

Programa Desafio Zero Plástico

Soluções Empreendedoras para a Baía de Guanabara

Bem-vindas e bem-vindos ao Bootcamp 2!



SOCIAL RECYCLING
SHIPYARD

Bootcamp 2



Workshop para o desenvolvimento do plano para a implementação do Produto Mínimo Viável (PMV)

MARÇO 2026

Capacitar os participantes **no desenvolvimento de um plano eficaz para implementar o Produto Mínimo Viável (PMV)**, permitindo que transformem suas ideias de negócio em soluções concretas e de impacto para a gestão dos resíduos plásticos na Baía de Guanabara.

Programa do Bootcamp 2

Sábado pela manhã

9Hrs

Sessão 1:

Perfil do cliente

11Hrs -11Hrs30 Lanche

Sessão 2: Proposta de valor

13Hrs30 -14Hrs30
Almoço

Sábado pela tarde

14Hrs30

Sessão 3:

Identificação de supostos

16Hrs30 -17Hrs Lanche

Sessão 4:
Definição do Produto Mínimo Viável

19Hrs

Domingo pela manhã

9Hrs

Sessão 5:

Atividades

11Hrs -11Hrs30 Lanche

Sessão 6:
Orçamento

13Hrs30 -14Hrs30
Almoço

Domingo pela tarde

14Hrs30

Finalização e apresentação do projeto do PMV

16Hrs30 -17Hrs Lanche

17Hrs Saída





Sessão 5: Atividades para implementar o PMV

Objetivos da sessão 5



Ao final da sessão participantes terão:

1. Identificado as atividades necessárias para implementar o PMV.
2. Desdobrado essas atividades em tarefas concretas.
3. Organizado as tarefas em ordem cronológica.
4. Definido responsáveis para as principais ações.
5. Preparado uma programação inicial de implementação.



Processo “Lean start-up”: identificar - testar - aprender

1

Identificar as suposições



2

Priorizar suposições e estabelecer indicadores de sucesso



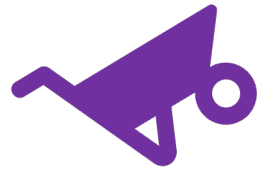
3

Projetar um PMV que permita testar/validar as suposições



4

Implementar o PMV, e validar as suposições



5

Registrar e avaliar o aprendizado



6

Mudar/ajustar



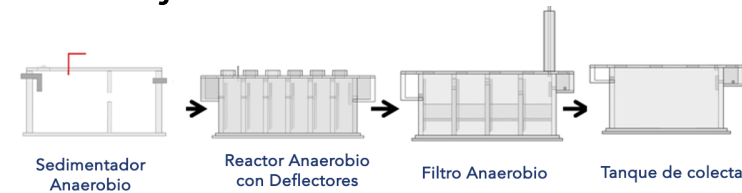
4

Implementar
o PMV e validar
as suposições



Implementar o projeto para testar...

- 1 A planta pode ser construída com tijolos e suporta uma capacidade de 5m³/dia
- 2 A planta deve ter preço econômico
- 3 A planta reduz o consumo e os custos de água em 70% do usuário
- 4 O efluente da planta cumprirá a nova regulamentação
- 5 A planta não vai precisar de energia
- 6 A planta atende aos requisitos de odor, atendendo ao cliente
- 7 O cliente está convencido de que instalar um DEWATS é um investimento que vai valer a pena amanhã
- 8 O cliente está motivado a proteger o meio ambiente e acredita que o tratamento de suas águas residuais aumenta sua reputação
- 9 O cliente considera que o DEWAT torna seu jardim bonito



Para cada caso, existe um procedimento de teste

Validação do cliente

Quais são as atividades em um PMV?

- 1) São tarefas específicas que utilizam recursos e métodos para validar uma suposição.
- 2) Elas são atribuídas aos respectivos indivíduos responsáveis.
- 3) As atividades são definidas usando um verbo de ação, por exemplo: projetar, desenhar, pesquisar, construir, organizar, treinar, etc.
- 4) As atividades são ordenadas cronologicamente.
- 5) Elas são planejadas levando em conta as habilidades e expertise dos membros da equipe.

