

Programa de Aceleração Colina do Castelo

A QUEM SE DESTINA

Em primeiro lugar, a todas pessoas que residam ou trabalhem na Colina do Castelo e que pretendam criar os seus negócios para resposta aos desafios das comunidades identificados pelo Hub-in.

Ainda, a todos os empreendedores, inovadores e criativos que pretendam desenvolver e/ou testar as suas soluções aos desafios identificados pelo Hub-in, nos Bairros da Colina do Castelo.

ELEGIBILIDADE

São destinatários do Programa:

- Pessoas individuais, maiores de 18 anos, residentes nos bairros da Colina do Castelo*, ou que, não sendo residentes, pretendam criar, testar e implementar soluções nos Bairros da Colina do Castelo;
- Representantes de negócios ou outras organizações existentes nos Bairros da Colina do Castelo;
- Pessoas Coletivas, Investigadores, Centros de Investigação, Estudantes, Empreendedores, que, residindo ou não nos Bairros da Colina do Castelo, pretendam criar soluções que se transformem em negócios a ser desenvolvidos, testados e posteriormente implementados nos Bairros da Colina do Castelo (no âmbito do programa de Aceleração).
- A candidatura pode ser enviada em nome individual ou em equipa de até 5 participantes

PORQUÊ CANDIDATAR-SE?

Neste programa gratuito vai ter todo o apoio que precisa para transformar a sua ideia / solução num negócio:

- Desenvolva o seu projeto de negócio ao mesmo tempo que recebe treino e formação nas competências essenciais para o conseguir fazer;
- Acesso a uma rede de mentores especialistas;
- Apoio personalizado de uma equipa empenhada;
- Acesso a uma comunidade de empreendedores com o mesmo propósito e missão, bem como a toda uma comunidade de organizações, inovadores, empreendedores, criativos que podem impulsionar o seu negócio
- Acesso a ferramentas e recursos de prototipagem
- Potencial apresentação a investidores

É preciso ter alguma formação ou conhecimentos específicos de negócios?

Não. O que é necessário é estar motivado a criar o seu negócio, ter disponibilidade e estar comprometido a realização do trabalho necessário ao longo de todo o programa.

COMO CANDIDATAR-SE

Passo 1.

Consulte os desafios e identifique aquele(s) que pretende resolver (ver anexo 1 ao presente documento);

Passo 2.

Preencha o Formulário de Candidatura,

Passo 3.

Concorde com os Termos e Condições e Política de Privacidade do Programa e com as condições de participação no Programa

É importante notar que:

- Apenas será considerada uma única candidatura por candidato / equipa candidata
- É necessário preencher todas as informações e fazer o upload de todos os anexos. (Somente candidaturas completas serão consideradas para revisão)
- As candidaturas podem ser submetidas em inglês ou português.
- Não serão aceites propostas enviadas através de outros canais.

Reforçamos ainda que:

Os candidatos comprometem-se, antes de mais, a participar no Bootcamp inicial, para exploração e primeira validação de ideias de negócio ou soluções.

No final do Bootcamp, renovam a sua candidatura a um Júri, com uma apresentação sobre o que aprenderam no Bootcamp e porque querem continuar (pitch de aprendizagens e próximos passos).

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO E SELEÇÃO

A seleção dos candidatos / equipas para o Programa de Aceleração é realizada, após o término do Bootcamp, por um Júri composto por um número ímpar de especialistas em domínios relevantes, pertencentes aos seguintes grupos:

- Câmara Municipal de Lisboa;
- Academia;
- Organização com ligação às Comunidades dos Bairros da Colina do Castelo
- Representante da área de Negócios (ex. gestores ou empreendedores de renome; membros da Startup Lisboa, entre outros)

As candidaturas nesta fase serão avaliadas por cinco jurados, com base:

- na apresentação dos “Pitches” finais de Bootcamp e respetivas perguntas & respostas;
- no parecer / conselho dos mentores e facilitadores que acompanharam o trabalho das equipas no Bootcamp.

A pontuação final de cada candidatura é calculada da seguinte forma:

- Cada membro do júri avalia cada um dos três critérios com uma pontuação de 0-5 com degraus de 0,5. A pontuação máxima para uma proposta é 15 valores.
- A nota final de cada critério corresponde à mediana das notas atribuídas por cada avaliador;
- O peso de cada critério é 1/3
- A pontuação global final corresponde à soma das pontuações finais de cada critério;

Para prosseguir para Aceleração, as candidaturas terão de obter um valor mínimo de 4 valores na avaliação consolidada do critério “Equipa: capacidade e motivação” um valor mínimo consolidado de 2.5 valores nos restantes.

