

ANEXO I – EDITAL DIRETORIA DE INOVAÇÃO 07/2021**ESPELHO DO FORMULÁRIO ONLINE – PLANO DE NEGÓCIO
SIMPLIFICADO**

Caro Empreendedor,

Você está tendo acesso ao conteúdo do formulário de inscrição (disponível em <https://forms.gle/o38zKJgoxmts2wH6>) para participação em nosso processo seletivo. É aqui que você deve apresentar seu projeto, pois ele é a porta de entrada para a nossa Incubadora. Ele é a peça central do nosso processo seletivo e por isso temos algumas recomendações para que você consiga apresentar seu projeto da melhor maneira possível e, com isso, ser aprovado nas etapas de seleção. São elas:

- A utilização deste Formulário de Inscrição É OBRIGATÓRIA. É nele que você vai apresentar o que queremos saber sobre sua ideia de negócio;
- Boa parte da sua estrutura está relacionada a duas ferramentas muito utilizadas para concepção de novos empreendimentos: o Business Model Canvas (BMC) e o Lean Canvas. Assim, recomendamos que, antes de iniciar o preenchimento, procure conhecer um pouco mais sobre estas ferramentas. Há um vasto conteúdo a respeito na web. Além disso, fique atento às qualificações que ofertamos para potenciais empreendedores (informe-se junto à equipe do Setor de Empreendedorismo do Critt sobre isso). Tudo isso ajudará você a apresentar uma proposta bem consistente, elevando assim suas chances de aprovação;
- Embora se baseie em canvas (telas), as informações aqui são apresentadas de maneira mais descritiva, e não na objetividade extrema dos post-its. Contudo, se você já possui um Business Model Canvas, Lean Canvas, Plano de Negócios ou qualquer outro documento descritivo do projeto, as informações de lá o ajudarão no preenchimento;
- Todos os campos possuem orientações sobre o que deve ser abordado em cada tópico. Portanto, atente-se a isso e procure refletir e responder a todos os pontos.
- Para nós o que importa é a qualidade da informação, não o tamanho dos textos. Por outro lado, se você for sucinto demais não conseguiremos entender bem sua proposta. Lembre-se que este documento será analisado por avaliadores. Por isso, seja ao mesmo tempo claro e objetivo na redação para conseguir convencer os avaliadores que seu projeto merece receber o apoio da Incubadora de Base Tecnológica do Critt. E a falta de informações poderá resultar, inclusive, na eliminação de sua proposta.
- Sempre que necessário busque dados de fontes confiáveis (institutos, ministérios, entidades de classe, grandes portais de notícia, etc.) para sustentar algumas informações inseridas e cite-as no texto, quando for o caso.
- Caso seja de seu interesse é possível agendar um horário com nossa equipe de gestão para conversar a respeito da sua ideia de negócio e também esclarecer eventuais dúvidas sobre este formulário. Envie um e-mail para emp.critt@ufjf.edu.br.

Vamos lá?
Boa sorte!

NOME DO PROJETO:	
Razão Social (caso exista):	
CNPJ (caso exista):	
Empreendedor Responsável:	
Telefone de contato:	
E-mail de contato:	
Data de preenchimento:	

Estágio de desenvolvimento da solução: (o estágio assinalado deverá ser comprovado durante a apresentação do <i>pitch</i> para a Banca de Avaliação.)	<input type="checkbox"/> MVP em desenvolvimento <input type="checkbox"/> MVP funcional com usuários <input type="checkbox"/> Já está sendo comercializada
---	---

1. EMPREENDEDOR

1.1. Perfil dos Empreendedores

Insira as informações solicitadas para cada sócio do negócio.