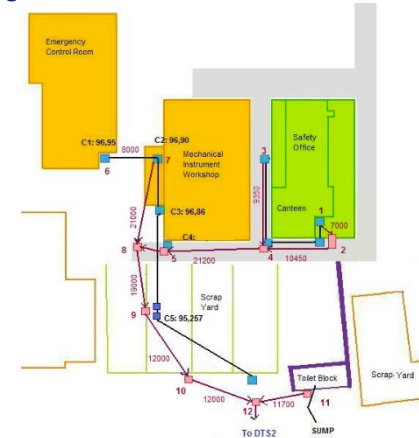
1 Obter o compromisso do proprietário



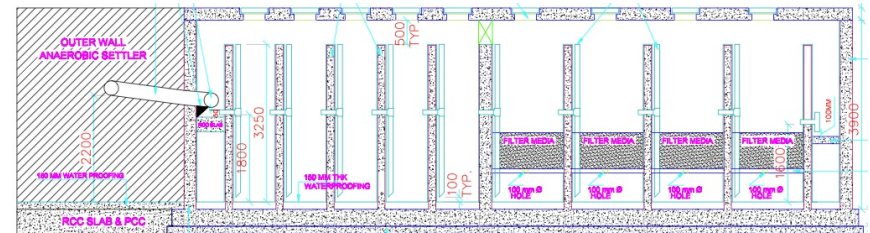
2 Visitar o local



3 Projetar o sistema



4 Projetar a estação de tratamento



5 Construir com um pedreiro local



6 Verificar a satisfação do cliente



7 Fazer exames laboratoriais



8 Dialogar com outros clientes para avaliar o mercado potencial



9 Receber feedback de potenciais clientes



Atividades e tarefas

ATIVIDADES

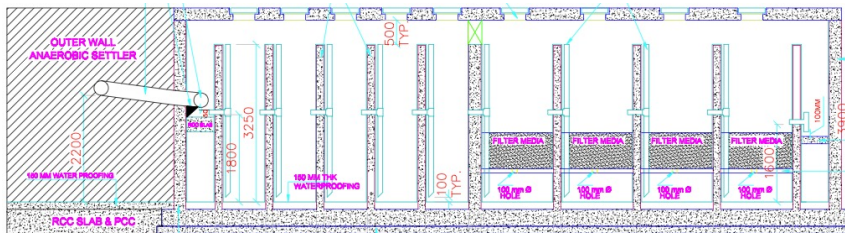
TAREFAS

Atividade 1: Realizar oficina introdutória



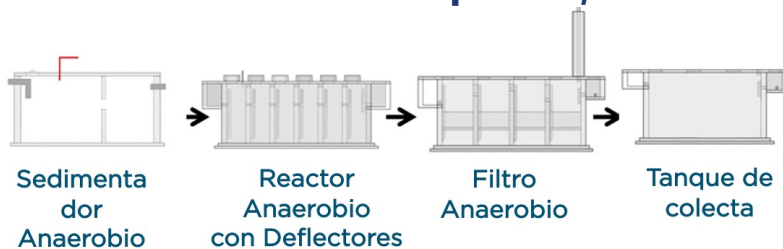
- Convidar possíveis parceiros
- Preparação de conteúdo
- Levar a cabo a oficina

Atividade 2: Projetar o sistema de águas



- Visita 1 do local
- Seleção de um local piloto
- Assinar o contrato com o dono
- Visita 2: Análise de terreno
- Contrato com a empresa local
- Projeto de plantas
- Cálculo BoQ
- Visita 3: Apresentação do projeto

Atividade 3: Construir a planta / sistema



- Compra de materiais de construção
- Visita 4: marcar o terreno para escavação
- Visita 5: Verifique o perfil hidráulico
- Visita 6: Construir entradas e saídas
- Visita 7: Verificação do resultado
- Visita 8: Inoculação e entrega

Atividade 4: Analisar a qualidade dos efluentes




- Coleta de amostras, envio para o laboratório

Atividade 5: Validar a demanda



- Entrevistas

A colorful illustration of a coastal scene. In the foreground, a black stick figure stands on the left, scratching its head with a question mark above it, looking confused. The background features a blue body of water with a small boat, a fish, and a seagull on the sandy shore. In the distance, there are green hills, a lighthouse on a peak, and some houses. The sky is blue with yellow clouds and rain falling on the right side.

**Alguém tem
alguma dúvida
ou pergunta?**

Plenária: as suas atividades!



- Quais são as **atividades mais importantes** para implementar o PMV?
- Qual **atividade parece mais difícil** ou crítica?
- Como vocês organizaram a **sequência das tarefas**?