No modelo de avaliação existe uma majoração na avaliação final, em cada momento de seleção, de 0,5 ponto para projetos que:

- 1) integrem na equipa residentes ou trabalhadores ou negócios localizados nos Bairros da Colina do Castelo
- 2) integrem estes elementos como “parceiros-chave” do projecto

Para propostas com a mesma pontuação global final, e sendo necessário algum desempate entre projetos que estejam com a mesma pontuação, a pontuação no critério “Equipa” tem prevalência em restante aos outros 2 critérios. Assim sendo é selecionado o projeto com maior pontuação no critério “Equipa”.

Critérios de Seleção para participação no Bootcamp

- O cumprimento dos critérios de elegibilidade
- O preenchimento completo do formulário de candidatura (com indicação do desafio a que pretendem responder e, caso exista, da ideia ou solução em desenvolvimento a testar)

Por questões de capacidade, a participação no Bootcamp está limitada a 40 participantes (indivíduos), que serão escolhidos por ordem de chegada das candidaturas, procurando um equilíbrio e diversidade de participantes que promova a capacidade de criação de novos negócios alinhados com os desafios e as ideias apresentadas, (diversidade de gerações, nacionalidades, background e áreas de especialidade - ciências, indústrias criativas, negócio e inovação, comércio e serviços locais, saberes tradicionais)

Critérios de Seleção para o programa de Aceleração, a avaliar no final do Bootcamp

Equipa: Pretende responder ao tema da motivação e capacidade da equipa para levar a solução ao mercado

O candidato ou equipa demonstraram motivação para prosseguir com a exploração da solução / oportunidade de negócio e levá-la até ao mercado?

A equipa ou candidato demonstrou ter ou conseguir encontrar a disponibilidade e tempo necessários para o desenvolvimento do negócio nos meses de aceleração?

As competências-chave necessárias para a concretização da ideia de negócio estão presentes na equipa (tanto técnicas como, de soft-skills, tais como capacidade de adaptação ao feedback do mercado, agilidade, pensamento estratégico e de negócio) ? Qual a experiência anterior dos membros da equipa?

Existe um plano e a capacidade para integrar as competências-chave em falta na equipa para a execução da ideia/solução/negócio?

Impacto Potencial: Procura responder à dimensão do potencial impacto que a solução terá no(s) desafio(s)

Quão bem o candidato ou equipa compreendem o desafio/problema que pretende resolver e os seus potenciais clientes?

Quão importante é o problema/desafio para os clientes/usuários da solução?

Qual o potencial da ideia /solução para impactar um dos desafios lançados pelo Programa?

Quantas pessoas se beneficiam com o mesmo?

Que outros benefícios ou impactos positivos a solução/ negócio, a serem implementados, terão nas comunidades da Colina do Castelo, nomeadamente ao nível das áreas económica, cultural, social, criativa e ambiental? Em que medida o projeto envolve e potencialmente desenvolve membros das comunidades da Colina do Castelo, por exemplo criando parceiras com as comunidades locais?

As soluções/ideias são escaláveis? Qual o potencial de escala?

Viabilidade: Pretende responder à potencial viabilidade e sustentabilidade económico-financeiras do negócio

Quão bem o candidato ou equipa conhecem o mercado e concorrência?

O mercado tem dimensão suficiente para a criação de um negócio com a solução/ideia?

Existem indicadores de o problema ser suficientemente importante para que se pague para o resolver? (foram identificados os potenciais clientes pagadores e existe indicação da pré-disposição para pagar pela ideia/solução ou resolução do problema?)

Quais as principais vantagens da ideia/solução face ao que existe hoje no mercado? São consideráveis?

Quais os custos prováveis para desenvolver a solução, entrar no mercado e escalar?

O modelo de negócio está definido? A equipa tem uma ideia de como a solução/negócio irão gerar dinheiro?

DIREITOS E DEVERES DOS PARTICIPANTES

Direitos dos participantes

Constituem direitos dos participantes:

1. Usufruir das atividades oferecidas pelo Acelerador com os programas, metodologias e processos de trabalho estabelecidos;
2. Receber gratuitamente a documentação que for facultada pelos formadores e consultores que dinamizarão os Bootcamps;
3. Apresentar as suas reclamações, sugestões ou testemunhos sobre o processo de desenvolvimento no qual participam.

