Technovation iridescent BRAZIL — Diário de Bordo do projeto

	Datas Importantes *Adicione outras datas importantes para sua temporada.*	**Tarefas** *Escreva algumas tarefas e prazos para manter-se no caminho certo!*
Outubro	Outubro 2018 *Abertura do registro na plataforma para a temporada 2019*	❑ *Ex: Escolha um nome de equipe até 30 de outubro* ❑
Novembro		❑
Dezembro		❑
Janeiro	07 de janeiro de 2019 Início oficial da temporada	❑
Fevereiro		❑
Março	20 de março de 2018 Último dia para se registrar no my.technovationchallenge.org	❑
Abril	23 de abril de 2018 Prazo de submissão às 5PM PST - 21h BRASIL	❑

Maio 2019: Primeira rodada de avaliações e eventos de Pitch
June 2019: Segunda rodada de avaliações somente online
Agosto 2019: World Pitch Summit

Índice de documentos para ajudar a sua equipe

Ideação
- Planilha de Documentação Comunitária
- Criar uma declaração de problema

Código 1: Introdução à codificação e App Inventor

Negócios 1: Tipos de Negócios

Código 2: dados e variáveis
- Esboço da Pesquisa de Mercado
- Entrevista e Esboço da Pesquisa

Mercado 1: Construa uma Marca

Negócios 3: Modelo de Negócio (apenas equipes Sênior)
- Folha de cálculo de custos operacionais
- Planilha do Modelo de Negócio

Código 5: design UX e prototipagem de papel
- Planilha de Protótipo de Papel

Código 6: planejando seu código

Mercado 2: criando visuais e um logotipo

Mercado 3: Criar um Plano de Marketing (apenas equipes Sênior)

Pitch 1: Criar uma história e um vídeo do Pitch
- Modelo de Storyboard

Negócio 4: Plano de Negócios (apenas equipes Sênior)

Pitch 2: Faça um Vídeo de Demonstração

Veja exemplo de video PITCh no youtube

Código 7: depurando sua aplicação

Pitch 3: Apresentação e Eventos em Pitch Live
- Folha de cálculo de pontuação

Diretrizes de submissão

Rubrica de julgamento

© 2018 Iridescent

Ideação **3**
Planilha de Documentação Comunitária 4
Criar uma declaração de problema 5
Código 1: Introdução à codificação e App Inventor **6**
Negócios 1: Tipos de Negócios **7**
Código 2: dados e variáveis **8**
Esboço da Pesquisa de Mercado 10
Entrevista e Esboço da Pesquisa 11
Mercado 1: Construa uma Marca **13**
Negócios 3: Modelo de Negócio (apenas equipes Sênior) **15**
Folha de cálculo de custos operacionais 16
Planilha do Modelo de Negócio 17
Código 5: design UX e prototipagem de papel **18**
Planilha de Protótipo de Papel 19
Código 6: planejando seu código **20**
Mercado 2: criando visuais e um logotipo **21**
Mercado 3: Criar um Plano de Marketing (apenas equipes Sênior) **22**
Pitch 1: Criar uma história e um vídeo do Pitch **23**
Modelo de Storyboard 24
Negócio 4: Plano de Negócios (apenas equipes Sênior) **25**
Pitch 2: Faça um Vídeo de Demonstração **26**
Veja exemplo de video PITCh no youtube **26**
Código 7: depurando sua aplicação **27**
Pitch 3: Apresentação e Eventos em Pitch Live **28**
Folha de cálculo de pontuação 29
Diretrizes de submissão **30**
Rubrica de julgamento **31**

© 2018 Iridescent

Ideação

Etapa 1

Nesta etapa:

- Reúna evidências sobre problemas em sua comunidade
- Escolha e defina claramente um problema para a sua equipe resolver
- Tempestade de ideias (Brainstorm) de soluções potenciais para o seu problema

Termos e conceitos Chave	
Declaração do problema - uma breve escrita que explica o problema que sua equipe está resolvendo	**Objetivos de desenvolvimento sustentável** - metas que as Nações Unidas têm para o ano 2030, use-as para inspiração, Saúde, Educação, Paz,Pobreza, Igualdade, Meio Ambiente

Atividades			
Levantamento da Comunidade Reúna informações sobre sua comunidade para entender melhor suas necessidades	60 minutos cada	**Decidir sobre um problema** Escolha um problema em que sua equipe gostaria de trabalhar no projeto	45 minutos
Soluções de Brainstorm Comece a pensar em soluções tecnológicas	60 minutos	**Criar uma declaração de problema** Escreva uma declaração de problema	45 minutos

Reflexão

Como acha que seu problema e solução vão mudar, conforme você trabalha em sua submissão?

Não esqueça

Vá para **my.technovationchallenge.org** e adicione o nome, foto e o resumo da sua equipe.

© 2018 Iridescent

Planilha de Documentação Comunitária

Escolha uma área em seu bairro ou Comunidade que acredita necessitar de mudanças . Anote onde está.

Caminhe lentamente pelo bairro e observe, ou tire fotos, das principais estruturas (por exemplo, igrejas, lojas, edifícios, escolas).

Volte a andar novamente, desta vez procurando coisas menos óbvias. Alguns exemplos: um pátio bem conservado em uma rua de concreto, um jardim comunitário, uma fileira de árvores, um lote vazio, outdoors. Se possível, use seu celular ou câmera para tirar fotos.

Ao observar desta vez, escreva não só o que vê, mas também o que você ouve, cheira ou sente.

Depois, responda às seguintes perguntas:

1. O que mais surpreendeu sobre a comunidade?

2. Você consegue enxergar problemas que afetem a comunidade? Se sim, o que está afetando e como?

3. O que você acha que a comunidade precisa para ajudar a resolver esse problema?

4. Quem seria responsável por fazer essa mudança e como?

5. Como podemos ajudar a promover esta mudança por meio da tecnologia?

© 2018 Iridescent

Criar uma declaração de problema

Trabalhe com sua equipe para escrever uma declaração de problema respondendo as perguntas abaixo. Depois de concluir esta planilha, combine suas respostas em uma declaração de problema concluída no formulário de parágrafo e compartilhe-a com seu mentor para obter devolutivas. *

Qual é o problema que você está tentando resolver?
Quem é afetado pelo problema?
O que eles precisam para que o problema seja resolvido e **por quê**?
Qual é a solução?

