

Edital Inova Senai 2024

1 O INOVA SENAI

1.1 O QUE É

É uma ação técnico-cultural-educacional de abrangência nacional direcionada a alunos dos Departamentos Regionais do SENAI - DR que visa incentivar as capacidades de inovação e empreendedorismo do SENAI por meio da [Mostra de Negócios Inovadores](#).

1.2 OBJETIVO GERAL

Promover **aos alunos a cultura do “desenvolvimento do empreendedorismo industrial”, a criatividade e a cultura de inovação** por meio da **Mostra de Negócios Inovadores** desenvolvidos pelos alunos do Senai ao longo dos seus cursos de educação profissional, posicionando o SENAI como seu indutor, conector ao mercado de trabalho.

1.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- _ Mostrar à indústria, ao ambiente externo nacional e internacional projetos de inovação desenvolvidos pelos alunos SENAI como base da formação profissional.
- _ Possibilitar capacitações, atualizações aos docentes quanto às tendências tecnológicas e de inovação no processo de ensino – aprendizagem.
- _ Viabilizar aos alunos novas possibilidades de mercado de trabalho.
- _ Firmar parcerias com empresas para a implementação dos Negócios Inovadores.
- _ SENAI DRs como possíveis apoiadores no desenvolvimento dos Negócios Inovadores.

1.4 ÁREA DE ABRANGÊNCIA DOS NEGÓCIOS INOVADORES

Poderão participar negócios inovadores dos setores industriais e áreas tecnológicas atendidas pelos cursos regulares do DR, **desenvolvidos no Desafio SENAI de Projetos Integradores 2023 (DSPI) ou 2024, no Inova Estadual 2023 ou 2024 e oriundos dos Grand Prix de Inovação nacional, estaduais e escolares 2023 ou 24 ou novos projetos, que já puderam ser aprimorados, premiados ou não.**

1.5 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

O Inova SENAI Etapa Nacional 2024 é uma ação realizada pelo SENAI Departamento Nacional. É composto pela seguinte estrutura:

- a. Coordenação Geral;
- b. Bancas Avaliadoras;
- c. Interlocutores;
- d. Participantes (alunos e instrutores).

1.6 COORDENAÇÃO GERAL

A Coordenação Geral é constituída por profissionais do Departamento Nacional e dos Departamentos Regionais especialmente indicados para essa ação.

1.6.1 COMPETE À COORDENAÇÃO GERAL

- a. Estabelecer o regulamento e diretrizes do INOVA SENAI 2024 para a execução do evento e os critérios de avaliação dos negócios inovadores;
- b. Coordenar o INOVA SENAI 2024 – Etapa Nacional – Mostra (identificação dos participantes e comissões, fichas de avaliação, preparação dos negócios inovadores, emissão de certificados de participação);
- c. Divulgar o evento junto aos públicos internos e externos;
- d. Acompanhar e apoiar as ações das bancas avaliadoras, no seu processo de avaliação dos negócios inovadores;
- e. Divulgar a lista dos negócios inovadores selecionados e classificados, conforme resultado das bancas avaliadoras;
- f. Preparar a cerimônia online de premiação do INOVA SENAI 2024;
- g. Resolver questões não previstas no regulamento.

1.7 BANCAS AVALIADORAS

As bancas avaliadoras serão constituídas por especialistas técnicos, interlocutores da SAGA SENAI de Inovação, empresários, investidores e representantes de entidades parceiras do SENAI/DN. Os integrantes dessas bancas 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. Cada banca avaliadora será composta por, no mínimo, 4 participantes.

1.7.1 COMPETE ÀS BANCAS AVALIADORAS

- a. Seguir normas, diretrizes e critérios de avaliação definidos pela Coordenação Geral;
- b. Avaliar os negócios inovadores apresentados
- c. Preencher formulários conforme critérios estabelecidos e enviá-los ao final de cada avaliação.

