



Temporada 2016

Guia para Coordenadores/Mentoras

Bem-vindas ao Technovation! Por favor, leiam estas páginas de forma independente, antes de apresentar os slides em PowerPoint das aulas semanais às suas alunas. O material apresentado neste Guia tem o intuito de servir como uma introdução pra que você apresente o nosso currículo com confiança e em todo o seu potencial.

Introdução ao Currículo do Technovation:

Obrigada por ter-se juntado ao Technovation e exercer um impacto significativo sobre a próxima geração de líderes mulheres no campo da tecnologia! Você é parte fundamental do nosso programa. Esta introdução tem por objetivo deixá-la familiarizada com o currículo do Technovation, de 12 semanas, para que você possa orientar a sua equipe com confiança. Lembre-se de que não tem importância se nem sempre você tiver uma resposta direta para uma pergunta de uma aluna. O mais importante é que as alunas desenvolvam habilidades para solucionar problemas, portanto, analise os problemas com as alunas para que elas aprendam a encontrar respostas, mesmo quando você não estiver presente.

Cada lição contém alguns módulos com os conceitos e atividades que deverão ser abordados. Todas as atividades e conceitos foram planejadas para ajudar as alunas a trabalharem com vistas a entregar suas tarefas e produtos para o Technovation; mas mais importante ainda, para ajudá-las a se tomarem a próxima geração de mulheres empreendedoras.

Sabemos que cada ambiente de aprendizado é único, portanto, fique à vontade para modificar as lições e os módulos, conforme necessário. Suas alunas também terão acesso a uma apostila com as atividades e mais informações referentes às lições.

Nos slides PowerPoint sugerimos o tempo que deverá ser gasto para a realização das atividades. O objetivo é engajar as alunas ativamente na leitura do material. O tempo sugerido tem o intuito de ser uma ferramenta para manter as alunas engajadas na tarefa que estiverem desenvolvendo.

Além das atividades, cada lição traz um "Pense-Discuta-Compartilhe" ("Think-Pair-Share")

Cada "Pense-Discuta-Compartilhe" acontece depois de você ter introduzido um conceito, e dá às alunas a oportunidade de pensar (ou escrever), em silêncio, durante aproximadamente 30 segundos, juntar-se com uma colega para discutir e, depois, compartilhar com a classe o que foi discutido (escolha 1 ou 2 pares para compartilhar o que discutiram). Esses "Pense-Discuta-Compartilhe" são importantes porque deixam as lições mais interativas, uma vez que as alunas ficam ocupadas pensando sobre o material e discutindo com uma colega. Também faz com que as alunas formulem uma resposta nas suas mentes antes de sentir a pressão de falar em voz alta, o que ajuda as alunas tímidas que podem relutar em levantar a mão. Cada "Pense-Discuta-Compartilhe" não deve durar mais do que 2-3 minutos. Ela deve ser uma atividade rápida para avaliar o entendimento de todas sobre o material e permitir uma discussão interativa.

Um Tour pelo Resumo das Lições

Um dos primeiros slides em PowerPoints é intitulado "Módulos", que lista os tópicos e atividades da lição. Esses sumários trazem os objetivos da lição. Depois da sessão com os "Objetivos", vem a sessão com o "Conteúdo".

Aconselhamos a você a ler ou dar uma passada de olhos antes de cada lição. A sessão traz informações sobre a próxima lição e os principais pontos que deverão ser transmitidos na apresentação dos materiais às alunas.

De modo geral, este resumo foi idealizado como uma outra maneira de auxiliá-la. Apoiada pelos os slides das lições, esperamos que você se sinta preparada para liderar sua equipe de meninas e incutir nelas a confiança para que elas se vejam como a próxima geração de tecnólogas e empreendedoras. Você fará uma enorme diferença nas suas vidas!

