



**disruptive**  
digital  
education

# ignite your startup - from launch to growth

workshop

Lisboa

# ignite your startup - from launch to growth

Este workshop foi concebido por profissionais da área, que atuam na indústria nacional e internacional.

## **SOBRE O WORKSHOP**

Lançar um produto ou um serviço no mercado é uma tarefa árdua, envolvendo uma longa curva de aprendizagem, marcada por muitos erros e fracassos.

Com este worksho, queremos ajudar-te a criar uma metodologia e um processo holístico comprovado, que irá aumentar a probabilidade da tua empresa sair vencedora.

Iremos analisar os princípios fundamentais, metodologias, estratégias e frameworks que levaram inúmeras startups, reconhecidas a nível mundial, a utilizarem estas técnicas não convencionais (hacks) para exponenciarem o seu crescimento e alcançarem o sucesso planetário.

## **PÚBLICO-ALVO**

Empreendedores corajosos que apenas tenham uma ideia e que queiram criar a sua própria startup; Empreendedores inovadores que queiram escalar o seu negócio; Profissionais de qualquer área de conhecimento que queiram aprofundar os conhecimentos nesta temática; Profissionais de marketing e vendas que queiram entender e aplicar estes processos, metodologias e ferramentas no seu trabalho.

**duração total** 16h - Aulas Teóricas / Práticas + Projeto

**investimento** 165€

**nota** Lotação limitada

## **REQUISITOS**

Conhecimentos básicos de Gestão, Marketing e Marketing Digital, bem como ser um utilizador intermédio de internet. Conhecimentos intermédios de inglês.

## CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

### 1. Validar uma ideia de negócio e criar um produto de sucesso.

- › Pesquisa e Estudo de Mercado
- › Como avaliar o potencial do mercado
- › Análise da Concorrência
- › Customer Development Process
- › MVP – Minimum Viable Product
- › Pivot Points
- › A importância da Proposta de Valor (Value Proposition)
- › Hands On – Simulação de um caso real

### 2. Business Model Canvas.

- › A ferramenta para planejar, otimizar e inovar as principais funções/relações da tua startup
- › Análise e estudo dos 9 pilares do Canvas
- › Exemplos de empresas que se tornaram disruptivas no seu setor
- › Hands On - Simulação de um caso real

### 3. Plano de Marketing.

- › Como definir uma estratégia de marketing digital
- › A importância de um plano de marketing digital
- › Customer Journey – Como definir um funil de vendas
- › Como criar uma campanha e monitorizar os resultados
- › Como orçamentar uma campanha

### 4. Financial Modeling.

- › 8 Modelos de Receitas
- › Como criar um modelo de previsão
- › Previsão de Custos e Despesas numa startup
- › Simulação de orçamentos e modelos previsionais de receitas e custos
- › All Star Metric – As métricas que nunca deverás esquecer

### 5. Fundraising & Pitching.

- › Pitch Deck – Como preparar um pitch efectivo e assertivo para investidores
- › Elevator Pitch – Como atrair a atenção de um investidor em 1 minuto
- › Fundraising - Quais as principais fontes de angariação de fundos
- › Como lidar com as principais objeções dos investidores

### 6. O que significa Growth Hacking.

- › MKT Tradicional Vs Growth
- › Growth Mindset
- › Os 5P's do Growth
- › Funil AARRR

## CONTEÚDO PROGRAMÁTICO (cont.)

### **7. Implementar um processo de growth hacking.**

- › Como implementar uma cultura de testes na sua startup
- › Quais as melhores ferramentas
- › Exemplos reais

### **8. Canais de Aquisição e Ativação.**

- › Criação de Buyer Personas
- › Bulleye Framework – Definição dos melhores canais de tracção
- › Content Marketing – Como é que um verdadeiro hacker cria uma estratégia de conteúdo
- › Marketing Automation – Como criar um sistema de triggers que automatiza a relação com os seus clientes
- › Search Engine Marketing / Social Ads – Dicas para otimizar os seus anúncios
- › UX for Marketeers - Como criar uma landing page persuasiva
- › Behavioural Psychology – Usar a psicologia do consumidor para atrair mais clientes
- › SEO – As melhores práticas que não pode descurar

