

## 2.6 Estrutura do Programa para Escolas da Rede Pública

DADOS DA TRILHA	
<b>Público Alvo</b>	Alunos dos anos finais do ensino fundamental das escolas da Rede Pública de Santa Maria
<b>Carga horária</b>	45 horas
<b>Número de encontros</b>	15 encontros de 3h cada
<b>Período de realização</b>	aos sábados pela manhã
<b>Local</b>	Auditório - EduTech
<b>Vagas</b>	80 vagas, divididas em 10 equipes de 8 alunos, cada equipe representando sua escola pública municipal. Os alunos devem ser indicados e/ou convidados pela escola a compor esta equipe, tendo em vista o perfil e comprometimento dos mesmos com o processo de aprendizagem e desenvolvimento da trilha. A escola necessita indicar um professor mentor, que será responsável por conduzir e orientar a equipe (o professor não necessita estar presente nos encontros, mas sim, configurar-se como um mentor no processo de condução e orientação da equipe, motivando e comprometendo os mesmos com o processo).
<b>Inscrições</b>	Abertas pela Secretaria Municipal de Educação de Santa Maria (SMED), entre março e abril de 2025.
<b>Regras para inscrições</b>	As primeiras 10 escolas a inscreverem equipes completas garantem vaga no programa.
<b>Previsão de início</b>	24/05/2025
<b>Regras de frequência</b>	Faltas sem justificativa resultam em substituição imediata nos três primeiros encontros; a partir do quarto, até duas faltas sem justificativa excluem o participante. Equipes com menos de quatro membros são desclassificadas.
<b>Responsáveis pela Execução</b>	Equipe do Porão Criativo
<b>Certificado</b>	Sim expedido pelo Porão Criativo
<b>Material</b>	Todos os materiais (apostilas, apresentações, etc), serão disponibilizados de forma digital na plataforma digital do Porão Criativo. Os alunos terão acesso também ao sistema de tomada de decisão presente na plataforma.
<b>Recursos necessários</b>	audiovisuais e notebooks disponíveis para cada equipe.
<b>Objetivo:</b> contribuir com o desenvolvimento competências empreendedoras dos estudantes, desenvolvendo pessoas para o empoderamento, atitudes e mentalidade empreendedoras, para que possam encontrar soluções criativas e inovadoras para os mais diversos problemas de forma colaborativa e protagonista, agregando valor e transformando o contexto em que se está inserido.	

**Metodologia:** A metodologia será desenvolvida através do cruzamento entre a teoria (conhecimentos necessários) e da prática (simulação empresarial), colocando a teoria em prática de forma sistêmica, aprimorando os conhecimentos de gestão por meio da estratégia de simulação, trazendo para quem joga, um ambiente prático de testes de conhecimentos e competências, incitando o pensamento crítico e o trabalho em equipe.

Para a prática empresarial, os alunos serão separados em equipes, com o objetivo de criação de uma empresa fictícia, seguindo uma sequência estabelecida pelo sistema de simulação empresarial, a ser disponibilizado na plataforma do Porão Criativo.

O processo ainda contará com a participação de profissionais de várias áreas de conhecimento, via mapeamento das profissões almejadas pelos estudantes, bem como, de empreendedores, visando estabelecer a relação e relacionamento dos estudantes com o mercado.

**Avaliação:** realização de uma da seguinte forma:

1. Controle da entrega das fichas de decisões após cada encontro, disponíveis na plataforma do Porão.
2. Apresentação das propostas de negócios na Feira de Negócios para avaliação e contribuição de profissionais que comporão uma banca multidisciplinar. A Feira de Negócios visa estabelecer a relação da prática com o contexto externo, envolvendo o convite e participação de inúmeros atores do setor público, privado e academia.
3. Entrega do relatório de avaliação do programa pelas equipes.

### Estrutura Detalhada da Trilha do Jovem Empreendedor Criativo

A **Trilha do Jovem Empreendedor Criativo** oferece uma experiência prática, conectando jovens ao mercado e desenvolvendo habilidades fundamentais para o futuro. É uma oportunidade única para os alunos aprenderem sobre empreendedorismo e se prepararem para serem líderes e inovadores. A Trilha oferece uma jornada estruturada de 15 encontros, complementada por eventos e atividades externas, além de visitas técnicas, podcast e a **Feira de Negócios**. Os jovens participam de um ambiente dinâmico, onde desenvolvem suas ideias de negócios, aprendem sobre a economia criativa e aprimoram suas competências pessoais e profissionais. Em alguns encontros, profissionais do mercado serão convidados para discutir cases e fazer demonstrações práticas, conectando a teoria com a experiência de mercado.