© 2018 Iridescent

Código 1: Introdução à codificação e App Inventor

Complete durante a fase 2

Nesta unidade, você vai...

- Saber mais sobre linguagens de programação e seus usos
- Começar a codificar com **App Inventor**

Termos e conceitos chave	
Algoritmos - instruções passo a passo para seguir no computador **Linguagem de programação -** uma maneira de falar com o seu computador e dizer o que ele tem que fazer **Evento -** quando o usuário faz algo em seu aplicativo, como: clicar em um botão ou inserir texto **Manipulador de eventos -** o bloco de código que informa a sua aplicação e o que fazer quando ocorre um evento	**Funções -** blocos de código que fazem algo. Eles tomam uma contribuição, e mudam para outra coisa, que é a saída. **Entrada -** informação que entra em uma função **Saída -** informação que sai de uma função

Atividades			
Algoritmo Escreva um algoritmo para fazer uma atividade diária	45 minutos	**Entrevistando o Mentor** Saiba como trabalhar na indústria de tecnologia	15 minutos
Crie com tutoriais Faça o seu primeiro aplicativo através de dois tutoriais	45 minutos	**Manipulação de eventos** Faça um brainstorming sobre alguns exemplos de manipulação de eventos	10 minutos

Desafio de código: faça uma apresentação de slides
Tempo estimado: 1 hora
Faça um aplicativo que permita ao usuário clicar em uma apresentação de slides das suas imagens favoritas. Para este aplicativo você cria uma apresentação de slides, permitindo que seu usuário navegue através de imagens. Quando você projeta sua tela, você precisará colocar uma imagem, bem como os botões 'anterior' e 'próximo' para o usuário clicar.

Negócios 1: Tipos de Negócios

Complete durante a fase 2

Nesta unidade, você vai...

- Decidir o tipo de negócio a ser criado
- Escrever uma declaração de missão

Termos e conceitos chave	
O negócio - qualquer organização ou pessoa que esteja fazendo algo em troca de dinheiro ou outro bem. As empresas podem fazer, comprar ou vender bens, ou podem prestar serviços. **Declaração de missão** - um resumo formal dos objetivos e valores de uma empresa, organização ou indivíduo	**Com fins lucrativos -** um tipo de negócio que ganha lucro por fornecer um bem ou serviço aos clientes **Sem fins lucrativos** - um tipo de negócio que não gera lucro, mas que realiza uma causa social **Empresa social** - um tipo de negócio que faz lucro ao mesmo tempo que contribui para uma causa social

Atividade	
Desenvolva sua Declaração de Missão Escreva um resumo dos objetivos que sua empresa espera desenvolver..	Estimativa de tempo 45 minutos

Reflexão

Como sua declaração de missão moldará seu negócio? Anote sua declaração de missão abaixo!

© 2018 Iridescent

Código 2: dados e variáveis

Complete durante a fase 3

Nesta unidade, você vai...

- Saber mais sobre dados e diferentes tipos de dados
- Usar variáveis, bancos de dados e listas
- Criar um aplicativo de lista de tarefas que se conecta a um banco de dados

Termos e conceitos chave	
Dados - informações que seu aplicativo usa **Tipo de dados -** a forma como os dados são categorizados **Número -** um tipo de dado que é um número **String -** um tipo de dado que é texto **Booleano -** um tipo de dados que é verdadeiro ou falso **Variáveis -** um nome para um dado que pode mudar	**Variável global -** uma variável que pode ser usada em qualquer ponto do seu código **Variável local** - uma variável que é usada apenas em uma determinada seção de código **Lista** - uma forma de organizar múltiplos dados **Índice de lista** - um número que representa onde os dados estão em uma lista **Banco de dados** - um lugar para armazenar e organizar informações

Atividades			
Dados em Apps Identificar dados em aplicativos	Estimativa de tempo 5 minutos	**Variáveis em aplicativos** Identifique variáveis em seus aplicativos favoritos	Estimativa de tempo 5 minutos

Desafio de código: faça uma lista de tarefas
Estimativa do tempo: 2 horas

Faça uma lista de tarefas que permita os usuários adicionar ou remover itens. Seu aplicativo deve lembrar os itens toda vez que o usuário abrir o aplicativo. Você pode querer aprender a usar um ListView antes de tentar o desafio!

Não esqueça

Vá para **my.technovationchallenge.org** e complete a seção de componentes técnicos da lista de verificação do código.

Negócio 2: Pesquisa de Mercado

Complete durante as fases 3 e 4

Nesta unidade, você aprenderá a...

- Pesquisar seus clientes e concorrentes

Termos e conceitos chave

Pesquisa do consumidor - informações sobre as pessoas que usarão seu produto

Cliente-alvo - o cliente ideal para quem você pretende vender seu produto

Análise de concorrentes - olhando produtos similares e encontrando o que torna seu produto diferente

Atividades

Plano de pesquisa de mercado Crie um plano para coletar sua pesquisa de mercado.	Estimativa de tempo 30 minutos	**Planilha de entrevista e levantamento** Pesquise seus potenciais clientes	Estimativa de tempo 30 minuto

Reflexão

Sua pesquisa de mercado inspirou alguma mudança em seu aplicativo? Você já considerou quais serão seus pontos de venda contra seus concorrentes? O que o separa?

Não esqueça

Acesse **my.technovationchallenge.org** e envie o nome e a descrição do seu aplicativo.

Esboço da Pesquisa de Mercado

Neste esboço, tenha em mente que você deve responder para ajudar a fazer um forte plano de pesquisa de mercado.

