



REGULAMENTO DO INOVA SENAI 2018

Etapa Nacional

Brasília, fevereiro de 2018

Atualizado em 20 de fevereiro de 2018 para esclarecer o ponto 4.1.2.1 que as pontuações extras não são cumulativas.

Atualizado em 02 de abril de 2018 para alterar a data de divulgação do resultado em 05 de abril de 2018.

SUMÁRIO

1. O INOVA SENAI	3
2. Participantes e Público Alvo	7
3. Cronograma e Inscrição.....	8
4. Seleção, Avaliação e Premiação dos projetos	9
5. Disposições Gerais e Transitórias.....	14
6. Anexos.....	15
MODELO DE FORMATAÇÃO DA PROPOSTA DE PROJETO DO INOVA SENAI.....	16
CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO “INOVA SENAI 2018”	20

1. O INOVA SENAI

1.1 O que é?

Ação de abrangência nacional direcionada a alunos, técnicos e docentes dos Departamentos Regionais (DRs) do SENAI, voltada à captação e premiação de projetos de inovação desenvolvidos por meio de competências alinhadas com as demandas da indústria e do mercado brasileiros.

Em 2018 o Inova SENAI será realizado em um formato diferenciado, ampliando o número de projetos participantes. Os negócios inscritos serão selecionados para dois formatos de participação a partir das categoriais de sua inscrição:

- ✓ **Produto Inovador** - produtos inovadores que estejam alinhados às áreas industriais atendidas pelo SENAI: novos materiais, alimentos, softwares, hardwares, componentes, instrumentos e ferramentas. Os **25** produtos (1º a 25º lugar) classificados com as maiores notas participarão da mostra presencial realizada em julho, receberão aulas e mentoria à distância para melhorar as propostas de negócios e auxílio financeiro de até 5 mil reais para melhoramento do seu protótipo;
- ✓ **Processo Inovador** - processos inovadores que estejam alinhados às áreas industriais atendidas pelo SENAI: novas máquinas ou equipamentos, ou sua adaptação, que proporcionem melhorias de processos produtivos. Os **25** processos inovadores classificados seguintes (1º a 25º lugar) participarão de uma banca virtual a ser realizada também em julho, receberão aulas à distância para melhorar as propostas de negócios e o auxílio financeiro de até 2 mil reais para melhoramento do seu protótipo.

Também nessa edição implementaremos a utilização de um **aplicativo de celular chamado “Saga Senai de Inovação”**, ao fazer o download jogo os alunos terão acesso a vídeos educativos sobre temas ligados a inovação e empreendedorismo e também realização disputas entre si por meio de perguntas. O aluno com maior número de pontos nesse game também será premiado.

1.2 Objetivo

Desenvolver a capacidade empreendedora, a criatividade e o raciocínio lógico dos alunos do SENAI, por meio do desenvolvimento de negócios inovadores desde a concepção, planejamento, execução e demonstração para a sociedade e para um público de empresas e investidores passíveis de interesse pelas tecnologias geradas.

1.3 Objetivos específicos

- a. Formar profissionais com o perfil requerido pela realidade empresarial atual;

- b. Desenvolver competências empreendedoras entre os alunos e docentes do Senai;
- c. Desenvolver capacidades por meio da metodologia de pesquisa tecnológica aplicada;
- d. Aprimorar e fortalecer a prática pedagógica do SENAI a partir do desenvolvimento de projetos integradores com o foco na implementação da cultura de inovação;
- e. Desenvolver competências para o planejamento e a execução de projetos de inovação tecnológica que visem solucionar problemas reais da indústria e da sociedade;
- f. Promover a transferência de tecnologia, por meio dos projetos desenvolvidos no INOVA, para indústria;
- g. Proporcionar condições de maior integração entre o SENAI, a indústria e a comunidade;
- h. Divulgar a imagem institucional e promover a competência técnica e inovativa do SENAI.

1.4 Categorias

As propostas de negócios inscritos deverão optar por uma das duas categorias a partir das seguintes definições:

- ✓ **Produto Inovador:** Criação de um produto inteiramente novo ou modificações nos atributos do produto, com mudança na forma como ele é percebido pelos consumidores. Ex: automóvel com câmbio automático em comparação ao “convencional”.
- ✓ **Processo inovador:** Permite mudanças no processo de produção do produto ou serviço. Não gera necessariamente impacto no produto final, mas produz benefícios no processo de produção, geralmente com aumentos de produtividade e redução de custos. Ex: automóvel produzido por robôs em comparação ao produzido por operários humanos.

Todos negócios inovadores também serão automaticamente inscritos na categoria **voto popular**: categoria simbólica cujo vencedor será definido por votação realizada pelos visitantes da exposição.

Também haverá uma premiação paralela para o aluno com maior pontuação no **Game da Saga Senai de Inovação**, um aplicativo com conteúdos educacionais voltados para a área de inovação e com rodadas de perguntas para competição entre os alunos participantes.

