



UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO
ESPAÇO EMPREENDEDOR

ANEXO III – ROTEIRO DA PROPOSTA DO NEGÓCIO PARA INCUBAÇÃO

1. Dados do Proponente

Nome do Projeto:

Nome da Empresa (caso pessoa jurídica):

CNPJ (caso pessoa jurídica):

Representante Legal/Principal ou Fundador:

CPF:

Área de Atuação: () Indústria () Comércio () Serviço

Ramo de Atividade:

E-mail:

Site:

2. Resumo Executivo

Descrição do Negócio:

(até 200 caracteres)

Breve descrição do negócio, produtos ou serviços oferecidos

Objetivos:

(até 400 caracteres)

Inclua os principais objetivos a serem alcançados com a incubação e a motivação para a participação do processo de incubação. Metas e impactos esperados.

3. Histórico do Empreendimento (caso PJ) e histórico da iniciativa (caso PF)

(até 500 caracteres)

Inclua data início do projeto. Motivação inicial. Problema ou oportunidade identificada. Principais Marcos e/ou Conquistas. Evolução do Negócio desde a sua criação. Quais foram os principais desafios enfrentados e como foram superados. Descreva o status atual e os próximos passos planejados.

4. Aspecto Empreendedor

Descrição dos empreendedores:

Inclua um breve resumo sobre a formação profissional e acadêmica e divisão de responsabilidades de cada membro da equipe.



UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO
ESPAÇO EMPREENDEDOR

Dedicação ao projeto:

(até 200 caracteres)

Descreva as ações tomadas para garantir o sucesso do projeto até o momento e quantas horas por semana são dedicadas ao projeto.

Tomada de decisões:

(até 300 caracteres)

Descreva como são delegadas tarefas e responsabilidades dentro de sua equipe. Como são resolvidos os conflitos internos.

5. Aspecto Mercadológico

Problema identificado:

(até 150 caracteres)

Descreva o problema de mercado que sua solução propõe resolver.

Características:

Vantagens:

Benefícios que resultarão do projeto:

(até 500 caracteres)

Descreva (Característica: O que é? Vantagens: o que ele trará de vantagem em relação aos produtos/serviços, processos e métodos substitutos. Benefícios: Impacto a ser gerado, redução de custo, de tempo, ganho de qualidade, de produtividade etc.)

Público-Alvo:

(até 300 caracteres)

Quem são seus possíveis clientes. Perfil do Cliente Ideal. Necessidades e desejos dos clientes que o negócio pretende atender, Early adopters (possíveis primeiros compradores).



UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO
ESPAÇO EMPREENDEDOR

Segmentação do mercado:

(até 300 caracteres)

Descreva em poucas frases a segmentação, tamanho, crescimento e dinâmica competitiva de seu mercado – quantas pessoas ou empresas, qual o tamanho (\$), a taxa de crescimento esperada, e os fatores críticos do seu segmento de atuação.

Expectativa de mercado:

(até 100 caracteres)

Descreva quais as expectativas para o mercado destes produtos (local, regional, nacional e internacional)

Estratégias de comercialização:

(até 100 caracteres)

Descreva como o produto ou serviço será comercializado (mercado, forma, preço de vendas etc.).

6. Aspecto Tecnológico

Resumo do produto/serviço:

(até 400 caracteres)

Descreva as tecnologias envolvidas no projeto detalhando o processo produtivo e etapas a serem alcançadas.

Resumo da Inovação:

(até 500 caracteres)

Descreva qual a inovação do seu negócio e especifique qual o tipo de inovação do produto/serviço (Produto, Processo, Serviço, Sistemas Organizacionais, Marketing, Modelo de Negócio...) e como ele se diferencia das soluções existentes no mercado.



UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO
ESPAÇO EMPREENDEDOR

Desenvolvimento do produto:

Especifique se para o desenvolvimento do produto e se será necessário algum equipamento especial e quais os valores estimados dos custos correspondentes (R\$).

A tecnologia a ser gerada já é protegida por patentes, desenho industrial, registro de software, ou outra modalidade de direitos de propriedade intelectual? () Sim () Não

Houve realização de busca no banco de patentes para verificar o estado da técnica? () Sim () Não

Grau de desenvolvimento	Sim	Não
Já existe prova que o produto/processo ou serviço possa ser realizado		
Protótipo/escala laboratorial		
O MVP já está validado junto ao público alvo		
Já foi comercializado alguma vez		

7. Aspecto Gestão

Adaptabilidade:

Descreva os processos para avaliar e implementar inovação. Mecanismos para coletar feedback de clientes e melhorar produtos/serviços com base nesse feedback. Planos para lidar com imprevistos ou mudanças no mercado.

Expertise e comunicação:

Descreva as funções de cada membro da equipe e suas responsabilidades. Habilidades e experiências relevantes de cada membro chave da equipe. Explicar como a comunicação interna é gerenciada e quais ferramentas são utilizadas (por exemplo, reuniões semanais, plataformas de comunicação).

Objetivos estratégicos:

Os empreendedores devem detalhar os objetivos estratégicos que desejam alcançar em 24 meses e indicar . Critérios específicos e mensuráveis para avaliar o progresso no atendimento dos objetivos listados.

8. Aspecto Econômicos - Financeiros



UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO
ESPAÇO EMPREENDEDOR

Recursos necessários:

Espaço físico:

Equipamentos:

Serviços:

Quais os recursos necessários para operação de empresa (Descreva o espaço físico em metros quadrados prevendo todos os equipamentos em todas as fases da incubação)

Principais impactos gerados pelo produto ou serviço do negócio:

(Econômicos, Sociais, Científicos, Tecnológicos e/ou Ambientais)

Estimativa de investimento para o desenvolvimento da inovação proposta:

(Previsão de receita anual, Previsão dos custos e Previsão das despesas no processo produtivo)

Recursos financeiros para implantação e funcionamento da empresa

(até 300 caracteres)

Descreva o volume de recurso para o processo inicial e funcionamento da empresa, bem como, explique as formas de captação e aplicação desses recursos.