1. Visão geral: Resumo do que aprendeu e do que pretende fazer.
2. Pesquisa realizada e resultados
    a. Pesquisa de consumo
        - ❏ Como você estará coletando os dados?
        - ❏ Como você informará os dados?
        - ❏ Quais são as necessidades de seus clientes/ Conunidade?

    b. Análise do concorrente
        - ❏ Como o seu aplicativo se compara a outros aplicativos no mercado?
        - ❏ Como os outros aplicativos atualmente atendem as necessidades dos clientes/ Comunidade?
        - ❏ Como o seu aplicativo vai se destacar em comparação com outros?
3. Análise
    - ❏ Como o seu aplicativo se encaixa no mercado?
    - ❏ Quais são as fraquezas e pontos fortes do seu aplicativo (em comparação com outros)?

4. Conclusão e planos futuros
    - ❏ Resumo das informações aprendidas
    - ❏ Projeções de como seu aplicativo será recebido pelo mercado
    - ❏ Que tipo de mudanças você fará para tornar seu aplicativo melhor do que outros?

© 2018 Iridescent

Entrevista e Esboço da Pesquisa

Aqui estão algumas coisas a ter em mente para obter os melhores resultados da pesquisa possível.

- ***Preparação:*** *Considere o que e a quem você irá perguntar.*
  - Você deve tentar conseguir pelo menos 10 pessoas para obter bons dados.
  - Tempestade de ideias (Brainstorm) perguntas
    - Faça uma lista das coisas que deseja descobrir.
    - Considere quais os melhores tipos de pergunta que capturam a informação que você está procurando (escolha múltipla, aberto, verificar tudo o que se aplica, escala, menu suspenso, etc.).

- *Compartilhando: como você vai conseguir sua pesquisa lá fora?*
  - Que tipo de pesquisa você dará?
    - Online
      - **Google Forms -** fácil de usar; você pode criar suas próprias perguntas, mas tipos limitados de perguntas
      - **Survey Monkey -** muito popular, alguns recursos que você precisará pagar
    - Cópias de papel
  - Como você enviará sua pesquisa?
    - Compartilhe em mídias sociais como Facebook ou Twitter
    - Peça às pessoas que conhece na escola, na sua comunidade ou na sua família

- *Análise: como você irá analisar seus dados?*
  - Organize suas respostas
    - Coloque todas as suas respostas em um só lugar para que você possa ordená-lo e entendê-lo facilmente. Tente usar um programa de planilhas, como google sheets.
  - Analise suas respostas para tirar conclusões. Tente encontrar máximos, mínimos, médias e respostas mais populares.
    - Perguntas a considerar:
      - Qual o gráfico certo para determinados dados?
      - Que conclusões e tendências você vê?
      - Como os resultados da sua pesquisa afetam o que você quer fazer?

- **Relatório:** Como você colocará suas conclusões em seu plano de negócios?
  Você deve criar tabelas ou gráficos para o seu plano de negócios. Você pode fazer todas essas coisas no google sheets, mas se você está procurando fazer algo mais amável, tente fazer uma infografia.

    - https://venngage.com/
    - https://www.canva.com/create/infographics/

Código 3: lógica, loops e condicionais

Complete durante a fase 4

Nesta unidade, você vai...

- Escrever declarações condicionais, declarações de lógica e loops
- Criar um aplicativo que pode pesquisar um banco de dados

Termos e conceitos chave	
Booleano - tipo de dado que pode ser verdadeiro ou falso **Condições** - algo que um aplicativo avalia como verdadeiro ou falso **Declaração condicional** - diz ao aplicativo o que fazer depois de avaliar as condições **Operador AND** - avalia como verdadeiro se todas as entradas forem verdadeiras **Operador OR** - avalia como verdadeiro se uma das entradas for verdadeira	**Operador NOT** - avalia como o oposto da entrada **Loop** - um bloco repetitivo de código **Para loop** - repete um bloco de código em um certo número de itens **Para cada loop** - repete um bloco de código para o número de itens em uma lista **Enquanto loop** - repete um bloco de código enquanto uma condição é verdadeira

Atividades			
Declarações condicionais Pense nas condições da vida cotidiana	Estimativa de tempo 5 minutos	**Condições de escrita** Pratique condições de escrita para aplicativos	Estimativa de tempo 15 minutos
Lógica em Pesquisas do Google Use **and**, ou **and not** em uma pesquisa do Google	Estimativa de tempo 10 minutos		

Desafio de código: procure um banco de dados

Estimativa do tempo: 2 horas

Crie um aplicativo que permita ao usuário pesquisar um banco de dados de informações e visualizar seus resultados. O banco de dados deve conter nomes e descrições de pessoas famosas, lugares, filmes, música, eventos ou qualquer outra coisa que você deseja. Certifique-se de ter pelo menos três entradas no seu banco de dados.

Não esqueça

Vá para **my.technovationchallenge.org** e complete a seção de componentes técnicos da lista de verificação do código

Mercado 1: Construa uma Marca

Complete durante as fase 4 e 5

Nesta unidade, você vai... Identificar a voz, os valores e a visão da sua marca

Termos e conceitos chave	
Marketing - é tentar convencer as pessoas a querer e a comprar o que você precisa vender **Declaração de posicionamento** - é uma breve descrição do seu cliente e como você quer ser visto pelo cliente **Ponto de diferenciação** - é como você é diferente de seus concorrentes **Quadro de referência** - é onde você comercializa em relação ao mercado	**Clientes** - as pessoas que você quer comprar seu produto **Demografia -** são as características de um grupo de pessoas, neste caso, seu cliente. Isso lhe dá informações básicas sobre quem compra seu produto, que incluirá: idade, sexo, localização, etc. **Psychographics** - é o tipo de personalidade que seus clientes podem ter que lhe dá informações sobre o porque alguém compraria um produto. Esta informação pode incluir que seu cliente está ao ar livre, ocupado, orientado para a família, etc.