Deveres dos participantes

Se selecionado(a) para participar no Programa, o(a) participante deverá:

- Dar o seu consentimento para que o seu nome e imagem (e/ou da sua organização) seja associado a este Programa e utilizado pelos Membros do Programa para promover o Programa;
- comprometer-se a estar presente ou representado em todos os momentos da Agenda do Programa bem como a participar em reuniões periódicas com os seus pares participantes do Programa e com os mentores do Programa;

Cessaç o e varia  es

A Entidade Gestora do Programa reserva-se o direito de pôr termo ao envolvimento dos Participantes no Programa (equipa ou membro de equipa) de forma unilateral, se:

- O(s) participante(s) violar(em) os presentes Termos e Condi  es; ou se o(s) participante(s) ou seu(s) funcion  rio(s) se envolverem em comportamento inadequado (conforme determinado pela Entidade Gestora do Programa) ou ilegal ou se forem perturbadores da coes  o geral do grupo.
- O(s) representante(s) do projeto faltar(em) sem justifica  o aos bootcamps,  s sess  es de mentoring ou outras atividades do Programa a si destinadas;

Os Participantes s  o notificados previamente   cessa  o da sua participa  o no Programa. A rescis  o unilateral por parte da Entidade Gestora do Programa n  o confere aos participantes qualquer direito a indemniza  o ou compensa  o.

CONFLITO DE INTERESSES

O(a) Candidato deve identificar e notificar a Entidade Gestora do Programa de qualquer conflito de interesses real, potencial ou percebido que tenha em relação a esta candidatura ou à sua participação no Programa. Se não notificar, ou se não puder ou não quiser resolver o conflito conforme exigido pela Entidade Gestora do Programa, a sua candidatura poderá ser excluída de qualquer outra consideração.

Uma relação comercial ou jurídica existente com a Entidade Gestora do Programa não é um conflito de interesses, mas o candidato deve incluir detalhes da relação na sua candidatura.

PROPRIEDADE INTELECTUAL

Os candidatos (individuais e em equipa) aceites no Programa de Aceleração permanecerão únicos proprietários das soluções aceleradas fornecidas e de toda a Propriedade Intelectual associada.

A Câmara Municipal de Lisboa nem o Acelerador reterão quaisquer Direitos de Propriedade Intelectual ou qualquer participação acionista das soluções.

O(a) participante) reconhece que a gestão e proteção da sua propriedade intelectual é da sua exclusiva responsabilidade, tanto durante a fase de candidatura como, caso seja selecionado como participante, durante a sua participação no Programa.

CONFIDENCIALIDADE

Não é exigido ou esperado do(a) candidato(a) que inclua qualquer informação confidencial sobre si ou sobre o seu negócio ou ideia de negócio no formulário de candidatura ou na sua apresentação no dia de apresentação. O Programa assumirá que qualquer informação partilhada durante o procedimento de candidatura durante as Apresentações Públicas (ex. Apresentação Final no Bootcamp ou no Demo Day) já é do domínio público ou é informação que não tem problema em ser partilhada publicamente.

Se os candidatos considerarem necessária a partilha de informações que devam ser mantidas confidenciais durante o programa, deverão notificar a entidade gestora do programa com antecedência, que apoiará, em conjunto com os serviços jurídicos da CM Lisboa ou respetivos parceiros especializados, a realização de um acordo de confidencialidade.

AUTORIZAÇÃO PARA RECOLHA DE IMAGEM

No decurso das atividades do Programa, a Entidade Gestora tem o direito de fixar em qualquer suporte (papel, vídeo, digital, ou qualquer outro material conhecido ou que venha a existir), utilizar, reproduzir, afixar, ou por qualquer outro meio ou forma lícita, tornar publicas as imagens e/ou quaisquer outras produções, parcialmente ou na sua totalidade, que sejam efetuadas no âmbito do Acelerador, para os quais o(s) candidato(s) e participante(s) conferem desde já a sua autorização.