Intervalo – Coffee Break Voltamos às 11H30



Sessão 6: Orçamento do PMV

seecon

Programa do Bootcamp 2

Sábado pela manhã

9Hrs

Sessão 1:

Perfil do cliente

11Hrs -11Hrs30 Lanche

Sessão 2: Proposta de valor

13Hrs30 -14Hrs30
Almoço

Sábado pela tarde

14Hrs30

Sessão 3:

Identificação de suposições

16Hrs30 -17Hrs Lanche

Sessão 4:
Definição do Produto Mínimo Viável

19Hrs

Domingo pela manhã

9Hrs

Sessão 5:

Atividades

11Hrs -11Hrs30 Lanche

Sessão 6:
Orçamento

13Hrs30 -14Hrs30
Almoço

Domingo pela tarde

14Hrs30

Finalização e apresentação do projeto do PMV

16Hrs30 -17Hrs Lanche

17Hrs Saída



Objetivos da sessão 6



Ao final da sessão participantes vão:

1. Compreender o que é um orçamento de projeto e sua função no planejamento do PMV.
2. Identificar os principais custos necessários para implementar o projeto piloto.
3. Diferenciar despesas elegíveis e não elegíveis dentro do uso do capital semente.
4. Organizar os custos do PMV em uma estrutura simples de orçamento.
5. Preparar o orçamento inicial do projeto piloto no modelo fornecido.



O papel do orçamento

- O orçamento não é apenas uma tabela de números.
- Ele é um instrumento de planejamento.
- Ele nos ajuda a responder perguntas muito concretas: **que recursos precisamos? quanto custam? quando vamos gastar?** e se temos condições de implementar o projeto piloto com os recursos disponíveis.



O que é o orçamento?

- Um **plano** que detalha **quanto você vai gastar**, **para quê** e **quando**.
- Ele **conecta as atividades** que vocês definiram **com os recursos necessários** para executá-las.



O que você pode pagar com o capital semente?

Tipo de despesas aceitas	Comentarios
Equipamento	Para custos superiores a 300 EUR , devem ser enviados pelo menos 3 orçamentos e sua justificativa
Compra de suprimentos e materiais	
Pagamentos aos fornecedores	
Serviços técnicos especializados	Todos os serviços especializados devem ser aprovados pelo coordenador local. Com custo superior a 300 EUR , pelo menos 3 orçamentos devem ser enviados.
Aluguel temporário (máquinas, equipamentos, espaço de instalação)	


Tipo de despesas aceitas	Comentarios
Mão de obra local	Contrate por hora conforme as necessidades
Testes laboratoriais e suprimentos	
Custos de frete e envio	Se mais de EUR 100 for gasto, informe os coordenadores locais
	Gasto máximo 50 EUR
Transporte e acomodação no local (se necessário)	Não mais que 3 membros da equipe são aceitos por visita
Impressões	Gasto máximo 25 EUR
Outros	As aceitas correspondem a despesas diretas que não foram exemplificadas nas despesas aceitas, e aquelas não aceitas são despesas excessivas e/ou que não estão diretamente relacionadas ao projeto.

O que você não pode pagar?

Tipo de despesas não aceitas
Tecnología e insumos injustificados
Aluguel de escritórios

Tipo de despesas não aceitas
Máquinas
Honorários para a equipe Cofundadora
Despesas excessivas e injustificadas de transporte e hotel

Tipo de despesas não aceitas
Outros

A colorful illustration of a coastal scene. In the foreground, a black stick figure stands on the left, scratching its head with a question mark above it, looking confused. The background features a blue body of water with a small boat, a fish, and a seagull on the sandy shore. In the distance, there are green hills, a lighthouse on a peak, and some houses. The sky is blue with yellow clouds and rain falling on the right side.

**Alguém tem
alguma dúvida
ou pergunta?**

Trabalho em grupo 6

Prepare seu orçamento usando a tabela do Excel no documento do Google

ORÇAMENTO DO PMV									
Atividade	Tarefa	Tipo de despesa	Detalhe de Despesas	Quantidade	Custo por unidade (R\$)	Orçamento Total (R\$) do PMV	Valor financiado pela Seecon (R\$)	Valor Coberto por Outra Organização (R\$)	Especifique qual organização é
Atividade 1						R\$ 0,00			
						R\$ 0,00			
						R\$ 0,00			
						R\$ 0,00			
						R\$ 0,00			
Atividade 2						R\$ 0,00			
						R\$ 0,00			
						R\$ 0,00			
						R\$ 0,00			
						R\$ 0,00			
Atividade 3						R\$ 0,00			
						R\$ 0,00			
						R\$ 0,00			
						R\$ 0,00			
						R\$ 0,00			
Atividade 4						R\$ 0,00			
						R\$ 0,00			
						R\$ 0,00			
						R\$ 0,00			
						R\$ 0,00			

