmente internalizá-lo e retê-lo por muito tempo. Aspectos de conteúdo, como traços e competências de natureza mais tácita, podem ser desenvolvidos com mais eficiência por meio dessa abordagem.

- Simulação / dramatização

Na educação para o empreendedorismo, a simulação / dramatização pode ser usada com frequência para reproduzir o cenário da vida real. Por exemplo, um mercado fictício com compradores e vendedores pretendidos, uma entrevista simulada de trabalho, uma reunião imaginária, etc. Juntamente com o entretenimento, também tem seu valor educacional e motivacional.

- Discussão em grupo

Discussão em grupo refere-se ao diálogo entre os alunos sobre um assunto relacionado à lição. Pode ser para análise de casos, análise de histórias de vida ou qualquer propósito relevante. Tais discussões facilitam a interação entre os alunos, o que aumenta sua empatia, espírito de equipe e capacidade de comunicação.

- Elaboração de Plano de Negócios

A preparação e “masterização” do Business Model Canvas ocupam um lugar essencial na maioria dos programas de desenvolvimento de empreendedorismo. A qualidade do plano de negócios resultante é uma medida essencial da aprendizagem experiencial eficaz.

- Exercícios criativos

Acredita-se que a criatividade e inovação numa pessoa podem ser desenvolvidas através de exercícios criativos, como o reconhecimento de relações entre coisas diferentes, usando o hemisfério direito do cérebro, buscando um processo sistemático de geração de ideias, etc.

Em suma, a estrutura geral das academias será focada em palestras interativas, trabalho em equipa e mentoria. As apresentações dos palestrantes / mentores serão preferencialmente ministradas nas primeiras sessões de cada dia, permitindo que as equipas e os mentores trabalhem entre si, além de oferecer aos participantes estímulos sobre o domínio temático de cada academia. Essa valiosa integração pode ser implantada ativamente, envolvendo não apenas mentores de startups profissionais, mas também startups de domínios relacionados.

As academias também incorporarão e testarão o uso da plataforma VLE em seus vários estágios de desenvolvimento. Como tal, durante a última academia em Izmir, o teste piloto da plataforma completa do VLE será realizado.

Todas as equipas participantes das academias trabalharão com ferramentas específicas (por exemplo, modelo de negócio, orçamento, deck de ideias) e apresentarão sua ideia e equipa em frente a um painel de especialistas no último dia da academia, onde a competição de pitch será realizada.

5. Facilitadores (Mentores)

Uma área de preocupação muito plausível em relação à Educação / Formação em Empreendedorismo é o papel do professor / formador no programa. Fiet (2000) destaca o papel crítico do “professor” na pedagogia da formação em empreendedorismo como um facilitador para trazer modificações comportamentais e de atitudes nos participantes para os negócios de start up. A motivação, a experiência e os valores do professor são ingredientes importantes para o sucesso do programa.

A este respeito, os facilitadores das academias podem ser considerados mentores. Em cada academia, um processo de orientação pode ocorrer da seguinte forma: haverá até três mentores residentes do dia 1 ao dia 5 em cada academia. Esses mentores fornecerão uma breve apresentação dos tópicos e suporte contínuo às equipas, fornecerão orientação para formar ideias e equipas e também darão assistência aos participantes para preencher todos os requisitos (por exemplo, canvas, pitch, etc.). Sugere-se que sessões dedicadas de orientação / trabalho em equipa sejam realizadas após breves apresentações pela manhã. É essencial que os mentores sejam pró-ativos indo a cada equipa e discutindo seus problemas, em vez de apenas responder às perguntas dos participantes, mediante solicitação. Espera-se que as pessoas que compõem os parceiros iSTART visitem todas as outras academias. Essas pessoas também podem atuar como apresentadores e / ou mentores. Palestrantes convidados podem fazer parte do Painel de Competição de Pitching e / ou do Evento de Multiplicadores (acompanhando a Academia).