RECONHECIMENTO E RENÚNCIA DE RESPONSABILIDADES

Os participantes reconhecem que a sua participação no Programa é da sua exclusiva responsabilidade;

Os participantes podem retirar-se do Programa em qualquer altura;

A Entidade Gestora do Programa, os Facilitadores, Mentores e outros fornecedores de apoio e atividades no âmbito do mesmo não terão qualquer responsabilidade perante os Participantes por qualquer perda ou dano relacionado com o Programa, incluindo danos pessoais, danos materiais ou perdas económicas (excepto em relação a uma violação do compromisso de confidencialidade).

ANEXO 1 DESAFIOS

1. Salvaguarda do Património Cultural Imaterial

Contexto: O património cultural imaterial de Colina do Castelo inclui a sua riqueza de histórias e tradições, artes e cultura, conhecimentos e aptidões (ex. de artesanato, música, culinária, etc.). Esta riqueza é uma oportunidade para promover a inovação e o empreendedorismo, ambos atributos críticos para explorar novas formas de turismo sustentável.

Desafio: Procuram-se ideias de produtos, serviços ou soluções que recuperem, usem, transformem os elementos de património cultural destes bairros, utilizando novos conceitos de negócio, novas tecnologias e novas abordagens produtivas.

Alguns exemplos:

- Atividades culturais, criativas e sustentáveis que envolvam e beneficiem as comunidades;
- Novos produtos, criados utilizando artes e ofícios tradicionais;
- Utilização de técnicas artesanais em novos materiais; utilização de materiais tradicionais em produtos e designs inovadores
- Utilização de Realidade Estendida (Virtual, Aumentada e Mista) para visualização da riqueza da história de Lisboa

2. Promoção do tecido económico e criativo do território

Contexto: O comércio tradicional local e as competências tradicionais que caracterizavam os bairros estão a desaparecer e a ser substituídos por um comércio mais global e indiferenciado. Por outro lado, os novos residentes e comerciantes, destes bairros trazem consigo uma riqueza de saberes e tradições que não transparecem no comércio que predomina. Estes correspondem a ativos valiosos para atrair novas indústrias criativas e revitalizar as empresas tradicionais.

Tipicamente o tecido empresarial deste bairro é composto por lojas de artesanato, turismo (hostels ou alojamento local), tabernas, tabernas mercearias e cafés. Têm vindo a aumentar nos últimos anos lojas de souvenirs orientadas ao turismo, mas que acabam por vender vários tipos de produtos.

Desafio: Assim, um dos desafios é a criação de iniciativas de negócio para a revitalização do comércio tradicional e criação de sinergias entre indústrias criativas, comércios tradicionais/locais e turismo, para um tecido empresarial mais sustentável, organizado e focado no mercado local e internacional.

Alguns exemplos:

- Novas soluções de retalho mono produto baseado nas dimensões multiculturais que existem na Colina
- Retalho orientado ao consumo dos residentes locais baseado em soluções de refill de produtos alimentares, produtos de higiene casa, pessoal, etc.
- Retalho com serviços de proximidade de apoio ao residente local e/ou turista

3. Turismo Sustentável

Contexto: Os bairros históricos de Colina do Castelo dependem em grande medida da prestação de serviços e atividades comerciais ligadas ao turismo. O aumento da procura de propriedades para usos turísticos concorre com a disponibilidade de propriedades acessíveis para usos residenciais. Neste contexto especulativo, as populações de baixos e médios rendimentos deslocam-se para outras zonas da cidade ou para zonas suburbanas. Considerando que as comunidades locais tradicionais são um dos principais bens culturais de valor imaterial, a perda deste bem imaterial conduz a um processo de descaracterização das áreas históricas.

Desafio: Para inverter estes aspetos negativos, interessa desenvolver iniciativas de turismo mais sustentável, baseado em experiências locais que promovam o património cultural e criem valor acrescentado para as comunidades locais.

Alguns Exemplos:

- Atividades de turismo baseadas na partilha de saberes tradicionais, com envolvimento da comunidade
- Atividades de turismo baseadas na partilha de histórias locais
- Utilização inovadora dos espaços comunitários, com envolvimento da população

4. Sustentabilidade ambiental

Contexto: Os bairros de Colina do Castelo são áreas com um elevado grau de vulnerabilidade aos efeitos das alterações climáticas. A falta de áreas verdes (que funcionam como "ilhas de arrefecimento") e as ruas estreitas que dificultam a circulação do ar, fazem da zona uma "ilha quente".