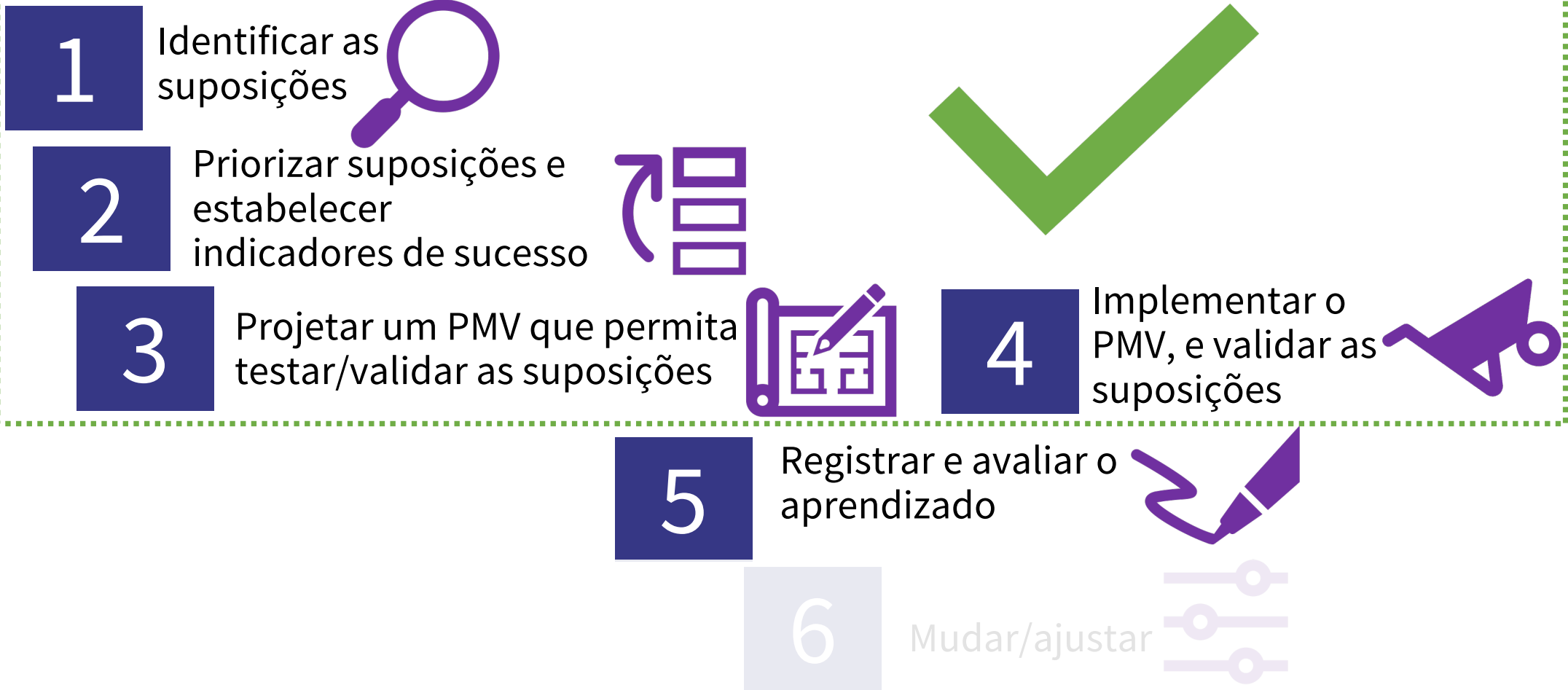


Plenária: os seus orçamentos!



- Qual foi o **tipo de custo mais importante** para implementar o PMV?
- Houve algum custo que vocês não tinham previsto antes?
- Algum grupo percebeu que precisa ajustar o plano para caber no orçamento?

Processo “Lean start-up”: identificar - testar - aprender



5

Registrar e avaliar o aprendizado



O que aprendemos?

