



RECOMENDAÇÕES PARA SUBMISSÃO DOS PROJETOS

Este modelo de projeto tem como objetivo ajudar você e sua equipe a organizarem as informações do seu projeto final que será submetido. Nesta etapa todos os itens deste documento deverão ser preenchidos diretamente na plataforma online 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 1 de março de 2018. Além das informações descritas, será necessário elaborar um Canvas de Modelo de Negócios, um vídeo *pitch* de até 1:30 minutos como forma de detalhar a sua solução e uma declaração ou certificado de participação no Inova SENAI Regional ou Grand Prix Escolar ou Desafio SENAI de Projetos Integradores ou Grand Prix Regional, caso tenha participado destas ações. Lembre-se que durante o vídeo, além de apresentar os pontos fortes da sua solução, você poderá exibir a simulação visual da sua solução. 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. A seguir seguem algumas informações essenciais da sua solução. Reflita sobre elas e procure evidenciá-las no seu projeto.

- É muito importante mostrar o tamanho do mercado e a relevância do problema que você identificou, quais são os principais clientes, consumidores e concorrentes. Você resolve um problema real em um mercado relevante? Qual o tamanho deste mercado?
- Descreva a sua solução (produto, serviço, processo, modelo de negócios) com uma breve especificação técnica. O que você faz?
- Esclareça qual o diferencial da sua solução. Por que ela é melhor que as existentes no mercado?
- Demonstre como a sua solução pode se tornar um negócio. Como a solução gera receita?
- 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?
- 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?

MODELO DE PROJETO A SER SUBMETIDO NA INSCRIÇÃO

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			

licenciado sob a licença Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License.

CRIADO POR: Strategyzer AG
 Os criadores do Business Model Generation e da 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 do arquivo