6. Organização e Recursos da Academia

Cada academia tem um tema diferente e funciona por 5 dias, onde os participantes (parceiros iSTART, bem como um número de alunos envolvidos localmente) aprenderão sobre vários tópicos relacionados com o Empreendedorismo Digital, enquanto desenvolvem seus conceitos de negócios. Essas academias serão executadas com contribuições das partes interessadas da quadruple helix (do iSTART e da rede de organizadores locais), seguindo uma mistura de métodos pedagógicos, seminários, workshops e trabalho em equipa. Cada organizador promoverá a Academia ao ecossistema de TIC / digital e inovação do seu próprio país, enquanto o consórcio como um todo promoverá as Academias em toda a Europa. O processo de seleção garantirá que os participantes tenham interesse comum no tema selecionado e representem uma mistura de origens, etnias e género. Um mínimo de 20 alunos envolvidos localmente participará em cada academia. Quanto aos números, um alvo indicativo para cada academia poderia ser em torno de:

- 20 estudantes locais (da rede local do organizador)
- 10 Stakeholders Quadruple Helix
- 12 a 18 participantes do iSTART (2-3 participantes / parceiros do projeto)

Em relação aos recursos, cada academia pode seguir as notas de orientação apresentadas na tabela a seguir:

Ação de entrega/recurso/input	Orientação	Notas
Recursos	Recursos TIC, visitas, oradores convidados, salas com áreas abertas,	Alta qualidade, apoio à aprendizagem ativa, trabalho em grupo, conhecimento setorial e autoavaliação.
Métodos de Entrega	Workshops, apresentações, visitas ao local, observações, demonstrações, concursos	Workshops, aprendizagem entre pares / trabalho em grupo, demonstrações, apresentações, visitas ao local.
Equipamento	Recursos TIC, Skype, Apresentação	Consoante necessidades da academia mas deverão ser da melhor qualidade

Uma lista de verificação de planeamento e entrega que todas as academias podem ter como um guia prático, é a seguinte:

- Cada academia deve recrutar pelo menos 20 participantes e selecionar 3 ideias vencedoras
- Cada academia é composta de componentes semelhantes, entregues conforme apropriado para o tema da academia
- Cada academia terá a duração de 5 dias, de preferência consecutivos (ou seja, de segunda a sexta-feira)
- O método de palestras formais devem ser limitado e, quando usado, devem ser envolvente
- É altamente recomendável que os participantes visitem ambientes externos apropriados para as academias individuais e que nem todos as aprendizagens sejam realizadas no campus.
- Os certificados de participação devem ser entregues a todos os participantes
- Cada academia definirá seus prémios para as equipas vencedoras (por exemplo, aconselhamento gratuito de 3 meses, providenciado pelos mentores)

7. Processo de candidatura à Academia

O processo de candidature e inscrição em cada academia poderá envolver os seguintes passos básicos:

1. Preparação do anúncio de Candidaturas (Call)

A plataforma online f6s.com foi sugerida para o processo de candidatura e seleção. O F6s é uma plataforma gratuita de gestão de eventos, usada intensamente pelo projeto da Comissão Europeia em empreendedorismo e outros. No entanto, outras plataformas podem ser escolhidas para o processo de inscrição. O processo de inscrição pode incluir dados pessoais, demográficos e de background como os seguintes: Primeiro Nome, Sobrenome, Cidade, País, Data de nascimento, Sexo, Nacionalidade, Número de telefone, e-mail. Alguns dados curriculares também podem ser solicitados, como os seguintes: Instituição Académica / Escolar, Grau Esperado, Nome do Programa de Estudo. Finalmente, a motivação, o espírito empreendedor e as ideias de negócio também podem ser solicitadas:

- Você já participou de algum workshop / academia de treinamento de Startup antes? Se sim, qual?
- Por que razão tem interesse em juntar-se à Academia iStart (cidade)?
- O que pode trazer para a Academia iStart (cidade)?
- Dê um ou mais exemplos de atitudes individuais e/ou histórico de criatividade e / ou empreendedorismo no passado.
- Por favor, descreva uma ideia de negócio que você gostaria de desenvolver durante a academia. Ou, se não tiver uma ideia de negócio, descreva uma oportunidade empreendedora que lhe interessa e que tenha relação com o tema da academia.
- Poderia dizer, por favor, como soube da iStart (cidade) Academy (facebook, twitter, amigo, universidade ou colégio, navegador web ...)

2. Anúncio de Abertura das Candidaturas/Inscrições: por vias tradicionais e social media, utilização das redes de comunicação dos parceiros locais

3. Seleção de Participantes: As candidaturas serão avaliadas com base em três critérios principais:

- Motivação para integrar a Academia
- Contribuição para a academia no que concerne a competências e qualidade pessoais
- Potencial da ideia de negócio ou da oportunidade de negócio

Garantir a igualdade (equilíbrio de género) e a acessibilidade para todos os grupos, bem como aproveitar os benefícios da diversificação em vários ambientes de trabalho, é importante para o projeto, e isso deve estar

refletido no processo de seleção. Assim, como mencionado anteriormente, o processo de seleção deve garantir que os participantes tenham interesse comum no tema selecionado e representem uma mistura de gênero, etnias e origens. Em relação a este último, a ênfase deve ser colocada na seleção de pessoas de diferentes disciplinas e formações, para que as equipes que serão formadas possam se beneficiar das diferentes experiências e perspectivas.

