



Ministério da Educação

ANEXO Nº 3641772/2022/GAB/SETEC/SETEC

PROCESSO Nº 23000.013952/2022-11

ANEXO III MODELO DE NEGÓCIO

1) Descreva o problema que o seu empreendimento busca resolver:

2) Descreva o mercado endereçável que o seu empreendimento busca atender:

a) O mercado deve ser descrito por meio de estudos e estatísticas que demonstrem seu tamanho, seu potencial, sua relevância e seus riscos, o tamanho do seu mercado endereçável, como é a concorrência e se houve alguma validação da proposta junto ao mercado.

b) Definir segmento de cliente majoritário:

- B2B (*Business-to-Business*) – (Empresa para Empresa): mercado em que as soluções/produtos são negociadas diretamente entre duas empresas.
- B2C (*Business-to-Customer*) – (Empresa para Consumidor): mercado em que as soluções/produtos são negociados entre empresa e consumidor final.
- B2B2C (*Business-to-Business-to-Customer*) – (Empresa para Empresa para Consumidor): mercado misto e relativamente novo, no qual a operação de venda é realizada primeiramente para uma empresa e posteriormente para um cliente final.
- B2G (*Business-to-Government*) – (Empresa para Governo): mercado em que o principal cliente é o governo (seja federal, estadual ou municipal).
- B2G2C (*Business-to-Government-to-Customer*) – (Empresa para Governo para Cliente): mercado misto e relativamente novo, no qual a operação de venda é realizada primeiramente para o governo e posteriormente para um cliente final.
- P2P (*Peer-to-Peer*) – (Par a par): segmento em que as transações são realizadas entre duas pessoas ou entre dois dispositivos sem intermédio de um terceiro elemento.
- Outro(s). Descreva.

3) Quais as vantagens competitivas do seu empreendimento?

4) Como você descreveria a solução do seu empreendimento em termos de INOVAÇÃO? Existem negócios similares, mas a solução apresenta uma variação em relação às soluções existentes.

a) É uma inovação incremental que atende à necessidade relevante dos clientes; a cópia por concorrentes exige certo tempo e esforço.

b) A solução e/ou o modelo de negócio é disruptivo e altamente inovador e difícil de ser copiado.

5) Descreva a proposta de valor do seu negócio para seus futuros clientes, relacionando-a com o grau de inovação tecnológica do produto/processo ou serviço da resposta anterior (inovação no nível da empresa, inovação no mercado local, inovação no mercado regional ou inovação no mercado mundial).

6) Qual modelo de NEGÓCIO que mais se aproxima do seu empreendimento? (Assinalar).

- a) *Marketplace/Intermediação*: modelo de negócio centrado em uma plataforma que conecta duas "pontas" para fornecimento de produtos ou serviços, compradores ou vendedores.
- b) *SAAS (Software as a Service)*: modelo de negócio em que o cliente remunera com uma mensalidade ou anuidade para ter acesso a um *software on-line*, sendo que a hospedagem, a manutenção e a atualização dele tornam-se responsabilidade da empresa fornecedora do *software*.
- c) *Assinatura*: modelo de negócio em que a empresa entrega mensalmente um produto, o qual é entregue diretamente na residência do cliente.
- d) *Ecommerce*: modelo de negócio característico das empresas pioneiras da internet, porém requer grande investimento em espaço físico e operações de logística para enfrentar a distribuição dos produtos vendidos na plataforma e o equacionamento dos estoques.
- e) *Software House*: modelo de negócio característico das empresas especializadas no desenvolvimento de *softwares* para terceiros ou voltados a nichos específicos do mercado, as quais atuam em todas as etapas do projeto até a manutenção.
- f) *Anúncios*: modelo de negócio geralmente adotado por *marketplaces* centrado na cobrança de uma determinada taxa para listar produtos e/ou serviços, como um serviço de classificados.
- g) *Venda direta*: modelo de negócio fundamentado na venda realizada de pessoa para pessoa, sem a necessidade de intermediários (método de distribuição e vendas).
- h) *Fremmium*: modelo de negócio centrado em receita com base na liberação de parte de determinada ferramenta de forma gratuita, porém, com ferramentas mais específicas ou sofisticadas sendo pagas.
- i) *Geração de leads*: modelo de negócio centrado na geração de *leads (inbound marketing)*, ou seja, a partir do cadastro de empresas ou dos clientes que são potenciais interessados de seus produtos ou serviços.
- j) Nenhuma das opções.

7) Incluir campos de CANVA ou PLANO DE INOVAÇÃO.

8) Qual estágio de maturidade da solução melhor descreve o seu empreendimento? (Assinalar).

- a) Tivemos uma ideia e estamos buscando conhecimento/recursos para transformá-la em um produto a ser validado.
- b) Uma primeira versão da tecnologia está disponível em teste com alguns usuários.
- c) A tecnologia já está desenvolvida e sendo utilizada por uma base crescente de usuários nos últimos 6 meses, mas ainda estamos fazendo ajustes no modelo de negócio.
- d) Estamos em constante melhorias, mas a tecnologia já está no mercado há mais de 12 meses e temos um modelo de negócio consolidado e uma base crescente de usuários.

9) Justifique sua resposta no item 8 comprovando o seu estágio atual de desenvolvimento. Como você atingiu o estágio atual de maturidade e que caminhos percorreu? Quais as conquistas mais relevantes?

10) Descreva como está constituída a equipe TÉCNICA que atua no empreendimento (inclua informações importantes dos colaboradores da equipe técnica).

11) Descreva como está constituída a equipe de GESTÃO que atua no empreendimento (inclua sócios e colaboradores, caso alguém desempenhe papel técnico e de gestão, faça essa indicação neste campo).



Documento assinado eletronicamente por **Tomas Dias Sant Ana, Secretário(a)**, em 31/10/2022, às 19:59, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento da Portaria nº 1.042/2015 do Ministério da Educação.



A autenticidade deste documento pode ser conferida no site http://sei.mec.gov.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=0, informando o código verificador **3641772** e o código CRC **058DC823**.