NOME COMPLETO:	
Gênero	
Idade:	
Ocupação atual:	
E-mail:	
Telefone de contato:	
Município em que reside:	
Formação Escolar (concluídas e/ou em curso). Informe o nome do curso, instituição e ano de conclusão:	
Experiências profissionais e/ou acadêmicas (principalmente aquelas relacionadas ao negócio, em cargos de gestão e/ou como empreendedor):	
Link Currículo Lattes/LinkedIn (se tiver)	
Participação em programas de empreendedorismo e inovação (nome do programa e ano):	
Tem parcerias estabelecidas coma a UFJF (Propriedade Intelectual, Transferência de Tecnologia, etc)	
Tempo disponível para se dedicar ao negócio e às atividades na incubadora (horas semanais em horário comercial):	

1.2 Como os perfis dos empreendedores se complementam?

Descreva como as habilidades e competências dos sócios trazem benefícios complementares e diferenciais para o empreendimento.

2. MERCADO

2.1. Problema ou Oportunidade de Mercado Identificada

Descreva que oportunidade de mercado que vocês identificaram e que os motivou a propor este projeto. Qual problema ou dor do cliente a solução (produto/serviço/processo) pretende resolver? Por quê este problema é relevante? Que prejuízos ele causa? A quem? Se possível, apresentem informações de fontes confiáveis que reforcem a relevância do problema a ser atacado pelo produto/serviço.

2.2. Segmento de Clientes e Mercado Potencial

Quais são os seus segmentos de clientes? Ou seja, qual o perfil do(s) grupo(s) de pessoas ou empresas que sofrem com o problema identificado e que vocês pretendem atender com sua solução? Quem se interessaria por ela? São clientes a nível regional, nacional ou global? Qual o tamanho estimado deste mercado de potenciais consumidores, em quantidade e/ou volume de consumo? Já possuem clientes ou usuários ativos? Se sim, quantos são? Se possível, apresentem informações de fontes confiáveis que reforcem o tamanho do mercado potencial.

3. TECNOLOGIA

3.1 Proposta de Valor e Características da Solução

A proposta de valor se refere aos benefícios sua solução entrega para os segmentos de clientes atendidos. É o que motiva o cliente a optar por ela. Como a solução ajuda o cliente nas tarefas que ele precisa executar? Que necessidades ela atende? Como das dores dos clientes são resolvidas? Apresente também as principais características e detalhes da solução proposta.

3.2. Inovações da Solução e Diferenciais Competitivos

Apresentem a solução inovadora que pretende desenvolver para equacionar ou amenizar o problema/dor do cliente ou agarrar oportunidade de mercado identificada. Quais são suas principais características e funcionalidades? Por que ela é uma solução inovadora? Qual o seu grau de inovação e diferenciação em relação às soluções existentes que, direta ou indiretamente, atuam sobre o mesmo problema? Foi realizada uma busca de anterioridade em bancos de patentes? A solução é passível de proteção da propriedade intelectual? Se sim, já foi tomada alguma medida neste sentido?

Além das características inovadoras da solução, que outros diferenciais competitivos ela ou a empresa possuem ou pretendem possuir em relação aos concorrentes diretos e indiretos? É mais eficiente, mais barata, mais rápida, mais completa, mais fácil de usar...?

3.3. Viabilidade Técnica para Desenvolvimento da Solução

Existem tecnologias e conhecimentos disponíveis no mercado que permitam desenvolver e manter a solução inovadora proposta? Quais são? Vocês já as possuem e/ou as dominam? Elas são acessíveis na região? Como pretendem ter acesso a estas tecnologias e conhecimentos, caso ainda não as possuam? Demonstrem que existem condições técnicas e tecnológicas para o desenvolvimento da solução proposta.

4. CAPITAL

4.1. Captação de Recursos Financeiros

Quanto de recurso financeiro já foi investido para o desenvolvimento da solução e/ou criação e manutenção do negócio? Qual a origem deles (dos próprios sócios, investidores, órgãos de fomento, receitas próprias da empresa...)? Quanto mais será necessário? Onde estes recursos serão aplicados? Como pretendem captar estes recursos? Informem se já possuem os recursos financeiros necessários para desenvolver a solução ou operar o negócio, incluindo as estratégias para captação dos recursos financeiros necessários e a eventual geração de receitas atual pela empresa. Mencionem os valores relacionados e como serão utilizados.

