INSTITUTO DE INOVAÇÃO, CONHECIMENTO E CIÊNCIAS APLICADAS

PROPOSTA DE PARCERIA · 2027

Espírito Tech + FDV

Jornada de desenvolvimento de empreendimentos

Pré-incubação e Incubação | 2027



A PROPOSTA

Conhecimento aplicado.
Negócios em desenvolvimento.

Uma experiência para estudantes construírem suas próprias iniciativas, da ideia à consolidação do negócio.

01

Pré-incubação

Estruturar a oportunidade, testar hipóteses e preparar o negócio.

02

Diagnóstico e seleção

Avaliar a maturidade e selecionar as iniciativas aptas à próxima etapa.

03

Incubação

Fortalecer a operação, o comercial e a sustentabilidade financeira.

MODELO DE PARCERIA

Cada parceiro contribui. A jornada ganha força.

ESPÍRITO TECH | ICCA

- ↗ Equipe técnica e metodologia
- ↗ Workshops, mentorias e execução das trilhas
- ↗ Ferramentas e materiais de apoio
- ↗ Acompanhamento da evolução dos negócios

FDV

- ↗ Divulgação e mobilização dos estudantes
- ↗ Estrutura física para os encontros presenciais
- ↗ Indicação de uma pessoa para apoiar a execução e o acompanhamento

A indicação utiliza a bolsa de menor valor já prevista no projeto FAPES.

Todos os encontros presenciais acontecem nas instalações da FDV.

ARQUITETURA DA JORNADA

Duas trilhas.
Uma transição por mérito.

01

Pré-incubação

1º SEMESTRE DE 2027
CONCLUSÃO EM JUNHO

6 módulos · 36 horas presenciais

→

Diagnóstico e seleção

JULHO E AGOSTO DE 2027

Avaliação da evolução e da maturidade.

→

03

Incubação

A PARTIR DE SETEMBRO DE 2027

6 módulos · 36 horas presenciais

O avanço para a incubação não é automático. Depende de avaliação e seleção.

APRENDIZAGEM APLICADA

Aprender. Aplicar.
Evoluir a cada ciclo.

O mesmo formato conecta os módulos de pré-incubação e incubação.

SEMANA 1

Workshop

4h

Conteúdo aplicado, ferramentas e construção orientada do entregável.

SEMANA 2

Mentoria

2h

Aplicação, aprofundamento e revisão do entregável do negócio.

Entregável revisado → Próximo módulo

6 horas por módulo · Novo módulo a cada quinze dias · Presencial na FDV

PRÉ-INCUBAÇÃO

Da ideia à evidência.

6 módulos · 36 horas presenciais · 1º semestre de 2027

01

Da ideia à oportunidade

Problema, público, mercado e proposta de valor.

ENTREGÁVEL

Mapa da Oportunidade

02

Modelagem do negócio

Clientes, canais, receitas, custos e parceiros.

ENTREGÁVEL

Business Model Canvas + hipóteses críticas

03

Validação e MVP

Entrevistas, experimentos e protótipo.

ENTREGÁVEL

Plano e evidências de validação + MVP

PRÉ-INCUBAÇÃO

Da validação à apresentação.

6 módulos · 36 horas presenciais · 1º semestre de 2027

04

Mercado e vendas

Posicionamento, canais, preço e vendas.

ENTREGÁVEL

Plano de Entrada no Mercado

05

Gestão e sustentabilidade

Operação, finanças, aspectos jurídicos e indicadores.

ENTREGÁVEL

Plano de Gestão do Negócio

06

Pitch e apresentação

Narrativa, pitch deck, comunicação e simulação.

ENTREGÁVEL

Pitch Deck + Pitch Final

O MOMENTO DE MOSTRAR

Dar visibilidade.
Reconhecer a evolução.

JUNHO DE 2027

Demoday

Apresentação dos empreendimentos, pitches finais, feedback e conexões com o ecossistema de inovação.

JULHO E AGOSTO DE 2027

Avaliação e seleção

Diagnóstico da evolução e seleção dos empreendimentos que avançarão para a incubação.

O Demoday encerra a pré-incubação. A entrada na incubação depende de seleção posterior.

A programação poderá incluir temas complementares de crescimento, acesso a recursos e conexões.

INCUBAÇÃO

Estruturar para ganhar tração.

6 módulos · 36 horas presenciais · Início em setembro de 2027

01

Estratégia e desenvolvimento

Diagnóstico, objetivos, indicadores e prioridades.

ENTREGÁVEL

Plano de Desenvolvimento

02

Gestão financeira

Fluxo de caixa, margens, preços e projeções.

ENTREGÁVEL

Painel Financeiro e Projeção

03

Mercado, vendas e tração

Prospecção, conversão e indicadores comerciais.

ENTREGÁVEL

Plano Comercial e de Tração

INCUBAÇÃO

Preparar o negócio para crescer.

6 módulos · 36 horas presenciais · Início em setembro de 2027

04

Marketing e posicionamento

Diferenciais, marca, comunicação e aquisição.

ENTREGÁVEL

Plano de Marketing e Posicionamento

05

Jurídico, PI e governança

Formalização, contratos, LGPD e ativos intelectuais.

ENTREGÁVEL

Mapa Jurídico e de Proteção

06

Crescimento e captação

Expansão, fontes de recursos e conexões.

ENTREGÁVEL

Plano de Crescimento e Captação

DESENVOLVIMENTO INDIVIDUALIZADO

Seis entregáveis.
Uma direção para o negócio.

- Estratégia
- Finanças
- Mercado e vendas
- Marketing
- Jurídico e proteção
- Crescimento



Plano Integrado de Desenvolvimento do Empreendimento

Ferramentas construídas com os dados e os desafios reais de cada negócio.

Prioridades para os próximos 6 a 12 meses.

A jornada busca conectar empreendimentos a parceiros, oportunidades e fontes de recursos.

ENTREGAS CONCRETAS

Mais que conteúdo.
Clareza para o próximo passo.

AO FINAL DA PRÉ-INCUBAÇÃO

- ↗ Oportunidade e modelo de negócio estruturados
- ↗ Hipóteses testadas e evidências de validação
- ↗ MVP ou protótipo, quando aplicável
- ↗ Planos de mercado e gestão
- ↗ Pitch e apresentação do negócio

AO FINAL DA INCUBAÇÃO

- ↗ Plano de desenvolvimento e painel financeiro
- ↗ Planos comercial e de marketing
- ↗ Mapeamento jurídico e de proteção
- ↗ Plano de crescimento e captação
- ↗ Plano integrado de continuidade

JORNADA PREVISTA

2027: uma trajetória de desenvolvimento.

01

1º SEMESTRE

Pré-incubação

Mobilização e seis módulos, com conclusão em junho.

02

JUNHO

Demoday

Pitches finais, feedback e visibilidade.

03

JULHO E AGOSTO

Seleção

Diagnóstico e avaliação para avançar.

04

SETEMBRO +

Incubação

Início dos seis módulos para os selecionados.

Calendário acadêmico FDV Encontros a alinhar · Entrada na incubação sujeita à seleção.

Da ideia ao negócio.
Do negócio ao crescimento.

Uma parceria para transformar conhecimento e iniciativa em empreendimentos mais estruturados, sustentáveis e conectados.

Próximo passo: alinhar o calendário acadêmico,
a mobilização dos estudantes e a execução da jornada.



INSTITUTO DE INOVAÇÃO,
CONHECIMENTO E
CIÊNCIAS APLICADAS