1.5 Área de abrangência dos Projetos

Poderão participar projetos dos setores industriais e áreas tecnológicas: comunicação; informática; edificações; obras de infraestrutura; alimentos e bebidas; celulose e papel; couro e calçados; eletroeletrônica; equipamentos médicos, hospitalares, ópticos e de precisão; fumo; gráfica e editoração; joalheria e gemologia; madeira e móveis; metal mecânica; minerais não

metálicos; equipamentos de transporte; petróleo, gás e combustíveis; plásticos e borrachas; química, petroquímica e farmacêutica; têxtil e vestuário; veículos automotores; transporte duto viário; transporte ferroviário; extração de minerais metálicos; extração de minerais não metálicos; extração de petróleo, carvão e gás natural; produção florestal; água e esgoto e eletricidade e gás.

1.6 Estrutura Organizacional

O INOVA SENAI 2018 - Etapa Nacional é uma ação realizada pelo SENAI, Departamento Nacional. É composto pela seguinte estrutura:

- a. Coordenação Geral;
- b. Coordenação de Apoio;
- c. Comissão Avaliadora.

1.6.1 A Coordenação Geral é constituída por profissionais do Departamento Nacional indicados pela Gerência Executiva da Unidade de Educação Profissional e Tecnológica – UNIEP ou profissionais de outras instituições desde que convidados pelo Departamento Nacional.

1.6.1.1. Compete à Coordenação Geral:

- a. Estabelecer o regulamento e diretrizes do INOVA SENAI 2018 para a execução do evento e os critérios de avaliação dos projetos;
- b. Coordenar o INOVA SENAI 2018 – Etapa Nacional – Mostra presencial – Produtos Inovadores (montagem dos estandes e ambientação, identificação dos participantes e comissões, fichas de avaliação, preparação dos projetos, definição dos prêmios, emissão de certificados de participação);
- c. Coordenar o INOVA SENAI 2018 – Etapa Nacional – Mostra virtual – Processos Inovadores (montagem de estrutura de transmissão, identificação dos participantes e comissões, fichas de avaliação, preparação dos projetos, definição dos prêmios, emissão de certificados de participação);
- d. Definir local, data, duração do evento e layout dos estandes (quando existirem);
- e. Selecionar os projetos que participarão da exposição presencial – Produtos Inovadores e encaminhar esta informação à Comissão Avaliadora para avaliação;
- f. Selecionar os projetos que participarão da banca virtual- Processos Inovadores e encaminhar esta informação à Comissão Avaliadora para avaliação;
- g. Acompanhar e apoiar as ações da Comissão Avaliadora, no seu processo de avaliação dos projetos selecionados para a exposição – Produtos Inovadores e para a banca virtual - Processos Inovadores;

h. Divulgar a lista dos projetos vencedores, conforme resultado da comissão avaliadora (mostra presencial - Produtos Inovadores e banca virtual - Processos Inovadores);

i. Preparar a cerimônia de premiação do INOVA SENAI 2018 mostra presencial – Produtos Inovadores e banca virtual - Processos Inovadores.

1.6.2 A Coordenação de Apoio é constituída por colaboradores pertencentes ao quadro efetivo do SENAI Departamento Nacional, indicados pela Gerência Executiva da Unidade de Educação Profissional e Tecnológica – UNIEP.

1.6.2.1. Compete à Coordenação Apoio:

- a. Garantir o cumprimento das disposições deste regulamento;
- b. Garantir a participação das equipes vencedoras no evento;
- c. Divulgar o evento junto aos públicos internos e externos;
- d. Dar apoio à Coordenação Geral nos aspectos solicitados.

1.6.3 A Comissão Avaliadora é constituída por especialistas técnicos, empresários, investidores e representantes de entidades parceiras do SENAI/DN. Os integrantes desta Comissão, deverão fazer parte das comunidades empresarial e técnico-científica e ter conhecimento nos temas em análise, bem como estar sintonizados com a inovação tecnológica dos processos industriais e educacionais. A comissão será composta por, no mínimo 5 participantes, todos eles convidados pelo Diretor Geral do SENAI, sendo um deles o Presidente.

1.6.3.1. Compete à Comissão Avaliadora:

- a. Seguir normas, diretrizes e critérios de avaliação definidos pela Coordenação Geral;
- b. Avaliar os projetos selecionados pela Coordenação Geral do INOVA SENAI 2018 e que serão apresentados na mostra presencial – Produtos Inovadores e na banca virtual - Processos Inovadores;
- c. Preencher as fichas de avaliação conforme critérios estabelecidos;
- d. Relacionar, em ordem de classificação, os trabalhos julgados;
- e. Escolher, entre os membros da comissão, um Presidente;
- f. Participar da sessão de consolidação dos resultados.

1.6.3.2 O processo de avaliação será dividido em 3 fases:

1ª - Fase de Seleção: Seleção dos 25 projetos participantes da Mostra Presencial - Produtos Inovadores e Seleção dos 25 projetos participantes da Banca Virtual - Processos Inovadores. Este trabalho será realizado por especialistas a partir do material disponibilizado na plataforma <http://plataforma.gpinovacao.senai.br/>.