4.2 Modelo de Receitas

A empresa já fatura? Se sim, qual o faturamento médio mensal atual? Como a empresa gera ou pretende gerar seu fluxo de receitas? Ou seja, através de qual modelo a empresa é ou será monetizada pela sua entrega de valor ao mercado? Pela venda unitária de produtos e serviços? Pagamento de taxas mensais ou anuais pela utilização do produto ou serviço? Receitas através de publicidade? Taxas sobre transações realizadas? A definição do modelo de receitas tem relação tanto com o perfil e comportamento dos clientes quanto com as características da solução e da proposta de valor oferecida.

5. GESTÃO

5.1. Canais de Venda, Distribuição e Comunicação

Que canais de venda e distribuição vocês adotam ou pretende utilizar para fazer com que sua solução chegue até o segmento de clientes desejado? Ou seja, como os potenciais clientes terão acesso ao seu produto/serviço? Vendas pelo site, lojas de aplicativos? Haverá vendedores próprios, representantes comerciais? Venderá diretamente para os consumidores finais ou chegará até eles através de canais intermediários de distribuição (como distribuidores, atacados, supermercados, lojas de varejo, e-commerces já estabelecidos, etc.)? E quanto aos canais de comunicação, como pretendem fazer a divulgação da empresa, seus produtos e serviços? Lembrem-se que as estratégias de canais de venda, distribuição e comunicação devem levar em consideração o perfil do segmento de clientes e as características da solução.

5.2. Relacionamento com Clientes

Como vocês se relacionam ou pretende se relacionar com os clientes e usuários? Ou seja, que ferramentas e estratégias pretendem utilizar para conquistar clientes, fidelizar esta carteira e aumentar os negócios com ela?

5.3. Atividades-Chave

Quais são as principais atividades do negócio? Ou seja, o que é preciso fazer no dia-a-dia da empresa que é crítico para o sucesso do empreendimento? Algumas atividades-chave, que variam de acordo com a característica do negócio: P&D, compras, produção, suporte técnico, manutenção, implantação, vendas, gestão de canais de distribuição, divulgação, treinamento de clientes, entrega, etc. Analisem as características do negócio, da solução proposta e o perfil de seus clientes e definam quais são as atividades-chave.

5.4. Recursos-Chave

Quais são os principais recursos que a empresa precisa ter para conseguir entregar sua solução e proposta de valor aos clientes? Ou seja, aquilo que é essencial para sua operação. A infraestrutura física é relevante? Necessita de equipe com qualificação específica? É um negócio que depende de considerável volume de recursos financeiros para operar? Analisem o negócio como um todo e defina quais são os seus recursos-chave.

5.5. Principais Parcerias

Que parcerias são ou seriam fundamentais para o sucesso do negócio? E quanto aos fornecedores, quais deles são críticos para sua operação? Os sócios já possuem uma rede de contatos profissionais com potenciais parceiros e fornecedores? Se ainda não, como pretendem construí-la?

5.6. Estrutura de Custos

Quais são os principais custos do negócio? Ou seja, dentro da estrutura de operação, quais são ou serão os gastos mais significativos no dia-a-dia da empresa? Alguns custos que podem ser relevantes para um negócio, dependendo de suas características: infraestrutura, matéria-prima e insumos, equipe, prestadores de serviços, comissionamento sobre vendas, marketing, impostos, etc. Para definir seus principais custos analisem as características do negócio, em especial as atividades-chave, recursos-chave, fluxo de receitas e canais.

5.7. Perfil da Equipe

Quais são as pessoas envolvidas no desenvolvimento da solução? E na operação do negócio? Quais as habilidades e papel de cada uma delas? Descrevam qual a equipe existente e/ou que se pretende formar, tanto para o desenvolvimento da solução quanto depois, para o dia-a-dia da empresa, no processo de vendas, administração, etc. Informem as funções e o perfil profissional de quem vai ocupá-las, incluindo os sócios. E é normal que, no início, algumas pessoas acumulem funções.