Alguns destes bairros têm um enorme potencial em recursos hídricos subterrâneos, como é o caso de Alfama. A utilização destas águas subterrâneas e a reutilização das águas pluviais são dois importantes desafios para os bairros de Colina do Castelo. E a redução do consumo de água e a promoção da eficiência hídrica são essenciais para a sustentabilidade da zona.

A falta de espaços públicos e o abandono ou ocupação indevida de terraços privados com edifícios tem impedido a permeabilização do solo.

Desafio: Encontrar soluções e projetos que possam trazer mais eficiência e autonomia energética ao bairro, melhorando a qualidade de vida da população e reduzindo a pegada carbónica.

Alguns exemplos:

- Soluções de base natural para adaptação e utilização de espaços públicos que promovam o conforto térmico e combatam a ilha de calor nos bairros. Como exemplo a integração inovadora de espaços verdes ao mesmo tempo explorando a ligação entre arte e sustentabilidade.
- Soluções para a reutilização de águas existentes nos bairros;
- Soluções que promovam o consumo sustentável e reciclagem;
- Soluções de eficiência energética para edifícios antigos.

5. Acessibilidades, Instalações e Mobilidade: desafios à retenção da comunidade

Contexto: Com a perda de população perdeu-se parte do carácter da vida do bairro, e perderam-se também atividades e espaços essenciais à vida em comunidade (como espaços culturais ou desportivos). Esta vida nos Bairros históricos é também dificultada pela fraca acessibilidade da zona: bairros de ruas estreitas e sinuosas, por vezes com pavimentos típicos irregulares, que dificultam seriamente a mobilidade de idosos e pessoas com incapacidades motoras.

Para reter a população, é necessário promover a revitalização funcional da área, promover o desenvolvimento de instalações sociais, desportivas e culturais, encontrar soluções acessibilidade e mobilidade e resolver os usos conflituosos do espaço público por pessoas e por automóveis.

Desafio: Procuram-se soluções para os desafios de acessibilidade, mobilidade e estabelecimento de vida comunitária (desportiva, cultural ,etc.), que se transformem em negócios sustentáveis e com valor para a comunidade.

Alguns exemplos:

- Soluções de mobilidade ativa e partilhada
- Outras soluções dentro da “economia da partilha”, para combater o isolamento social e promover soluções inter-geracionais e multiculturais
- Soluções para reutilização e adaptação dos espaços públicos, de forma sustentável, promovam a integração e vida social (e espaços de bem-estar)
- Soluções de micrologística para melhorar a acessibilidade na carga e descarga de mercadorias das empresas locais

Castle Hill Acceleration Programme

FOR WHOM IT IS INTENDED

Firstly, to anyone living or working in Castle Hill who wants to set up their business in response to the community challenges identified by the Hub-in.

Also, to all entrepreneurs, innovators and creatives who want to develop and/or test their solutions to the challenges identified by the Hub-in, in the Neighbourhoods of Castle Hill.

ELIGIBILITY

The Programme is aimed at:

- Individuals, over 18 years of age, living in the neighbourhoods of Colina do Castelo*, or who, not being residents, wish to create, test and implement solutions in the neighbourhoods of Colina do Castelo;
- Representatives of existing businesses or other organisations in the Castle Hill Neighbourhoods;
- Legal Persons, Researchers, Research Centres, Students, Entrepreneurs, who, whether or not residing in the Castle Hill Neighbourhoods, intend to create solutions that become businesses to be developed, tested and subsequently implemented in the Castle Hill Neighbourhoods (under the Acceleration programme).
- The application can be sent as an individual or as a team of up to 5 participants.

WHY APPLY?

In this free programme you will get all the support you need to turn your idea / solution into a business:

- Develop your business project while receiving training and education in the essential skills to make it happen;
- Access to a network of expert mentors;
- Personalised support from a committed team;
- Access to a community of like-minded entrepreneurs, as well as a whole community of organisations, innovators, entrepreneurs, creatives who can drive your business forward.
- Access to prototyping tools and resources
- Potential presentation to investors

Do you need to have any specific business training or knowledge?

No. What is needed is to be motivated to create your business, have availability and be committed to carrying out the necessary work throughout the programme.

HOW TO APPLY

Step 1.

Consult the challenges and identify the one(s) you want to solve (see Annex 1 to this document);

Step 2.

Fill in the Application Form,

Step 3.