2ª – Fase de Premiação Mostra Presencial - Produtos Inovadores: Classificação dos projetos em primeiro, segundo e terceiro lugares. Será realizada durante a mostra presencial por uma banca técnica e de empresários que terá oportunidade de assistir os *pitches* e conversar

com todas as equipes. Também durante a mostra será realizada uma votação popular com participação dos visitantes da mostra.

3º – Fase de Premiação da Banca Virtual- Processos Inovadores: Classificação dos projetos em primeiro, segundo e terceiro lugares. Será realizada durante a banca virtual formada por especialistas técnicos e de empresários que terão oportunidade de assistir os *pitch*s e conversar com todas as equipes. Também durante a banca será realizada uma votação popular virtual.

1.6.4. Os membros da Coordenação Geral, da Coordenação de Apoio e da Comissão Avaliadora não poderão concorrer aos prêmios.

2. Participantes e Público Alvo

2.1 O Departamento Nacional, para a participação no INOVA SENAI 2018, estabelece como requisito a formação de equipes. Poderão compor a equipe do projeto:

- a) Alunos regularmente matriculados no SENAI nos cursos de aprendizagem, qualificação, cursos técnicos ou graduação tecnológica.
- b) Alunos egressos do SENAI das categorias acima com até 1 ano de formados;

2.2 As equipes devem ser compostas por, no máximo, quatro integrantes.

2.3 Docentes e técnicos do SENAI participarão como orientadores sendo sua indicação obrigatória para a inscrição da equipe. Seu número é limitado a 1 por equipe. Desta maneira cada equipe poderá conter, no máximo, quatro alunos e um orientador.

2.4. Compete aos participantes:

- a. Realizar a inscrição no INOVA SENAI 2018 – Etapa Nacional, no prazo estipulado neste Edital;
- b. Submeter o projeto do trabalho, nos termos deste Edital;
- c. Negociar junto às empresas interessadas, quando aplicável, sua participação no projeto, buscando patrocínio para as despesas daquele;
- d. Montar e desmontar o próprio projeto no estande ou na bancada, para apresentação na exposição, providenciando junto à Coordenação Geral o apoio necessário para o seu bom funcionamento (quando cabível);
- e. Preparar material para expor a banca virtual - Processos Inovadores demonstrando o produto e o funcionamento do protótipo (quando cabível);
- f. Preparar conexão de internet com a COORDENAÇÃO GERAL permitindo a avaliação dos projetos participantes da banca virtual - Processos Inovadores

- g. Apresentar o projeto selecionado ao público visitante da exposição, a banca avaliadora e à Coordenação Geral (quando cabível);
- f. Designar um integrante da equipe para a apresentação do projeto à Comissão Avaliadora;
- g. Cumprir as normas estabelecidas neste Edital.

2.5. Para as equipes participantes da mostra presencial - Produtos Inovadores, o SENAI/DN arcará com as despesas de montagem e desmontagem dos estandes e ambientação dos projetos selecionados para a exposição, bem como as despesas de viagem (passagem, hospedagem, diárias) para os quatro integrantes da equipe e um orientador, exclusivamente para os dias destinados à exposição dos projetos, indicados pela Coordenação Geral e previstos no cronograma destinados à exposição dos projetos, limitadas ao:

- a. Fornecimento das passagens aéreas em classe econômica e tarifa promocional para participantes da mostra presencial;

2.6 O SENAI/DN custeará, para os 25 projetos selecionadas da mostra presencial Produtos Inovadores, o valor de até 5 mil reais para melhoria dos protótipos bem como aulas e mentoria à distância para aperfeiçoamento dos *pitches* e modelos de negócios.

2.6.1 O SENAI/DN custeará, para os 25 projetos selecionadas da banca virtual - Processos Inovadores, o valor de até 2 mil reais para melhoria dos protótipos bem como aulas à distância para aperfeiçoamento dos *pitches* e modelos de negócios.

2.6.2 O não envolvimento das equipes nas etapas de melhoria dos projetos, implicará a sua desclassificação e substituição por outra equipe.

3. Cronograma e Inscrição

3.1 Cronograma

ETAPA		PERÍODO
1	Lançamento do Inova SENAI 2014 – Etapa Nacional.	05/02/2018
2	Período para submissão dos projetos / inscrição. Até esta data a equipe autora da ideia poderá realizar alterações livremente.	05/02 a 05/03/2018
3	Período de seleção dos projetos para a exposição.	06/03 a 04/04/2018
4	Divulgação da lista dos projetos selecionados.	05/04/2018
5	Período para desenvolvimento e melhoria dos projetos.	06/04 a 30/06/2018
6	Exposição dos trabalhos – Apresentação dos projetos, Avaliação e Premiação.	3/07 a 8/07/2018
7	Banca Virtual - Apresentação dos projetos, Avaliação e Premiação.	3/07 a 8/07/2018

3.2 Inscrição

3.2.1 A inscrição deverá ser realizada, até às 23h59 min do dia **05/03/18**, e confirmada pelo sistema de submissão dos projetos, disponibilizado por meio do hotsite <http://plataforma.sagainovacao.senai.br/>, e complementada pelos seguintes anexos obrigatórios, conforme modelos disponibilizados no próprio sistema de submissão:

- Projeto Técnico (conforme modelo disponibilizado em anexo e na página de submissão dos projetos);
- Vídeo Pitch, de até 1 minuto e 30 segundos, publicado no site www.youtube.com em conjunto com o projeto (conforme orientações disponibilizadas pela Coordenação Geral, na página de submissão dos projetos).
- Canvas de Modelo de Negócios no modelo criado pelo Alexander Osterwalder em conjunto com o projeto técnico (conforme modelo disponibilizado em anexo e na página de submissão dos projetos)

Observação: Os modelos disponibilizados contêm informações e orientações importantes sobre o conteúdo a ser apresentado, que estão alinhadas aos critérios de avaliação.

