



Fundação de Apoio ao Desenvolvimento da Extensão, Pesquisa, Ensino Profissionalizante e Tecnológico FADEMA

Rodovia Machado Paraguaçu – km 03 – Bairro Santo Antônio – Machado/MG
CEP: 37750-000 – www.fadema.org.br

ANEXO I

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

- a) segmentos de clientes, incluindo dados sobre a relevância do problema identificado e sobre o tamanho do mercado-alvo;
- b) proposta de valor, ou seja, contribuição do produto para os clientes;
- c) canais de entrega, ou seja, forma pela qual o produto ou serviço será consumido e/ou utilizado;
- d) relacionamento com o cliente, ou seja, formas de relacionamento com clientes da solução apresentada;
- e) atividades chave;
- f) recursos chave, seja financeiro, humano, materiais etc...
- g) parceiros chave;
- h) principais custos;
- i) 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:

- a) qual o problema que a startup se propõe a resolver;
- b) qual a solução que a startup oferece;
- c) qual o diferencial competitivo;
- d) qual o potencial de investimento do projeto;
- e) quais as competências, habilidades e atitudes da equipe;
- f) quais os resultados esperados.



Fundação de Apoio ao Desenvolvimento da Extensão, Pesquisa, Ensino Profissionalizante e Tecnológico FAdema

Rodovia Machado Paraguaçu – km 03 – Bairro Santo Antônio – Machado/MG
CEP: 37750-000 – www.fadema.org.br

MODELO DE NEGÓCIO

Proposta:

Equipe:

Campus:

A. PRINCIPAL PÚBLICO-ALVO

Clientes em potencial.

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.



Fundação de Apoio ao Desenvolvimento da Extensão, Pesquisa, Ensino Profissionalizante e Tecnológico FADEMA

Rodovia Machado Paraguaçu – km 03 – Bairro Santo Antônio – Machado/MG
CEP: 37750-000 – www.fadema.org.br

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.



*Fundação de Apoio ao Desenvolvimento da Extensão, Pesquisa, Ensino Profissionalizante e
Tecnológico FAdema*

Rodovia Machado Paraguaçu – km 03 – Bairro Santo Antônio – Machado/MG
CEP: 37750-000 – www.fadema.org.br