

ANEXO I

MODELO DE PROJETO DO PROGRAMA IMPULSIONA JÁ STARTUP

1) JUSTIFICATIVA e OBJETIVOS

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? Qual é o setor no qual o projeto está inserido? Quem será o público atendido pelo produto/processo/serviço inovador resultado deste projeto? Quais são as demandas deste público? Qual é o principal “problema” que o projeto pretende “resolver”? Apresente clara e detalhadamente as razões que evidenciam a importância do projeto.

OBJETIVOS

Apresentar o principal produto (produto/processo/serviço) do projeto. 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. O objetivo geral é a afirmação capaz de demonstrar a transformação que o projeto pretende alcançar. Descrever o que se pretende realizar para resolver o problema central ou explorar a oportunidade identificada. O que se quer alcançar com o Projeto? Perguntas para reflexão: Que solução o projeto pretende desenvolver para o problema apresentado na justificativa? Qual o principal produto do projeto? Ele resolve um problema ou indica uma oportunidade? Como? Ele atende uma demanda do mercado ou institucional? Como? Qual é a proposta de valor do produto/processo/serviço inovador?

2) 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. 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? Possui solicitação de patente já realizada? Se não possui patente e está previsto o respectivo registro durante do desenvolvimento do projeto, então informar aqui.

3) BENEFÍCIOS/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? Reflita sobre: impacto econômico; impacto em competitividade; impacto ambiental; impacto social; impacto tecnológico.

4) POTENCIAL DE MERCADO

Qual o seu mercado alvo? Quantas empresas/pessoas abrangem o mercado do produto/processo/serviço inovador gerado? Quem são seus clientes? Qual o seu mercado potencial? No caso de processos inovadores, promoção da saúde ou de segurança e saúde do trabalho indique se a proposta pode ser replicada e tem escalabilidade.

5) FASE DE DESENVOLVIMENTO DO PROTÓTIPO DO PRODUTO/PROCESSO/SERVIÇO

O objetivo deste item é demonstrar a fase de desenvolvimento que está o produto/processo/serviço inovador a ser desenvolvido no programa. Apresentar o que já foi desenvolvido até o momento, de modo a visualizar suas principais características e evidenciar a inovação. São exemplos: Fotos/imagens do protótipo ou esquemas/diagramas, inclusive com resultados dos testes de viabilidade técnica e comercial (se houver). Este item deve ser preenchido conforme cada categoria e tipo de projeto.

6) 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?

7) Arquivo - Canvas de Modelo de Negócios*

Fazer o upload do arquivo em formato JPG, PNG ou PDF.

*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		

© Strategyzer AG
 Criado por: Strategyzer AG
 Os padrões 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 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?

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

Fazer o upload do arquivo em formato JPG, PNG ou PDF.

9) Comprovante de participação do projeto nas iniciativas de empreendedorismo e inovação da educação do Sistema Fiep: Minha Ideia de Negócio, Grand Prix de Inovação, Desafio Senai de Projetos Integradores, Inova Senai Estadual ou Nacional. Este comprovante deve ser assinado pelo Gerente da Unidade e conter o nome do projeto e nome dos integrantes da equipe original.

Fazer o upload do arquivo em formato JPG, PNG ou PDF.

10) Comprovante da declaração de todos os membros da equipe como aluno ou ex- aluno do Senai, Sesi ou IEL com nome, curso e data de realização. Deve ser um único documento que contenha o nome de todos os integrantes da equipe, curso que estão matriculados ou fizeram e ano de conclusão. O documento deve ser assinado pelo gerente da unidade.

Fazer o upload do arquivo em formato JPG, PNG ou PDF.

ANEXO II

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO DA ETAPA PRÉ-SELEÇÃO

- a. **Justificativa e Objetivos** - Os avaliadores deverão verificar se o projeto está enquadrado no(s) tema(s) e categoria(s) do desafio proposto de forma clara e sucinta. Adequação da solução proposta a demanda da Indústria. Alinhamento entre a solução proposta e os cursos dos alunos envolvidos. Escrita clara, direta e sucinta
- b. **Viabilidade:** Os avaliadores deverão verificar se o resultado do projeto apresenta a descrição clara e objetiva para cada categoria utilizada na caracterização do modelo de negócio. Caracterização dos recursos-chave necessários para a construção da solução. Caracterização dos equipamentos necessários. Caracterização da mão de obra necessária. Caracterização da estrutura de custos. Caracterização das receitas. Caracterização das perspectivas de lucro. Caracterização dos principais concorrentes. Caracterização dos diferenciais da sua solução perante os concorrentes.
- c. **Pitch:** Os avaliadores deverão verificar as informações apresentadas no pitch. Objetivo da solução apresentado com clareza. Caracterização dos diferenciais da sua solução perante os concorrentes. Apresentação do protótipo de funcionamento da solução. Apresentação do que a equipe precisa para entrar no mercado
- d. **Protótipo:** Os avaliadores deverão verificar as informações apresentadas sobre o protótipo criado. Viabilidade técnica do protótipo/modelo. Permite compreensão com clareza da solução proposta.
- e. **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
- f. **Benefícios/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.
- g. **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).
- h. **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.