**PLANO DE AULA 10.02 -** **EMPREENDEDORISMO DE STARTUPS**

**Apostila 10 –** **Empreendedorismo e Inovação na Era Digital**

Apostila disponível no link <http://trampotech.com.br/>

**TEMA**

Empreendedorismo de startups

**PLANOS DE AULA. VOCÊ ESTÁ AQUI:**

10.01 – Acabou a era do mesmo emprego para toda a vida

**-> 10.02 – Empreendedorismo de startups**

10.03 – Empreendedorismo com base em inovação e tecnologia

10.04 –Design Thinking para startups

10.05 – Desenvolver Projetos de startups

10.06 – Primeiros passos no Business Model Canvas

10.07 – Validar seu projeto por meio do Canvas

10.08 – Apresentar negócios com a técnica Pitch

10.09 – Começando o Projeto Integrador

10.10 – Fechando o Projeto Integrador

**OBJETIVOS DE APRENDIZAGEM**

Professor, ao final desta aula, o aluno precisará ter conquistado os seguintes objetivos:

* Compreender a importância do protagonismo das startups no mundo de hoje.
* Saber dar os primeiros passos para montar um projeto viável e também em sintonia com a Era Digital altamente dinâmica.

**PROBLEMA-SOLUÇÃO OU DESAFIO (PBL)**

DESAFIO: Compreender na prática e conceitualmente o que é o empreendedorismo de startups.

Professor, na aula 08.01. – O que são startups, apostila 08 - Finanças nas Startups, tratamos da importância das startups no mundo de hoje, mas tem como foco maior as questões relativas às finanças.

**METODOLOGIA E DINÂMICAS**

Neste Plano de Aula 10.02, estamos retomando os conceitos mais relevantes relativos às startups, porém com foco em empreendedorismo voltado para tecnologia e inovação.

Uma separação rígida entre os temas não é possível nem necessária, mas, em resumo, ambas as aulas tratam de startups ainda que com esses enfoques citados acima ligeiramente diversos.

**Desafios ao longo do curso:**

Relembrando, estas são algumas situações-problemas ou desafios sugeridos.

Claro, o professor tem liberdade para propor ou negociar outras sugestões com os alunos, mas o importante é ter estes desafios definidos ao longo do curso.

Segue uma descrição básica destes possíveis desafios:

* Colegas querem montar serviços de turismo ecológico em Mato Grosso de Sul;
* Técnico de informática quer lançar microempresa de serviços digitais;
* Pequeno grupo de colegas quer montar loja virtual de roupas e estampas (camisetas);
* Pequena empresa de marketing social.

Professor, mediante o método dialógico caracterizado por perguntas, respostas e novas pergunta, você pode estimular e orientar os alunos a perceber quem são as pessoas do público-alvo em tela.

Cabe, assim, indagar aos alunos:

* Quais startups eles conhecem e que gostariam de comentar nesta aula?
* Que características eles consideram mais importantes nas startups?
* Como estes exemplos e histórias reais de startups podem contribuir para pensar seus projetos?

Peça para que cada equipe faça os exercícios correspondentes a seu desafio inicial.

Você pode estimular os alunos a perceber, a cada passo das narrativas, e melhor entender as demandas, a metodologia e as soluções propostas dos casos expostos.

PARA O PROFESSOR

Para tais questões, você pode propor que os alunos se organizem em duplas ou pequenas equipes e, nos últimos 15 minutos de aula, apresentem seus resultados para a classe.

Uma dinâmica possível é que, em dupla ou pequenos grupos, os alunos resumam os conceitos examinados nesta aula.

**RECURSOS**

Professor, o tema desta aula pode ser examinado mediante o diálogo e as conversas com os alunos. Vídeos não são indispensáveis, mas podem ser um gatilho para despertar a atenção do aluno. Caso entenda necessário, providencie uma conexão de internet para a sala ou ver quais alunos possuem acesso à internet em casa ou no celular.

Repasse, também, com antecedência os links dos vídeos para que os alunos possam assisti-los em casa ou em uma lan house, por exemplo.

Para o dia da aula, caso falhe ou não tenha conexão à internet, peça aos alunos que tenham acesso por meio de celular que assistam os vídeos com os colegas.

**AVALIAÇÃO**

Professor, retome os objetivos de aprendizagem estabelecidos acima e verifique junto com os alunos se eles foram cobertos. A avaliação pode e deve reforçar os pontos ministrados e, apontar eventuais lacunas a resolver dentro ou fora da sala de aula.