Atividades			
Nós estamos e não estamos em atividade Faça uma Tempestade de ideias (brainstorm) sobre quais características melhor descrevem sua marca.	Estimativa de tempo 15 minutos	**Brainstorm Business Names** Descubra o melhor nome para sua empresa	Estimativa de tempo 15 minutos
Criar uma declaração de posicionamento Identifique o que deseja que sua marca seja e quem são seus clientes.	Estimativa de tempo 30 minutos	**Quiz Identidade da Marca** Identifique sua marca	Estimativa de tempo 15 minutos

Reflexão
Até agora, você reduziu e identificou a voz, os valores e a visão do seu negócio. Com isso, você criou uma declaração de posicionamento da marca e identificou maneiras de integrar sua marca em sua empresa.

Código 4: Usando Recursos Móveis e Conexão à Web

Complete durante a fase 5

Nesta unidade, você vai...

- Fazer seu telefone interagir com o mundo à sua volta
- Conectar seu telefone à internet
- Configurar um componente móvel e um banco de dados para usar em seu aplicativo

Termos e conceitos chave	
Componentes da interface de usuário - recursos com os quais os usuários podem interagir **Componentes de mídia** - recursos que envolvem fotografias, áudio e vídeo **Sensores** - partes do seu telefone que permitem que ele se conecte ao mundo exterior **Componentes sociais** - recursos que permitem aos usuários fazer chamadas telefônicas, enviar e-mails, textos e compartilhar coisas **Componentes de conectividade** - permitem que seu aplicativo se conecte a outros locais, como a web e outros aplicativos.	**Banco de dados da Web** - um banco de dados que armazena dados na Web para que vários telefones possam usá-lo **Par de tag-value** - uma maneira de armazenar dados com duas partes, um nome e conteúdo **TinyWebDB** - um banco de dados web que usa valores de pares de tags **Tabelas Fusion** - um banco de dados que usa tabelas para armazenar e recuperar dados **APIs** - a forma como seu aplicativo pode conversar com outros sites para obter informações deles

Atividades			
Bases de dados da Web Pense em aplicativos que usam bancos de dados da web	Estimativa de tempo 5 minutos	**Explore APIs** Pense sobre como você pode usar uma API em seu aplicativo	Estimativa de tempo 5 minutos

Desafío de código:

Estimativa do tempo: 2 horas Escolha um componente móvel e um banco de dados da Web ou uma API que você acha que seria útil no seu aplicativo. Obtenha ambas as coisas configuradas e pratique o uso delas. Procure recursos on-line para ajudá-lo a configurar. Isso vai economizar muito tempo quando você cria seu aplicativo final!

Não esqueça

Vá para **my.technovationchallenge.org** e preencha os recursos móveis e as seções de banco de dados e conectividade da lista de verificação do código.

Negócios 3: Modelo de Negócio (apenas equipes Sênior)

Complete durante as fases 5 e 6

Nesta unidade, você aprenderá...

- Custos para executar o seu negócio
- Formas de ganhar dinheiro

Termos e conceitos chave	
Investimento - dinheiro dado a você por outros para iniciar seu negócio **Capital de inicialização** - quantidade inicial de dinheiro que você precisa para começar seu negócio **Receita** - quantidade total de dinheiro que você obtém de suas atividades comerciais (como vendas) **Modelo de receita** - um plano de como ganhar dinheiro ou renda	**Custo operacional** - o dinheiro que você precisa gastar para manter seu negócio funcionando **Lucro** - o dinheiro que você deixou depois de pagar as contas **Projeção de lucro** - uma previsão de quanto dinheiro sua empresa poderá fazer ao longo do tempo **Modelo de negócio** - explica como você planeja ganhar dinheiro e leva em conta todos os seus custos

Atividades			
Análise de custos operacionais Descobrir o quanto custará executar o seu negócio	Estimativa de tempo 30 minutos	**Planilha do Modelo de Negócio** Desenvolva seu modelo de negócios para ver o quanto sua empresa pode lucrar.	Estimativa de tempo 30 minutos

Reflexão

Quais são as coisas que você precisa fazer antes da submissão para garantir que sua empresa seja bem-sucedida?

Folha de cálculo de custos operacionais

Componente de desenvolvimento de aplicativos móveis	Quantidade e Custo
Equipamento (computadores, servidores, redes)	
Software (aplicativos para desenvolvimento e testes, etc.)	
Registro para desenvolvedores da Apple ou desenvolvedores do Google	
Taxas da App stores (para hospedagem)	
Espaço de escritórios	
Marketing / publicidade	
Salários dos empregados (desenvolvedores, designers, etc.)	

Planilha do Modelo de Negócio

	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Capital de arranque					
Investidores					
Renda / Receita					
População destinada ao consumidor					
Custo da aplicação					
Compras dentro do aplicativo					
Vendas publicitárias					
Custos operacionais					
Equipamento (computadores, servidores, redes)					
Software (aplicativos para desenvolvimento e testes, etc.)					
Taxas de serviço (bancos de dados, Amazon AWS)					
Registro para desenvolvedores da Apple ou desenvolvedores do Google					
Taxas da loja de aplicativos (para hospedagem)					
Taxas de licenciamento					
Marketing e publicidade					
Salários dos empregados (desenvolvedor de software, designer, etc.)					
Lucro Total					

© 2018 Iridescent

Código 5: design UX e prototipagem de papel

Complete durante a fase 6

Nesta unidade, você vai...

