

ANEXO I – MODELO DE PROPOSTA DE PROJETO DE NEGÓCIO INOVADOR

Este formulário tem como objetivo coletar informações básicas sobre a proposta de negócio inovador apresentada pela equipe candidata ao Edital Interno UFPel – Seleção de Equipes para participação no Programa PIEMP.

As informações fornecidas serão utilizadas exclusivamente para fins de avaliação da proposta pela comissão designada.

Sugere-se que o documento tenha no máximo 3 páginas, contendo os seguintes tópicos:

1. IDENTIFICAÇÃO DA EQUIPE

Mentor(a) acadêmico(a):

Nome:

Unidade/Departamento:

E-mail:

Telefone:

2. INTEGRANTES DA EQUIPE

Listar os integrantes da equipe e indicar brevemente o papel de cada um no desenvolvimento do projeto ou negócio.

Nome	Curso	Nível (Graduação/Pós)	Papel na equipe

Exemplos de papéis possíveis:

- desenvolvimento tecnológico
- desenvolvimento de produto
- validação de mercado
- modelagem de negócios
- design e experiência do usuário
- gestão e estratégia

Equipes com **competências complementares** são consideradas desejáveis.

3. PROBLEMA A SER RESOLVIDO (até 1.500 caracteres)

Descreva de forma clara e objetiva:

- qual é o **problema ou necessidade** que a solução proposta pretende resolver;
- quem são os **principais afetados por esse problema**;
- por que esse problema é relevante.

4. SOLUÇÃO PROPOSTA (até 1.500 caracteres)

Descreva brevemente a solução proposta pelo projeto.

Explique:

- o que é a solução;
- como ela funciona;
- qual valor ela gera para o usuário ou cliente.

5. MERCADO POTENCIAL (até 1.000 caracteres)

Apresente uma estimativa inicial do **mercado potencial da solução**, incluindo:

- quem são os **clientes ou usuários potenciais**;
- qual o tamanho aproximado do mercado (quando possível);
- contexto ou setor onde a solução será aplicada.

Não é necessário apresentar estudos completos de mercado, apenas uma **estimativa inicial ou justificativa plausível**.

6. MODELO DE NEGÓCIO (até 1.000 caracteres)

Apresente uma ideia inicial de **como o negócio poderá gerar valor e sustentabilidade financeira**.

Indique, se possível:

- quem paga pela solução;
- como a solução gera receita;
- como o produto ou serviço será entregue ao cliente.

Não é necessário apresentar um modelo de negócios completo.

7. DIFERENCIAL DA SOLUÇÃO (até 1.500 caracteres)

Descreva o **principal diferencial da proposta**, considerando aspectos como:

- inovação tecnológica
- inovação de modelo de negócio
- inovação de processo
- impacto social ou ambiental
- melhoria significativa em relação às soluções existentes

8. CONCORRENTES OU SOLUÇÕES EXISTENTES (até 1.000 caracteres)

Indique se existem **soluções semelhantes ou concorrentes**, nacionais ou internacionais.

Descreva brevemente:

- quais são as soluções existentes;
- quais são as principais diferenças da solução proposta.

9. ESTÁGIO DE DESENVOLVIMENTO

Indique o estágio atual da proposta:

- ☐ Ideia inicial
- ☐ Pesquisa em andamento

- ☐ Conceito validado teoricamente
- ☐ Protótipo inicial
- ☐ Protótipo funcional
- ☐ Testes com usuários
- ☐ Outro: _____

10. VALIDAÇÃO INICIAL DO PROBLEMA (até 1.000 caracteres)

Indique se já houve algum tipo de **contato ou validação com potenciais usuários ou clientes**, como por exemplo:

- entrevistas com usuários
- consultas com especialistas do setor
- observação do problema em ambiente real
- experiência prévia da equipe com o problema

Caso exista, descreva brevemente.

11. POTENCIAL DE IMPACTO (até 1.000 caracteres)

Descreva brevemente qual impacto a solução pode gerar, por exemplo:

- impacto econômico
- impacto social
- impacto ambiental
- melhoria de eficiência em processos