Visão Geral das Aulas

Lição	Data	Tópicos	✓
1		Introdução ao Technovation Análise de Carreira - Conheça a sua Mentora! Tutorial - Fale comigo	
2		Ideação - Brainstorming dos Problemas da Comunidade Startup Enxuta Elabore uma pesquisa - peça feedback sobre os problemas levantados Tutorial da Coleção de Games	
3		Ideação - Brainstorming para encontrar Soluções Elabore uma pesquisa - peça feedback sobre os soluções Tamanho do Mercado Potencial Peça às Coordenadoras/Mentoras feedback sobre o Tamanho do Mercado Tutorial dos Mapas	
4		Revise os cálculos sobre o Tamanho do Mercado com base no feedback obtido Interface do Usuário e Design do Produto - Prototipagem em Papel Descrição do Produto Peça feedback sobre o protótipo em papel a colegas/potenciais usuários Peça feedback sobre a descrição do produto às Coordenadoras/Mentoras	
5		Revise a Descrição do Produto com base no feedback obtido Revise os protótipos em papel com base no feedback obtido e transfira para o AI Planeje o que você pretende fazer a cada semana Análise Competitiva Peça feedback sobre a Análise Competitiva às Coordenadoras/Mentoras	
6		Revisão da Análise Competitiva e da Precificação com base no feedback obtido Desenvolvimento de Marca e Promoção Peça às Coordenadoras/Mentoras feedback sobre o Plano de Marketing Continue trabalhando no protótipo	
7		Potencial de Geração de Receita Revise o plano de desenvolvimento de marca e promoção com base no feedback obtido Continue trabalhando no protótipo	
8		Revise o potencial de geração de receita com base no feedback obtido Instruções para a Apresentação - Planeje o vídeo promocional, escreva o roteiro. Peça feedback sobre o roteiro do vídeo promocional	
9		Instruções para o Vídeo demo - Planeje o vídeo demo Comece a gravar o vídeo da apresentação Continue trabalhando no protótipo Peça feedback a colegas/potenciais usuários sobre as partes já concluídas do seu app	

10		Comece a gravar o vídeo demo Continue trabalhando no protótipo Continue trabalhando no vídeo promocional	
11		Edite os Vídeos Elabore um plano de negócios Revise os produtos/tarefas a serem entregues Continue trabalhando no protótipo	
12		Faça as últimas modificações e revisões Reflexão Entrega do projeto Pesquisas de Pós-Utilização	

Tarefas e Produtos Finais a serem Entregues

- Descrição do app em 100 palavras
- Código fonte do protótipo do App
- 3-5 Capturas de tela do protótipo do seu app
- Vídeo da Apresentação no YouTube com menos de 4 minutos de duração (+/- alguns segundos)
- Vídeo Demo no YouTube com menos de 2 minutos de duração (+/- alguns segundos)
- Plano de Negócios (em formato PDF)

Introdução ao Technovation e Análise de Carreira

Módulos:

- Introdução ao Technovation
- Análise de Carreira - Conheça a sua Mentora!
- Tutorial - Fale comigo

Objetivos:

- Ter um claro entendimento do Desafio Technovation e das tarefas dos próximos 3 meses.
- As alunas irão conhecer melhor a sua carreira, entenderão o seu dia-a-dia, ficarão inspiradas pelo seu amor ao trabalho e poderão ver exemplos reais do seu trabalho.

Conteúdo:

O Technovation é um programa do Iridescent (uma organização sem fins lucrativos, enquadrada no artigo 501(c)3), através do qual jovens mulheres são expostas à ciência da computação e empreendedorismo, mediante o projeto e a programação de um aplicativo móvel. Nosso objetivo é inspirar jovens mulheres a entrar para o campo da tecnologia, conectando-as com um modelo de profissional a ser seguido (*role model*) e a experiência de criar o seu próprio produto high-tech.

As alunas são incitadas a pensar em um problema da sua comunidade e desenvolver um aplicativo móvel para tentar solucionar o problema. O nosso currículo utiliza o App Inventor, que desenvolve apps para a plataforma Android, mas as alunas podem ficar à vontade para usar outras plataformas para desenvolver seus apps. Se as alunas quiserem usar o App Inventor, elas poderão se logar no site [ai2.appinventor.mit.edu.](https://ai2.appinventor.mit.edu/), usando uma conta do gmail.

Além de aprender a projetar e programar o seu app, as equipes do Technovation aprendem estratégias de negócios. As equipes elaboram um vídeo promocional com 4 minutos de duração para descrever a sua ideia e competir para obter financiamento. A lista completa das tarefas e produtos que deverão ser entregues está na página 5 deste guia. Os juízes irão avaliar as equipes com base na qualidade dos seus apps, comunicação, demonstração de pensamento crítico, implementação e estratégia.

Para a mentora, esta é uma oportunidade de inspirar e conhecer suas alunas. Por favor, traga diversos artefatos reais, fotos, simulações, e/ou vídeos das suas atividades no trabalho para dar às meninas uma visão do tipo "um dia na vida de..." daquilo que você faz. Deixe transparecer o seu entusiasmo e paixão pela sua carreira.

