

RECOMENDAÇÕES

Este modelo de projeto tem como objetivo ajudar você e sua equipe a organizarem as informações do seu projeto final que será entregue na etapa “Envio da Solução”. Nesta etapa todos os itens deste documento deverão ser preenchidos diretamente na plataforma online do Desafio, que você deve acessar pelo link: <http://plataforma.gpinovacao.senai.br/>. Desta forma você não precisará anexar o projeto escrito, apenas preencher os campos relacionados aos itens deste documento. Todas as informações poderão ser editadas até a data limite de 31 de julho de 2017.

Além das informações descritas, será necessário elaborar um *Canvas* de Modelo de Negócios, um vídeo *pitch* de até 3 minutos como forma de detalhar a sua solução, imagens do protótipo e a Situação de Aprendizagem que deu origem a este projeto. Lembre-se que durante o vídeo, além de apresentar os pontos fortes da sua solução, você poderá exibir a simulação visual do seu protótipo. Este protótipo é o que chamamos de rápido, barato e “sujo”, deve ser algo bem simples, com o intuito de materializar como a sua solução funciona. O seu *Canvas* deverá ser anexado na plataforma e o seu vídeo deve ser postado (*youtube*, por exemplo) e o *link* deve ser inserido na plataforma no campo correspondente. Quanto a Situação de Aprendizagem, ela foi elaborada pelo seu professor orientador para orientar sua equipe no desenvolvimento deste projeto, peça a ele este documento.

A seguir veja algumas informações essenciais da sua solução. Reflita sobre elas e procure evidenciá-las no seu projeto.

- Descreva a sua solução (produto, serviço, processo, modelo de negócios) com uma breve especificação técnica. O que você faz?
- Você tem uma demanda industrial como inspiração, porém este problema pode ser comum a várias outras empresas do mesmo segmento. É muito importante mostrar o tamanho deste mercado, quais são os principais clientes, consumidores e concorrentes. Você resolveu um problema real em um mercado relevante? Qual o tamanho deste mercado?
- Esclareça qual o diferencial da sua solução. Por que ela é melhor que as já existentes no mercado?
- Esclareça se a sua solução já foi testada ou apresentada a algum cliente. Qual foi o retorno que ele deu? A sua solução é atrativa para o seu cliente?
- Demonstre como a sua solução pode se tornar um negócio. Como a solução gera receita?
- Apresente pesquisas e/ou estimativas sobre a viabilidade técnica e econômica da sua solução. Dá para concretizar a proposta? Ela renderá dinheiro?
- Pense na sua estratégia comercial. Quais são os possíveis canais de distribuição? Onde será realizada a comercialização da sua solução?
- Descreva os recursos necessários para produzir a sua solução? O que ou quanto você precisa para tirar sua ideia do papel?
- 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?

MODELO DE FORMATAÇÃO DO PROJETO INTEGRADOR A SER ENTREGUE NA FASE FINAL “ENVIO DA SOLUÇÃO”

1) Qual Demanda da Indústria sua proposta pretende solucionar?

2) Qual categoria sua equipe faz parte: Aprendizagem Básica ou Curso Técnico de Nível Médio?

3) Quais os nomes dos membros da sua equipe, cursos que frequentam, nome da unidade e cidade que estão vinculados?

4) Há mais de um curso envolvido: sim ou não?

5) Quais os nomes dos seus Orientadores Orientadores (máximo 2)?

INFORMAÇÕES ESPECÍFICAS DO PROJETO

6) Objeto de Projeto

Apresente 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.

7) Potencial de Mercado

Você tem uma demanda industrial como inspiração, porém este problema pode ser comum a várias outras empresas do mesmo segmento. É muito importante mostrar o tamanho deste mercado, 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. Analise a quantidade e o nível de competição com concorrentes e substitutos.

8) Diferencial competitivo

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. 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?

9) Modelo de Negócios

Demonstre como a sua solução pode se tornar um negócio. Qual a proposta de valor a ser entregue aos clientes? Quais as formas de relacionamento com os clientes e/ou consumidores? Quais as formas de cobrança? Qual a sua estratégia comercial? Quais são os possíveis canais de distribuição? Onde será realizada a comercialização da sua solução? Quem são os seus parceiros chave? Quais os recursos necessários para produzir a sua solução? O que ou quanto você precisa para tirar sua ideia do papel?

10) 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, *time to market*, entre outros parâmetros para demonstrar a viabilidade econômica do projeto. Dá pra fazer? Dá dinheiro?

11) Impacto










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.

12) 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 			

© 2016 Strategyzer AG. Todos os direitos reservados. Este é um modelo de negócios. Não se trata de uma oferta de investimento. O uso deste modelo é permitido apenas para fins educacionais e de pesquisa. Não é permitido a distribuição, reprodução ou modificação deste documento sem a autorização expressa da Strategyzer AG. Criado por: Strategyzer AG. Os criadores do Business Model Generation e da Strategyzer.

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 seu cliente será atingido? 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?

13) *Link do vídeo pitch**

Inserir o *link* do seu vídeo *pitch*

* O **pitch** é um discurso de vendas que você consegue fazer de seu negócio em 3 minutos. 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).

14) Arquivo – Situação de Aprendizagem*. Peça este arquivo ao seu professor orientador.

Fazer o upload do arquivo

* Para orientar sua equipe a desenvolver este projeto, seu docente criou uma **Situação de Aprendizagem**, de acordo com a Metodologia SENAI de Educação Profissional, e postou na plataforma Mundo SENAI Docente - www.senai.br/mundosenaidocente. Peça a ele o arquivo em PDF deste documento, o qual ele fez o download depois de tê-lo criado na Plataforma. Você, como aluno, não terá acesso à Plataforma Mundo SENAI Docente. Somente seu orientador poderá acessá-la para criar, fazer o download e lhe enviar a situação de aprendizagem no formato padrão requerido para este Projeto.