3.2.2. Não há limite de projetos a serem submetidos/inscritos por Departamento Regional e não é obrigatório que o projeto já tenha participado de uma etapa estadual do INOVA.

3.2.3 Projetos inscritos que tenham participados de outras Etapas Nacionais do Inova ou dos Desafios por Equipes da Olimpíada do Conhecimento, serão automaticamente desclassificados.

4. Seleção, Avaliação e Premiação dos projetos

4.1 Seleção e avaliação dos projetos está organizada em 6 etapas:

ETAPA 1: Submissão dos projetos pelos participantes conforme descrição no item 3.2.

ETAPA 2: Avaliação classificatória para a exposição realizada por Comissão Avaliadora conforme item 1.6.3

ETAPA 3: Desenvolvimento dos projetos selecionados por meio de Capacitação e Mentoria individual à distância das equipes (a mentoria é apenas para as equipes selecionadas para Mostra Presencial - Produtos Inovadores).

ETAPA 4: Curso à distância sobre estruturação de projetos para equipes participantes da banca virtual.

ETAPA 5: Exposição dos projetos, Avaliação e Premiação (Mostra Presencial - Produtos Inovadores).

ETAPA 6: Realização de banca virtual, Avaliação e Premiação (Banca Virtual – Processos Inovadores).

4.1.1 A Coordenação Geral será responsável pela seleção dos projetos para exposição e participação de banca virtual, processo que ocorrerá após o período de submissão/inscrição dos projetos (etapa 2).

4.1.2. Para a seleção dos projetos, serão utilizados os mesmos critérios de avaliação e procedimentos considerados para a avaliação do projeto na exposição, item 4.2 deste Edital.

4.1.2.1. Os trabalhos já apresentados em exposições regionais fomentadas pelo Departamento Nacional (Inova SENAI, Desafio Senai de Projetos Integradores, Grand Prix Escolar ou Grand Prix Regional) ou que apresentem evidências de parcerias que permitam a continuidade da proposta (empresas, institutos SENAI, fontes de fomento, SEBRAE, etc) terão pontuação extra conforme descrito no item 4.2.1 desse edital. A pontuação terá valor de 5 pontos e não será cumulativa.

4.1.3 Só serão considerados os projetos que forem submetidos dentro do prazo definido no cronograma. Item 3.1 deste regulamento.

4.1.4 A classificação será feita de acordo com a pontuação dos projetos, em ordem decrescente, ou seja, da pontuação maior para a menor. O critério de desempate será por meio do item “Grau de inovação”, e se ainda permanecer o empate, por meio do item “Potencial de Mercado”. Caso ainda persista o empate, será premiado o projeto do departamento regional que tiver o menor número de projetos classificados.

4.1.5. Os projetos selecionados para a mostra presencial - Produtos Inovadores e Banca Virtual - Processos Inovadores serão avaliados por uma Comissão Avaliadora, formada conforme item 1.6.3 deste Edital. O tempo de apresentação será o mesmo para todos, cabendo à Coordenação Geral definir o tempo da exposição, conforme a quantidade de trabalhos selecionados para a exposição. Os autores dos projetos serão informados sobre o tempo de apresentação na data da divulgação dos projetos selecionados.

4.1.6. Os projetos selecionados para a Mostra Presencial - Produtos Inovadores passarão por uma capacitação em Empreendedorismo e Inovação e uma mentoria individual de até 6 horas realizadas por consultores especialistas em inovação para a melhoria de seus projetos e preparação para a apresentação presencial. Tanto a capacitação quanto a mentoria serão realizadas à distância e é de responsabilidade das equipes e mentores programar e cumprir a agenda de mentorias. A não participação dessa capacitação implicará a desclassificação da equipe.

4.1.7. Os participantes dos projetos selecionados para a Mostra Virtual - Processos Inovadores receberão uma capacitação à distância para a melhoria dos projetos e preparação das apresentações também com duração de 6 horas. A não participação dessa capacitação implicará na desclassificação da equipe.

4.1.8 A apresentação dos trabalhos durante a mostra presencial – produtos inovadores e banca virtual - processos inovadores deverá envolver a demonstração audiovisual ou funcionamento de protótipos/maquetes, com as explicações teóricas necessárias para o seu entendimento utilizando como base o Pitch de cinco minutos.

4.1.9 A apresentação dos trabalhos durante a banca virtual será mediada por tecnologia e o fornecimento de suporte técnico para as equipes participarem dessa atividade será de responsabilidade dos Departamentos Regionais. Falhas técnicas poderão gerar punições para as equipes participantes.