1.8 INTERLOCUTORES

São profissionais designados pelos DRs para participar do processo de interação e mediação entre a Coordenação Geral e os participantes e responsáveis pela seleção, indicação dos negócios inovadores a serem avaliados.

1.8.1 COMPETE AOS INTERLOCUTORES

- a. Seguir normas, diretrizes e critérios de avaliação definidos pela Coordenação Geral;
- b. Mediar toda a comunicação entre a Coordenação Geral e os participantes;
- c. Divulgar o evento junto aos públicos internos e externos;
- d. Repassar à Coordenação Geral às informações necessárias ao prosseguimento das fases e etapas do Inova SENAI, cumprindo prazos estabelecidos;
- e. Responsabilizar-se pela situação dos participantes conforme o presente regulamento;
- f. Selecionar e indicar os negócios inovadores que irão participar da fase Nacional do Inova;
- g. Indicar pelo menos dois Avaliadores externos para a 1ª Avaliação;
- h. Dirimir ou direcionar as dúvidas dos participantes frente à Coordenação Geral;
- i. Dar apoio à Coordenação Geral nos aspectos solicitados.

1.9 PARTICIPANTES

1.9.1 EQUIPES

A formação de equipes para participação do INOVA SENAI 2024 deve ocorrer segundo os critérios:

- a. Alunos regularmente matriculados no SENAI ou egressos com até 2 anos de formados contando a partir da data de publicação deste regulamento dos cursos de aprendizagem, qualificação, cursos técnicos ou graduação tecnológica.
- b. Ter como membros de **2 a 5 alunos**.
- c. Cada aluno deve pertencer apenas a uma equipe.
- d. Instrutores do SENAI participam como orientadores, sendo sua indicação obrigatória para a inscrição da equipe. Seu número é limitado a **1** por equipe.
- e. Os alunos integrantes das equipes não podem ser colaboradores diretos ou indiretos do SENAI. Com exceção de alunos estagiários do Senai.

1.9.2 COMPETE ÀS EQUIPES

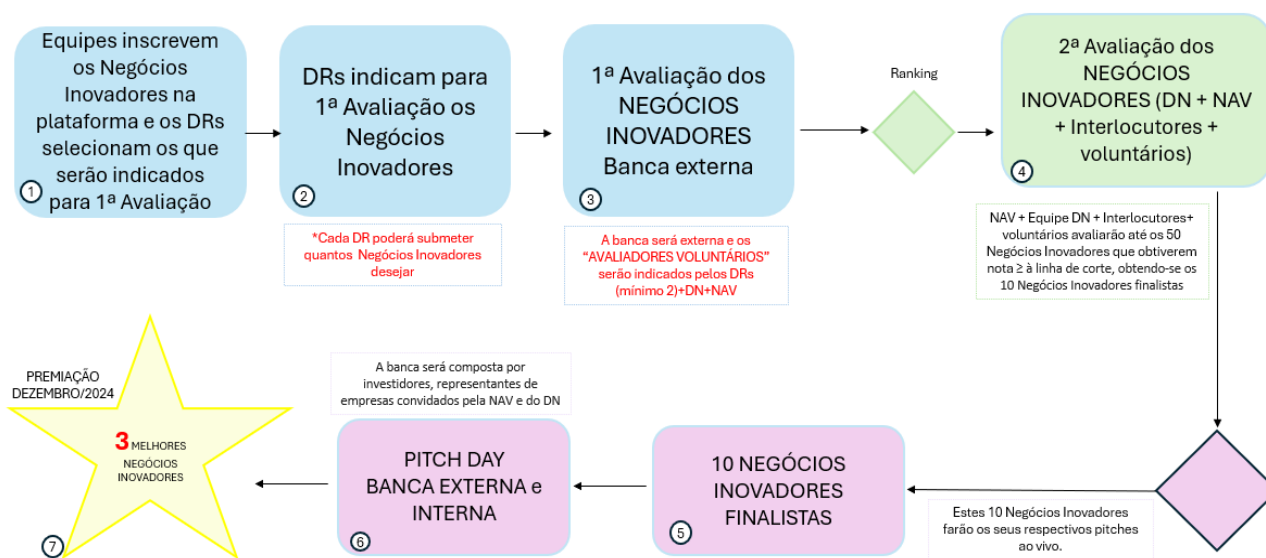
- a. Realizar a inscrição no INOVA SENAI 2024 – Etapa Nacional, conforme orientações e prazo estipulado neste regulamento.
- b. Submeter o negócio inovador, nos termos deste regulamento;
- c. Apresentar o negócio inovador selecionado ao público da exposição virtual, a banca avaliadora e à Coordenação Geral (quando cabível).
- e. Cumprir as normas estabelecidas neste regulamento.

