

## RECOMENDAÇÕES

Este modelo de projeto tem como objetivo ajudar você e sua equipe a organizarem as informações do seu projeto final para o Desafio SENAI de Projetos Integradores. Todos os itens deste documento deverão ser preenchidos diretamente na plataforma online do Desafio, que você deve acessar pelo link: <http://plataforma.sagainovacao.senai.br/plataforma/desafio/96>. 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 14 de novembro de 2018.

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 no youtube, por exemplo, e o *link* deve ser inserido na plataforma no campo correspondente. Atenção: vídeos-*pitch* que excederem o tempo de 3 minutos serão desclassificados já na Etapa Regional. Quanto a Situação de Aprendizagem ela foi elaborada pelo seu professor para orientar sua equipe no desenvolvimento deste projeto. Peça a ele o arquivo deste documento no modelo disponibilizado na Plataforma Mundo SENAI Docente. A seguir seguem 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 resolve 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 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. Dá pra fazer? Dá dinheiro?
- 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 FINAL PARA O DESAFIO SENAI DE PROJETOS INTEGRADORES

1) Qual a 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 Professores Orientadores (máximo 2)?

### INFORMAÇÕES ESPECÍFICAS DO PROJETO

6) Justificativa

A justificativa descreve o fator motivador do projeto, identificando sua relevância para o mercado e descrevendo seus benefícios. Qual o problema que o projeto irá solucionar? Para quem você está projetando? Como foi identificada a necessidade? Por que este projeto é importante? Apresente clara e detalhadamente as razões que evidenciam a importância do projeto.

7) Objetivos

Descreva qual a solução proposta para resolver o problema. Os objetivos podem conter: objetivo geral e objetivos específicos. Os objetivos devem iniciar com verbos no infinitivo, usar frases sucintas e diretas e devem estar atrelados aos requisitos do escopo. Caso o projeto apresente objetivos específicos devem ser descritos da seguinte forma: iniciar com verbo no infinitivo; devem ser apresentados em tópicos e com marcadores; frases sucintas; e devem se relacionar e colaborar para o alcance do objetivo geral.

8) Metodologia

Descreve como você chegou a esta solução. Descreva passo a passo como você validou cada bloco do canvas. A metodologia consiste em dizer o que deve ser feito e como deve ser feito (definição de atividades e processos), ou seja, apresentar as atividades a serem realizadas para alcançar os objetivos do projeto. A metodologia é a parte principal do projeto e deve conter a exposição ordenada e pormenorizada do assunto tratado. A metodologia divide-se em seções e subseções que variam em função da abordagem do tema e do método utilizado.

### 9) Potencial de mercado

Quais foram os resultados e benefícios alcançados? 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. Quais são os seus potenciais clientes e/ou consumidores? Quais são seus principais concorrentes? Quais os diferenciais de sua solução perante os concorrentes?

### 10) Viabilidade técnica

Como funciona esse produto/processo/serviço? Quais foram os resultados e benefícios alcançados? Apresentar informações técnicas relacionadas com desenvolvimento de experimentos, ensaios, pesquisas de campo, entre outras. Compare tecnicamente o produto/processo/serviço com concorrentes. Quais equipamentos utilizados? Como é o acesso a mão de obra?

### 11) Viabilidade econômica

Quais foram os resultados e benefícios alcançados? Levantar os 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, considerar margem de lucro compatível com o mercado e definir preço final de venda, *time to market*, entre outros parâmetros para demonstrar a viabilidade econômica do projeto. Quais os custos envolvidos no projeto? Quais as receitas? Qual o lucro? Qual a margem de contribuição?

### 12) Resultados e conclusão

Fale quais os resultados que você alcançou no desenvolvimento do seu projeto. Quais as respostas quanto aos objetivos propostos? Quais os benefícios mais importantes, suas vantagens e desvantagens? Quais são os pontos fracos e fortes? Quais os possíveis impactos científicos, tecnológicos, econômicos, ambientais e sociais? Quais serão os ganhos para o cliente, usuário ou mercado? Quais foram os aprendizados obtidos? Quais as principais dificuldades encontradas? Quais as sugestões para futuros projetos?










### 13) 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 Strategyzer AG. Todos os direitos reservados. Este documento é propriedade intelectual de Strategyzer AG. Não é permitido a reprodução ou distribuição sem a autorização expressa de Strategyzer AG. Criado por: Strategyzer AG. Os conceitos de Business Model Generation e do 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 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?

#### **6) 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 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). Lembre-se que se o tempo for superior ao permitido, seu trabalho será desclassificado.

#### **7) Arquivo – Situação de Aprendizagem\*. (Peça este arquivo ao seu professor orientador)**

Fazer o upload dos arquivos

\* Para orientar sua equipe a desenvolver este projeto seu docente desenvolveu uma Situação de Aprendizagem, que é uma prática pedagógica da Metodologia SENAI de Educação Profissional. Peça a ele este arquivo.

#### **8) Imagens do Protótipo (campo não obrigatório, caso ele já tenha sido exibido no vídeo *pitch*)**

Fazer o upload dos arquivos