

EMPREENDER  
INOVAR &  
REALIZAR



## ANEXO III - EDITAL Nº. 05/2019 DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO

### APRESENTAÇÃO GERAL DA EMPRESA:

Histórico da empresa; Missão, Visão, Valores; Fonte da ideia (máximo 10 linhas)

#### 1. EMPREENDEDORES (Critério e Perguntas Orientativas)

##### a) Qualificação da equipe de empreendedores

Histórico da experiência da equipe com empreendedorismo, inovação, persistência e superação de desafios/ qual a experiência da equipe como empresários? (max. 10 linhas)

##### b) Complementariedade das competências na composição do time

Quais as principais funções de cada um na empresa? Qual a experiência no desenvolvimento de produtos/ processos? (max.10 linhas)

##### c) Dedicção de tempo à empresa por todos os sócios

Quanto tempo cada sócio dedicará exclusivamente à empresa? (max.10 linhas)

##### d) Conhecimento/experiência em gestão de negócios

Qual o grau de conhecimento e experiência da equipe em gestão de negócios? (max.10 linhas)

##### e) Conhecimento/experiências nos aspectos técnicos da solução

Qual o grau de conhecimento e experiência da equipe na solução técnica em questão? (max.10 linhas)

##### f) Conhecimento/experiência no mercado ou segmento de atuação

Qual o grau de conhecimento e experiência da equipe no mercado pretendido? (max.10 linhas)

##### g) Qual a expectativa de apoio do Centro de Inovação com relação à este tópico? ? (max.10 linhas)

#### 2. PRODUTO / SERVIÇO / PROCESSO (TECNOLOGIA)

##### a) Qualificação do produto, processo ou serviço que pretende desenvolver

Qual a oportunidade identificada e que problemas são resolvidos? (max.10 linhas)

##### b) Qualificação da solução inovadora

Quais os benefícios, vantagens, funções, aplicações que a sua ideia entregará para os clientes? Qual a proposta de valor? (max.10 linhas)

##### c) Estágio atual de desenvolvimento

1º - fase de ideia/conceito, 2º - fase protótipo, teste de campo/ lote piloto, 3º fase - teste de mercado, 4º - comercialização. (max.10 linhas)

##### d) Vantagem competitiva

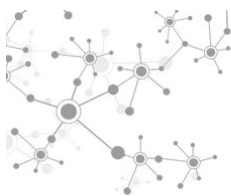
Quais as vantagens competitivas de seu produto/serviço em relação ao de seus concorrentes? (max.10 linhas)

##### e) Potencial de proteção da propriedade industrial / exclusividade de mercado

O que garante que o seu produto, serviço ou processo não será facilmente copiado? Há possibilidade de proteção à propriedade industrial? (max.10 linhas)

##### f) Potencial de nulidade de impacto ao meio ambiente





EMPREENDER  
INNOVAR &  
REALIZAR



Qual o grau de impacto à sustentabilidade ambiental ou impacto ao meio ambiente? (max.10 linhas)

**g) Qual a expectativa de apoio do Centro de Inovação com relação a este tópico Produto/Processo/Serviço – Tecnologia?** (max.10 linhas)

### 3. MERCADO

#### a) Qualificação do mercado/segmentos que pretende atuar.

Qual o tamanho do mercado? Quais as justificativas para a sua entrada nos segmentos pretendidos? Qual o potencial de crescimento e tendências deste mercado? (max.10 linhas)

#### b) Qualificação dos potenciais concorrentes.

Quem são os principais concorrentes diretos e indiretos? (max.10 linhas)

#### c) Potencial de internacionalização do negócio.

Qual o potencial de mercado internacional? Potencial de exportação e inserção internacional do produto/ processo? (max.10 linhas)

#### d) Relação custo benefício

Já tem ideia de preço de venda x poder de compra do cliente? Qual a relação de preço versus o valor (benefício entregue)? (max.10 linhas)

#### e) Estratégia de marketing e comunicação

Como você pensa em comunicar, promover o seu produto/serviço ou processo? (max.10 linhas)

