**ANEXO III – Edital Agência de Inovação UFPR nº 01/2022**

**PLANO DE NEGÓCIO PARA INCUBAÇÃO**

Este documento tem por objetivo resumir o caminho para transformar sua ideia em negócio, além de auxiliar a banca examinadora a avaliar a viabilidade da incubação. O formulário está dividido em 6 áreas que devem ser respondidas de forma clara e objetiva. Caso a pergunta NÃO SE APLIQUE ao seu negócio, solicitamos que JUSTIFIQUE o porquê.

|  |
| --- |
| CARACTERIZAÇÃO DO PROJETO E/OU EMPRESA CANDIDATA |
| 1. Razão Social: |
| 1. Nome Fantasia: |
| 1. Endereço: |
| 1. CNPJ: |
| 1. Inscrição Estadual/Municipal: |
| 1. Data de fundação: |
| 1. Número de funcionários: |
| 1. Faturamento no ano anterior: |
|  |
| Sumário executivo:  [Em até uma página, descreva o objetivo da empresa e as informações mais relevantes – Descrição do negócio, produtos e serviços oferecidos, mercado e concorrência, estratégias de marketing, investimentos, projeções financeiras e equipe] |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| APRESENTAÇÃO DA EMPRESA | | | | | | | |
| * 1. Descreva qual é a proposta inovadora da empresa (produto, processo ou gestão)?   [descreva o que o seu empreendimento fará para entregar essa inovação] | | | | | | | |
| * 1. Por que você acredita que seja uma proposta inovadora (produto, processo ou gestão)?   [argumente com base em fatos sobre as características que a sua proposta apresenta como diferencial frente às soluções atuais, o que pode ser considerado inédito, que vantagens/benefícios essa proposta agregará para seu cliente ou para seu empreendimento] | | | | | | | |
| * 1. Compare as características técnicas das soluções atuais com a sua proposta | | | | | | | |
|  | | | |  | | | |
| SOLUÇÕES ATUAIS | | | | MINHA PROPOSTA | | | |
| * 1. Qual é a amplitude desta inovação (local, estadual, regional, nacional, internacional, global)? Existe algo parecido no mercado que substitua a inovação?   [descreva geograficamente qual é o nível de ineditismo da proposta e qual será o alcance de mercado do seu negócio] | | | | | | | |
| * 1. Que recursos viabilizariam a sua proposta inovadora?   [descreva que materiais, serviços e insumos viabilizam a inovação] | | | | | | | |
| * 1. Assinale a coluna da esquerda se o recurso listado abaixo é necessário para viabilizar a inovação. Assinale nas colunas da direita o quanto este recurso é seu ou de terceiros. | | | | | | | |
| S/N | RECURSOS | PRÓPRIO | UFPR | | INCUBADORA | PARCEIRO | OUTROS |
|  | Conhecimento técnico |  |  | |  |  |  |
|  | Experiência prática |  |  | |  |  |  |
|  | Conceitos e ferramentas teóricas |  |  | |  |  |  |
|  | Base de dados de informações |  |  | |  |  |  |
|  | Competências & habilidades (pessoas) |  |  | |  |  |  |
|  | Sistemas informatizados |  |  | |  |  |  |
|  | Serviços especializados |  |  | |  |  |  |
|  | Insumos ou matérias-primas |  |  | |  |  |  |
|  | Máquinas e equipamentos |  |  | |  |  |  |
| * 1. Qual a estrutura de trabalho seu negócio precisa ter desde já para proporcionar esta inovação (quantidade de funcionários e principais funções)? | | | | | | | |
| * 1. Que parcerias (pessoas e empresas atuais ou necessárias) podem proporcionar esta inovação? | | | | | | | |
| * 1. Quais laboratórios e serviços da UFPR que a empresa necessita para seu funcionamento? | | | | | | | |
| * 1. Se desejar, descreva aqui outras informações sobre seu projeto que acredite ser relevante para que a Agência de Inovação UFPR possa apoiá-lo. | | | | | | | |
| * 1. Quais são as necessidades de espaço físico e infraestrutura que a empresa precisa para sua incubação? | | | | | | | |
| * 1. A empresa domina as questões técnicas referentes ao funcionamento da empresa? Justifique a resposta. | | | | | | | |
| * 1. Quanto tempo os membros da empresa possuem para dedicação ao projeto? | | | | | | | |
| * 1. A empresa já possui instalações físicas e equipamentos? Se sim, identifique os principais ativos. | | | | | | | |
| * 1. Quais as possíveis contribuições da empresa para com a Universidade, sociedade e o mercado que irá atender?. | | | | | | | |