2. CRONOGRAMA

ATIVIDADES	DATAS	DATA FIM PREVISTA
Lançamento do regulamento INOVA NACIONAL 2024	09/set	-
Inscrição dos Negócios Inovadores na plataforma SAGA	09/set	04/out
Seleção pelo DR dos Negócios Inovadores a serem indicados para a 1ª AVALIAÇÃO (Indicação pelos Interlocutores).	07/out	18/out
1ª Avaliação	21/out	30/out
2ª Avaliação	31/out	18/nov
Divulgação dos 10 Negócios Inovadores finalistas	21/nov	-
Pitch day (ao vivo) dos 10 Negócios Inovadores finalistas e premiação dos 3 melhores Negócios Inovadores	03/dez	-

3. PROCESSO DA MOSTRA INOVA SENAI NACIONAL 2024

Como será o processo?



2*Cada DR poderá submeter quantos negócios inovadores desejar. No entanto, é importante que cada submissão seja feita com a consideração de que os negócios inovadores estejam em condições de competir com os demais participantes.

Isso implica que os negócios inovadores devem possuir protótipos de alta fidelidade, demonstrando as viabilidades técnica e financeira da inovação proposta. Além disso, é

essencial que tenham recebido as devidas orientações e estejam em conformidade com as diretrizes estabelecidas para a mostra.

Portanto, a indicação dos negócios inovadores deve ser feita com responsabilidade e consideração, garantindo que cada proposta tenha qualidade e esteja à altura da competição, assim como possa ser avaliada de maneira justa e equitativa.

3.1 INSCRIÇÃO

A inscrição dos Negócios Inovadores deverá ser realizada, até **às 22hs do dia 04/10/2024**, no sistema de submissão, disponibilizado por meio do hotsite **<http://plataforma.gpinovacao.senai.br/>** e complementada pelos seguintes anexos obrigatórios:

- a) Protótipo de alta fidelidade apresentado por meio de link do vídeo de até 2 (dois minutos), publicado no site www.youtube.com
- b) Modelo de Negócio (Business Model CANVAS)
- c) Proposição de valor
- d) Link do vídeo do Elevator Pitch de até 3 (três minutos), publicado no site www.youtube.com
- e) Proposta comercial com valores e descrição dos clientes.
- f) Estudo de viabilidade técnica e financeira
- g) Análise de mercado
- h) Somente poderá ser inscrito um negócio inovador por equipe.

3.1.1 ALUNO REPRESENTANTE DA EQUIPE

A equipe do negócio inovador deverá designar um de seus membros como o representante, quem será responsável pelas postagens e inserção de todas as informações do negócio inovador e da sua equipe na plataforma.

3.1.2 CRITÉRIOS DE DESCLASSIFICAÇÃO

O negócio inovador inscrito com informações incompletas, falta de documentos obrigatórios, perfil incompleto ou incorreto dos participantes serão desclassificados automaticamente.

Obs.: Caso o vídeo do protótipo exceda o tempo de 2 minutos e/ou o vídeo do Discurso de Elevator Pitch exceda o tempo de 3 minutos, o negócio inovador será desclassificado automaticamente.

Será desclassificado o negócio inovador inscrito ou editado por pessoas que não sejam os alunos integrantes das equipes.