- Criar seu aplicativo para atender às necessidades de seus usuários
- Criar um protótipo de papel

Termos e conceitos chave	
Projeto de interface de usuário (UX) - o processo de criação de tecnologia fácil e intuitiva de usar **Produto mínimo viável (MVP)** - um produto com características suficientes para fazer o trabalho e testar com os usuários para que as melhorias possam ser feitas posteriormente **Design centrado no usuário** - uma maneira de projetar onde você mantém o usuário no loop enquanto você está pesquisando, projetando, desenvolvendo e testando	**Stakeholders** - pessoas que usariam seu aplicativo ou seriam afetadas pelo seu aplicativo **Prototipagem** - uma maneira de modelar idéias ou conceitos para que possam ser comunicadas às pessoas o mais rápido possível e testadas **Protótipo de papel** - uma representação desenhada à mão da interface do usuário, que normalmente parece capturas de tela **Requisitos funcionais** - coisas que seu aplicativo precisa fazer

Atividades			
Revise sua declaração de problema e crie um objetivo Revise sua declaração de problema	Estimativa de tempo 45 minutos	**Faça um Mapa de seus Stakeholders** Identifique seus Stakeholders e quais você deseja se concentrar	Estimativa de tempo 30 minutos
Conduzir entrevistas de Stakeholders, reunir pessoas e histórico de usuários Entreviste e fale com os Stakeholders	Estimativa de tempo 90 minutos		

Desafio de código: Protótipo de papel da sua aplicação

Tempo estimado: 1 hora

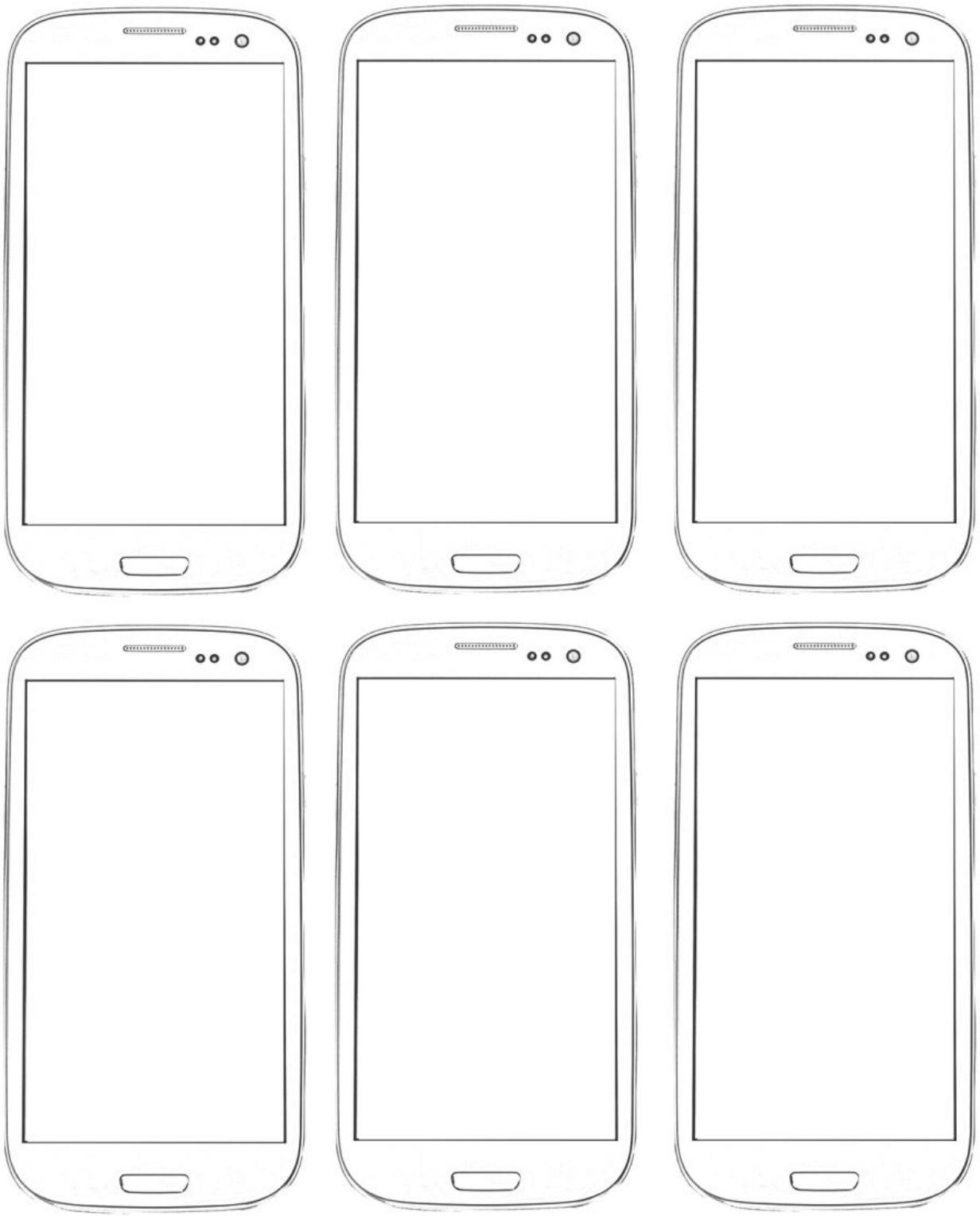
Sketching é uma parte fundamental do processo de design e poupa tempo para tomar decisões antes de criar um protótipo digital. Você pode mostrar sua estrutura básica de aplicativos e experimentar como as pessoas irão interagir com seu aplicativo. Você também pode testar a cor e onde os botões irão.

Não esqueça

Vá para **my.technovationchallenge.org** e envie uma imagem do seu protótipo de papel para a lista de verificação do código.

Planilha de Protótipo de Papel

Esboce suas idéias para o seu protótipo de papel aqui!



Código 6: planejando seu código

Complete durante as fases 7, 8, 9 e 10

Nesta unidade, você vai...

- Planejar seu código
- Aprender maneiras de gerenciar seu tempo

Termos e conceitos chave	
Pseudocódigo - linguagem simples com algum código misturado para explicar o que seu aplicativo faz **Fluxograma** - um diagrama que representa um algoritmo	**Par programação** - quando dois programadores compartilham uma única estação de trabalho

Atividades			
Pseudo-código Escreva pseudocódigo para dois manipuladores de eventos	Estimativa de tempo 30 minutos	**Fluxogramas** Transforme seu pseudocódigo em um fluxograma	Estimativa de tempo 30 minutos

Reflexão

A depuração geralmente pode ser a parte mais longa do processo de codificação. Certifique-se de deixar muito tempo para depurar e descobrir por que as coisas não funcionam.

