



Sobre Global Entrepreneurs

É um projeto nacional que visa desenvolver nos jovens habilidades empreendedoras e de liderança em Startups.

O projeto será desenvolvido em equipe de 3-5 pessoas durante 12 semanas, em férias universitária.

Durante o projeto, o estagiário terá a oportunidade de fazer parte de um ambiente dinâmico e inovador além, de serem desafiados diariamente.





Estrutura do projeto

- ✓ Requisitos
- ✓ Valores
- ✓ Timeline
- ✓ JD
- ✓ S&D
- ✓ Delivery

Requisitos



TIMELINE

	<i>August</i>	<i>September</i>	<i>October</i>	<i>November</i>	<i>December</i>	<i>January</i>	<i>February</i>	<i>March</i>
<i>Open</i>		X	X					
<i>Match</i>			X	X				
<i>Realize</i>					X	X		
<i>Completed</i>								X



Realization Timeline

Recepção

Preparação
cultural-
Primeira
semana

Início do
projeto na
Startup

Evaluation
Durante o
projeto

Elaboração
do relatório &
Apresentação

Feedbacks
& evaluation



Pricing Model

Planning Costs – 3 Eps Project	
MC Fee	900
Visa	900
Fixed Cost	300
Revenue	350
Welcome Package	50
Host Support	900
Total	3.400

Planning Costs – 5 Eps Project	
MC Fee	1.500
Visa	1000
Fixed Cost	300
Revenue	630
Welcome Package	70
Host Support	1000
Total	4.500

Company Presentation		
3 EPs	25%/ MA	75%/RE
5 EPs	25%/ MA	75% /RE



Pricing Model + Benefícios

Planning Costs – 3 Eps Project	
Total	3.400
Benefícios	
Alimentação	Politica da empresa
Transporte	
Host	

Company Presentation		
3 EPs	25%/ MA	75%/RE
5 EPs	25%/ MA	75% /RE

Planning Costs – 5 Eps Project	
Total	4.500
Benefícios	
Alimentação	Politica da empresa
Transporte	
Host	





GE JDs!!



NCST 15.2
Catálise





Internacionalização . 1

Job Description

- Entender como funciona a empresa e as métricas que são utilizadas;
- Pesquisar como funciona o mercado que a Startup está inserida;
- Mapear possíveis oportunidades de expansão de mercado na LATAM;
- Traçar diretrizes para conseguir atender as demandas internacionais;

Measurables of Success

- ❑ Plano de ação para entrada na LATAM
- ❑ Estudo do ecossistema de mercado aonde a Startup atua.

Key Learning Points

- 1) AIESEC LDM
- 2) Conjuntura Econômica
- 3) Empreendedorismo
- 4) Startups
- 5) Economia do mercado LATAM

Project

Esse projeto será desenvolvido em equipe preferencialmente entre 3 e 5 trainees.

Backgrounds

- 1) **MKT**
- 2) **Publicidade**
- 3) **Administração**
- 4) **Ciências Econômicas**
- 5) **Ciências Políticas**





Internacionalização. 2

Job Description

- Entender como funciona a empresa e as métricas que são utilizadas;
- Pesquisar como funciona o mercado que a Startup está inserida;
- Mapear possíveis oportunidades de expansão de mercado na LATAM;
- A tradução de materiais de marketing internacionais para as estratégias;

Project

Esse projeto será desenvolvido em equipe preferencialmente entre 3 e 5 trainees.

Key Learning Points

- 1) AIESEC LDM
- 2) Conjuntura Econômica
- 3) Empreendedorismo
- 4) Startups
- 5) Economia do mercado LATAM

Backgrounds

- 1) **MKT**
- 2) **Publicidade**
- 3) **Administração**
- 4) **Ciências Econômicas**
- 5) **Ciências Políticas**

Measurables of Success

- ❑ Relatório de projeto e plano operacional para a internacionalização e as vendas de implementação
- ❑ Estudo do ecossistema de mercado aonde a Startup atua.

Catálise

NCST 15.2





Sales.1

Job Description

- Entender como funciona a empresa e as métricas que são utilizadas;
- Pesquisar como funciona o mercado que a Startup está inserida;
- Planejamento comercial do produtos;
- Construir apresentações e mídias;

Measurables of Success

- ❑ Planejamento comercial do projeto
- ❑ Apresentações de venda dos produtos

Key Learning Points

- 1) AIESEC LDM
- 2) Empreendedorismo
- 3) Startups
- 4) Vendas

Project

Esse projeto será desenvolvido em equipe preferencialmente entre 3 e 5 trainees.