3.2 SELEÇÃO e INDICAÇÃO ESTADUAL DOS NEGÓCIOS INOVADORES PARA A 1ª AVALIAÇÃO

Cada DR será responsável por fazer a seleção dos negócios inovadores a serem indicados para a 1ª Avaliação, observando todos os critérios solicitados nas Avaliações 1 e 2, assim como considerando que aqueles indicados já passaram por algum acompanhamento específico durante os respectivos períodos de desenvolvimento, como por exemplo, no protótipo de alta fidelidade, na elaboração da proposta comercial (Business Model CANVAS), no estudo de viabilidade técnica e financeira e na análise de mercado.

Cada DR poderá indicar quantos negócios inovadores desejarem, desde que todo aquele que for indicado atenda necessariamente a todos os itens solicitados no ato da inscrição, assim como tenham passado pela seleção anteriormente mencionada.

O prazo para que os negócios inovadores sejam indicados para a **1ª Avaliação** é até **18 de outubro de 2024**.

Na 1ª Avaliação, os negócios inovadores serão avaliados à luz dos critérios abaixo descritos:

1ª AVALIAÇÃO		
CRITÉRIO DE SELEÇÃO	ITEM AVALIADO	PONTUAÇÃO MÁXIMA (100 pontos)
Foco no cliente	Modelo de Negócio (Business Model CANVAS)	25
	Proposição de valor	15
Apresentação	Elevator Pitch do negócio inovador (vídeo de até 3')	30
	Protótipo de alta fidelidade do negócio inovador (vídeo até 2')	25
*Autodiagnóstico	Respondendo todos os itens	5

A partir da 1ª Avaliação, se terá um ranking da pontuação de todos os negócios inovadores avaliados, do qual serão selecionados para a 2ª Avaliação até 50 (cinquenta) negócios inovadores que obtiverem nota superior ou igual a 80 pontos na 1ª Avaliação.

O ranking dar-se-á por DR, ou seja, será selecionado o primeiro colocado de cada DR, depois o segundo e assim por diante até completar os 50 negócios inovadores com pontuação igual ou superior a 80 pontos.

Caso seja registrado empate, a maior pontuação obtida no critério de avaliação “Elevator

Pitch do negócio inovador” prevalecerá. Caso persista o empate, passará para a 2ª Avaliação o negócio inovador que tenha maior pontuação no critério “Protótipo de alta fidelidade do negócio inovador”.

*Autodiagnóstico - O autodiagnóstico de um negócio inovador será conduzido pela equipe do projeto, com a possibilidade de participação do orientador. Este processo envolve o preenchimento de um formulário fornecido pela coordenação, que é um dos complementos para os negócios inovadores indicados para a primeira avaliação.

O objetivo do autodiagnóstico é permitir que a equipe avalie internamente seus processos, estratégias e desempenho. Isso inclui a identificação de pontos fortes, áreas de melhoria, oportunidades e ameaças, bem como a avaliação de estratégias de negócios, marketing e vendas, gestão de recursos humanos, finanças e conformidade legal. Ao realizar um autodiagnóstico, as equipes podem identificar se estão no caminho certo para o crescimento e sucesso sustentáveis de seus negócios.

3.3 2ª AVALIAÇÃO

Na 2ª Avaliação, os negócios inovadores serão avaliados à luz dos critérios abaixo descritos:

2ª AVALIAÇÃO		
CRITÉRIO DE SELEÇÃO	ITEM AVALIADO	PONTUAÇÃO MÁXIMA (100 pontos)
Foco no cliente	Proposta comercial com valores e descrição dos clientes.	15
	Análise de mercado	20
Foco no Processo	Estudo de viabilidade técnica e financeira	20
Apresentação	Elevator Pitch do negócio inovador	30
	Próximos passos do negócio inovador	15

A partir da 2ª Avaliação, serão selecionados os 10 negócios inovadores com melhores pontuações, que representarão os finalistas que participarão do Pitch Day.