Incentive as alunas a escrever perguntas enquanto você estiver falando e deixe que elas façam quantas perguntas quantas você tiver tempo para responder. Elas poderão continuar acompanhando a sua carreira, fortalecendo a relação entre aluna/mentora.

Definição do Problema

Módulos:

- Ideação - Brainstorming dos Problemas da Comunidade
- Startup Enxuta
- Elabore uma pesquisa - peça feedback sobre os problemas levantados
- Tutorial da Coleção de Games

Objetivos:

- As alunas começam o processo de ideação e continuam trabalhando até chegar a um brainstorming eficaz.
- As alunas serão apresentadas ao processo de Pensamento Enxuto e entenderão os benefícios da condução de uma ampla pesquisa de mercado antes do desenvolvimento de um produto.
- Elaborar uma pesquisa para ajudar a obter feedback sobre ideias.

Conteúdo:

Esta lição dá às alunas uma estrutura para levar em consideração ao definir um problema. O ponto crítico desta lição é que mesmo quando elas pensam que um determinado problema se aplica ao grupo, elas não poderão ter certeza até que perguntem ao grupo.

Pensamento Enxuto é uma expressão cunhada por Eric Ries, de Startup Enxuta, através do qual empreendedores são incentivados a obter feedback dos seus clientes antes de desenvolver um produto final acabado. Se seus clientes-alvo não gostarem da principal ideia do seu app, a equipe deverá mudar de direção (fazer um pivô). Fazer um pivô significa que o produto (1) precisa ampliar o seu escopo, (2) um componente do produto precisa se tornar o produto inteiro, ou (3) o app pode ser aplicado a diferentes clientes-alvo. Mudar de rumo cedo (com base no feedback do consumidor) resulta em uma substancial economia de tempo e recursos, portanto as equipes são encorajadas a descobrir logo no início se devem mudar, através de uma pesquisa de mercado com seus consumidores-alvo.

As alunas podem conduzir a pesquisa de mercado simplesmente conversando com consumidores-alvo e entregando as perguntas aos consumidores. Os resultados das pesquisas podem ser analisados para ver se a equipe precisa mudar sua ideia.

Brainstorming para Encontrar Soluções

Módulos:

- Ideação - Brainstorming para encontrar Soluções
- Elabore uma pesquisa - peça feedback sobre os soluções
- Tamanho do Mercado Potencial
- Peça às Coordenadoras/Mentoras feedback sobre o Tamanho do Mercado
- Tutorial dos Mapas

Objetivos:

- Entender o que é mercado, definir um mercado-alvo para o seu app, e
- Identificar quem são os clientes-alvo e elaborar uma pesquisa para descobrir se o app seria uma solução que as pessoas usariam

Conteúdo:

Esta lição dá às alunas a estrutura para levarem em consideração ao criar seu app. O ponto mais importante desta lição é que mesmo que o produto seja incrível, ele poderá fracassar como negócio se não houver clientes que queiram o produto. Pedir feedback sobre sua ideia de produto aos seus clientes-alvo o mais cedo possível permitirá que você "fracasse rápido" e mude o curso antes de perder tempo e recursos preciosos.

O desenvolvimento voltado para o cliente é outra perspectiva que as alunas devem considerar ao projetar seus apps. Por exemplo, Cindy Alvarez ajuda empresas a construir produtos melhores graças ao seu profundo entendimento dos clientes. Desenvolvimento voltado para o cliente significa entender o que os clientes precisam, como eles funcionam e quais são as suas maiores e menores prioridades. As alunas descobrir mais sobre as necessidades dos seus clientes através de pesquisas - seja pelo Twitter, Facebook, e-mail ou pessoalmente.

Com base nos pensamentos iniciais e resultados das pesquisas, as alunas devem ser capazes de determinar seus mercados-alvo, e fazer alguns cálculos para determinar aproximadamente o tamanho desses mercados. Em outras palavras, quantos usuários potenciais existem para o app que as alunas pretendem criar?

Projeto voltado para o Usuário

Módulos:

- Revise os cálculos sobre o Tamanho do Mercado com base no feedback obtido
- Descrição do Produto
- Interface do Usuário e Design do Produto - Prototipagem em Papel

Objetivos:

- As alunas revisam seus cálculos sobre o tamanho do mercado potencial com base na pesquisa e no feedback da Coordenadora e Mentora.
- Um primeiro esboço da Descrição do Produto deverá estar completa até o final da sessão.
- Entender teste de usabilidade e investigar de que maneira os apps existentes no mercado são projetados para ser descomplicados.
- As alunas devem criar seus próprios protótipos em papel.

