1.

**EDITAL Nº 006/2020**

**1ª CORRIDA DE STARTUPS**

**ANEXO I**

**ORIENTAÇÕES**

**(MODELO DE NEGÓCIO)**

Neste anexo, a equipe proponente deverá apresentar seu Modelo de Negócio descritivo da proposta com os seguintes itens, necessariamente na seguinte ordem:

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 financeiros, humanos, 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 no item 7.1 do edital ao MODELO DE NEGÓCIO:

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 da proposta;
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***

***Indicar, dentre as opções, a que mais se adequa ao produto ou*** *serviço proposto.*

**Pessoas Jurídicas (empresas) – B2B #**

**Pessoas Físicas (consumidores finais) - B2C #**

**Pessoas Jurídicas (Empresas) e Pessoas Físicas (consumidores finais) -B2B2C#**

***# B2B2C*** *é um conceito de vendas pela internet que inclui toda a cadeia comercial, desde a indústria até o consumidor final. Esse sistema permite que a indústria venda ao consumidor final sem prejudicar a cadeia e de maneira que o varejista não seja afetado negativamente por essa venda direta. Pois, de fato, não será mais uma venda direta, mas uma venda que incluirá o varejista no processo. O fluxo funciona da seguinte forma: a indústria vende para o varejista, em uma transação B2B, e o varejo repassa ao consumidor final, em uma relação B2C, a partir de uma mesma plataforma de e-commerce.*

***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 Modelo de Negócio, incluindo seu papel na implementação e desenvolvimento da proposta.*

***I. PRINCIPAIS CUSTOS***

*Apresentar uma breve descrição dos principais custos para implementação e desenvolvimento da proposta.*

***J. FONTES DE RECEITA***

*Apresentar uma breve descrição das fontes de receita da proposta.*