- | | | | | | |
|---|---|---|---|--|---|
| 1 | A planta pode ser construída com tijolos e suporta uma capacidade de 5m ³ /dia | ✓ | 7 | O cliente está convencido de que instalar um DEWATS é um investimento que vai valer a pena amanhã | ✓ |
| 2 | A planta deve ter preço econômico | ✓ | 8 | O cliente está motivado a proteger o meio ambiente e acredita que o tratamento de suas águas residuais aumenta sua reputação | ✗ |
| 3 | A planta reduz o consumo e os custos de água em 70% do usuário | ✓ | 9 | O cliente considera que o DEWAT torna seu jardim bonito | ✗ |
| 4 | O efluente da planta cumprirá a nova regulamentação | ✗ | | | |
| 5 | A planta não vai precisar de energia | ✓ | | | |
| 6 | A planta atende aos requisitos de odor, atendendo ao cliente | ✗ | | | |

Processo “Lean start-up”: identificar - testar - aprender

1

Identificar as suposições



2

Priorizar suposições e estabelecer indicadores de sucesso



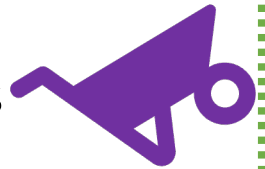
3

Projetar um PMV que permita testar/validar as suposições



4

Implementar o PMV, e validar as suposições



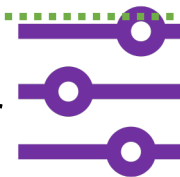
5

Registrar e avaliar o aprendizado



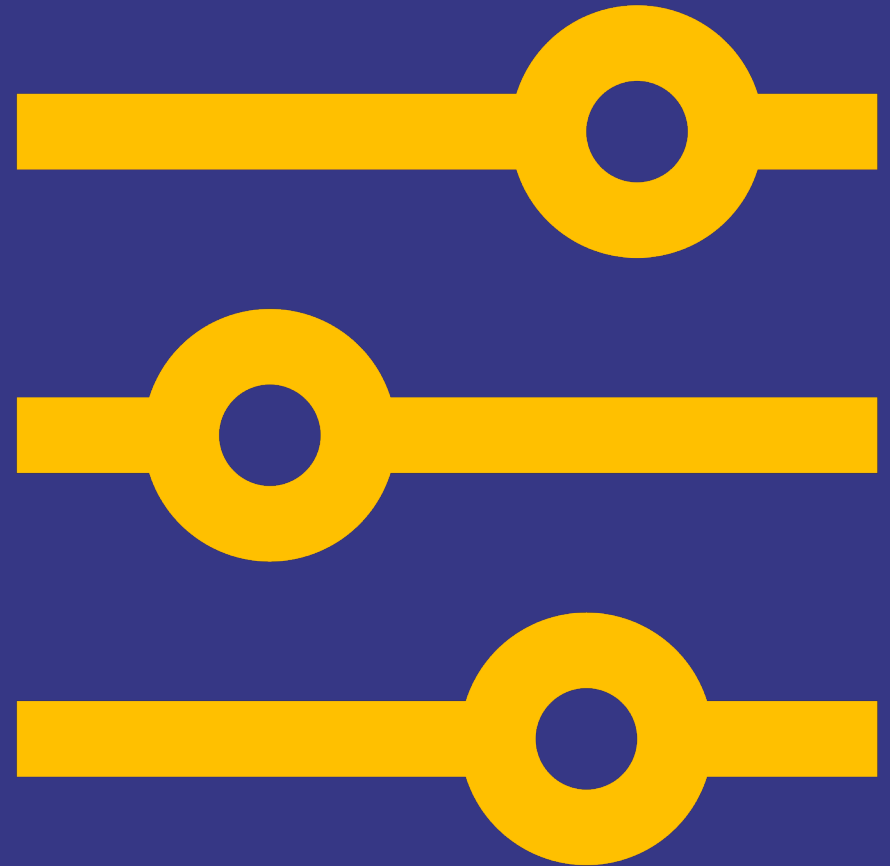
6

Mudar/ajustar



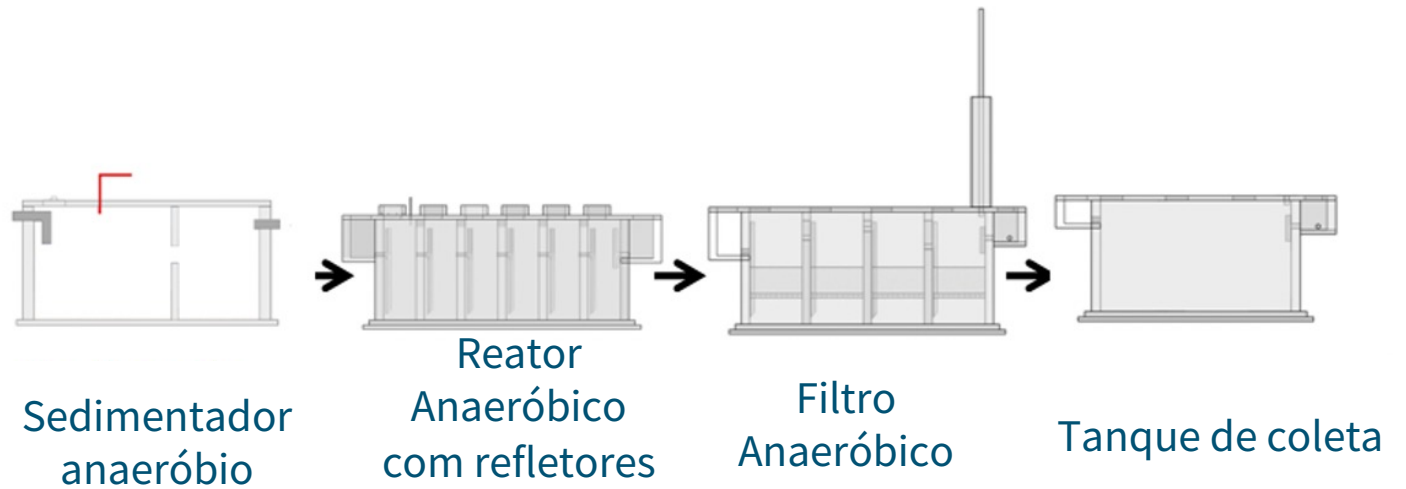
6

Mudar
ou ajustar o
produto/
serviço



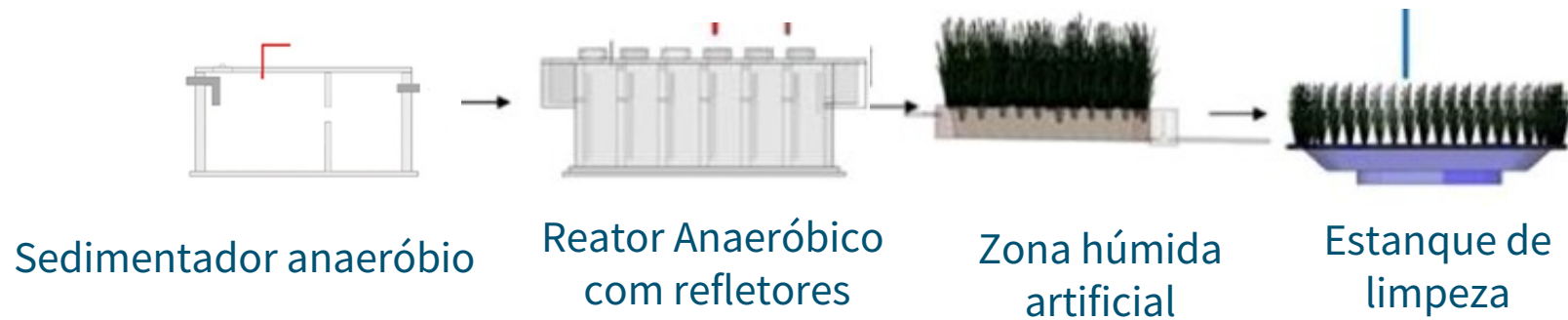
Versão


1.0



Versão

2.0



A colorful illustration of a coastal scene. In the foreground, a black stick figure stands on the left, scratching its head with a question mark above it, looking confused. The background features a blue body of water with a small boat, a fish, and a seagull on the sandy shore. In the distance, there are green hills, a lighthouse on a hill, and a cloudy sky with rain falling on the right side. A semi-transparent white box with blue text is centered in the image.