Caso seja registrado empate, a maior pontuação obtida no critério de avaliação “Elevator Pitch do negócio inovador” prevalecerá. Caso persista o empate, passará para ser finalista o negócio inovador que tenha maior pontuação no critério “Estudo de viabilidade técnica e financeira”.

3.4 PITCH DAY – BANCA DE INOVAÇÃO

Durante o dia do Pitch Day, conforme cronograma, os 10 negócios inovadores serão apresentados ao “vivo”, mediado por tecnologia, ou seja, virtualmente à uma banca final, denominada banca de inovação. Essa banca será formada por profissionais especialistas em negócios inovadores e em aceleração de startups, por representantes de empresas entre outros que sejam convidados pelo SENAI Departamento Nacional, pela NAV (Instituto SESI SENAI de Tecnologias Educacionais).

Os critérios utilizados por essa banca serão:

CRITÉRIO DE SELEÇÃO	ITEM AVALIADO	PONTUAÇÃO MÁXIMA
Foco no cliente	Proposta de valor	20
Inovação	Grau de Inovação	40
Qualidade do pitch	Qualidade da apresentação do Pitch	30
	Domínio da equipe para responder aos questionamentos.	10

Caso seja registrado empate, a maior pontuação obtida no critério de avaliação “grau de inovação” prevalecerá. Caso persista o empate, será premiado o negócio inovador que tenha maior pontuação no critério “Qualidade da apresentação do pitch”.

3.5 EXPOSITORES

Os expositores são os alunos que participam da equipe de desenvolvimento do negócio inovador. É importante que, mesmo que seja eleito um representante, todos os integrantes do grupo participem da apresentação.

Atribuições dos Expositores

- Seguir as normas e regulamentos aqui prescritos.
- Apresentar o negócio inovador à Banca de INOVAÇÃO, em ambiente virtual e ao vivo;
- Utilizar os recursos disponibilizados de forma responsável.

3.6 INSTRUTORES ORIENTADORES

Os orientadores não devem apresentar o negócio inovador ou auxiliar a equipe com explicações na apresentação do Pitch Day. Quando algum participante da banca se

interessar em apoiar financeiramente o negócio inovador, o orientador anotará os contatos para estabelecer a parceria posteriormente. Qualquer tratativa em relação ao negócio deverá ocorrer fora do ambiente de apresentação do negócio ou avaliação.

- Apoiar o expositor para a solução de problemas técnicos antes da apresentação.
- Verificar a disponibilidade de ambiente e infraestrutura da escola para o momento da apresentação ao “vivo”, porém virtual.
- Orientar o grupo sobre oportunidades de melhoria antes ou após a apresentação.
- Intermediar o interesse de empresas pelo negócio inovador após a exposição.

3.7 UNIDADE/ESCOLAS/DR

São de responsabilidade das Unidades/Escolas/DRs:

- Negociar junto às empresas interessadas, quando aplicável, sua participação no negócio inovador, buscando patrocínio para as respectivas despesas envolvidas.
- Disponibilizar infraestrutura tecnológica adequada para a apresentação no pitch day para os projetos selecionados para essa etapa.
- Garantir a participação das equipes selecionadas no processo de aceleração, bem como a participação dos Instrutores Orientadores.
- Garantir recursos para desenvolvimento do protótipo e participação das equipes no evento.

3.8 PREMIAÇÃO E DIVULGAÇÃO DOS RESULTADOS.

Todos os membros das equipes participantes da apresentação no Pitch Day e seus orientadores receberão certificado de participação;

Todos os membros das 3 (três) equipes vencedoras e seus orientadores receberão medalhas;

Cada uma das três equipes vencedoras será premiada também com um troféu.

As três equipes premiadas participarão do programa de imersão/conexão oferecido pelo SENAI DN, onde as mentorias proporcionarão o amadurecimento do negócio inovador direcionando-os para as primeiras vendas. As mentorias estão previstas para serem realizadas no primeiro semestre de 2025.