4.1.10. As equipes dos projetos que serão apresentados na exposição – Produtos Inovadores e banca virtual - Processos Inovadores deverão assinar o Termo de Autorização de Uso de Imagens. E, ainda, todos os projetos apresentados deverão ter estabelecidos os seus respectivos Termos de Cessão de Direitos. Esses termos, fornecidos pela Comissão Geral, serão exigidos durante o período de desenvolvimento dos projetos, conforme cronograma estabelecido no item 3.1 deste regulamento.

4.2 Critérios de Avaliação, para fins de Seleção e de Premiação:

4.2.1 O processo de julgamento ocorrerá em duas fases: Seleção e Premiação.

4.2.1.1 Fase de Seleção em que serão definidos os 25 projetos participantes da Mostra Presencial - Produtos Inovadores e 25 projetos da Banca Virtual - Processos Inovadores por meio da avaliação de especialistas a partir do material disponibilizado pelas equipes na plataforma. Os Critérios de Avaliação da fase de seleção são:

a. **Grau de Inovação:** Avalia o grau de novidade do projeto e a capacidade de criar soluções diferentes das existentes atualmente em um determinado contexto, utilizando recombinações de recursos e conhecimentos existentes ou novos recursos e conhecimentos, gerando resultados melhorados.

b. **Objeto do Projeto:** Apresentação clara e detalhada do Produto ou Processo. A apresentação deverá contemplar características técnicas, os diferenciais e vantagens perante concorrentes ou substitutos, e os benefícios oferecidos aos usuários/ compradores/ consumidores.

c. **Impacto:** Dimensionar de forma objetiva e específica como e quanto o objeto do Projeto pode melhorar a qualidade de vida do grupo social e empresa atendidas; afetar positiva ou negativamente o meio ambiente; contribuir para a melhoria da renda ou do montante de capital circulando.

d. **Potencial de mercado:** Definição clara do mercado-alvo e demonstração racional do potencial de demanda; apresentação de potenciais clientes e/ou consumidores; análise da existência de barreiras de entrada no mercado almejado; análise da quantidade e do nível de competição com concorrentes e substitutos; análise da dependência e do poder de negociação com fornecedores; análise da dependência da atividade ou recursos de terceiros (parceiros e prestadores de serviços).

e. **Modelo de Negócios (Preenchimento da ferramenta Canvas de Modelo de Negócios):** Descrição clara e objetiva dos parceiros-chave; dos Recursos-chave; Atividades-chave; Estrutura de Custos; Descrição clara e objetiva da proposta de valor a ser entregue aos clientes; Formas de relacionamento com os clientes; Canais de distribuição e comercialização; Segmentos de clientes e Formas de cobrança.

f. **Vídeo pitch:** Apresentação visual, clara, objetiva e atrativa da solução proposta.

g. **Bônus - Pontuação Extra:** Pontuação extra para projetos que participaram de exposições regionais ou de evidências de continuidade (Inova SENAI, Grand Prix Escolar, Projetos Integradores, Grand Prix Regional ou Parceria com empresa).

4.2.1.2. Os membros das Comissões Avaliadoras atribuirão, individualmente, pontuação para todos os critérios do item 4.2.1.1 deste regulamento para cada trabalho apresentado.

4.2.1.3 A pontuação de cada trabalho será obtida a partir da soma dos pontos atribuídos pelos membros das Comissões Avaliadoras, a cada critério previsto no item 4.2.1.1, dividida pelo número de julgadores.

4.2.1.4 A classificação será feita de acordo com a pontuação dos projetos, em ordem decrescente, ou seja, da pontuação maior para a menor. O critério de desempate será por meio do item “Grau de inovação”, e se ainda permanecer o empate, por meio do item “Potencial de Mercado”. Caso ainda persista o empate, será premiado o projeto do departamento regional que tiver o menor número de projetos classificados.

4.2.1.5 Fase de Premiação: durante a Mostra presencial – Produtos Inovadores e a Banca Virtual - Processos Inovadores, os projetos selecionados na fase anterior e agora na sua versão final serão avaliados por meio de uma banca técnica e uma banca de negócios e serão classificados de acordo com a média final das avaliações e premiados de acordo com o ranking em primeiro, segundo e terceiro lugares de cada uma das categorias. Também durante a mostra e a banca visual será realizada uma votação popular. Os Critérios de Avaliação desta fase são:

4.2.1.5.1 BANCA TÉCNICA:

- a. **Viabilidade Técnica:** Os recursos técnicos ou insumos utilizados possibilitam produzir as entregas (produto, serviço ou ideia) atendendo às especificações? Há tecnologia de produção disponível? Há facilidade de obtenção de matéria-prima e parceiros de desenvolvimento?
- b. **Processo produtivo:** Há domínio do processo produtivo? A equipe técnica tem conhecimento do negócio? Existe local, instalações, máquinas e equipamentos e equipe técnica, entre outros que permitam a produção?
- c. **Legislações e Normas:** O produto ou serviço apresentado está adequado às leis e normas aplicáveis? A equipe conhece e pode atacar possíveis barreiras de entrada? (legais, institucionais, culturais...)
- d. **Qualidade do Protótipo:** Qual a sua avaliação em relação à qualidade do protótipo apresentado? O protótipo apresentado está em pleno e perfeito funcionamento?
- e. **Inovação:** Quão inovador é o produto ou serviço? As características do produto/processo possuem soluções similares no mercado? Apresentam grau de diferenciação?