Backgrounds

- 1) **MKT**
- 2) **Publicidade**
- 3) **Administração**
- 4) **Ciências Econômicas**





Sales.2

Job Description

- Entender como funciona a empresa e as métricas que são utilizadas;
- Pesquisar como funciona o mercado que a Startup está inserida;
- Definir mercado-alvo para Startup com planejamento de vendas para o projeto - se necessário, planejar estratégias para o desenvolvimento de CRM;
- Fazer uma pesquisa de mercado da nova oportunidade segmentação clientes e perspectivas de alianças estratégicas

Project

Esse projeto será desenvolvido em equipe preferencialmente entre 3 e 5 trainees.

Key Learning Points

- 1) AIESEC LDM
- 2) Empreendedorismo
- 3) Startups
- 4) Vendas

Backgrounds

- 1) **MKT**
- 2) **Publicidade**
- 3) **Administração**
- 4) **Ciências Econômicas**

Measurables of Success

- ☐ Planejamento comercial do projeto
- ☐ Apresentações de venda dos produtos

Catálise

NCST 15.2





Sales.3

Job Description

- Entender como funciona a empresa e as métricas que são utilizadas;
- Pesquisar como funciona o mercado que a Startup está inserida;
- Definir mercado-alvo para Startup com planejamento de vendas para o projeto;
- Definir de novos leads e plano de vendas com estratégias de venda, de atração e retenção de parceria;
- Implementar vendendo aquisição de rotina e os clientes para a empresa;

Project

Esse projeto será desenvolvido em equipe preferencialmente entre 3 e 5 trainees.

Key Learning Points

- 1) AIESEC LDM
- 2) Empreendedorismo
- 3) Startups
- 4) Vendas

Backgrounds

- 1) **MKT**
- 2) **Publicidade**
- 3) **Administração**
- 4) **Ciências Econômicas**

Measurables of Success

- ☐ Planejamento comercial do projeto
- ☐ Apresentações de venda dos produtos
- ☐ Desenvolvimento e implementação de CRM

Catálise





Business & Management.1

Job Description

- Entender como funciona a empresa e as métricas que são utilizadas;
- Pesquisar como funciona o mercado que a Startup está inserida;
- Análise dos principais gaps em termos de negócios e de gestão dentro da organização;
- Analisar o estado atual eo ideal do arranque em termos de planejamento estratégico, desenvolvimento de produtos, finanças.

Project

Esse projeto será desenvolvido em equipe preferencialmente entre 3 e 5 trainees.

Key Learning Points

- 1) AIESEC LDM
- 2) Empreendedorismo
- 3) Startups
- 4) Gestão
- 5) Conjuntura Econômica

Backgrounds

- 1) **MKT**
- 2) **Publicidade**
- 3) **Administração**
- 4) **Ciências Econômicas**

Measurables of Success

- ☐ Planejamento comercial do projeto
- ☐ Apresentações de venda dos produtos
- ☐ Desenvolvimento e implementação de CRM





Business & Management.2

Job Description

- Entender como funciona a empresa e as métricas que são utilizadas;
- Pesquisar como funciona o mercado que a Startup está inserida;
- Análise dos principais gaps em termos de negócios e de gestão dentro da organização;
- Planejamento do desenvolvimento das principais necessidades do Startup em termos de administração de empresas e apoio para os gestores;

Project

Esse projeto será desenvolvido em equipe preferencialmente entre 3 e 5 trainees.

Key Learning Points

- 1) AIESEC LDM
- 2) Empreendedorismo
- 3) Startups
- 4) Gestão
- 5) Conjuntura Econômica

Backgrounds

- 1) **MKT**
- 2) **Publicidade**
- 3) **Administração**
- 4) **Ciências Econômicas**

Measurables of Success

- ❑ Relatório do projeto e desenvolvimento de plano operacional para um semestre com KPIs claras.

NCST 15.2
Catálise





Marketing & Positioning

Job Description

- Entender como funciona a empresa e as métricas que são utilizadas;
- Pesquisar como funciona o mercado que a Startup está inserida;
- Desenvolver novos canais de comunicação e estratégias para aumentar o alcance do mercado do Startup;
- Implementar o plano de operação de marketing e de posicionamento para o foco de inicialização;

Project

Esse projeto será desenvolvido em equipe preferencialmente entre 3 e 5 trainees.

Key Learning Points

- 1) AIESEC LDM
- 2) Empreendedorismo
- 3) Startups
- 4) Vendas
- 5) Posicionamento de Marca

Backgrounds

- 1) **MKT**
- 2) **Publicidade**
- 3) **Administração**
- 4) **Ciências Econômicas**

Measurables of Success

- ☐ Planejamento de Marketing
- ☐ Artes gráficas, peças de promoção

NCST 15.2

Catálise



“Don’t worry about failure; you only have to be right once.”

— Drew Houston, Dropbox founder + CEO



GLOBAL ENTREPRENEURIAL



Amanda Graciano

ICX GIP NST GE

amanda.graciano@aiesec.net