ENCONTRO/DATA	PROPOSTA
Encontro 1 24/05/25	<b>1, Introdução e Autoconhecimento</b> <ul style="list-style-type: none"><li>● Conteúdo:<ul style="list-style-type: none"><li>○ Apresentação do programa</li><li>○ Introdução à Gestão de talentos - Exercícios de autoconhecimento baseados no modelo Ikigai</li></ul></li><li>● Objetivo: Identificar talentos, paixões e interesses</li></ul>
Encontro 2 31/05/25	<b>2. Mapeamento de Talentos e Competências</b> <ul style="list-style-type: none"><li>● Objetivo: Compreender pontos fortes e áreas de interesses.</li><li>● Atividades: Dinâmicas de autoconhecimento - Descobrimo seus pontos fortes - Metodologia Gallup 2.0 e feedback entre colegas.</li></ul>
Encontro 3 07/06/25	<b>3. Formação de Equipes e Introdução ao Empreendedorismo Criativo</b> <ul style="list-style-type: none"><li>● Objetivo: Introdução à gestão de pessoas e equipes com base em talentos e alinhamento com a área da economia criativa escolhida para desenvolvimento dos projetos.</li><li>● Atividades: Team building, brainstorming de ideias de negócio alinhados aos interesses e talentos do grupo e direcionamento para a pesquisa de mercado.</li><li>● Preenchimento no sistema das áreas e responsabilidades de cada membro do Grupo de acordo com suas áreas de talento.</li></ul>
Encontro 4 14/06/25	<b>4. Pesquisa de mercado e ideias de negócios</b> <ul style="list-style-type: none"><li>● Objetivo: Análise da pesquisa e decisão final das área de negócio</li><li>● Atividades: Apresentação e debate da pesquisa de mercado para a definição das ideias de negócios.</li></ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Preenchimento no sistema da decisão</li> </ul>
Encontro 5 28/06/25	<p><b>5. Introdução ao Business Model Canvas: Visão Geral e Proposta de Valor</b></p> <p>Objetivo: Introduzir o Business Model Canvas e definir a proposta de valor do negócio.</p> <p>Atividades:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Introdução ao Canvas: Explicação da ferramenta e sua importância para negócios criativos.</li> <li>● Análise do Mercado: Discussão sobre tendências e necessidades do público-alvo.</li> <li>● Proposta de Valor: Definição do que torna o projeto ou negócio único.</li> <li>● Atividade prática: Preenchimento no sistema o bloco de Proposta de Valor com base em seu projeto.</li> </ul>
Encontro 6 05/07/25	<p><b>6. Relacionamento, Canais e Segmento de Clientes</b></p> <p>Objetivo: Definir o público-alvo e como ele será alcançado.</p> <p>Atividades:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Segmento de Clientes: Quem é o público-alvo? Quais são suas necessidades?</li> <li>● Canais de Distribuição: Como o produto ou serviço chega ao cliente?</li> <li>● Relacionamento com Clientes: Como manter e fortalecer a relação com o público?</li> <li>● Atividade prática: Preenchimento no sistema dos blocos Segmento de Clientes, Canais e Relacionamento.</li> </ul>
Encontro 7 12/07/25	<p><b>7. Recursos, Parcerias e Atividades-Chave</b></p> <p>Objetivo: Estruturar a operação do negócio criativo.</p> <p>Atividades:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Recursos-Chave: O que é essencial para o funcionamento do negócio?</li> <li>● Atividades-Chave: Principais ações para entregar a proposta de valor.</li> <li>● Parcerias-Chave: Quem pode ajudar a tornar o negócio mais forte e eficiente?</li> <li>● Atividade prática: Preenchimento no sistema dos blocos Recursos, Atividades e Parcerias.</li> </ul>
De 23/07 a 01/08	<b>Período de férias</b>
Encontro 8 09/08/25	<p><b>8. Estrutura de Custos e Fontes de Receita</b></p> <p>Objetivo: Planejar a viabilidade financeira do negócio.</p> <p>Atividades:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Fontes de Receita: Como o negócio gera dinheiro?</li> <li>● Estrutura de Custos: Quais são os principais gastos?</li> <li>● Cálculo do Ponto de Equilíbrio: Quanto precisa faturar para cobrir os custos?</li> <li>● Atividade prática: Preenchimento dos blocos Receitas e Custos e revisão final do Canvas.</li> </ul>
Encontro 9 16/08/25	<p><b>9. Co-Criação com mentores</b></p> <p>Objetivo: Relacionamento com o mercado e mentoria de profissionais experts para direcionamento e melhoria das propostas de negócios</p> <p>Atividades:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Apresentação do Canva - proposta de negócio para os mentores externos;</li> <li>● Debate e identificação de melhorias;</li> <li>● Atividade prática: Preenchimento no sistema das principais melhorias a serem implementadas no negócio.</li> <li>● Orientação para o encontro 10 para já trazerem ideias.</li> </ul>