4.2.1.5.2 BANCA DE NEGÓCIOS:

- a. **Equipe:** Quão positiva foi a sua impressão sobre a equipe? Quão bom foi o representante da equipe ao apresentar a proposta da empresa? Quão equilibrada é a equipe (tecnologia x negócio). Quão forte é a experiência da equipe?
- b. **Solução:** Qual sua avaliação geral da solução apresentada? Aparentemente soluciona um problema real? Quão avançado está o desenvolvimento da solução? (fase de ideia ou pronto para mercado) Mostra entendimento da necessidade de potenciais consumidores?
- c. **Modelo de negócios:** Qual a avaliação geral do modelo de negócio? O modelo apresentado é atrativo? (métricas, num. usuários, vendas, taxas de conversão...) E o potencial de geração de receita?
- d. **Potencial de mercado:** Qual a sua avaliação do tamanho do mercado? Quão acessível é este mercado? (fácil acesso x difícil entrada) Quão pronta está a equipe para lidar com propostas de valor concorrentes? Quão inovadora é a proposta comparada a dos concorrentes?
- e. **Escalabilidade:** O modelo de negócio é escalável para outros mercados? A equipe pensou na escalabilidade? Está se preparando para isso? A equipe conhece e pode atacar possíveis barreiras de entrada? (legais, institucionais, culturais...)
- f. **Inovação:** Quão inovador é o produto ou serviço? As características do produto/processo possuem soluções similares no mercado? Apresentam grau de diferenciação?

4.3 Premiação

4.3.1. Os membros das equipes autoras de projetos classificados no primeiro e segundo lugar, de cada categoria, receberão as seguintes premiações:

CATEGORIA	COLOCAÇÃO	PREMIAÇÃO MOSTRA PRESENCIAL
Produto Inovador	Primeiro lugar	Prêmio para os alunos e orientador: Visita técnica com três dias de duração com realização de workshops e oficinas. Prêmio para a Escola de origem dos alunos: Impressora 3D multifuncional
Produto Inovador	Segundo lugar	Prêmio para os alunos e orientador: Curso presencial no valor máximo de R\$ 2000.00
Produto Inovador	Terceiro lugar	Prêmio para os alunos e orientador: Curso presencial no valor máximo de R\$ 1000.00
Voto Popular	Primeiro lugar	Prêmio para os alunos e orientador: Curso presencial no valor máximo de R\$ 2000.00

CATEGORIA	COLOCAÇÃO	PREMIAÇÃO BANCA VIRTUAL
Processo Inovador	Primeiro lugar	Prêmio para os alunos e orientador: Visita técnica com três dias de duração
Processo Inovador	Segundo lugar	Prêmio para os alunos e orientador: Curso presencial no valor máximo de R\$ 2000.00
Processo Inovador	Terceiro lugar	Prêmio para os alunos e orientador: Curso presencial no valor máximo de R\$ 1000.00
Voto Popular	Primeiro lugar	Prêmio para os alunos e orientador: Curso presencial no valor máximo de R\$ 2000.00

CATEGORIA	COLOCAÇÃO	PREMIAÇÃO GAME SAGA SENAI DE INOVAÇÃO
Vencedor do Game Saga SENAI de Inovação	Primeiro lugar	Prêmio para o aluno: Visita técnica com três dias de duração.

4.3.2 Todos os membros das equipes participantes da mostra presencial – Produtos Inovadores e da banca virtual – Processos Inovadores receberão certificado de participação.

4.3.3 Todos os membros das equipes vencedoras 1º, 2º e 3º lugares receberão medalhas. E cada equipe vencedora será premiada também com um troféu.

5. Disposições Gerais e Transitórias

5.1 É de responsabilidade dos participantes a consulta sobre a proteção da Propriedade Intelectual do projeto comunicando qualquer anterioridade à Coordenação Geral.

5.2. Quando o projeto contar com a parceria de uma empresa, a equipe deve requerer autorização por escrito para a apresentação do projeto na exposição.

5.3 A Coordenação Geral não se responsabiliza por estragos ou danos que venham a ocorrer em materiais e equipamentos (protótipos, materiais de informática) dos projetos expostos, durante a montagem e desmontagem dos estandes na exposição.

5.4. Os participantes deverão observar todas as regras e normas de segurança das instalações físicas do local onde serão expostos os projetos. A Coordenação Geral não se responsabiliza por qualquer dano a objetos pessoais.

5.5 O resultado final do prêmio não será suscetível de recurso ou impugnação.

5.6. Serão desclassificados os projetos que não atenderem as regras deste regulamento.

5.7 A participação no INOVA SENAI 2018 implica o conhecimento e a aceitação pelos participantes de todas as disposições deste regulamento, não cabendo recursos posteriores.

