

Proposta de Negócios - Empreendedorismo I

- 1) Documento da Proposta de Negócios
 - a) Ver instruções abaixo, **ENVIAR PARA aulas+exa859@artificial.eng.br**
- 2) Apresentação da Proposta de Negócio (somente para quem entregar o documento)
 - a) 5 min para apresentar (se ultrapassar, será interrompido)
 - b) cerca de 10 min de questionamentos da banca
- 3) Prêmio: Melhor proposta de negócio receberá nota 10,0 na média final

INSTRUÇÕES PARA SUMÁRIO EXECUTIVO

1) FORMATO:

- a) **Até 10 páginas tamanho A4** (Qualquer página adicional ao limite de 10 páginas será desconsiderada, mesmo que seja destinada a apêndice, capa, anexo, etc.);
- b) Não usar folha de rosto. Colocar cabeçalho APENAS na 1ª página conforme modelo abaixo;
- c) Enviar via e-mail o arquivo APENAS em formato PDF,
- d) Margens: 2 cm superior e inferior; 2,5 cm lateral esquerda; 2,0 cm lateral direita;
- e) Nome do arquivo: Proposta_Alunos_2017-1 (ex.: Proposta_FulanoDeTal_2017-1.pdf);
- f) Espaçamento entre linhas: 1,5;
- g) Fonte: Times New Roman;
- h) Tamanho da fonte para títulos e subtítulos: 14 a 16;
- i) Tamanho da fonte para o corpo do texto: 12;
- j) A utilização de negrito, itálico, sublinhado, tachado, grifado ou cores para o texto ficam a critério do empreendedor;
- k) O conteúdo deverá ser escrito em português;
- l) Também fica a critério do empreendedor a utilização de figuras, gráficos, logomarca ou qualquer outro tipo de imagem.

2) MODELO DO CABEÇALHO (APENAS NA 1ª PÁGINA):

EXA859 - Empreendedorismo I

Proposta de Negócio

Nome da empresa ou negócio

Nome dos alunos

Data

3) CONTEÚDO:

A Proposta de Negócio deverá conter cada um dos itens citados abaixo. Em cada item existem orientações sobre o conteúdo que o(a) empreendedor(a) deve relatar. Não é necessário explicitar um a um os tópicos de cada item e sim fazer um texto que contenha as informações que são solicitadas. Faça ao menos um parágrafo para cada item em negrito em cada seção tratando de todas as questões colocadas.

Sumário

Elabore um resumo da sua proposta com as informações mais importantes: problema, clientes, solução e diferencial. Este resumo deve despertar o interesse do leitor para saber mais sobre o negócio. Somente um parágrafo com no máximo 1200 caracteres. Somente este resumo será enviado para os membros da banca avaliadora.

I. A Oportunidade

O Problema: Qual o problema/necessidade do cliente? Qual a relevância dele? Como pode evidenciar que este problema/necessidade existe? Por que se trata de uma oportunidade única de negócio? Você já validou o problema?

Clientes: Quais são os segmentos de clientes? Quem são os consumidores, especificamente? Como eles convivem com o problema? Quais as tarefas atuais? Quais as dores e expectativas? Qual é o tamanho do mercado-alvo? Quais as características que o define? Quanto desse mercado o seu negócio será capaz de atender? Trata-se de um mercado emergente? Qual é o crescimento estimado desse mercado para os próximos cinco anos? Quais as tendências atuais desse mercado que tornam viável e oportuna a introdução de seu produto/serviço? Você já validou o segmento de clientes?

Setor Econômico: Quais as características relevantes do setor econômico que você participará? Como funciona? Qual perfil? Quais os canais utilizados? Qual o tamanho? Está em crescimento? Quais informações de vendas e receitas? Quais as tendências?

Competição: Como os clientes lidam com o problema hoje, antes da sua proposta? Como estão estabelecidas as empresas (concorrência direta e indireta) que estão tentando atender ao mesmo problema enxergado pelo seu negócio? Existem produtos/serviços substitutos para sua proposta? Quais as características relevantes (fortes e fracas) dos produtos/serviços concorrentes?

Ambiente Regulatório: Descreva qualquer regulamentação governamental – existente ou pendente – que possa privilegiar ou prejudicar a sua proposta de negócio.