|  |
| --- |
| ANÁLISE DE MERCADO |
| ANÁLISE DOS POSSÍVEIS CLIENTES E CONSUMIDORES |
| * 1. Quem são os utilizadores (consumidores) do seu produto? São pessoas ou empresas? Por que e como eles utilizariam seu produto? Que informações evidenciam essas necessidades?   Se pessoas, classifique-os por características geográficas (onde estão?), demográficas (idade, gênero, renda...), sociográficas (perfil e hábitos de vida);  Se empresas, classifique-os por localização, ramo de atividade, setor da indústria e porte. |
| * 1. Quem são os compradores (clientes que comprariam da sua empresa)? É o consumidor? Ou são outras pessoas ou empresas? |
| * 1. De que forma clientes/consumidores poderão comprar este produto (porque compram, locais de compra, frequência média, volume médio, forma de pagamento comum)? |
| * 1. Seu negócio já possui potenciais clientes? Em que fase de negociação vocês se encontram? |
| * 1. De que forma (ações, atividades, canais e ferramentas) você desenvolve e mantém contato com clientes atualmente? Como pretende desenvolver maior contato? |
| ANÁLISE DOS POSSÍVEIS CONCORRENTES |
| **Concorrentes diretos** oferecem produtos semelhantes ou iguais para o mesmo tipo de cliente ou consumidor. **Já concorrentes indiretos** oferecem produtos substitutos para o mesmo cliente ou consumidor. Por exemplo: o concorrente direto de uma pizzaria requintada do bairro A é outra pizzaria requintada no bairro A, enquanto que, os concorrentes indiretos seriam lanchonetes, outros restaurantes ou disque-entregas de comida no bairro A. Ou ainda, outras pizzarias requintadas em outros bairros e que atraem os mesmos clientes.   * 1. Quem são os concorrentes diretos e indiretos da sua empresa? Quais são suas principais características? |
| * 1. Que produtos, valores e condições oferecem seus concorrentes diretos e/ou indiretos? O que você fará de diferente de cada um deles? |
| ANÁLISE DOS POSSÍVEIS FORNECEDORES E INTERVENIENTES |
| **Fornecedores** podem oferecer matéria-prima, insumos complementares, equipamentos e máquinas, serviços complementares (transportadora, contador), tecnologias e conhecimentos comuns ou insubstituíveis.   * 1. Quem serão seus principais fornecedores e como é sua relação com aqueles que oferecem recursos insubstituíveis? Qual percentual de impacto dos recursos insubstituíveis sobre seus custos? |
| * 1. Quem serão os responsáveis pela divulgação e comercialização do seu produto? Como é sua relação com aqueles que oferecem estes serviços? Qual percentual de impacto destes recursos sobre seus custos? |
| * 1. Existem órgãos públicos ou agências que controlarão a produção ou comercialização do seu produto (ANVISA, Vigilância sanitária, etc.). Quem serão os intervenientes públicos, quais os controles e barreiras impostas por estes órgãos? Qual o impacto destes controles sobre os seus custos? |

|  |
| --- |
| ANÁLISE FINANCEIRA |
| * 1. Quais são os principais **custos (despesas)** associados à empresa no período de incubação? |
| * 1. Quais as fontes de **receitas** possíveis para o período de incubação (previsão de vendas)? |
| * 1. Neste momento, você tem o **valor de venda** do seu produto definido? Descreva como chegou neste valor? |
| * 1. Qual será **a fonte inicial de recursos financeiros** do seu negócio? Quais outras fontes de receitas possíveis para o período de incubação? |
| * 1. A empresa já está faturando? Se sim, apresente os resultados do último ano. |
| * 1. Descreva os principais ativos que a empresa possui (tangíveis e intangíveis). |
| * 1. Essa empresa conseguiria funcionar após o período de incubação sem os recursos (Laboratórios e infraestrutura da UFPR?). |
| * 1. Apresente, na planilha abaixo, o planejamento de resultados. Fique a vontade para incluir novos campos. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Itens | **Ano I** | | | **Ano II** | | |
| 1º semestre | 2º semestre | Subtotal | 1º semestre | 2º semestre | Subtotal |
| RECEITAS |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| SUB-TOTAIS (soma das receitas) |  |  |  |  |  |  |
| DESPESAS |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| SUB-TOTAIS (soma das despesas) |  |  |  |  |  |  |
| TOTAL (Receitas – Despesas) | |  |  |  |  |  |  |

|  |
| --- |
| ANÁLISE E APRESENTAÇÃO DOS CONHECIMENTOS SOBRE GESTÃO |
| * 1. Descreva os cursos e/ou treinamentos realizados, as ferramentas pesquisadas ou livros estudados sobre GESTÃO DA PRODUÇÃO/TECNOLOGIA. |
| * 1. Descreva os cursos e/ou treinamentos realizados, as ferramentas pesquisadas ou livros estudados sobre GESTÃO DE MARKETING. |
| * 1. Descreva os cursos e/ou treinamentos realizados, as ferramentas pesquisadas ou livros estudados sobre GESTÃO DA EMPRESA E DE RECURSOS HUMANOS. |
| * 1. Descreva os cursos e/ou treinamentos realizados, as ferramentas pesquisadas ou livros estudados sobre GESTÃO DE FINANÇAS. |