#### f) Estratégia de vendas e distribuição

Como você pensa em vender e distribuir o seu produto/serviço ou processo? Quais são os canais de venda e distribuição? (max.10 linhas)

**g) Qual a expectativa de apoio do Centro de Inovação com relação a este tópico (mercado)?** (max.10 linhas)

### 4. CAPITAL

#### a) Qualificação da necessidade de capital/ investimento

Quais as necessidades de investimentos financeiros fixos e de capital de giro?(max.10 linhas)

#### b) Qualificação do Potencial de captação de recursos?

Qual a origem dos recursos (capital próprio e/ou de terceiros)? Qual o potencial de captação de recursos? Quais suas fontes financeiras potenciais?(max.10 linhas)

#### c) Qualificação das margens e lucratividade

Como está o retorno/lucro esperado do empreendimento comparado às margens praticadas pela concorrência? (max.10 linhas)

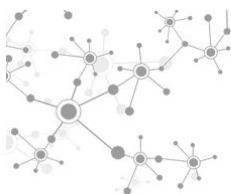
#### d) Qualificação do Fluxo de Caixa

Quais os fatores críticos na estruturação do fluxo de caixa? Qual é o fluxo de caixa para os próximos 10 meses?(max.10 linhas)

#### e) Qualificação do retorno do investimento

Qual o prazo de retorno do investimento?(max.10 linhas)





EMPREENDER  
INOVAR &  
REALIZAR



**f) Qual a expectativa de apoio do Centro de Inovação com relação à este tópico (capital)? (max.10 linhas)**

<b>SITUAÇÃO ATUAL - EM R\$ MIL</b>	<b>2017</b>	<b>OBS</b>
Dinheiro em caixa e aplicações financeiras		
Contas a receber (vendas, adiantamentos, empréstimos a terceiros, etc)		
Estoques (insumos, produtos em processo, produtos acabados, etc)		
Ativo imobilizado (máquinas, equipamentos, móveis, veículos, imóveis, etc.)		
Contas a pagar (pessoal, encargos, impostos, fornecedores, juros, etc.)		
Saldo devedor de empréstimos e financiamentos		
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>a+b</b>	
a. Capital Próprio		
b. Resultados Acumulados		

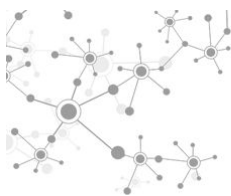
<b>PROJEÇÕES FINANCEIRAS - EM R\$MIL</b>	<b>2017</b>	<b>OBS</b>
<b>FONTES DE RECURSOS PARA INVESTIMENTO</b>		
a. Capital (Próprio e de Investidores)		a+b-c
b. Empréstimos e Financiamentos (Identificar taxas de juros, fontes e situação)		
c. Amortização de Empréstimos e Financiamentos		
<b>RESULTADOS OPERACIONAIS</b>		
d. Receitas Líquidas de Venda		d+e+f
e. Custos e Despesas Operacionais (insumos, pessoal, impostos, juros, aluguéis, serviços, etc.)		
f. Receitas Líquidas de Venda		
<b>PROJEÇÃO DE TEMPO DE RETORNO DO INVESTIMENTO</b>		
	<b>(MESES)</b>	g+h
g. Capital Próprio		
h. Capital de Investidores		

**5. GESTÃO**

**a) Qualificação da estrutura organizacional necessária**

Como será a estrutura organizacional necessária nas áreas: nas áreas: administrativa, financeira, contábil, produção, pesquisa e desenvolvimento (P&D), comercial, suprimentos e operacional. (max.10 linhas)





EMPREENDER  
INNOVAR &  
REALIZAR



### b) Qualificação da experiência de gestão

Qual a experiência da equipe nas áreas: Administrativa, financeira, contábil, produção, P&D, comercial, suprimentos e operacional? (max.10 linhas)

