**(MÁXIMO DE 10 PÁGINAS, INCLUINDO ANEXOS)**

**Equipe XXXXXXXX**

Equipe

Aluno 1 – 1-2 linhas de currículo/experiência

Aluno 2 – 1-2 linhas de currículo/experiência

Aluno 3 – 1-2 linhas de currículo/experiência

Aluno 4 – 1-2 linhas de currículo/experiência

Aluno 5 – 1-2 linhas de currículo/experiência

1. Problema

***Nesta seção a equipe deverá descrever o problema identificado (ATÉ 600 CARACTERES COM ESPAÇOS).***

|  |
| --- |
| *Critério de avaliação* |
| *Nota 10 – Se descrever o problema de maneira clara e concisa; Nota 5 – Se descrever o problema de maneira não clara; e nota 0 – Se não conseguir descrever o problema.* |

# **Proposta** de Valor

***Descrever como o produto ou serviço desenvolvido agrega/entrega valor para seu cliente. Recomenda-se explicitar evidências das afirmações. A composição da nota se dará da seguinte maneira: quanto mais convencidos os jurados estiverem da veracidade dos fatos, maior será a nota da equipe (ATÉ 1.000 CARACTERES COM ESPAÇOS).***

|  |
| --- |
| *Critérios de avaliação: Descrição completa do item (40% da nota), Facilidade de compreensão/redação (30% da nota), Comprovação do item descrito/validação (30% da nota)* |
| *Nota: de 0 a 10* |

#

# **Segmento de Clientes**

***Nesta seção, a equipe deverá descrever o mercado que o produto irá se inserir e quais foram os segmentos de clientes escolhidos. A equipe deve demonstrar o tamanho do mercado potencial e deixar claro qual segmento foi escolhido. Se for o caso, mostrar a proposta de expansão de mercado. Aqui, também, deverá apresentar evidências que sustentem o mercado e os segmentos escolhidos – (se basear em estatísticas, pesquisas e matérias sobre o mercado, e-mails, relatos, cartas de intenção e depoimentos que comprovem o interesse de compra dos potenciais clientes contatados). É aconselhável relatar interação da equipe com os potenciais clientes, explicando, inclusive, os motivos pelos quais alguns segmentos vistos como clientes no início do trabalho foram descartados depois (ATÉ 1.000 CARACTERES COM ESPAÇOS).***

|  |
| --- |
| *Critérios de avaliação: Descrição completa do item (40% da nota), Facilidade de compreensão/redação (30% da nota), Comprovação do item descrito/validação (30% da nota)* |
| *Nota: de 0 a 10* |

1. Canais

***Definir os canais pelos quais a proposição de valor proposta pelo modelo será entregue aos clientes. Neste ponto, recomenda-se validar com os segmentos de clientes o modo pelo qual eles preferem que a proposição de valor seja entregue. Caso houver mais de um segmento de clientes, relatar os canais para todos os segmentos (ATÉ 1.000 CARACTERES COM ESPAÇOS).***

|  |
| --- |
| *Critérios de avaliação: Descrição completa do item (40% da nota), Facilidade de compreensão/redação (30% da nota), Comprovação do item descrito/validação (30% da nota)* |
| *Nota: de 0 a 10* |

1. Relacionamento com o Cliente

***Neste item, deve ser descrita a maneira pela qual o cliente deseja ser contatado. Qual o tipo de relacionamento que cada um de nossos segmentos de clientes espera que nós estabeleçamos e mantenhamos com eles. Clientes diferentes exigem diferentes formas de relacionamento. Tal qual como os demais, os modelos de relacionamento escolhidos devem ser justificados e validados com os próprios clientes. Se necessário, coloque anexos para comprovar suas referências que comprovem a validação (ATÉ 1.000 CARACTERES COM ESPAÇOS).***

|  |
| --- |
| *Critérios de avaliação: Descrição completa do item (40% da nota), Facilidade de compreensão/redação (30% da nota), Comprovação do item descrito/validação (30% da nota)* |
| *Nota: de 0 a 10* |

1. Fonte de Receitas

***Descrever como e qual valor os clientes estão dispostos a pagar pela proposição de valor que será entregue ao cliente. Neste item, assim como nos outros, a equipe poderá propor e testar várias formas de aferir receitas, lembrando-se sempre de justificar as escolhas (ATÉ 1.000 CARACTERES COM ESPAÇOS).***

|  |
| --- |
| *Critérios de avaliação: Descrição completa do item (40% da nota), Facilidade de compreensão/redação (30% da nota), Comprovação do item descrito/validação (30% da nota)* |
| *Nota: de 0 a 10* |

1. Atividades Chave

***Descrever quais as atividades necessárias para manter o modelo de negócios funcionando (ex. produção, desenvolvimento, etc.). Neste item, as equipes deverão incluir apenas aquelas atividades chave ao modelo, sendo desnecessário listar atividades comuns a todos os negócios (como contas a pagar, aferição de impostos, etc) (ATÉ 1.000 CARACTERES COM ESPAÇOS).***

|  |
| --- |
| *Critérios de avaliação: Descrição completa do item (40% da nota), Facilidade de compreensão/redação (30% da nota), Comprovação do item descrito/validação (30% da nota)* |
| *Nota: de 0 a 10* |

1. Recursos Chave

***Descrever quais os recursos necessários para a manutenção do modelo de negócio em funcionamento (ex. recursos físicos, recursos humanos, financeiros, etc.). Assim como no anterior, descrever somente os recursos chave e não aqueles que são comuns a quase todos os negócios (ATÉ 1.000 CARACTERES COM ESPAÇOS).***

|  |
| --- |
| *Critérios de avaliação: Descrição completa do item (40% da nota), Facilidade de compreensão/redação (30% da nota), Comprovação do item descrito/validação (30% da nota)* |
| *Nota: de 0 a 10* |

1. Parceiros Chave

***Descrever quem são os parceiros que irão auxiliar no desenvolvimento do negócio (fornecedores, alianças estratégicas, parceria com concorrentes, etc.). Nestes casos, os parceiros deverão ser listados aqui (ATÉ 1.000 CARACTERES COM ESPAÇOS).***

|  |
| --- |
| *Critérios de avaliação: Descrição completa do item (40% da nota), Facilidade de compreensão/redação (30% da nota), Comprovação do item descrito/validação (30% da nota)* |
| *Nota: de 0 a 10* |

10.Estrutura de Custos

***Descrever quais são os custos para a manutenção do modelo de negócios em funcionamento (ex. custos fixos, custos variáveis, etc.). É recomendável uma descrição mínima dos custos e, como nos outros itens, justificar com evidências as premissas e valores adotados (ATÉ 1.000 CARACTERES COM ESPAÇOS).***

|  |
| --- |
| *Critérios de avaliação: Descrição completa do item (40% da nota), Facilidade de compreensão/redação (30% da nota), Comprovação do item descrito/validação (30% da nota)* |
| *Nota: de 0 a 10* |