

Edital de Incubação 01/2022

**ANEXO II - APRESENTAÇÃO DA PROPOSTA**

Título da Startup: <escrever aqui o título do projeto>
Nome do/a representante <escrever aqui o nome do/a representante>

1. **Business Model Canvas (BMC)**

A seguir, preencha os devidos espaços do BMC sobre o seu negócio.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **REDE DE PARCEIROS** | **ATIVIDADES CHAVE** | **PROPOSTA DE VALOR** | **RELACIONAMENTO COM OS CLIENTES** | **SEGMENTO DE CLIENTES** |
| *Quem são os nossos principais parceiros?**Quem são os nossos principais fornecedores?**Quais os recursos-chave que estamos adquirindo de parceiros?**Quais atividades principais parceiros vão executar?* | *Quais as Principais Atividades que nossas propostas de valor exigem?**Seriam os nossos canais de distribuição, estratégia de relacionamento com os clientes, fluxo de receitas, etc?* | *Quais os valores e benefícios que agregamos para o cliente?**Quais problemas do cliente estamos ajudando a resolver?**Quais produtos e serviços oferecemos para cada segmento de clientes?**Quais necessidades de nossos clientes estamos satisfazendo?* | *Que tipos de relacionamento cada um dos segmentos de clientes espera que tenhamos e mantenhamos?**Quais relacionamentos nós estabelecemos?**Como estes relacionamentos se integram com nosso modelo de negócios?**Quanto custa esses relacionamentos?* | *Para quem estamos criando valor?**Quem são nossos clientes mais importantes?* |
| **RECURSOS-CHAVE** | **CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO** |
| *Quais recursos serão necessários para viabilizar a proposta de valor?**Seriam os canais de distribuição, estratégia de relacionamento com os clientes, fluxo de receitas, etc.?* | *Através de quais canais os segmentos de clientes podem ser atingidos?**Qual o canal que funciona melhor?**Quais apresentam melhor custo/benefício?**Como estamos integrando os canais com a rotina dos clientes?* |
| **ESTRUTURA DE CUSTOS** | **FLUXO DE RECEITAS** |
| *Quais são os custos mais representativos em nosso modelo de negócios?**Quais os recursos chave mais caros?**Quais as atividades mais caras?* | *Por qual valor gerado pela empresa seus clientes estariam dispostos a pagar?**Como eles gostariam de pagar?**Quanto cada entrada contribui para o fluxo geral de receitas?* |

1. **Proposta da Startup**

|  |
| --- |
| **Título do Startup** |
|  |
| **Problema real da sociedade que a sua equipe pretende resolver com a proposta do negócio (máximo 1200 caracteres)** |
|  |
| **Alternativas existentes nos dias atuais que estão resolvendo ou amenizando o problema (máximo 1200 caracteres)** |
|  |
| **Proposta de negócio para solucionar o problema real (máximo 1200 caracteres)** |
|  |
| **Experiências e habilidades da equipe para executar a proposta de negócio (máximo 1200 caracteres)** |
|  |
| **O projeto já passou por experiências como disciplinas na graduação, programas de extensão, desenvolvimento tecnológico e iniciação científica, editais de financiamento/fomento e programas externos à UFRPE (hackatons, desafios etc.). Se sim, descreva como foi a participação. (máximo 1200 caracteres)** |
|  |

1. **Equipe e Plano de Trabalho**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nome do/a representante:**  |  |
| **Universidade / Curso / Departamento / Unidade ou outra instituição** |
|  |
| **Professor ( ) Estudante Graduação ( ) Estudante Pós-Graduação ( ) Técnico ( ) Outro ( ):** |
| **E-mail:** |  |
| **Fone/Whatsapp:** |  |
| **CPF:** |  |
| **Link do Currículo Lattes e/ou LinkedIn:** |  |
| **Papel na Equipe (máximo 600 caracteres)**  |
|  |

**Para cada membro da equipe**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nome do Membro 1:**  |  |
| **Universidade / Curso / Departamento / Unidade ou outra instituição** |
|  |
| **Professor ( ) Estudante Graduação ( ) Estudante Pós-Graduação ( ) Técnico ( ) Outro ( ):** |
| **E-mail:** |  |
| **Fone/Whatsapp:** |  |
| **CPF:** |  |
| **Link do Currículo Lattes e/ou LinkedIn:** |  |
| **Papel na Equipe (máximo 600 caracteres)**  |
|  |