Agree to the Terms and Conditions and Privacy Policy of the Programme and to the conditions of participation in the Programme.

It is important to note that:

- Only one application per applicant/applicant team will be considered.
- You must complete all information and upload all attachments. (Only complete applications will be considered for review)
- Applications can be submitted in English or Portuguese.
- Proposals sent through other channels will not be accepted.

We further emphasise that:

Applicants commit first of all to participate in the initial Bootcamp, for exploration and first validation of business ideas or solutions.

At the end of the Bootcamp, they renew their application to a Jury, with a presentation on what they learnt in the Bootcamp and why they want to continue (pitch of learnings and next steps).

ASSESSMENT AND SELECTION CRITERIA

The selection of candidates/teams for the Acceleration Programme is carried out, after the end of the Bootcamp, by a Jury composed of an odd number of experts in relevant fields, belonging to the following groups:

- Lisbon City Council;
- Academy;
- Organisation with links to the Castle Hill Neighbourhood Communities
- Business representative (e.g. renowned managers or entrepreneurs; members of Startup Lisboa, among others)

Applications at this stage will be assessed by five judges, based on:

- in the presentation of the final Bootcamp Pitches and respective Q&A;
- on the opinion/advice of the mentors and facilitators who accompanied the work of the teams in the Bootcamp.

The final score for each application is calculated as follows:

- Each member of the jury evaluates each of the three criteria with a score of 0-5 with steps of 0.5. The maximum score for a proposal is 15.
- The final score for each criterion corresponds to the median of the scores awarded by each evaluator;
- The weight of each criterion is 1/3
- The final overall score corresponds to the sum of the final scores for each criterion;

To proceed to Acceleration, applications will have to obtain a minimum value of 4 in the consolidated assessment of the criterion "Team: capacity and motivation" a minimum consolidated value of 2.5 in the others.

In the evaluation model there is an increase in the final evaluation, at each selection moment, of 0.5 points for projects that:

- 1) include in the team residents or workers or businesses located in the Castle Hill Neighbourhoods
- 2) integrate these elements as "key partners" of the project

For proposals with the same final overall score, and if a tie-breaker is required between projects with the same score, the score on the "Team" criterion takes precedence over the other 2 criteria. Therefore, the project with the highest score in the "Team" criterion is selected.

Selection criteria for participation in the Bootcamp

- The fulfilment of the eligibility criteria
- Complete the application form (indicating the challenge they wish to address and, if any, the idea or solution under development to be tested).

For capacity reasons, participation in the Bootcamp is limited to 40 participants (individuals), who will be chosen on a first-come-first-served basis, seeking a balance and diversity of participants that promotes the capacity to create new businesses aligned with the challenges and ideas presented, (diversity of generations, nationalities, background and areas of speciality - sciences, creative industries, business and innovation, local commerce and services, traditional knowledge).

Selection criteria for the Acceleration programme, to be assessed at the end of the Bootcamp

Team: It aims to answer the theme of the team's motivation and ability to take the solution to market

Has the candidate or team demonstrated the motivation to pursue the exploitation of the solution/business opportunity and take it to market?

Has the team or applicant demonstrated that they have or can find the availability and time needed to develop the business in the months of acceleration?

Are the key competences needed to realise the business idea present in the team (both technical and soft-skills, such as ability to adapt to market feedback, agility, strategic and business thinking)? What is the previous experience of the team members?

Is there a plan and the capacity to integrate the missing key competences in the team for the execution of the idea/solution/business?

Potential Impact: Seeks to answer the size of the potential impact that the solution will have on the challenge(s).

How well does the candidate or team understand the challenge/problem they want to solve and their potential customers?

How important is the problem/challenge to the customers/users of the solution?
What is the potential of the idea/solution to impact one of the challenges launched by the Programme?

How many people benefit from it?

What other benefits or positive impacts will the solution/business, if implemented, have on the communities of Colina do Castelo, particularly in the economic, cultural, social, creative and environmental areas? To what extent does the project involve and potentially develop members of the Castle Hill communities, for example by creating partnerships with local communities?

Are the solutions/ideas scalable? What is the potential for scale?

Viability: This aims to address the potential economic and financial viability and sustainability of the business.

How well does the candidate or team know the market and competition?

Is the market large enough to create a business with the solution/idea?

Are there indicators that the problem is important enough to pay to solve it? (Have potential paying customers been identified and is there an indication of pre-disposition to pay for the idea/solution or problem solving?)