Não esqueça

Vá para **my.technovationchallenge.org** e envie seu código fonte, lista de verificação de código e screenshots. Compartilhe seu código-fonte com um link de unidade google, link dropbox, link github ou um upload direto de um arquivo zip / comprimido. Altere as configurações de compartilhamento de seu link para ser público para que os juízes possam ver sua submissão.

Mercado 2: criando visuais e um logotipo

Complete durante a fase 7

Nesta unidade, você vai...

- Saber mais sobre logotipos, fontes e esquemas de cores
- Escolher um esquema de cores e fontes para sua marca
- Criar um logotipo para sua marca

Termos e Conceitos Chave	
Visuals - coisas que você cria que dão à sua marca uma aparência **Esquema de cores** - conjuntos de cores que dão à sua marca um sentimento geral	**Fonte** - o estilo do seu texto que pode dar à sua marca uma certa sensação **Logotipo** - um símbolo que representa sua empresa

Atividades			
Escolha um esquema de cores Escolha as melhores cores para expressar sua marca.	Estimativa de tempo 20 minutos	**Escolha uma fonte** Escolha a melhor fonte para expressar sua marca.	Estimativa de tempo 20 minutos
Brainstorm para Logo Explore logotipos que melhor expressem sua marca.	Estimativa de tempo 20 minutos		

Reflexão

Mostre o visual da marca para alguém que não seja seu mentor ou sua equipe. Pergunte o que seu logotipo, esquema de cores e escolhas de fontes fazem com que eles pensem. A sua resposta faz sentido com sua marca? Se isso não acontecer, quais mudanças você poderia fazer para que seus visuais alinhem mais os objetivos da sua empresa?

Mercado 3: Criar um Plano de Marketing (apenas equipes Sênior)

Complete durante a fase 8

Nesta unidade, você aprenderá ...

- Como desenvolver um plano de marketing

Termos e conceitos chave

Plano de marketing - um documento que descreve os esforços de marketing, marca e propaganda de uma empresa para o ano. O plano de marketing está intimamente ligado ao plano de negócios, com o objetivo principal de fazer receitas.

Estratégia de marketing - analisando a melhor estratégia para o seu plano, incluindo os 4P's: produto, preço, promoção e (praça) local.

Avaliação de marketing - avaliar o quão bem seu plano de marketing atingiu os objetivos estabelecidos.

Atividades

Brainstorm Objetivos Liste todos os objetivos que você deseja alcançar com seu plano de marketing.	Estimativa de tempo 20 minutos		

Reflexão

Certifique-se de finalizar o seu plano de marketing - você pode até querer escrevê-lo em breve relatório. Você poderá usar esse relatório em seu plano de negócios mais tarde.

Pitch 1: Criar uma história e um vídeo do Pitch

Complete durante as fase 8 e 9

Nesta unidade, você vai...

- Preparar o seu vídeo do pitch

Termos e Conceitos Chave

Pitch - uma forma de usar as palavras para tentar persuadir alguém a comprar ou aceitar algo. Pode ser na forma de um vídeo, fala, plataforma de slides, ou mesmo uma escrita escrita

Storytelling - direcionar mensagens com poder emocional através do seu negócio

Atividades

Encontre Inspiração Veja filmes de pitch de temporadas de Technovation passadas para obter inspiração.	Estimativa de tempo 20 minutos	**Storyboard** Organize e faça um brainstorming sobre o enredo do seu video pitch.	Estimativa de tempo 60 minutos
Faça seu filme Pitch Edite e crie seu video pitch	Estimativa de tempo 180 minutos		

Reflexão

Mostre o seu vídeo pitch para seus amigos e familiares para ver o que eles pensam. Fez um bom trabalho para convencê-los a fazer o download de seu aplicativo? Caso contrário, o que você poderia mudar?

Não Esqueça

Vá para **my.technovationchallenge.org** e envie seu link de video pitch. Você precisará fazer o upload para o Youtube ou o Vimeo primeiro. Altere as configurações de compartilhamento de seu vídeo para ser público para que os juízes possam ver sua submissão.

Modelo de Storyboard

Imagine as principais cenas do seu vídeo de campo e escreva nas descrições abaixo.

Descrição:	Descrição:
Descrição:	Descrição:
Descrição:	Descrição:

© 2018 Iridescent

Negócio 4: Plano de Negócios (apenas equipes Sênior)

Complete durante as fases 9, 10, 11 e 12

Nesta unidade, você aprenderá ...

- Como criar um plano de negócios

Termos e Conceitos Chave	
Plano de negócios - um documento formal que possui informações importantes sobre sua empresa, seus objetivos e um plano para atingir metas **Resumo executivo** - uma breve e resumida descrição do seu negócio **Descrição da empresa -** informações sobre o que você faz, como sua empresa é diferente das outras e com quem sua empresa atende **Descrição dos produtos e /ou serviços** - descrição dos produtos e /ou serviços que você vende, por que beneficia seus clientes e como seu aplicativo móvel será desenvolvido	**Análise de mercado** - informações de fundo do mercado que você planeja entrar **Estratégia e implementação** - explicação de como sua empresa corre, ou operará, e como você planeja apresentar seu produto e /ou serviços ao mercado **Plano financeiro e projeções** - resumo de como você vai gastar dinheiro, ganhar dinheiro e usar o dinheiro para o futuro

Atividades	
Criar um Plano de Negócios Junte seu plano de negócios para resumir os objetivos da sua empresa e identificar suas estratégias.	Estimativa de tempo 60-120 minutos

Reflexão:

Leia o seu plano de negócios com sua equipe e com seu mentor. Isso ajuda a obter o ponto de vista de diferentes pessoas, pois este é um documento que pode ser lido por todos os diferentes tipos de pessoas. Revise a lista de verificação para se certificar de que seu plano de negócios está completo.