Conteúdo:

Projeto centrado no usuário significa que o projeto do seu app atende ao usuário e não ao projetista. Para reiterar este ponto com as alunas, use o exemplo dos manequins de testes de colisão. Originalmente, os manequins de testes de colisão eram desenvolvidos na forma de homens adultos (uma vez que eram projetados por engenheiros adultos). Como resultado de os manequins não terem sido projetados com o usuário em mente, mulheres e crianças sofreram mais lesões. Os produtos são frequentemente projetados sem que se tenha em mente o usuário.

A interface é o limite ou elo comum entre duas coisas. A interface do usuário é a ligação entre a pessoa e a coisa. A tela do computador é a interface entre o usuário e o computador. Projetar a Interface do Usuário é projetar as coisas levando em consideração as pessoas que irão utilizá-las e entender de que maneira o usuário irá interagir com o produto. Também há um segundo vídeo que mostra às alunas o teste de usabilidade: <http://www.youtube.com/playlist?list=PLI3AijnqmcEhtjTJu2wpkVApCOQQ0jrNs0>

Análise Competitiva

Módulos:

- Revise a Descrição do Produto com base no feedback obtido
- Revise os protótipos em papel com base no feedback obtido e transfira para o App Inventor
- Planejamento do Produto
- Análise Competitiva

Objetivos:

- Transferir os Protótipos do Papel para o Aplicativo Inventor
- Após esta lição, as alunas poderão entender melhor a importância de dar e incorporar o feedback dos outros ao seu protótipo de papel e descrição do produto.
- Alocação de tempo realista para concluir o app antes do prazo para a entrega final.
- As alunas farão uma análise completa dos potenciais competidores e mostrarão de que maneira o seu app será melhor.

Conteúdo:

O feedback e a revisão constantes são fundamentais para qualquer produto de sucesso. Esta lição continua seguindo a metodologia da Startup Enxuta, com revisões dos protótipos em papel, baseadas no feedback do usuário-alvo. Todo o feedback dado e recebido deve ser concreto e construtivo. Informações utilizáveis deverão sempre surgir a partir da lista de feedback.

O cronograma realista é importante para a criação de um produto relevante que os consumidores queiram usar. A concepção de um produto que seja útil atualmente, mas que leve anos para ser lançado pode ser sem sentido. Um lançamento demorado dá uma vantagem aos competidores e uma ideia pode se tornar obsoleta antes mesmo do produto ter sido totalmente construído. As alunas precisam priorizar as funções e estabelecer, de modo realista, quando elas esperam completar cada uma delas. Se elas chegarem à conclusão que não conseguem concluir todas as funções no prazo, deverão reavaliar as funções e ver o que é possível fazer.

Na última sessão, já foi feita uma breve análise das interfaces do usuário de apps dos concorrentes. É necessário fazer uma análise mais completa para verificar se uma nova ideia tem potencial para ser realmente competitiva. A análise deverá incluir uma comparação das funções, públicos-alvo, planos de promoção, precificação e quaisquer outros aspectos que possam impactar o sucesso.

Desenvolvimento da Marca

Módulos:

- Revisão da Análise Competitiva com base no feedback
- Desenvolvimento de Marca e Promoção
- Descrição do app em 100 palavras
- Continue trabalhando no protótipo

Objetivos:

- Continuar o ciclo de feedback para revisar a análise competitiva
- Considerar o impacto que uma pessoa e a marca podem ter no sucesso do produto e elaborar um plano para o desenvolvimento da marca e promoção do produto.
- Escrever o app, de maneira eficaz, usando no máximo 100 palavras.

Conteúdo:

A marca de uma pessoa pode ser tão importante quanto o seu produto. Os investidores querem saber se a pessoa que está promovendo o produto também é capaz de desenvolver e entregar o produto. Existem vários métodos que os investidores usam para tentar obter mais informações sobre uma pessoa (Twitter, Facebook, LinkedIn, etc.), portanto, a aluna deverá pesquisar seu nome no Google para ver o que aparece. Ela não deve se sentir constrangida ou insegura sobre alguma informação que tenha deixado pública. Caso ela se sinta assim, talvez seja hora de mudar algumas configurações de segurança.