What are the main advantages of the idea/solution compared to what is available on the market today? Are they considerable?

What are the likely costs to develop the solution, enter the market and scale?

Is the business model defined? Does the team have an idea of how the solution/business will generate money?

RIGHTS AND OBLIGATIONS OF PARTICIPANTS

Participants rights

The rights of participants are:

1. Take advantage of the activities offered by the Accelerator with the established programmes, methodologies and work processes;
2. Receive free of charge the documentation provided by the trainers and consultants who will organise the Bootcamps;
3. Present their complaints, suggestions or testimonies about the development process in which they participate.

Duties of participants

If selected to participate in the Programme, the participant must:

- Give your consent for your name and image (and/or that of your organisation) to be associated with this Programme and used by Programme Members to promote the Programme;
- commit to be present or represented at all times of the Programme Agenda as well as to participate in regular meetings with their peers participating in the Programme and with the Programme mentors;

Cessation and variations

The Programme Manager reserves the right to terminate the involvement of Participants in the Programme (staff or team member) unilaterally if:

- The participant(s) violate these Terms and Conditions; or if the participant(s) or their employee(s) engage in inappropriate (as determined by the Programme Owner) or illegal behaviour or are disruptive to the general cohesion of the group.
- The project representative(s) will miss without justification the bootcamps, mentoring sessions or other activities of the Programme intended for them;

Participants will be notified in advance of the termination of their participation in the Programme. Unilateral termination by the Programme Manager does not entitle participants to any right to compensation or indemnity.

CONFLICT OF INTEREST

The Applicant must identify and notify the Programme Managing Body of any actual, potential or perceived conflict of interest that he/she has in relation to this application or his/her participation in the Programme.

If you fail to notify, or if you are unable or unwilling to resolve the conflict as required by the Programme Management Entity, your application may be excluded from further consideration.

An existing business or legal relationship with the Programme Manager is not a conflict of interest, but the applicant must include details of the relationship in their application.

INTELLECTUAL PROPERTY

Applicants (individual and team) accepted into the Acceleration Programme will remain sole owners of the accelerated solutions provided and all associated Intellectual Property. Neither the Municipality of Lisbon nor the Accelerator will retain any Intellectual Property Rights or any shareholding in the solutions.

The participant acknowledges that the management and protection of his/her intellectual property is his/her sole responsibility, both during the application phase and, if selected as a participant, during his/her participation in the Programme.

CONFIDENTIALITY

The applicant is not required or expected to include any confidential information about themselves or their business or business idea in the application form or in their presentation on the presentation day. The Programme will assume that any information shared during the application procedure during the Public Presentations (e.g. Final Presentation at Bootcamp or Demo Day) is already in the public domain or is information that is okay to be shared publicly.

If applicants consider it necessary to share information that should be kept confidential during the programme, they should notify the programme manager in advance, who will support, together with the legal services of CM Lisboa or its specialised partners, the conclusion of a confidentiality agreement.

AUTHORISATION FOR IMAGE COLLECTION

In the course of the Programme activities, the Managing Entity has the right to fix on any medium (paper, video, digital, or any other known or future material), use, reproduce, post, or by any other means or lawful manner, make public the images and/or any other productions, partially or in their entirety, that are made within the scope of the Accelerator, for which the candidate(s) and participant(s) hereby give their authorisation.

ACKNOWLEDGEMENT AND WAIVER OF LIABILITY

Participants acknowledge that their participation in the Programme is their sole responsibility;

Participants may withdraw from the Programme at any time;

The Programme Manager, Facilitators, Mentors and other providers of support and activities under the Programme shall have no liability to Participants for any loss or damage related to the Programme, including personal injury, property damage or economic loss (except in relation to a breach of the confidentiality undertaking).

ATTACHMENT 1 CHALLENGES

1. Safeguarding Intangible Cultural Heritage

Context: The intangible cultural heritage of Castle Hill includes its wealth of stories and traditions, arts and culture, knowledge and skills (e.g. of crafts, music, cookery, etc.). This richness is an opportunity to promote innovation and entrepreneurship, both critical attributes for exploring new forms of sustainable tourism.

Challenge: We are looking for ideas for products, services or solutions that recover, use, transform the cultural heritage elements of these neighbourhoods, using new business concepts, new technologies and new production approaches.