5.8. Os casos omissos serão decididos pela Coordenação Geral do INOVA SENAI 2018.

5.9 Caso exista a possibilidade financeira e de infraestrutura, o Departamento Nacional poderá ampliar o número de vagas da mostra presencial.

5.9. O presente regulamento entrará em vigor a partir da data de publicação.

6. Anexos

6.1. São anexos a este Edital:

- Modelo de Formatação da Proposta de Projeto do Inova SENAI;
- Critérios de Avaliação “INOVA SENAI 2018”.

Brasília, fevereiro de 2018

Coordenação Geral do Inova SENAI

Anexo I

MODELO DE FORMATAÇÃO DA PROPOSTA DE PROJETO DO INOVA SENAI

1) Qual o problema que você está resolvendo?

Apresente clara e detalhadamente problema que você resolve. É muito importante mostrar o tamanho do mercado que ele atende, quais são os principais clientes, consumidores e concorrentes. Você resolve um problema real em um mercado relevante? Qual o tamanho deste mercado? Defina claramente o seu mercado-alvo e demonstre o potencial de demanda. Apresente seus potenciais clientes e/ou consumidores. Analise a existência de barreiras de entrada no mercado almejado.

2) Qual produto/processo você oferece como forma de resolver esse problema?

Descreva clara e detalhadamente a sua solução (produto, serviço, processo, modelo de negócios) com uma breve especificação técnica. A apresentação deverá contemplar características técnicas, os diferenciais e vantagens perante concorrentes ou substitutos, e os benefícios oferecidos aos usuários/compradores/consumidores.

3) Grau de Inovação

Fale como a sua solução difere das existentes atualmente e como ela utiliza recombinações de recursos e conhecimentos existentes ou novos recursos e conhecimentos, gerando resultados melhorados. Esclareça qual o diferencial da sua solução. Analise a quantidade e o nível de competição com concorrentes e substitutos. Por que ela é melhor que as existentes no mercado? Esclareça se a sua solução já foi testada ou apresentada a algum cliente. A sua solução é atrativa para o seu cliente?

4) Resultados esperados e Impacto

Fale quais os resultados que você espera com a sua solução. Quais serão os ganhos para o cliente, usuário ou mercado? Destaque o impacto da sua solução. Quais os benefícios mais importantes, suas vantagens e desvantagens em relação ao processo/produtos similares. Quais são os pontos fracos e fortes? Quais os possíveis impactos científicos, tecnológicos, econômicos, ambientais e sociais? Qual o potencial de retorno? Dimensionar de forma objetiva e específica como e quanto o objeto do Projeto pode melhorar a qualidade de vida do grupo social e empresa atendidas; afetar positiva ou negativamente o meio ambiente; contribuir para a melhoria da renda ou do montante de capital circulando.

5) Viabilidade técnica e econômica

Demonstre sua capacidade de planejar, organizar, liderar e controlar as atividades do trabalho na busca pela utilização eficiente dos recursos e maximização dos resultados apresentando pesquisas e/ou estimativas sobre a viabilidade técnica e econômica. Apresente informações técnicas relacionadas com desenvolvimento de experimentos, ensaios, pesquisas de campo, entre outras. Levantar os principais custos operacionais (financeiros e econômicos) para o desenvolvimento e para comercialização/implementação dos produtos, processos ou serviços previstos no projeto. Com base nos custos operacionais, considere a margem de lucro compatível com o mercado e estime um preço final de venda, entre outros parâmetros para demonstrar a viabilidade econômica do projeto. Dá pra fazer? Dá dinheiro?

6) Arquivo - Canvas de Modelo de Negócios*

Fazer o upload do arquivo

*O **Canvas de Modelo de Negócios** ou "Quadro de modelo de negócios" é uma ferramenta de gerenciamento estratégico, que permite desenvolver e esboçar modelos de negócio novos ou existentes. É um mapa visual pré-formatado contendo nove blocos do modelo de negócios. Para a elaboração do Canvas devem ser preenchidos os 9 campos do quadro abaixo.

The Business Model Canvas		Elaborado para:	Elaborado por:	Data:	Versão:
Parcerias Chave	Atividades Chave	Propostas de Valor	Relacionamento com Clientes	Segmentos de Clientes	
	Recursos Chave		Canais		
Estrutura de Custos		Fluxos de Receita			

© 2010-2014 Strategyzer. Todos os direitos reservados. Este é um documento confidencial. Não é permitido a reprodução, distribuição ou uso não autorizado sem a permissão escrita da Strategyzer. O uso não autorizado pode resultar em ações legais. A Strategyzer não é responsável por danos diretos ou indiretos, incluindo danos de lucro, danos de dados ou danos de qualquer natureza. A Strategyzer não é responsável por danos de qualquer natureza, incluindo danos de lucro, danos de dados ou danos de qualquer natureza. A Strategyzer não é responsável por danos de qualquer natureza, incluindo danos de lucro, danos de dados ou danos de qualquer natureza.

Strategyzer
strategyzer.com

Segmentos de Clientes: definir quem são as pessoas ou organizações que a sua empresa pretende atingir. Aponte os nichos nos quais pretende entrar. Para quem você está criando valor? Quem são os clientes mais importantes?

