# EDITAL PROPESP PROEX 02-2020 - APOIO AO EMPREENDEDORISMO INOVADOR COM FOCO NA ECONOMIA 4.0

# ANEXO II - MODELO DE NEGÓCIO

1. **Descreva o problema que o seu empreendimento busca resolver: (campo obrigatório)**
2. **Descreva o mercado que o seu empreendimento busca atender (descreva o** tamanho do seu mercado endereçável, como é a concorrência, e se houve alguma validação da proposta junto ao mercado): (campo obrigatório)
3. **Segmento de cliente majoritário: (campo obrigatório)**
	1. B2B (*Business-to-Business*) – (Empresa para Empresa): mercado em que as soluções/produtos são negociadas diretamente entre duas empresas.
	2. B2C (*Business-to-Customer*) – (Empresa para Consumidor): mercado em que as soluções/produtos são negociadas entre empresa e consumidor final.
	3. B2B2C (*Business-to-Business-to-Customer*) – (Empresa para Empresa para Consumidor): mercado misto e relativamente novo, no qual a operação de venda é realizada primeiramente para uma empresa e posteriormente para um cliente final.
	4. B2G (*Business-to-Government*) – (Empresa para Governo): mercado em que o principal cliente é o governo (seja federal, estadual ou municipal).
	5. B2G2C (*Business-to-Government-to-Customer*) - (Empresa para Governo para Cliente): mercado misto e relativamente novo, no qual a operação de venda é realizada primeiramente para o governo e posteriormente para um cliente final.
	6. P2P (*Peer-to-Peer*) - (Par a par): segmento em que as transações são realizadas entre duas pessoas ou dois dispositivos sem intermédio de um terceiro elemento.
	7. Outro (s). Descreva.
4. **Quais as vantagens competitivas do seu empreendimento: (campo obrigatório)**
5. **Como você descreveria a solução do seu empreendimento, em termos de INOVAÇÃO? (campo obrigatório)**
6. Existem negócios similares, mas a solução apresenta uma variação em relação a soluções existentes.
7. É uma inovação incremental que atende necessidade relevante dos clientes; cópia por concorrentes exige certo tempo e esforço.
8. A solução e/ou modelo de negócio é disruptivo e altamente inovador e difícil de ser copiado.
9. **Descreva a proposta de valor do seu negócio para seus futuros clientes, relacionando-a com o grau de inovação tecnológica do produto/processo ou serviço da resposta anterior (inovação no nível da empresa, inovação no mercado local, inovação no mercado regional ou inovação no mercado mundial) (campo obrigatório).**
10. **Qual modelo de NEGÓCIO mais se aproxima do seu empreendimento? (campo obrigatório)**
11. *Marketplace* / Intermediação – modelo de negócio centrado em uma plataforma que conecta duas “pontas” para fornecimento de produtos ou serviços, compradores ou vendedores.
12. *SAAS (Software as a Service)* – modelo de negócio em que o cliente remunera com uma mensalidade ou anuidade para ter acesso a um software online, sendo que a hospedagem, manutenção e atualização do mesmo se torna responsabilidade da empresa fornecedora do software
13. Assinatura – modelo de negócio em que a empresa entrega mensalmente um produto, o qual é entregue diretamente na residência do cliente.
14. *Ecommerce -* modelo de negócio característico das empresas pioneiras da internet, porém requer grande investimento em espaço físico e operações de logística para enfrentar a distribuição dos produtos vendidos na plataforma e o equacionamento dos estoques.
15. *Software House –* modelo de negócio característico das empresas especializadas no desenvolvimento de softwares para terceiros ou voltados a nichos específicos do mercado, as quais atuam em todas as etapas do projeto até a manutenção.
16. Anúncios – modelo de negócio geralmente adotado por *marketplaces* centrado na cobrança de uma determinada taxa para listar produtos e/ou serviços, como um serviço de classificados.
17. Venda direta: modelo de negócio fundamentado na venda realizada de pessoa para pessoa, sem a necessidade de intermediários (método de distribuição e vendas)
18. *Fremmium:* modelo de negócio centrado em receita com base na liberação de parte de determinada ferramenta de forma gratuita, porém, com ferramentas mais específicas ou sofisticadas sendo pagas.
19. Geração de *Leads*: modelo de negócio centrado na geração de leads (*inbound marketing*), ou seja, a partir do cadastro de empresas ou clientes que são potenciais interessados de seus produtos ou serviços.
20. Nenhuma das opções.
21. **Caso prefira, descreva seu modelo de negócio. (Campo obrigatório)**
22. **Qual estágio de maturidade da solução melhor descreve o seu empreendimento? (Campo obrigatório)**
23. Tivemos uma ideia e estamos buscando conhecimento/recursos para transformá-la em um produto a ser validado.
24. Uma primeira versão da tecnologia está disponível em teste com alguns usuários.
25. A tecnologia já está desenvolvida e sendo utilizada por uma base crescente de usuários nos últimos 6 meses, mas ainda estamos fazendo ajustes no modelo de negócio.
26. Estamos em constante melhorias, mas a tecnologia já está no mercado há mais de 12 meses e temos um modelo de negócio consolidado e uma base crescente de usuários.
27. **Justifique sua resposta comprovando o seu estágio atual de desenvolvimento? Como você atingiu o estágio atual de maturidade e que caminhos percorreu? Quais as conquistas mais relevantes? (Campo obrigatório)**
28. **Descreva como está constituída a equipe TÉCNICA que atua no empreendimento (inclua informações importantes dos colaboradores da equipe técnica). (campo obrigatório)**
29. **Descreva como está constituída a equipe de GESTÃO que atua no empreendimento (inclua sócios e colaboradores, caso alguém desempenhe papel técnico e de gestão? Faça essa indicação nesse campo. (Campo obrigatório)**