Some examples:

- Cultural, creative and sustainable activities that engage and benefit communities;
- New products, created using traditional arts and crafts;
- Use of craft techniques in new materials; use of traditional materials in innovative products and designs.
- Using Extended Reality (Virtual, Augmented and Mixed) to visualise Lisbon's rich history

2. Promotion of the economic and creative fabric of the territory

Context: The traditional local trade and skills that characterised the neighbourhoods are disappearing and being replaced by a more global and undifferentiated trade. On the other hand, the new residents and traders in these neighbourhoods bring with them a wealth of knowledge and traditions that are not reflected in the prevailing trade. These are valuable assets for attracting new creative industries and revitalising traditional businesses.

Typically, the business fabric of this neighbourhood consists of craft shops, tourism (hostels or local accommodation), taverns, grocery shops and cafés. Tourism-orientated souvenir shops have been increasing in recent years, but they end up selling various types of products.

Challenge: Thus, one of the challenges is the creation of business initiatives for the revitalisation of traditional commerce and the creation of synergies between creative industries, traditional/local commerce and tourism, for a more sustainable business fabric, organised and focused on the local and international market.

Some examples:

- New mono-product retail solutions based on the multicultural dimensions that exist on the Hill
- Consumption-orientated retail for local residents based on refill solutions for food products, household and personal hygiene products, etc.
- Retail with neighbourhood services to support local residents and/or tourists

3. Sustainable Tourism

Context: The historic neighbourhoods of Castle Hill rely heavily on the provision of services and commercial activities linked to tourism. Increased demand for properties for tourism uses competes with the availability of affordable properties for residential uses. In this speculative context, low- and middle-income populations move to other parts of the city or to suburban areas. Considering that traditional local communities are one of the main cultural assets of intangible value, the loss of this intangible asset leads to a process of de-characterisation of historic areas.

Challenge: To reverse these negative aspects, it is important to develop more sustainable tourism initiatives based on local experiences that promote cultural heritage and create added value for local communities.

Some examples:

- Tourism activities based on sharing traditional knowledge, with community involvement
- Tourism activities based on sharing local stories
- Innovative use of community spaces, involving the population

4. Environmental sustainability

Context: The neighbourhoods of Colina do Castelo are areas with a high degree of vulnerability to the effects of climate change. The lack of green areas (which act as "cooling islands") and the narrow streets that hinder air circulation, make the area a "hot island".

Some of these neighbourhoods have a huge potential in groundwater resources, as is the case of Alfama. The use of this groundwater and the reuse of rainwater are two important challenges for the neighbourhoods of Colina do Castelo. And reducing water consumption and promoting water efficiency are essential for the sustainability of the area.

The lack of public spaces and the abandonment or undue occupation of private terraces with buildings has prevented soil permeabilisation.

Challenge: Find solutions and projects that can bring more energy efficiency and autonomy to the neighbourhood, improving the quality of life of the population and reducing the carbon footprint.

Some examples:

- Nature-based solutions for adapting and using public spaces that promote thermal comfort and combat the heat island in neighbourhoods. As an example the innovative integration of green spaces while exploring the link between art and sustainability.
- Solutions for the reuse of existing water in neighbourhoods;
- Solutions that promote sustainable consumption and recycling;
- Energy efficiency solutions for old buildings.

5. Accessibility, Facilities and Mobility: challenges to community retention

Context: With the loss of population, part of the character of neighbourhood life has been lost, as well as activities and spaces essential to community life (such as cultural or sports spaces). This life in the Historic Neighbourhoods is also hampered by the poor accessibility of the area: neighbourhoods with narrow and winding streets, sometimes with typical uneven pavements, which seriously hamper the mobility of elderly people and people with motor disabilities.

To retain the population, it is necessary to promote the functional revitalisation of the area, promote the development of social, sports and cultural facilities, find accessibility and mobility solutions and resolve the conflicting uses of public space by people and cars.

Challenge: Solutions are sought to the challenges of accessibility, mobility and establishment of community life (sports, cultural, etc.), which are transformed into sustainable businesses with value for the community.

Some examples:

- Active and shared mobility solutions
- Other solutions within the 'sharing economy', to combat social isolation and promote intergenerational and multicultural solutions
- Solutions for reusing and adapting public spaces in a sustainable way that promotes integration and social life (and wellbeing spaces).
- Micrological solutions to improve accessibility in loading and unloading goods for local businesses