

 Ministério da Educação

**EDITAL Nº 109/2022**

ANEXO III MODELO DE NEGÓCIO

1. **Descreva o problema que o seu empreendimento busca resolver:**

|  |
| --- |
|  |

1. **Descreva o mercado endereçável que o seu empreendimento busca atender:**

|  |
| --- |
| * 1. O mercado deve ser descrito por meio de estudos e estatisticas que demonstrem seu tamanho, seu potencial, sua relevância e seus riscos, o tamanho do seu mercado endereçável, como é a concorrência e se houve alguma validação da proposta junto ao mercado.
	2. Definir segmento de cliente majoritário:
* B2B (*Business-to-Business*) – (Empresa para Empresa): mercado em que as soluções/produtos são negociadas diretamente entre duas empresas.
* B2C (*Business-to-Customer*) – (Empresa para Consumidor): mercado em que as soluções/produtos são negociados entre empresa e consumidor final.
* 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.
* B2G (*Business-to-Government*) – (Empresa para Governo): mercado em que o principal cliente é o governo (seja federal, estadual ou municipal).
* 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.
* P2P (*Peer-to-Peer*) – (Par a par): segmento em que as transações são realizadas entre duas pessoas ou entre dois dispositivos sem intermédio de um terceiro elemento.
* Outro(s). Descreva.
 |

1. **Quais as vantagens competitivas do seu empreendimento?**

|  |
| --- |
|  |

1. **Como você descreveria a solução do seu empreendimento em termos de INOVAÇÃO? Existem negócios similares, mas a solução apresenta uma variação em relação às soluções existentes.**

|  |
| --- |
| 1. É uma inovação incremental que atende à necessidade relevante dos clientes; a cópia por concorrentes exige certo tempo e esforço.
2. A solução e/ou o modelo de negócio é disruptivo e altamente inovador e difícil de ser copiado.
 |

1. **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).**

|  |
| --- |
|  |

1. **Qual modelo de NEGÓCIO que mais se aproxima do seu empreendimento? (Assinalar).**

|  |
| --- |
| * 1. *Marketplace*/Intermediação: modelo de negócio centrado em uma plataforma que conecta duas "pontas" para fornecimento de produtos ou serviços, compradores ou vendedores.
	2. *SAAS (Software as a Service)*: modelo de negócio em que o cliente remunera com uma mensalidade ou anuidade para ter acesso a um *software on-line*, sendo que a hospedagem, a manutenção e a atualização dele tornam-se responsabilidade da empresa fornecedora do *software.*
	3. Assinatura: modelo de negócio em que a empresa entrega mensalmente um produto, o qual é entregue diretamente na residência do cliente.
	4. *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.
	5. *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.
	6. 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.
	7. Venda direta: modelo de negócio fundamentado na venda realizada de pessoa para pessoa, sem a necessidade de intermediários (método de distribuição e vendas).
	8. 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.
	9. Geração de *leads*: modelo de negócio centrado na geração de *leads* (*inbound marketing*), ou seja, a partir do cadastro de empresas ou dos clientes que são potenciais interessados de seus produtos ou serviços.
	10. Nenhuma das opções.
 |

1. **Incluir campos de CANVA ou PLANO DE INOVAÇÃO.**

|  |
| --- |
|  |

1. **Qual estágio de maturidade da solução melhor descreve o seu empreendimento? (Assinalar).**

|  |
| --- |
| 1. Tivemos uma ideia e estamos buscando conhecimento/recursos para transformá-la em um produto a ser validado.
2. Uma primeira versão da tecnologia está disponível em teste com alguns usuários.
3. 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.
4. 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.
 |

1. **Justiﬁque sua resposta no item 8 comprovando o seu estágio atual de desenvolvimento. Como você atingiu o estágio atual de maturidade e que caminhos percorreu? Quais as conquistas mais relevantes?**

|  |
| --- |
|  |

1. **Descreva como está constituída a equipe TÉCNICA que atua no empreendimento (inclua informações importantes dos colaboradores da equipe técnica).**

|  |
| --- |
|  |

1. **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 neste campo).**

|  |
| --- |
|  |