### c) Qualificação do tempo necessário em cada Fase do Empreendimento

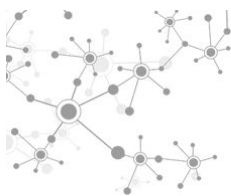
Qual a necessidade de tempo em cada fase do empreendimento? Tabela e instruções abaixo

Fases	Tempo (meses)
Implantação	
Crescimento	
Consolidação	
Liberação	

#### Instruções para preenchimento do quadro acima

- ✓ **Implantação:** Tempo necessário para a implantação do empreendimento no Centro de Inovação. Entre as atividades desenvolvidas nesta fase, estão:
  - Legalização do empreendimento: Alvará de funcionamento, registro na Junta Comercial, notas fiscais, conta corrente e carteira de cobrança, registro de assinatura dos sócios no cartório, etc.;
  - Infraestrutura: Instalações físicas em geral, mudança, contratação de pessoal, etc.;
  - Operacionalização.
- ✓ **Crescimento:** Tempo necessário para o empreendimento se consolidar técnica e financeiramente. Nesta fase o empreendimento deverá alcançar:
  - Atendimento às normas técnicas exigidas;
  - Instalações laboratoriais;
  - Recrutamento/treinamento de R. H.;
  - Processo de homologação e/ou cadastramento do produto;
  - Aperfeiçoamento do produto;
  - Identificação de clientes;
  - Estratégia de comercialização;
  - Capitalização do empreendimento;
  - Reavaliação da viabilidade do empreendimento;
  - Aperfeiçoamento das instalações físicas;
  - Espaço físico;
  - Apoio administrativo.
- ✓ **Consolidação:** Fase em que o empreendedor deve se ater ao fortalecimento econômico da empresa, visando sua transferência para instalações próprias definitivas. Observe os itens que seguem:
  - Instalações laboratoriais;
  - Recursos humanos;
  - Produtos em desenvolvimento;
  - Treinamento R. H.;
  - Aperfeiçoamento do produto;
  - Inovação do processo produtivo;
  - Novos clientes e consolidação dos atuais;
  - Necessidades de capital e fontes de recursos humanos;
  - Revisão da estratégia de comercialização;
  - Capitalização do empreendimento;
  - Apoio administrativo;
  - Projeto de instalações próprias;





EMPREENDER  
INNOVAR &  
REALIZAR



- Imobilização (terreno).
- ✓ **Liberação:** Fase em que a empresa deve estar apta para a transferência em definitivo para suas instalações próprias. Nesta fase, ao invés de obter subsídios, passa a pagar sobretaxas. Também, o empreendedor deve concentrar-se nas atividades eventualmente não completadas nas fases anteriores e transferir em seguida a sua empresa.

#### **d) Qualificação das necessidades de aperfeiçoamento em gestão**

Das áreas abaixo, selecione qual(is) possui(em) maior necessidades de apoio:

- ( ) Administrativa - Financeira
- ( ) Estratégia, tática e inovação
- ( ) Marketing e Plano Comercial
- ( ) Assessoria de imprensa, comunicação e marketing digital
- ( ) Contábil
- ( ) Plano de Negócios
- ( ) Visão Empresarial
- ( ) Jurídica
- ( ) Coaching
- ( ) Recursos Humanos
- ( ) Propriedade Intelectual
- ( ) Tecnologia
- ( ) Outra (s): \_\_\_\_\_

**e) Qual a expectativa de apoio do Centro de Inovação com relação à este tópico?**

**f) Faça uma Matriz Swot do seu projeto Inovador**

### **6. CONSIDERAÇÕES FINAIS**

**a) Comente sobre a sua motivação em empreender.**

Qual a sua expectativa com o a Incubadora do Centro de Inovação? O que você espera do processo de incubação? (max.10 linhas)

**b) Como tomou conhecimento do Edital de Seleção para o Processo de Incubação do Centro de Inovação do Órion Parque?**

- ( ) Site do Centro de Inovação
- ( ) Eventos de networking
- ( ) Notícias na Mídia
- ( ) Facebook
- ( ) Outros Sites. Quais? \_\_\_\_\_
- ( ) Outro. Citar: \_\_\_\_\_

