

# IGNITE – CRONOGRAMA SEMANAL

## **Módulo 0. Orientação em Empreendedorismo**

- Orientação para liderança empreendedora
- Inspiração & modelos de referência
- Relevância em relação aos objetivos de carreira

## **Módulo 1. Identificação do Problema**

- Desenvolver uma visão macro dos problemas da indústria
- Descobrir problemas “do mundo real”
- Analisar problemas

## **Módulo 2. Identificação de Clientes & Validação de Necessidades**

- Segmentação de clientes
- Desenvolver & validar personas
- Validar a compatibilidade cliente-problema

## **Módulo 3. Geração de Ideias para Soluções**

- Compreender técnicas de ideação
- Gerar ideia de solução
- Mapear a adequação solução-problema

## **Módulo 4. Mapeamento de Oportunidades & Concorrência**

- Identificar & mapear concorrentes globais
- Revisar tendências da indústria
- Dimensionar o mercado

## **Módulo 5. Prototipagem & MVP**

- Compreender protótipos & MVP
- Construir um protótipo
- Usar o protótipo para validação inicial

## **Semana 6 - Marco 1: Pitch & Avaliação e Quiz 1 (Módulos 1-4)**

## **Módulo 6. Avaliação de Oportunidades (Viabilidade)**

- Desenvolver uma visão macro dos problemas da indústria
- Descobrir problemas do mundo real
- Analisar problemas

## **Módulo 7. Modelagem de Negócios**

- Compreender o modelo de receita
- Entender o lean canvas
- Construir o lean canvas para sua startup

## **Semana 10 - Marco 2: Pitch & Avaliação e Quiz 2 (Módulos 5-7)**

## **Módulo 8. Marketing & Estratégia de Vendas**

- Compreender marketing & vendas
- Entender & definir a abordagem de go-to-market
- Compreender o processo de vendas

## **Módulo 9. Gestão Financeira para Rentabilidade**

- Compreender os custos iniciais de uma startup
- Iniciar o planejamento financeiro
- Entender & explorar opções de bootstrapping

## **Módulo 10. Requisitos de Equipe & Talento**

- Construindo uma equipe fundadora (Equipe A)
- Equipe fundadora & mentores
- Definindo os requisitos da sua equipe

## **Modelo de Negócios & Estratégia de Go-to-Market (GTM) e Quiz 3 (Módulos 8-10)**

## **Módulo 11. Preparação para o Pitch da Ideia de Empreendimento Primeiro pitch (público & requisitos)**

- Ajustando a narrativa
- Praticar o pitch

## **Módulo 12. Orientação para Escalabilidade**

- Pensando além da oportunidade de escala do protótipo & orientação
- Pitches finais

**Semana 14. Marco Final - Pitch de Viabilidade  
do Empreendimento & Avaliação**