Encontro 10 23/08/25	<p><b>10. Identidade e Comunicação</b></p> <p>Objetivo: Definição do nome da empresa, identidade visual e comunicação digital (site e redes sociais).</p> <p>Atividades:</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Definição do nome da empresa</li> <li>• Criação da identidade visual</li> <li>• Definição e criação de canais de comunicação digital (google e redes sociais).</li> <li>• Inserção dos dados e decisões no sistema.</li> </ul>
Encontro 11 13/09/25	<p><b>11. Prototipagem</b> Objetivo: Utilizar o <b>WebSim</b> para criar um site interativo que apresente e valide a proposta de um modelo de negócio, destacando sua proposta de valor, solução, público-alvo e diferenciais.</p> <p><b>Atividades:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Estruturação do site:</b> definir seções e layout para melhor experiência do usuário.</li> <li>• <b>Definição da proposta de valor:</b> apresentar o problema do mercado e a dor do público-alvo.</li> <li>• <b>Descrição da solução:</b> explicar como o produto ou serviço resolve o problema identificado.</li> <li>• <b>Segmentação do público-alvo:</b> detalhar os perfis atendidos e suas necessidades.</li> <li>• <b>Destaque das vantagens e benefícios:</b> evidenciar diferenciais competitivos.</li> <li>• <b>Apresentação do produto/serviço:</b> criar materiais visuais e textuais persuasivos.</li> <li>• <b>Criação de elementos interativos:</b> simulações, gráficos ou demonstrações para engajar o público.</li> <li>• <b>Testes e validação:</b> coletar feedbacks para ajustes na estrutura e conteúdo.</li> <li>• Inserção do link do Websim da empresa no sistema.</li> </ul>
Encontro 12 04/10/25	<p><b>12. Prototipagem (continuação e finalização)</b> Objetivo: Utilizar o <b>WebSim</b> para criar um site interativo que apresente e valide a proposta de um modelo de negócio, destacando sua proposta de valor, solução, público-alvo e diferenciais.</p> <p><b>Atividades:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Estruturação do site:</b> definir seções e layout para melhor experiência do usuário.</li> <li>• <b>Definição da proposta de valor:</b> apresentar o problema do mercado e a dor do público-alvo.</li> <li>• <b>Descrição da solução:</b> explicar como o produto ou serviço resolve o problema identificado.</li> <li>• <b>Segmentação do público-alvo:</b> detalhar os perfis atendidos e suas necessidades.</li> <li>• <b>Destaque das vantagens e benefícios:</b> evidenciar diferenciais competitivos.</li> <li>• <b>Apresentação do produto/serviço:</b> criar materiais visuais e textuais persuasivos.</li> <li>• <b>Criação de elementos interativos:</b> simulações, gráficos ou demonstrações para engajar o público.</li> <li>• <b>Testes e validação:</b> coletar feedbacks para ajustes na estrutura e conteúdo.</li> <li>• Inserção do link do Websim da empresa no sistema.</li> </ul>
Encontro 13 11/10/25	<p><b>14. Preparação para o Pitch</b> Atividades:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Workshop de Pitch</li> <li>• Disponibilização e orientação do modelo de apresentação do Pitch (sistema)</li> </ul>
Encontro 14 18/10/25	<p><b>14. Preparação para o Pitch e Apresentação Final</b> Atividades:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Apresentação e Ensaio Final</li> <li>• Inserção da apresentação final do Pitch no sistema</li> <li>• Orientações finais sobre a Feira de Negócios</li> <li>• Orientação para o relatório final a ser preenchido no sistema (condição para a entrega do diploma).</li> </ul>
Encontro 15 23, 24 e 25/10/25	<p><b>15. Realização da Feira de Negócios:</b> <b>Sugere-se a apresentação dos trabalhos, avaliação e premiação junto a realização do Educar e Empreender</b></p>
Atividades	<b>Podcast: “Trilha Talks – O Caminho do Jovem Empreendedor”</b>

Complementares	<ul style="list-style-type: none"><li>● <b>Descrição:</b> Podcast produzido pelos alunos em parceria com a Rádio Armazém, com entrevistas de profissionais, parceiros e educadores.</li><li>● <b>Objetivo:</b> Desenvolver habilidades de comunicação e expandir a conexão entre o ambiente escolar e o mercado.</li><li>● <b>Distribuição:</b> Episódios disponíveis no YouTube e Spotify.</li></ul>
----------------	---