III. O Produto/Serviço

A Proposta: Descreva exatamente qual será seu produto ou serviço e como esse se integra em uma cadeia de valor. Inclua descrição básica das características de seu produto/serviço. O que há de inovador na sua proposta? A tecnologia está disponível ou é possível desenvolvê-la? Porque agora, porque sua solução ainda não existe?

Proposição de Valor: Descreva como sua proposta solucionará o problema e os benefícios de seu produto/serviço. Como o seu cliente terá seu problema resolvido? Quais analgésicos e ganhos?

Vantagem Competitiva: Como seu produto se diferencia de soluções existentes ou emergentes? Descreva quais são as tecnologias estratégicas de sua proposta e como elas podem impor barreiras competitivas – por meio de patentes de proteção à propriedade intelectual, direitos autorais, licenciamento, etc.

Aprovação dos consumidores: Você já apresentou sua proposta para algum consumidor em potencial? Se sim, qual foi a reação dele?

IV. Viabilidade e Estratégia de Abordagem ao Mercado

Desenvolvimento: Quais os patamares/marcos que você precisa alcançar para partir para o mercado com seu produto/serviço (desenvolvimento tecnológico, protótipo, implementação experimental, validações, etc.)? Quais são as principais atividades (o que precisa ser feito) e recursos necessários para sua proposta ser realizada? (quais os ativos materiais, intelectuais e financeiros e quais atividades precisa fazer para produzir e entregar a solução ao cliente e manter as receitas, quais seriam os parceiros externos) Quais são seus próximos passos?

Parceiros Estratégicos: Seu negócio requer infraestrutura externa, parcerias estratégicas, ou possui alguma outra forma de dependência de recursos externos? Como você pretende lidar com essas dependências? Quais garantias você deverá providenciar para manter a segurança desta estrutura? Sua equipe possui propriedade intelectual ou acesso à tecnologia demandada pela proposta?

Marketing: Como será formado o seu preço? Qual sua estratégia de entrada no mercado? Como você será conhecido pelos compradores? Como você atenderá seus clientes?

Distribuição: Como se dará a venda, entrega, pós-venda de seu produto/serviço ao consumidor – diretamente, por meio de terceiros, por meio de distribuidores, etc.?

V. Receitas e Recursos Financeiros

Financeiramente, qual o tamanho da oportunidade, e qual será o investimento necessário? Inclua tantos detalhes quanto você puder nesta seção, mas não se preocupe se não tiver informações suficientes referentes a esse tópico em seu estágio atual.

Direcionadores Chave: Qual seu modelo de negócio? Quais as principais premissas que regem sua receita? (Ex.: preço unitário; volume; tamanho do mercado e outros fatores como – preço relativo/descontos, licença/royalties, custo dos bens, relacionamento contratual com

consumidores/vendedores, etc.?) Como planeja obter receitas (dinheiro) com sua proposta de negócio? Qual o preço? Qual volume de vendas e receitas previstos? Apresente projeções ao longo do tempo de suas receitas. Quais e quanto são os principais custos? Qual o lucro previsto?

Financiamento: Qual a origem dos seus recursos (família, amigos, investidor anjo, editais de recursos públicos, empréstimo bancário)? Qual o montante que você pretende levantar para financiar sua Startup e que aquisições serão realizadas a partir desse capital? Como será empregado esse capital?

VI. A Equipe

Qual é sua equipe atual? Porque acreditam que podem empreender essa idéia? (quais as competências e experiências relevantes dos integrantes, quais as motivações para empreender, quais competências que ainda faltam para equipe)

Membros da Equipe: Quem são os integrantes de sua Startup? Descreva as funções e experiências/especialidades/formações de cada membro. Qual o nível de comprometimento deles atualmente? O que permitiria que eles trabalhassem em tempo completo na Startup se isso fosse viável?

Necessidades da Equipe: Descreva as necessidades cruciais de sua Equipe. A sua Startup está com o time completo ou ainda existe a necessidade de contratação de profissional com especialidade em determinada área estratégica de sua Startup?

(Nota: Não é necessário que sua equipe esteja completa neste momento, mas é importante saber como complementar sua equipe.)

VII. Protótipo/Mockup

Apresente o protótipo/mockup do seu produto. Descreva apenas os aspectos relevantes para mostrar benefícios/diferenciais/proposição de valor para o cliente.