Propostas de valor: A proposta de valor resolve o problema de um determinado segmento de cliente ou satisfaz uma necessidade desse mesmo segmento. Que valor você entrega ao cliente? Qual problema você está ajudando a resolver? Qual necessidade está satisfazendo? Por que seu cliente vai comprar a sua solução?

Canais: Descreve como a empresa estabelece sua comunicação com o Segmento de Cliente desejado, a fim de entregar a Proposta de Valor. Por quais meios seus clientes serão atingidos? Quais serão os canais pelos quais seu negócio será conhecido, avaliado, comprado, entregue e como será feito o pós-vendas?

Relacionamento com clientes: Descreve os tipos de relação que uma empresa estabelece com Segmentos de Clientes específicos para que haja fidelização. Que tipo de relacionamento cada um dos Segmentos de Clientes espera que seja estabelecido com eles?

Fluxos de receita: Descreve de que forma a empresa gerará receita a partir de cada Segmento de Clientes. Como seus clientes gostariam de pagar? Venda de ativos? Taxas de uso? Assinatura Mensal/Anual? Licenciamento? Anúncio? Pacote diferenciados por serviço? Conforme variação de volume?

Recursos Chave: Descreva os recursos mais importantes exigidos para fazer o seu Modelo de Negócios funcionar. Físico? Intelectual? Humano? Financeiro?

Atividades Chave: Descreva as ações importantes que sua empresa deve realizar para fazer seu Modelo de Negócios funcionar. Que Atividades Chave sua proposta de Valor requer? Nossos Canais de Distribuição? Relacionamento com Clientes? Fontes de Receita?

Parcerias Chave: Descreva a rede de fornecedores e os parceiros que fazem o Modelo de Negócios funcionar. Quem são os seus principais parceiros? Como eles te ajudam a entregar a proposta de valor?

Estrutura de custos: Descreva os custos principais envolvidos na operação de um Modelo de Negócios. Aponte os custos fixos e variáveis, veja quais são as partes mais caras do negócio (a produção? O capital humano?). Quais são os custos mais importantes no Modelo de Negócios?

7) Link do youtube com o vídeo *pitch**

Inserir o *link* do seu vídeo *pitch*

* O ***pitch*** é um discurso de vendas que você consegue fazer de seu negócio em 1 minuto e 30 segundos. Normalmente isto não se aplica a produtos e serviços para um cliente, e sim à venda de uma ideia ou negócio para outro interessado (por exemplo, um investidor). Lembre-se que se o tempo for superior ao permitido, seu trabalho será desclassificado.

8) Comprovante de participação no Inova SENAI Regional ou Grand Prix Escolar ou Desafio SENAI de Projetos Integradores ou Grand Prix Regional (se aplicável)

Fazer o upload dos arquivos

9) Comprovante da declaração de todos os membros da equipe como aluno ou ex- aluno do Senai com nome, curso e data de realização

Fazer o upload dos arquivos

Anexo II

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO DA FASE SELEÇÃO “INOVA SENAI 2018”

- a. **Grau de Inovação:** Avalia o grau de novidade do projeto e a capacidade de criar soluções diferentes das existentes atualmente em um determinado contexto, utilizando recombinações de recursos e conhecimentos existentes ou novos recursos e conhecimentos, gerando resultados melhorados.
- b. **Objeto do Projeto:** Apresentação clara e detalhada do Produto ou Processo. A apresentação deverá contemplar características técnicas, os diferenciais e vantagens perante concorrentes ou substitutos, e os benefícios oferecidos aos usuários/ compradores/ consumidores.
- c. **Impacto:** Dimensionar de forma objetiva e específica como e quanto o objeto do Projeto pode melhorar a qualidade de vida do grupo social e empresa atendidas; afetar positiva ou negativamente o meio ambiente; contribuir para a melhoria da renda ou do montante de capital circulando.
- d. **Potencial de mercado:** Definição clara do mercado-alvo e demonstração racional do potencial de demanda; apresentação de potenciais clientes e/ou consumidores; análise da existência de barreiras de entrada no mercado almejado; análise da quantidade e do nível de competição com concorrentes e substitutos; análise da dependência e do poder de negociação com fornecedores; análise da dependência da atividade ou recursos de terceiros (parceiros e prestadores de serviços).
- e. **Modelo de Negócios (Preenchimento da ferramenta Canvas de Modelo de Negócios):** Descrição clara e objetiva dos parceiros-chave; dos Recursos-chave; Atividades-chave; Estrutura de Custos; Descrição clara e objetiva da proposta de valor a ser entregue aos clientes; Formas de relacionamento com os clientes; Canais de distribuição e comercialização; Segmentos de clientes e Formas de cobrança.
- f. **Vídeo pitch:** Apresentação visual, clara, objetiva e atrativa da solução proposta.
- g. **Bônus - Pontuação Extra:** Pontuação extra para projetos que participaram de exposições regionais (Inova SENAI, Grand Prix Escolar, Projetos Integradores ou Grand Prix Regional).