Não esqueça

Vá para **my.technovationchallenge.org** e envie seu plano de negócios. Converta-o em um PDF e compartilhe com um link de unidade google, link dropbox ou um upload direto para o site. Altere as configurações de compartilhamento de seu link para ser público para que os juízes possam ver sua submissão.

Pitch 2: Faça um Vídeo de Demonstração

Complete durante as fase 10 e 11

Nesta unidade você aprenderá...

- Como desenvolver um vídeo de demonstração

Termos e Conceitos Chave
Vídeo de demonstração - uma demonstração do produto do seu aplicativo para dispositivos móveis e todos os seus recursos incríveis que você criou! O vídeo de demonstração deve permitir que o visualizador experimente o aplicativo como se fosse um usuário, então eles entenderão como o aplicativo funciona, como eles podem usá-lo e como ele pode ajudá-los. Seu vídeo de demonstração não deve ter mais de dois minutos.

Atividades	
Obtenha Inspiração para o seu Vídeo Demo Assista a vídeos de demonstração de participantes anteriores e veja o que você gostaria de incorporar em seu próprio vídeo	Estimativa de tempo 20 minutos

Reflexão

O vídeo de demonstração é útil para mostrar potenciais usuários ou investidores para seu aplicativo. Use este vídeo para mostrar ao mundo o que você conseguiu criar, desde apenas uma ideia para um aplicativo real!
Seu vídeo mudou quando você esboçou ou fez um storyboard? Como isso mudou e por quê?

Não esqueça

Vá para **my.technovationchallenge.org** e envie seu link de video pitch. Você precisará fazer o upload para o Youtube ou o Vimeo primeiro. Altere as configurações de compartilhamento de seu vídeo para ser público para que os juízes possam ver sua submissão.

Veja exemplo de video PITCh no youtube

Código 7: depurando sua aplicação

Complete durante as fases 11 e 12

Nesta unidade, você aprenderá ...

- Dicas para depurar seu código

Termos e Conceitos Chave	
Depuração - os codificadores de processo usam para descobrir por que seu código não está funcionando **Dados de teste** - um conjunto de dados mais simples usado para testar seu aplicativo e verifica se ele está funcionando corretamente	**Comentários** - notas que você pode deixar em seu código para ajudá-lo mais tarde **Controle de versão** - salvando diferentes versões do seu código para voltar ao caso de deixar de funcionar

Não esqueça

Vá para **my.technovationchallenge.org** e envie seu código fonte, lista de verificação de código e screenshots. Compartilhe seu código-fonte com um link de unidade google, link dropbox, link github ou um upload direto de um arquivo zip / comprimido. Altere as configurações de compartilhamento de seu link para ser público para que os juízes possam ver sua submissão.

Pitch 3: Apresentação e Eventos em Pitch Live

Para equipes que participam de um evento ao vivo - Complete durante a fase 12

Nesta unidade, você vai ...

- Criar uma apresentação para o seu campo
- Aprender técnicas para entregar um tom memorável

Termos e Conceitos Chave

10 |20 | 30 - Regra - a apresentação não deve ter mais de **10 slides**, não ultrapassa **20 minutos** (exceto que no seu caso seja de 4 minutos) e não terá fonte menor de 30 pts, pois a fonte é para que as pessoas possam facilmente ler os slides.

Atividades	
Assista aos Finalistas da Technovação Assista aos arredores dos finalistas da Technovation	Estimativa de tempo 20 minutos

Reflexão

Você criou uma apresentação, ensaiou, pensou em perguntas que sua equipe pode ser perguntada, e está praticamente pronto para ir. Aqui estão algumas perguntas que você pode querer considerar entre agora e quando sua equipe apresenta ao vivo:

- Como o seu deck de lançamentos é diferente do seu video e vídeo de demonstração?
- O que faz com que sua solução e sua equipe se destaquem? Por que você está apaixonado por resolver esse problema?

Não esqueça

Vá para **my.technovationchallenge.org** e envie o seu deck de slides de apresentação de pitch. Converta-o em um arquivo PDF ou .ppt e compartilhe com um link de unidade do google, um link de dropbox ou um upload direto para o site. Altere as configurações de compartilhamento de seu vídeo para ser público para que os juízes possam ver sua submissão.

Folha de cálculo de pontuação

Student Name: **Total Score:**

	Skills to Assess	1 – Beginning	2 – Intermediate	3 – Advanced	Score	Comments
Voice	Speaks with confidence and pauses to emphasize key points.	Student speaks too softly to be heard, and/or uses monotone speech without variations or pauses for emphasis.	Student speaks clearly and loudly enough to be heard, with some variations and/or pauses.	Student speaks confidently with an appropriate volume, using variations and pauses to emphasize key points.		
Energy	Shows passion and enthusiasm for the issue and solution.	Student has an overall lack of energy when speaking and/or does not show enthusiasm when speaking.	Student is able to demonstrate passion and enthusiasm while speaking at various points in the presentation.	Student shows strong energy and enthusiasm while delivering the pitch, leaving the audience engaged and ready to learn more.		
Body Language	Maintains strong eye contact, confident and relaxed posture, Uses gestures for emphasis.	Student does not maintain eye contact with the audience and/or does not demonstrate a strong posture (e.g., slouching, turning away from listeners).	Student maintains good eye contact during most of the pitch, has good posture, and/or uses some hand gestures.	Student demonstrates strong eye contact throughout the speech and is very confident with her body language, including good posture and use of hand gestures for emphasis.		
Content Delivery	Demonstrates understanding of the topic and can clearly explain her ideas.	Student cannot clearly explain the subject matter and/or shows confusion at certain points in the presentation.	Student demonstrates the ability to retain the content and delivers it well. Student refers to notes during several points in the pitch.	Student demonstrates strong knowledge of the content, can clearly explain her ideas, and persuade listeners to take interest.		
Overall Comments & Suggestions for Improvement:						

This scorecard is provided to guide the delivery of feedback on speaking activities. Feedback, including both praise and constructive criticism, is highly encouraged to help students improve their speaking skills and build confidence.