Os 3 (três) orientadores, sendo um de cada equipe premiada, receberão uma bolsa integral de pós-graduação (disponível no Futuro.Digital).

4. DOS DIREITOS AUTORAIS

Os participantes cedem e autorizam os direitos de uso de imagem e voz relativo no âmbito do Inova SENAI 2024 Etapa Nacional, ao Senai Departamento Nacional, que poderá usufruir livremente e sem qualquer reserva ou condição, independentemente de autorização.

A proteção dos trabalhos apresentados no INOVA Senai, serão em conformidade com a legislação brasileira de propriedade industrial, a Lei nº 9.279, de 14 de maio de 1996, alterada pela Lei 10.196, de 14 de fevereiro de 2001, que regula direitos e obrigações relativos à propriedade industrial, e dá outras providências, a Lei nº 9610/98, de 19 de fevereiro de 1998, de direitos autorais, bem como as diretrizes e a Política de Propriedade Intelectual do Senai de origem do projeto, conforme Anexo I deste regulamento.

5. DISPOSIÇÕES GERAIS E TRANSITÓRIAS

- a) É de responsabilidade da equipe do negócio inovador a consulta sobre a proteção da Propriedade Intelectual do projeto comunicando qualquer anterioridade à Coordenação da Unidade.
- b) Quando o negócio inovador contar com a parceria de uma empresa, a equipe do negócio inovador deve requerer autorização por escrito para a apresentação do negócio inovador na exposição.
- c) Os participantes selecionados para expor os negócios inovadores deverão observar todas as regras e normas de segurança das instalações físicas do local onde os alunos farão a exposição ao “vivo”, porém virtualmente dos negócios inovadores.
- d) A Coordenação não se responsabiliza por perda, roubo ou qualquer dano a objetos pessoais.
- e) O resultado do prêmio não será suscetível de recurso ou impugnação.
- f) Para os negócios inovadores premiados, o programa de imersão/conexão ocorrerá apenas nas datas e horários determinados pela Coordenação e, se for o caso, em acordo com as equipes premiadas. O aluno ou orientador que deixar de comparecer aos encontros agendados perde o direito ao apoio, não cabendo recursos posteriores.
- g) A participação na Mostra Inova Senai 2024 sujeita todos os envolvidos às regras e às condições estabelecidas neste Regulamento. Desta forma, o participante, no ato da inscrição do projeto, adere a todas as disposições, declarando que LEU, COMPREENDEU, TEM TOTAL CIÊNCIA E ACEITA, irrestrita e totalmente, todos os itens contidos neste Regulamento.
- h) Será desclassificado o negócio inovador que não atender a qualquer das regras deste regulamento.
- i) A participação no Inova SENAI 2024 Etapa Nacional implica no conhecimento e na aceitação, pelos participantes, de todas as disposições deste regulamento, não cabendo recursos posteriores.

- j) Os casos omissos serão decididos pela Coordenação Geral.
- k) Este regulamento poderá ser alterado a qualquer momento pela Coordenação, sendo informado na plataforma da SAGA SENAI de Inovação as respectivas alterações: <https://gpinovacao.senai.br/>
- l) O presente regulamento entrará em vigor a partir da data de publicação.

Brasília, 09 de setembro de 2024.

Coordenação Geral Inova SENAI 2024.

ANEXO I

Da Propriedade intelectual

A proteção dos negócios inovadores apresentados no INOVA Senai, serão em conformidade com a legislação brasileira de propriedade industrial, a Lei nº 9.279, de 14 de maio de 1996, alterada pela Lei 10.196, de 14 de fevereiro de 2001, que regula direitos e obrigações relativos à propriedade industrial, e dá outras providências, a Lei nº 9610/98, de 19 de fevereiro de 1998, de direitos autorais, bem como as diretrizes e a Política de Propriedade Intelectual do Senai do Departamento Regional de Origem do Negócio Inovador.

