**EDITAL Nº 24/2020**

**2ª CORRIDA DE STARTUPS**

**ANEXO I**

Neste anexo, a equipe apresentará seu projeto de negócio de sua proposta com os seguintes itens:

1. segmentos de clientes, incluindo dados sobre a relevância do problema identificado e

sobre o tamanho do mercado-alvo;

1. proposta de valor, ou seja, contribuição do produto para os clientes;
2. canais de entrega, ou seja, forma pela qual o produto ou serviço será consumido e/ou utilizado;
3. relacionamento com o cliente, ou seja, formas de relacionamento com clientes da

solução apresentada;

1. atividades chave;
2. recursos chave, seja financeiro, humano, materiais *etc...*
3. parceiros chave;
4. principais custos;
5. fontes de receita.

A equipe proponente deve apresentar informações suficientes, de forma a permitir sua adequada análise, por parte dos avaliadores, em relação aos critérios relacionados abaixo ao seu projeto:

1. qual o problema que a startup se propõe a resolver;
2. qual a solução que a startup oferece;
3. qual o diferencial competitivo;
4. qual o potencial de investimento do projeto;
5. quais as competências, habilidades e atitudes da equipe;
6. quais os resultados esperados.

**MODELO DE NEGÓCIO**

**PROPOSTA: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**EQUIPE:**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

***CAMPUS*: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

***CAMPUS* ESCOLHIDO PARA INCUBAÇÃO:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

***A. PRINCIPAL PÚBLICO-ALVO***

***B. SEGMENTO DE CLIENTES***

*Apresentar uma breve descrição do(s) segmento(s) de clientes, incluindo dados sobre o problema identificado e sobre o tamanho do mercado-alvo (número de pessoas/clientes e valores em dinheiro).*

***C. PROPOSTA DE VALOR***

*Apresentar uma breve descrição da(s) proposta(s) de valor, ou seja, a contribuição do produto ou serviço para o(s) segmento(s) de clientes.*

**D. CANAIS DE ENTREGA**

*Apresentar uma breve descrição do(s) canal(is) de entrega, ou seja, a forma pela qual o produto ou serviço será consumido e/ou utilizado, seja ele físico ou virtual.*

***E RELACIONAMENTO COM O CLIENTE***

*Apresentar uma breve descrição das ações de relacionamento com os clientes, ou seja, formas de relacionamento com clientes da solução apresentada.*

***F. ATIVIDADES CHAVE***

*Apresentar uma breve descrição das atividades chave necessárias para o funcionamento do Modelo de Negócio.*

***G. RECURSOS CHAVE***

*Apresentar uma breve descrição dos recursos chave necessários para o funcionamento do Modelo de negócio, sejam recursos financeiros, humanos, materiais etc.*

***H. PARCEIROS CHAVE***

*Apresentar uma breve descrição dos parceiros chave necessários para o funcionamento do negócio, incluindo seu papel na implementação e desenvolvimento do projeto.*

***I. PRINCIPAIS CUSTOS***

*Apresentar uma breve descrição dos principais custos para implementação e desenvolvimento do projeto.*

***J. FONTES DE RECEITA***

*Apresentar uma breve descrição das fontes de receita do projeto.*