++++

Destaquemos que a avaliação é fundamental na construção do aprendizado do aluno. Mais do que simplesmente dar notas e atribuir um número ou um conceito (bom, razoável, ruim, por exemplo) ao desempenho do aluno ou da equipe, o que importa é examinar, junto com eles e numa postura de diálogo qual foi o conhecimento assimilado e o aprendizado real.

Tenha em mente que esta abordagem implica avaliar CONHECIMENTO, HABILIDADES E ATITUDES (C.H.A.).

O conhecimento em si é a avaliação mais comum e tradicional. Mas é importante saber se este conhecimento formal está se traduzindo em habilidades reais dos alunos no domínio dos conceitos e das ferramentas. E, além disso, em atitudes concretas e construtivas de aprendizado.

Com a abordagem apropriada, esta avaliação poderá ser feita de forma curta.

Faça ao final da aula, uma breve avaliação (cerca de 7 minutos, por exemplo) junto aos alunos e equipes para saber se conseguiram dominar os conceitos e as ferramentas básicas expostas nesta aula.

Procure fazer isto a partir dos DESAFIOS DEFINIDOS ou situações-problema a enfrentar.

Tenha presente que o elemento principal e direcionador das atividades avaliativas do C.H.A é o problema: o conhecimento adquirido, a capacidade real e a postura para bem resolvê-lo.

Se o desafio é o problema, então a régua ou a métrica será a capacidade de resolvê-lo.

São três os principais instrumentos de avaliação que podem ser utilizados:

(1) SOCIALIZAÇÃO E COMPARTILHAMENTO DOS RESULTADOS: Peça aos alunos e equipes que exponham o que aprenderam e os frutos dos seus trabalhos para os demais.

(2) RELATÓRIO TÉCNICO: “texto escrito estruturado que contempla o passo a passo do desenvolvimento do problema e a proposta de solução do problema.”, FREZATTI et ali (2018)

(3) OBSERVAÇÃO DOCENTE: Como professor, você pode pontuar e destacar conquistas dos alunos e seus progressos. Ressalte a eles também os percursos e trilhas percorridos.

Dado o tempo exíguo de aula, entenda que o relatório técnico de produção será feito de forma primordialmente oral pelos alunos e equipes ou em notas ao longo do curso.

Procure perceber e “medir” o quanto os alunos apreenderam uma noção básica dos conceitos expostos.

Além da compreensão básica, o importante é perceber se eles captaram e estão sensíveis à necessidade de dominar estes conceitos básicos ao longo do curso.

Retorne aos objetivos de aprendizagem definidos no início deste plano de aula para conferir se foram realizados. Caso não, procure enfrentá-los nas próximas aulas de forma concentrada (se houver tempo hábil) ou distribuída.

A medida do sucesso desta aula será dada por terem captado ou não a importância da disciplina e por acender em seus alunos a curiosidade pelo tema, mais do que um domínio estrito de todos os seus conceitos e ferramentas.

**CRONOGRAMA:**

Professor, nesta aula, fique muito atento ao tempo disponível para os exercícios práticos.

Nesta aula, fique às dinâmicas de grupo e ao método dialógico de perguntas e resposta e novas perguntas e respostas sucessivas. Note que esta dinâmica pode ocorrer tanto entre professor e alunos quanto diretamente entre alunos e equipes.

Tempo total de aula: 45 minutos;

Abertura e aquecimento: 5 minutos;

Desenvolvimento e dinâmicas: 30 minutos;

Avaliação e fechamento: 10 minutos

**REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS SOBRE EMPREENDEDORISMO DE STARTUPS**

Referências na apostila 10 – Empreendedorismo e Inovação na Era Digital

Capítulo 1 – O que é empreendedorismo; o que são startups

1.1 – Empreendedorismo ...........................................................................................8 2.1 – Empreendedorismo de Startups ..............................................................19 a 27

Apostila disponível no link <http://trampotech.com.br/>

VÍDEO

Startup: Manual do Empreendedor (Steve Blank e Bob Dorf)| <https://www.youtube.com/watch?v=HiBEO_okivs>

LIVRO

Resenha do Manual do Empreendedor

“Complementando seu primeiro livro “The Four Steps to the Epiphany”, lançado em 2005, Steve Blank volta a apresentar sua metodologia, o Customer Development, em seu livro mais recente. Co-autorado pelo “empreendedor serial” Bob Dorf, o livro explica os quatro passos da metodologia detalhadamente, traçando muitas vezes um paralelo com o livro “Business Model Generation”, escrito por Alexander Osterwalder.

A metodologia do Customer Development consiste em **quatro passos básicos que levariam ao sucesso: a descoberta do cliente, a validação do cliente, a criação do cliente e a construção da empresa**.”

Fonte: <https://social.stoa.usp.br/articles/0034/8527/the_startups_owner_manual.pdf>