Os trabalhos em seu todo ou em partes que forem identificados plágio serão desclassificados, conforme a Lei nº 9610/98, de 19 de fevereiro de 1998, altera, atualiza e consolida a legislação sobre direitos autorais e dá outras providências.

Em caso de Proteção da Propriedade Industrial, os pedidos serão encaminhados pelo SENAI Departamento Regional de origem do projeto ao Instituto Nacional da Propriedade Industrial - INPI (<http://www.inpi.gov.br/>) e terão como titular o próprio Senai de origem, assim como os inventores/autores os participantes nominados na inscrição do projeto (alunos e professores).

As transferências de tecnologias a terceiros (alunos/professor orientador ou empresas) desenvolvidas no âmbito do INOVA Senai 2024, serão discutidas entre as Gerências de Inovação e de Tecnologia do estado de origem junto a unidade escolar e o interessado e formalizadas individualmente. Casos excepcionais serão analisados pela Coordenação do INOVA SENAI e decididos individualmente respeitando as leis supracitadas.

MODELO DE FORMATAÇÃO DA PROPOSTA DE PROJETO DO INOVA SENAI

1) Qual o problema que vocês estão resolvendo?

Apresentem clara e detalhadamente o problema que vocês resolvem. É muito importante mostrar o tamanho do mercado que ele atende, quais são os principais clientes, consumidores e concorrentes. Vocês resolvem um problema real em um mercado relevante? Qual o tamanho deste mercado? Definam claramente o seu mercado-alvo e demonstrem o potencial de demanda. Apresentem seus potenciais clientes e/ou consumidores. Analisem a existência de barreiras de entrada no mercado almejado.

2) Qual produto/processo vocês oferecem como forma de resolver esse problema?

Descrevam 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

Falem 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. Esclareçam qual o diferencial da sua solução. Analisem a quantidade e o nível de competição com concorrentes e substitutos. Por que ela é melhor que as existentes no mercado? Esclareçam se a solução de vocês já foi testada ou apresentada a algum cliente. A solução de vocês é atrativa para o seu cliente?

4) Resultados esperados e impacto

Falem quais os resultados que vocês esperam com a sua solução. Quais serão os ganhos para o cliente, usuário ou mercado? Destaquem 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 Negócio Inovador 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.

Demonstrem vossas capacidades 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. Apresentem informações técnicas relacionadas com desenvolvimento de experimentos, ensaios, pesquisas de campo, entre outras. Levantem os principais custos operacionais (financeiros e econômicos) para o desenvolvimento e para comercialização/implementação dos produtos, processos ou serviços previstos no negócio inovador. Com base nos custos operacionais, considerem a margem de lucro compatível com o mercado e estimem um preço final de venda, entre outros parâmetros para demonstrar a viabilidade econômica do projeto. Dá para 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 abaixo descritos:

Segmentos de Clientes: definir quem são as pessoas ou organizações que o seu negócio inovador pretende atingir. Apontem os nichos nos quais pretendem entrar. Para quem vocês estão 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 vocês entregam

ao cliente? Qual problema vocês estão ajudando a resolver? Qual necessidade está satisfazendo? Por que o cliente de vocês comprará a vossa 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 o negócio inovador de vocês 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 a variação de volume?

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

Atividades Chave: Descrevam 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: Descrevam 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?

Atividades Chave: quais são as principais atividades/tarefas que serão executadas para construir a proposta de valor.

Estrutura de custos: Descrevam os custos principais envolvidos na operação de um Modelo de Negócios. Apontem os custos fixos e variáveis, vejam 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

O pitch é um discurso de vendas que você consegue fazer de seu negócio em poucos minutos. No caso, o vídeo terá no máximo 3 (três) 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.

8) Link do youtube com o vídeo do protótipo

O protótipo é a materialização do negócio inovador. No caso, o vídeo do protótipo terá no máximo 2 (dois) minutos. Neste vídeo, deve descrito o que é o protótipo, quais suas funcionalidades, como funciona, de que é composto etc.