© 2018 Iridescent

Diretrizes de submissão

Aqui estão os requisitos para que você obtenha o número máximo de pontos.

Pitch Video ❏ Deve ser 3-4 minutos ❏ Deve estar em inglês ou incluir legendas em inglês ❏ Recomenda-se que todos os membros da equipe falem ❏ Compartilhe com um link do youtube ou do vimeo *	**Demo Video** ❏ Deve ser 1-2 minutos ❏ Deve estar em inglês ou incluir legendas em inglês ❏ Compartilhe com um link do youtube ou do vimeo *	**Plano de negócios (apenas a divisão sênior)** ❏ Deve ser um PDF ❏ Deve incluir tudo listado na planilha de verificação do plano de negócios ❏ Compartilhe via link de unidade google, link dropbox, ou carregue diretamente no nosso site *
Foto e resumo da equipe ❏ Escreva um parágrafo para ajudar as pessoas a conhecê-lo	**Nome e descrição do aplicativo** ❏ Descrição máxima do aplicativo de 100 palavras	**Capturas de tela** ❏ Carregue pelo menos duas capturas de tela do seu aplicativo
Código fonte ❏ O App Inventor, Java, Objective-C, Swift, C #, ou qualquer outro arquivo de linguagem de programação são aceitos ❏ Se desenvolvido no App Inventor, aqui estão instruções sobre como exportar um arquivo .aia (não .apk) ❏ Compartilhe via um link de unidade google, link dropbox, link github ou um upload direto de um arquivo zip / comprimido contendo seu código fonte *	***Lista de verificação de código*** *(isso não aparecerá na página de envio público)* ❏ Preencha campos com frases curtas ou imagens para ganhar até 10 pontos ❏ Leia a lista de verificação completa do código aqui: Code Checklist	***Apresentação de Pitch*** *(somente se comparecer a um evento de pitch)* ❏ Deve ser um PDF, PPT ou slides do Google ❏ Compartilhe via link de unidade google, link dropbox, ou carregue diretamente no nosso site * ❏ Isso não precisa ser entregue em 23 de abril, a data de vencimento dependerá do evento em que você estiver participando.

* Importante: todos os vídeos do youtube e os links do google drive / dropbox devem ser compartilhados publicamente para que os juízes vejam sua submissão. Verifique novamente seus links.

Rubrica de julgamento

Technovation
iridescent

Rubrica de Julgamento

Por favor, pontue cada um em uma escala de 1 a 5, sendo:
1 Incompleto. Falta trabalho
2 Precisa de melhorias. O trabalho precisa de grandes melhorias.
3 Aceitável. O trabalho precisa de pequenas melhorias.
4 Bom. O trabalho está com uma boa qualidade!
5 Excelente. O trabalho está com excelente qualidade!

Ideação (15 pontos) *Refere-se ao nome e descrição do aplicativo, além do vídeo demonstrativo e do vídeo de pitch*		**Pontuação**
5 pontos	A equipe mostra claramente como a idéia do aplicativo se alinha com um problema em sua comunidade.	
5 pontos	A equipe fornece evidências do problema que estão resolvendo através de fatos e estatísticas.	
5 pontos	A equipe aborda bem o problema.	
	Pontuação total em Ideação	

Técnica (20 pontos) *Refere-se ao código fonte, prints da tela do app e o vídeo demo.*		**Pontuação**
5 pontos	O aplicativo parece ser totalmente funcional e não possui erros visíveis.	
5 pontos	O aplicativo é fácil de usar e os recursos são bem pensados.	
10 pontos	A checklist de programação está completa. *Esse item já está pontuado na plataforma.* ***Para eventos ao vivo:*** *por favor, insira o resultado 0-10, conforme mostrado na plataforma my.technovationchallenge.org no painel de submissão da equipe.*	
	Pontuação total em Técnica	

Pitch (Apresentação) (20 pontos) *Refere-se ao vídeo de pitch e ao vídeo demo.*		**Pontuação**
5 pontos	A equipe afirma de forma clara o problema que estão resolvendo.	
5 pontos	A equipe apresenta um argumento convincente para apoiar sua solução.	
5 pontos	O Pitch (Apresentação) da equipe tem um enredo e está bem desenvolvido	
5 pontos	O Pitch (Apresentação) é específico e direto ao ponto.	
	Pontuação total em Pitch	

Empreendedorismo (20 pontos) ***APENAS DIVISÃO SÊNIOR:*** *Refere-se ao plano de negócios, vídeo de pitch e ao vídeo demo.*		**Pontuação**
5 pontos	A equipe tem uma estratégia para levar o aplicativo ao mercado.	
5 pontos	A pesquisa da equipe mostra que eles procuraram concorrentes e maneiras de se destacar deles.	
5 pontos	A equipe tem pesquisas sobre como eles vão sustentar seu negócio. Os objetivos estão explicados e realistas.	
5 pontos	O negócio da equipe tem uma identidade através da marca e visual.	
	Pontuação total em Empreendedorismo	

Impressão geral (25 pontos) *Refere-se ao projeto como um todo*		**Pontuação**
5 pontos	Você está convencido(a) quanto ao sucesso do app.	
5 pontos	Cada componente de submissão da equipe é bem pensado.	
5 pontos	A forte dedicação e ética de trabalho da equipe é clara, mesmo que a submissão não esteja completa.	
5 pontos	A maneira que a equipe aborda e resolve o problema é **única**.	
5 pontos	O projeto se destaca entre os outros.	
	Pontuação total em Impressão geral	

Pontuação Total	
Total Ideação	
Total Técnica	
Total Empreendedorismo*	
Total Pitch	
Total Impressão Geral	
Pontuação final da Submissão da equipe	

**Apenas para a Divisão Sênior*