





Fábrica de
STARTUPS

TOURISM EXPLORERS I





Tourism Explorers é o maior programa de **criação e aceleração de novas ideias**. Mais de **500 pessoas**, em **12 cidades**, vão trabalhar soluções inovadoras para o **setor do turismo**.



Fase 1: Ideação

Criação de novas ideias que são solução para os principais desafios que o setor do turismo enfrenta



Startups Nacionais

Projetos na área do turismo candidatam-se para participar no programa de aceleração



Melhores Ideias

As melhores equipas e ideias da fase de ideação são selecionadas para participar na segunda fase



Fase 2: Aceleração

As Startups validam e aceleram o seu negócio num programa de aceleração que segue a metodologia FastStart da Fábrica de Startups

1

País



1

Programa



12

Ciudades



Programa

Ideação

12 - 14 Setembro 2018

Três dias intensos de criação de novas soluções para o setor do turismo

500 pessoas em 12 cidades juntam-se em equipas para trabalhar os principais desafios do setor do turismo e criar novas soluções
Participantes: selecionados através de candidaturas individuais

1

2

Aceleração

26 de Setembro a 24 de Outubro 2018

4 semanas de aceleração, focadas na validação do modelo de negócios

Bootcamps, em paralelo em 12 cidades, onde as equipas testam, validam e valorizam o seu modelo de negócios.

Participantes: vencedores da fase de ideação e startups externas selecionadas através de uma candidatura em equipa.

1º Bootcamp: 26 de setembro
2º Bootcamp: 28 de setembro
3º Bootcamp: 3 de outubro

4º Bootcamp: 10 de outubro
5º Bootcamp: 17 de outubro
6º Bootcamp: 19 de outubro

A grande final nacional de aceleração compreende a apresentação dos projetos vencedores de cada cidade e a seleção do grande vencedor nacional, a realizar na **Universidade de Aveiro**

Demo Day

31 outubro

3

Parceiros



12
cidades

12
parceiros

No seguimento do protocolo de colaboração entre o Turismo de Portugal, as incubadoras, universidades e as escolas de hotelaria e turismo, o Tourism Explorers conta com a participação de 12 parceiros em todo o país.



As sessões de Bootcamp a realizar no decorrer na fase de Ideação e na fase de Aceleração serão feitas a partir de Lisboa e transmitidas em tempo real, através de Streaming, para as outras cidades.

Contamos com o apoio de vários parceiros para garantir uma experiência enriquecedora para cada participante nas respetivas cidades. Temos ainda o apoio de outras entidades a nível de promoção e enriquecimento do programa.





Metodologia

Aceleração **bootcamps**

01

desenho do modelo de negócios

Começamos com uma ideia de negócio. Definimos com mais detalhe a ideia, desenhamos o Modelo de Negócio e identificamos os pressupostos a testar nos passos seguintes.

02

descobrir clientes

Quem são os clientes para a nossa ideia de negócio? Temos de descobrir as suas características principais, agrupa-los em segmentos e escolher os segmentos que melhor se adequam à nossa ideia de negócio.

03

criar valor

Qual é o problema importante dos nossos clientes que vamos resolver? Será que os clientes estão mesmo interessados na nossa solução? Temos de identificar os principais atributos do produto ou serviço que pretendemos fornecer e verificar se existem clientes suficientes.

04

criar relações

Como vamos fazer para que os nossos clientes conheçam o que temos para lhes vender? Precisamos de escolher os canais de comunicação e definir a melhor forma para lhes entregamos o produto ou serviço.

Aceleração **bootcamps**

05

gerar receitas

Como vamos ganhar dinheiro com a nossa ideia de negócio? Precisamos de definir qual o preço e qual a melhor forma dos nossos clientes nos pagarem pelo produto ou serviço que nos querem comprar.

06

fornecer valor

Como vamos criar o produto ou serviço que os nossos clientes nos querem comprar? Temos de desenhar os processos de trabalho, identificar os recursos e escolher os nossos parceiros, para conseguirmos entregar o que prometemos aos nossos clientes.

07

planear finanças

Quanto custa colocar e manter o negócio a funcionar? Precisamos de saber quais os custos fixos e variáveis. Qual o financiamento que necessitamos? Que Term Sheets podemos aceitar? Temos de garantir que o dinheiro que entra na empresa, através de financiamento e vendas, é superior ao que sai, associado aos pagamentos aos colaboradores, fornecedores e parceiros.

08

planos de ação

O que vamos fazer assim que criarmos a empresa? Que tarefas é que temos de executar para dar a conhecer os nossos produtos ou serviços, para os vender aos clientes, para os produzir e para fazer crescer o negócio? Precisamos de um Plano de Ação que determine claramente quem faz o quê e quando.



「 Obrigado 」
www.tourismexplorers.pt