A primeira forma de uma empresa criar a sua marca é através do seu nome e logo. Os nomes podem ser diretos e descritivos ou podem ser fantasiosos. Os logos devem conter o nome da empresa (app) e devem ser de fácil leitura. As alunas devem considerar o uso de cores para alterar a percepção dos seus apps, uma vez que diferentes cores transmitem diferentes tipos de emoções. Veja estes recursos para algumas dicas: Colormatters.com, tigercolor.com, color-wheel-pro.com

A promoção também é parte importante do desenvolvimento da marca. Como as alunas pretendem cativar os usuários? Como as pessoas irão ficar sabendo sobre o seu app? Muitas empresas pagam propaganda em diferentes sites (Google, Facebook, etc.). De que outras formas que as alunas podem promover o seu app? Elas podem dar uma olhada nos seus concorrentes e ver se há algo que eles estão usando que poderia ser útil ou quaisquer métodos que elas ainda não tenham percebido.

A Descrição do App em 100 palavras é um dos produtos finais que as equipes deverão entregar no final do desafio. A descrição dá ao público um breve resumo do seu produto e é o que os clientes virão quando virem o app no mercado. Incentive as alunas a fazerem uma descrição divertida e criativa.

Potencial de Geração de Receita

Módulos:

- Potencial de Geração de Receita
- Revise o plano de desenvolvimento de marca e promoção com base no feedback obtido
- Continue trabalhando no protótipo

Objetivos:

- As alunas deve calcular quanto de dinheiro espero ganhar como aplicativo.

Conteúdo:

Esta lição cobre alguns aspectos básicos de potencial de geração de receita do mundo de negócios. Um app pode gerar dinheiro de diferentes maneiras. Alguns oferecem uma versão básica gratuitamente, mas cobram por uma versão premium com mais funções. Outros cobram uma taxa de assinatura, como fazem as revistas. Existem até mesmo muitos jogos que cobram por compras do tipo in-app (ex. comprar moeda para usar nos jogos). As alunas devem decidir como irão ganhar dinheiro com o seu app. Elas poderão escolher um desses esquemas, uma combinação deles, ou um método totalmente novo.

Apresentação

Módulos:

- Revise o potencial de geração de receita com base no feedback obtido
- Instruções para a Apresentação - Planeje o vídeo promocional, escreva o roteiro
- Peça feedback sobre o roteiro do vídeo promocional
- Continue trabalhando no protótipo

Objetivos:

- Ao final da sessão, as alunas deverão ter um plano para o vídeo promocional.
- As alunas devem reavaliar sua lista de funções e ver se as prioridades continuam corretas e se estão no prazo para concluir todas elas.

Conteúdo:

O Technovation visa criar um ambiente no qual alunas se sintam com voz ativa e confiantes. A autopromoção é algo que as mulheres têm dificuldade em fazer, e isso pode gerar um impacto negativo nas suas carreiras. Esta lição pretende equipar as alunas com dicas de apresentação para impulsionar suas habilidades de autopromoção e confiança. A esta altura do Desafio Technovation, as jovens deverão se sentir confortáveis com suas colegas e ter um espaço seguro para treinar sem ansiedade.

Esta lição pode ser melhorada com um toque mais pessoal. Por favor, fique à vontade para acrescentar quaisquer sugestões ou histórias pessoais para rebater a ansiedade das alunas. Isso também poderá incentivar as alunas a falarem sobre suas experiências em apresentações passadas e/ou compartilhar suas preocupações sobre a apresentação.

As alunas deverão mostrar confiança para vender sua empresa a investidores e mostrar que se dedicaram muito ao produto e que o utilizaram de forma realista. O vídeo promocional é a sua oportunidade visual de apresentar o projeto no qual elas trabalharam duro durante as últimas 12 semanas e promover o seu trabalho. O vídeo pode ser no formato que as alunas escolherem. No passado os vídeos eram feitos de várias formas: depoimentos, sketch, apresentação, etc. Uma simples busca em "Technovation pitch video" no Youtube deve gerar algumas apresentações das últimas edições. Os únicos requisitos do Technovation para o vídeo de apresentação são os seguintes:

- O vídeo promocional deverá ter duração de 4 minutos (+/- alguns segundos).
- Todas as participantes da equipe deverão aparecer no vídeo.
- O vídeo deve ser convincente!