### **9. Hacks para Retenção e Recomendação de clientes.**

- › Como criar um programa de recomendações da sua empresa
- › Como aumentar a retenção de clientes

### **10. Cases Studies and Apps for Growth.**

- › Analise de +10 case studies que foram expoentes máximos das práticas de growth hacking
- › Como integrar +30 aplicações no plano de crescimento de uma startup

## EQUIPAMENTO

Um computador por aluno; Projetor HD;  
Documentação em formato digital.

## CERTIFICAÇÃO

Inclui: Carga horária total do workshop, temática, certificação DGERT, carimbado e assinado pela coordenação pedagógica da escola em **formato digital**.

## NOTAS

Em caso de cancelamento do workshop por parte da EDIT., o valor pago pelo(a) participante antecipadamente será reembolsado na sua íntegra. Caso o cancelamento seja efetuado pelo(a) aluno(a) será devido uma multa (cláusula penal) de 10% (dez por cento) do valor pago. Não será restituído o valor da inscrição após a realização do workshop.

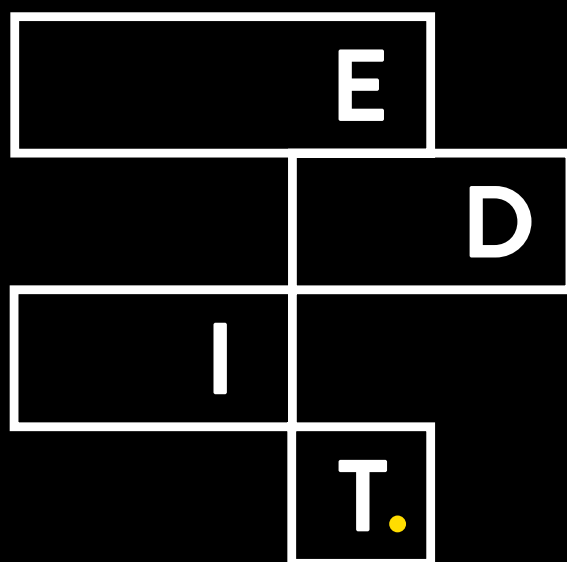
A EDIT., livre de quaisquer ônus para com o(a) aluno(a), poderá utilizar a sua imagem e som de voz para fins de divulgação do workshop e das suas atividades, podendo, para tanto, reproduzi-lo ou divulgá-lo nos seus canais de comunicação.

A EDIT. reserva-se o direito de alterar datas, horários, locais ou mesmo cancelar workshops de acordo com um número mínimo de interessados.

Nesse caso, todos os inscritos serão previamente avisados, até 24 horas antes do início do workshop.

Ficarão ao critério da EDIT. os cancelamentos dos Workshops por outros motivos que aqui não foram informados.

Demais valores gastos pelo(a) aluno(a) não serão reembolsáveis, como valores gastos com alojamento, hotel, passagem de qualquer tipo e deslocamentos.



[www.edit.com.pt](http://www.edit.com.pt)

**EDIT.  
Lisboa**

Alameda D. Afonso  
Henriques, 7A  
1900-178 Lisboa

(+ 351) 210 182 455  
[geral@edit.com.pt](mailto:geral@edit.com.pt)

**EDIT.  
Porto**

Rua Gonçalo Cristovão  
n° 347, 3° piso, sala 309/302  
4000-270 Porto

(+ 351) 224 960 345  
[geral@edit.com.pt](mailto:geral@edit.com.pt)

**EDIT.  
Madrid**

Calle de la Colegiata  
9, Utopics\_us  
28012 Madrid

(+ 34) 910 563 227  
[info@edit.com.es](mailto:info@edit.com.es)

**Horário de funcionamento**  
segunda a sexta 10h-23h