**Alguém tem
alguma dúvida
ou pergunta?**



Intervalo – Almoço
Voltamos às 14H30

Programa do Bootcamp 2

Sábado pela manhã

9Hrs

Sessão 1:

Perfil do cliente

11Hrs -11Hrs30 Lanche

Sessão 2: Proposta de valor

13Hrs30 -14Hrs30
Almoço

Sábado pela tarde

14Hrs30

Sessão 3:

Identificação de suposições

16Hrs30 -17Hrs Lanche

Sessão 4:
Definição do Produto Mínimo Viável

19Hrs

Domingo pela manhã

9Hrs

Sessão 5:

Atividades

11Hrs -11Hrs30 Lanche

Sessão 6:
Orçamento

13Hrs30 -14Hrs30
Almoço

Domingo pela tarde


14Hrs30

Sessão 7: Finalização e apresentação do projeto do PMV

16Hrs30 -17Hrs Lanche

17Hrs Saída





**Sessão 7: Finalização e
apresentação do projeto
do PMV**

Objetivos da sessão 7



Ao final da sessão participantes terão:

1. Finalizado os seus projetos do PMV.
2. Compreendido o que é um pitch e qual é seu objetivo.
3. Estruturado um pitch claro e convincente sobre seus projetos do PMV.
4. Aplicado técnicas básicas de comunicação para apresentar ideias de forma mais impactante.



As 16Hrs tem que apresentar o seu projeto do PMV

1. O seu serviço ou produto
2. As suposições principais que vão testar
3. Como será o PMV
4. Quanto orçamento precisam

5 minutos

Vamos imaginar que nós, os facilitadores, somos possíveis investidores



Tem que fazer um pitch



O que é um pitch?

Um pitch é uma apresentação curta sobre sua solução, criada para despertar interesse e curiosidade do público.

Permite convencer aos investidores, clientes e possível parceiros do potencial de nossas iniciativas.



Um bom pitch é:

- Pertinente (adaptado ao público)
- Claro (sem linguagem técnica complexa)
- Conciso (vai direto ao ponto)
- Atraente (explica a ideia de forma interessante)



Evite:

- excesso de dados
- linguagem técnica exagerada
- discurso robótico
- desorganização



Para fazer uma boa apresentação

Início

- sorria
- faça contato visual
- use um gancho para despertar curiosidade

Voz

- fale claramente
- respire
- varie o tom da voz
- evite muletadas

Linguagem corporal

- sorria
- faça contato visual
- use gestos naturais
- mantenha as mãos visíveis


Atitude

- fale com convicção
- faça pausas
- mantenha calma
- mostre entusiasmo

Encerramento

- finalize de forma memorável
- faça um chamado à ação
- deixe uma impressão positiva



A colorful illustration of a coastal scene. In the foreground, a black stick figure stands on the left, scratching its head with a question mark above it, indicating confusion. The background features a blue body of water with a small boat, a fish, and a fence. A seagull stands on the sandy beach on the right. The sky is blue with yellow clouds, and a mountain with a cross on top is visible in the distance. The overall style is flat and modern.

**Alguém tem
alguma dúvida
ou pergunta?**

Trabalho em grupo 6

- Acabem os seus projetos (PMV, cronograma e orçamento)
- Preparem a fala da sua apresentação, **sem PPT.**
Conteúdo:

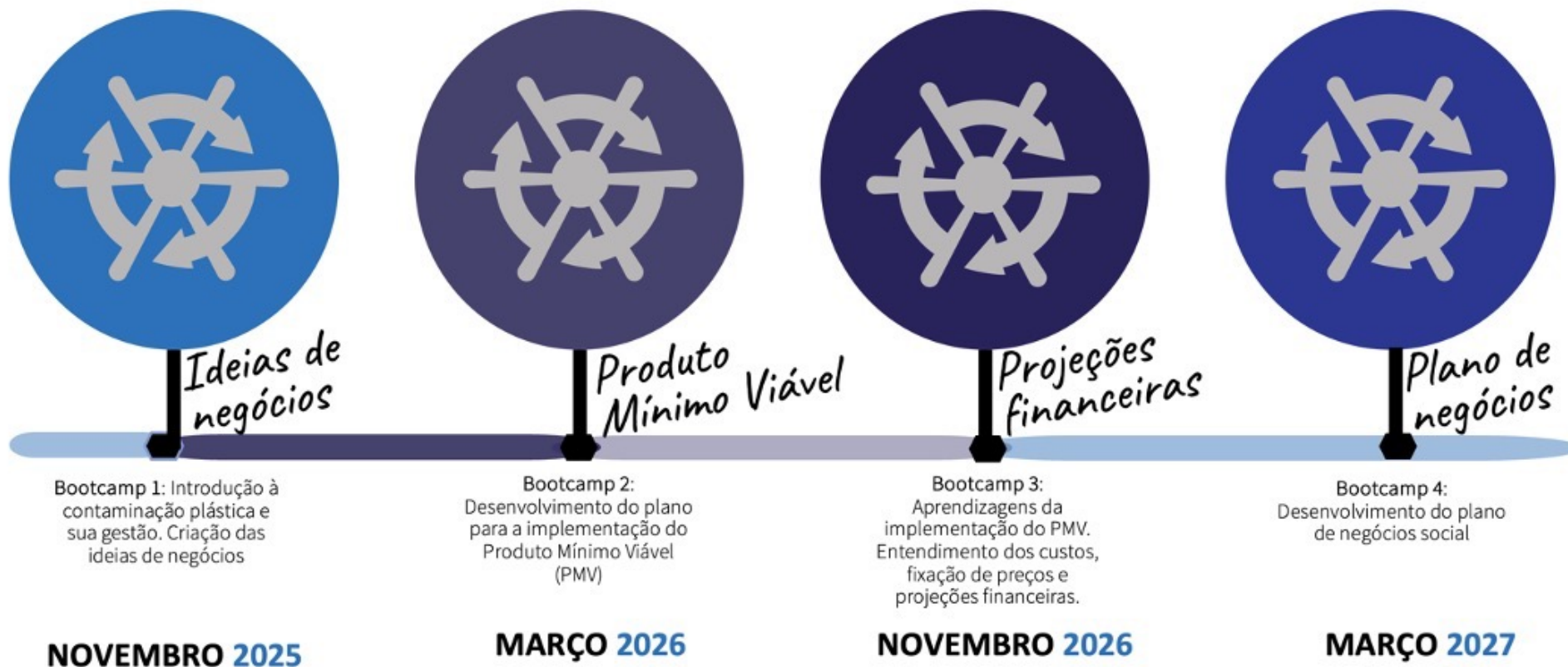
1. O seu serviço ou produto
2. As suposições principais que vão testar
3. Como será o PMV
4. Quanto orçamento precisam

Lembrem-se que são só 5 minutos.
Vamos começar às 16Hrs00



Programa Desafio Zero Plástico

Soluções Empreendedoras para a Baía de Guanabara

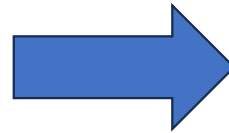


Vão implementar os projetos pilotos durante 8 meses

Próximos passos

1. Vamos avaliar os projetos e os recursos requeridos. Firmaremos um contrato com vocês para o uso dos fundos.
2. Entregaremos os recursos em 3 pagamentos. Só quando acabarem o dinheiro será entregue o pagamento seguinte.
3. Para isso, vocês tem que apresentar os recibos impressos:


Todo gasto



Tem que ter um recibo impresso

4. Tem que apresentar o relatório de avanço, cada vez que tem reuniões com o Matheus.

Data:					
RELATÓRIO DE PROGRESSO (Para justificar o uso de dinheiro)					
Atividade	Tarefa	% progresso nesta atividade/tarefa	Esclarecimentos, mudanças em relação ao plano original	Dificuldades encontradas; Aprendizados	Feedback da equipe técnica
TÉCNICO - VALIDAÇÃO E IMPLEMENTAÇÃO					
Atividade 1: Compromiso do proprietário	Fazer uma lista dos possíveis	0%			
		0%			
		0%			
		0%			
		0%			
Atividade 2	Design no Excel	0%			
	Preparação dos planos	0%			
	Apresentação para a	0%			
		0%			
		0%			
Atividade 3	Preparação do Local	0%			
	Desenvolver material de	0%			
	Compra de ferramentas	0%			
		0%			
		0%			

A colorful illustration of a coastal scene. In the foreground, a black stick figure stands on the left, scratching its head with a question mark above it, looking confused. The background features a blue body of water with a small boat, a fish, and a seagull on the sandy shore. In the distance, there are green hills, a lighthouse on a hill, and a cloudy sky with rain falling on the right side. A semi-transparent white box with blue text is centered in the image.

**Alguém tem
alguma dúvida
ou pergunta?**



**SOCIAL RECYCLING
SHIPYARD**

seecon



Obrigado!

Leonellha Barreto Dillon

Senior Partner

leonellha.barreto-dillon@seecon.ch

+41 79 511 02 54

Matheus Duarte

Project Manager

matheus.duarte@seecon.ch

+55 21 98367-5600

seecon

SOCIAL RECYCLING SHIPYARD

