

## Anexos edital EDITAL Nº 271/2019 Organizações Associadas PampaTec

### ANEXO 1 - MODELO DE PLANO DE NEGÓCIOS

#### 1. CAPA

- Nome da Organização;
- Endereço, telefone, e-mail;
- Logotipo (se houver);
- Nome do principal responsável;
- Data em que o Plano foi elaborado.

#### 2. O negócio

2.1 Problema que se propõe a resolver:

2.2 Solução proposta:

2.3 Diferencial competitivo: em que pontos a solução proposta é diferente/melhor das soluções existentes?

2.4 Visão:

Referência =>

<https://www.projectbuilder.com.br/blog/entenda-o-poder-da-visao-estrategica-para-os-seus-projetos/>

2.5 Missão:

Referência => <https://blog.egestor.com.br/missao-visao-e-valores-de-uma-empresa/>

#### 3. Produto ou serviço:

##### 3.1 Estágio de evolução:

Qual o estágio atual de evolução do produto ou serviço proposto?

- Ideia básica
- Projeto básico
- Projeto detalhado
- Protótipo desenvolvido
- Em teste no mercado
- Clientes pagando
- Outro: \_\_\_\_\_

##### 3.2 Tecnologia e processos para a sustentabilidade:

Como nosso projeto está alinhado com os princípios da sustentabilidade empresarial?

( ? ) Conjunto de ações que uma empresa executa, visando o respeito ao meio ambiente e o desenvolvimento sustentável da sociedade.

3.3 Potencial de inovação tecnológica: Qual a capacidade de gerar produtos ou serviços inovadores, que agreguem o uso de novas tecnologias?

### 3.4 Aplicações:

3.5 Dificuldades esperadas: Quais são nossas principais limitações?

3.6 Necessidade de interação entre organização e Universidade: Em que sentido seremos parceiros da Universidade?

3.7 Infra-estrutura necessária para o desenvolvimento e produção: Quanto de espaço será necessário? Mobiliário? Equipamentos?

## 4. Mercado

4.1 Clientes (segmento ou nicho de mercado que atuará, perfil destes clientes):

Para quem criamos valor? Quais são os nossos clientes mais importantes? Quem recebe o benefício?? Quem paga pelo produto/serviço? Liste os grupos de cliente para os quais você tem uma oferta, ou canal, ou relacionamento, ou benefícios específicos. Delimite claramente o seu mercado: Demográfico, Financeiro, Comportamental, ... A quem se aplica nossa solução?

( ? ) Exemplos:

- Micro e pequenas empresas de Alegrete;
- Usuários de internet que precisam localizar empresas na região;
- Trabalhadores no comércio da região que ganham até 5 salários.

4.2 Fornecedores: (identificar os parceiros chave da empresa, como e onde atuam):

Quem são nossos parceiros-chave? Que recursos-chave adquirimos de nossos parceiros? Quem são nossos principais **fornecedores** de matéria-prima, insumos, serviços, ...? Que atividades-chave desenvolvemos em conjunto com parceiros?

( ? ) Quais as motivações para manter cada parceria: Otimização e economia, Redução de risco e incerteza; Aquisição de recursos e atividades particulares; Desenvolvimento de um novo produto ou serviço.

4.3 Concorrentes (o que produzem? Como? Quais seus principais pontos fortes e fracos?):

## 5. Plano de marketing

5.1 Localização e distribuição: Que canais os nossos clientes preferem? Como entregamos nossa solução ao cliente?

5.2 Comunicação: como fazer para os clientes ficarem conhecendo o negócio?:

5.3 Preço ou **Fontes de receita**:

Qual o modelo de receita (Freemium, Anúncios, Assinatura mensal, Assinatura por serviços,...)?

Qual segmento de cliente pagará? Haverá segmentos de clientes com gratuidade?

( ? ) Por qual preço estão dispostos a pagar nossos clientes? Quanto pagam atualmente? Como pagam atualmente? Como eles gostariam de pagar?

TIPOS:

- Venda de ativos;
- Taxas de uso;
- Taxas de assinatura ou aluguel;
- Preço por unidade (bytes, metros, kg, % sobre venda, quantidade de transações,...)
- Licenciamento;
- Anúncio;
- Preços por lista (Dependente de características do produto ou do segmento de cliente);

PREÇOS DINÂMICOS:

Negociação (barganha); Mercado em tempo real;

5.4 Previsão de vendas (quantidades, valores, cronograma):

## **6. Gestão de pessoas**

6.1 Formação dos sócios Cursos, Tecnólogos, Graduação, Pós-graduação, ...:

6.2 Experiência profissional dos sócios (Já trabalharam em áreas afim ao projeto?):

6.3 Competências dos sócios nas áreas técnica, administrativa e comercial (Qual a experiência nos produtos ou serviços que serão comercializados? Em formação de equipes? Vendas?):

6.4 Descrição da participação acionária (Haverão sócios? Quanto de % de participação terão?):

6.5 Potencial de geração de emprego e renda (Quantos empregos diretos e indiretos serão criados? Qual estimativa de renda total gerada?):

## **7. Plano financeiro**

7.1 Investimento inicial (Quanto dinheiro será necessário para iniciar e executar as atividades-chave e comprar os recursos-chave durante os primeiros meses?):

### **7.2 Custos fixos:**

Obrigatórios (ocorrem sempre, mesmo que a empresa não venda nada e não tenha clientes. Não variam ou variam muito pouco quando aumenta o número de clientes):

- Pró-Labore (remuneração dos sócios que trabalham na empresa);
- Taxa do PampaTec: Valor médio mensal: R\$ XX,00 . Total em 6 meses: R\$ XXX,00.

### **7.3 Custos variáveis:**

Impostos, combustível, matéria-prima, comissão para vendedor (seu valor depende muito da quantidade de clientes atendidos ou vendas realizadas) ...

7.4 Fonte de recursos a ser utilizada:

Assinatura do(s) Proponentes (s)

## **ANEXO 2 - MODELO DE PROJETO DE PESQUISA E PLANO DE TRABALHO**

### **1. Apresentação**

Colocar uma breve apresentação do projeto de pesquisa proposto, resumindo os principais aspectos.

### **2. Objetivos, justificativas, metas e indicadores**

Apresentar os objetivos gerais e específicos da pesquisa, elencando metas e indicadores para acompanhar o desenvolvimento e os resultados. Além da justificativa para execução conjunta com a UNIPAMPA.

### **3. Estratégia de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (P,D&I)**

Definir a proposta de P,D&I para realização da pesquisa.

### **4. Interação UNIPAMPA – Organização**

Descrever a interação desejada com a UNIPAMPA para a realização da pesquisa.

### **5. Membros da Equipe Executora**

Especificar os membros da Equipe Executora do Projeto que tenham vínculo com a UNIPAMPA, bem como sua função no projeto e o tempo de dedicação.

### **6. Metodologia**

Definir a metodologia utilizada para a execução da pesquisa.

### **7. Resultados esperados**

Indicar os resultados esperados, relacionando-os às metas e aos indicadores propostos.

### **8. Cronograma**

Definir o cronograma da pesquisa.

### **9. Orçamento**

Apresentar o orçamento disponível para a realização da pesquisa.