Instruções para o Vídeo Demo

Módulos:

- Instruções para o vídeo demo - planeje o vídeo demo
- Comece a gravar o vídeo da apresentação
- Continue trabalhando no protótipo
- Peça feedback a colegas/potenciais usuários sobre as partes já concluídas do seu app

Objetivos:

- As alunas irão entender o propósito do vídeo demo, o que se pretende com o vídeo, e planejar a elaboração do vídeo.
- As alunas irão se preparar para usar o feedback obtido pelos seus protótipos até o momento.

Conteúdo:

Outra parte importante do lançamento de um novo produto é o Vídeo de Demonstração. Clientes potenciais gostam de testar um novo produto, ou ao menos ver como ele funciona, antes de comprar. O vídeo demo deve mostrar claramente as funções mais importantes do app das alunas. Da mesma forma que com o vídeo promocional, uma simples busca em "Technovation demo video" no Youtube deve gerar algumas apresentações das últimas edições. Os requisitos para o Vídeo Demo são os seguintes:

- 2 minutos de duração (+/- alguns segundos)
- Mostrar a funcionalidade do seu app.
- Ser simples e claro
- Enfatizar as funções exclusivas do seu app.
- Destacar a interface do usuário
- Se precisar, narre durante o vídeo

Ao final da sessão, as alunas deverão pegar seus protótipos e pedir feedback a potenciais usuários.

Feedback do Usuário

Módulos:

- Comece a gravar o vídeo demo
- Continue trabalhando no protótipo
- Continue trabalhando no vídeo promocional

Objetivos:

- As alunas irão incorporar o feedback do usuário nos seus protótipos, continuar trabalhando no vídeo promocional e começar a trabalhar no vídeo demo.

Conteúdo:

A incorporação de feedback é necessária para as alunas que estejam desenvolvendo o seu app, além de ser parte essencial da metodologia da Startup Enxuta. As alunas devem obter informações utilizáveis a partir do feedback do usuário e, novamente, fazer as modificações necessárias durante as semanas que restam antes da entrega final.

Esta lição é ótima para o desenvolvimento profissional das alunas. Além do Desafio Technovation, o objetivo desta lição é ser capaz de incorporar feedback e crítica, o que irá ajudar as meninas na sua vida escolar, carreiras universitária e profissional. Além de ser capaz de lidar com críticas construtivas, e retirar qualquer reação emocional do feedback de terceiros, as alunas irão crescer.

Edição dos Vídeos

Módulos:

- Edição dos Vídeos
- Elaboração de um plano de negócios
- Revisão dos produtos/tarefas a serem entregues
- Continuar trabalhando no protótipo

Objetivos:

- As alunas irão juntar as partes do seu plano de negócios.
- As alunas irão revisar as tarefas/produtos que deverão ser entregues
- As alunas irão editar os vídeos e continuar trabalhando nos protótipos.

Conteúdo:

A esta altura, as alunas já deverão ter finalizado a maioria das tarefas/produtos que deverão ser entregues para o programa. A lição de hoje é dedicada à revisão das tarefas/produtos que deverão ser entregues.

- Código fonte do protótipo da equipe
- Vídeo promocional de 4 minutos
- Vídeo de demonstração do app de 2 minutos
- Descrição do app em 100 palavras (em formato PDF)
- Plano de Negócios

O plano de negócios já foi escrito em etapas durante os 2 últimos meses. Agora é preciso apenas consolidar em um único documento. Ele deve conter as seguintes sessões:

- Descrição do Produto
- Tamanho do Mercado Potencial
- Análise Competitiva
- Desenvolvimento de Marca e Promoção
- Potencial de Geração de Receita

Entrega do projeto

Módulos:

- Faça as últimas modificações e revisões
- Reflexão
- Entrega do projeto
- Pesquisas de Pós-Utilização

Objetivos:

- Fazer as edições e correções necessárias antes da entrega final!

Conteúdo:

Todas as tarefas/produtos que deverão ser entregues já devem estar prontos. As alunas deverão fazer as alterações necessárias e, então, fazer a entrega final do projeto. As alunas deverão gastar um tempo pra completar a pesquisa de avaliação, após a entrega final. Esses resultados são importantes para que o Technovation saiba como melhorar o programa para todas as futuras participantes. Além disso, todas devem comemorar este feito! Entregar o projeto final para o Technovation não é uma tarefa fácil e isso é motivo de comemoração. Reflita sobre a experiência com as alunas e converse sobre o que poderia ter sido diferente.