1. **Comunicação dos resultados da seleção aos candidatos selecionados:** envio de emails de aceitação / rejeição. O organizador também pode ligar para os alunos antes de finalizar o processo de seleção para verificar sua disponibilidade para a academia.
2. **Confirmação da participação:** comunicação continua com os candidatos selecionados por forma a mantê-los motivados e envolvidos.

8. Competição de Empreendedorismo (Pitching)

No último dia das academias, será organizada uma Competição de Pitching e as equipas serão convidadas a apresentar seus projetos empreendedores. As equipas receberão um modelo de pitch e serão assistidas para o preencher adequadamente; as equipas podem alterar o modelo, mas informações relevantes devem estar presentes. Cada equipa apresentará sua ideia por aproximadamente 5 minutos. Cada membro do júri terá que pontuar cada equipa de acordo com sete critérios (veja abaixo), com notas de 0 a 5. Com base nas pontuações, as 3 equipas vencedoras serão selecionadas e anunciadas.

O júri deve incluir pelo menos três membros e representar o mix quadruple helix

Os critérios com base nos quais o júri avaliará o pitch de cada equipa serão os seguintes (escala de 0 a 5)

- Existe um modelo de negócios forte ou fraco?
- Existe uma vantagem competitiva fraca ou forte?
- Existe uma dimensão substancial de mercado a ser explorado?
- Do ponto de vista técnico, o produto / solução é viável?
- O histórico e as competências da equipa combinam com o desenvolvimento do projeto de negócios?
- Qual é o potencial do projeto para ser financeiramente viável?
- Qual a qualidade da apresentação?

As equipas vencedoras receberão algum tipo de recompensa, de preferência algo que será vinculado à continuação de sua atividade empreendedora (ou seja, orientação gratuita, incubação gratuita, participação em uma conferência relacionada e assim por diante).

9. Avaliação da Academia e Follow up

O projeto iSTART tem como objetivo melhorar continuamente a organização e a entrega das suas academias. Por essa razão, uma atividade básica dos laboratórios de formadores será discutir a metodologia das academias, conforme descrito neste relatório, identificar possíveis problemas e fornecer sugestões de melhoria. As discussões também serão realizadas durante e depois de todas as academias, seja nas reuniões do projeto transnacional e / ou em reuniões não oficiais, tanto presenciais quanto on-line. Especialmente após a 1ª academia em Salónica (GR) onde a metodologia será testada pela primeira vez, os resultados e lições aprendidas serão discutidas com todos os membros do projeto, no sentido de se operarem quaisquer mudanças necessárias para as academias seguintes.

No geral, a melhoria das academias será um processo contínuo, e o feedback de todas as partes interessadas (stakeholders) será levado em consideração. Por essa razão, um processo de avaliação específico ocorrerá em todas as academias que incluirão:

- a. um questionário antes da Academia para os participantes selecionados (on-line ou pessoalmente antes do início da academia)
- b. um questionário logo após as Academias (por exemplo, no último dia)
- c. um questionário alguns meses depois (para aferir o progresso e relevância do projecto)
- d. Entrevistas com mentores / apresentadores / etc.

Além da avaliação académica, certas atividades de acompanhamento também serão realizadas para melhorar ainda mais os esforços empreendedores dos participantes e induzir as melhores práticas no currículo académico. Particularmente, equipas e participantes individuais que se formaram em uma academia, sejam eles vencedores da competição ou não, terão a oportunidade de solicitar e receber aconselhamento. Todos os parceiros dedicarão uma equipa de especialista que fornecerão esse suporte na forma de:

- Realização de avaliação adicional de conceitos de negócios e proposições de valor num estágio posterior de seu desenvolvimento.
- Fornecimento de orientação profissional e orientação na forma de aconselhamento de networking, redes e parcerias, financiamento e posicionamento no mercado
- Sugestões sobre pesquisa e desenvolvimento adicional, necessário para melhorar a viabilidade de um conceito de negócio.
- Garantir o envolvimento contínuo dos participantes pós-academia e os stakeholders quadruple helix na inovação aberta on-line por meio da cocriação dentro do *VLE – Virtual Learning Enviroment*.