ANEXO III – PLANO DE NEGOCIOS

1. Segmentos de clientes

(Descrever o publico alvo e incluir dados sobre a relevância do problema identificado e sobre o tamanho do mercado-alvo)

1. Proposta de valor ;

(Descrever a contribuição do produto para os clientes)

1. Canais de entrega

(Descrever a forma pela qual o produto ou serviço será consumido e/ou utilizado)

1. Relacionamento com o cliente

(Relatar as formas de relacionamento com clientes da solução apresentada)

1. Atividades chave;

(Descrever atividades do projeto/proposta)

1. Recursos chave, financeiros, humanos e materiais;

(Descrever os tipos de recursos a serem utilizados para o projeto)

1. Parceiros chave

(Quando houver)

1. Principais custos

(Descrever os principais custos do projeto/proposta)

1. Fontes de receita

(Descrever as fontes de receita ja existentes se houver)

1. Estágio de Desenvolvimento da Ideia Inovadora

(descrever Conceito, Protótipo funcional em desenvolvimento, protótipo funcional finalizado, produto finalizado, produto finalizado com receita com sua respectiva descrição e se há possíveis clientes/usuários testando a solução)

1. Provável duração do projeto

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Atividades | M1 | M2 | M3 | M4 | M5 |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

1. Descrição da contrapartida financeira ou economicamente mensurável.

|  |
| --- |
| Orçamento detalhado da Contrapartida |
| Forma da contrapartida | Descrição | Justificativa | Valor (R$) | Orçamento detalhado da Contrapartida |
| 02 notebooks | A empresa possui dois Notebooks Dell com processador I3 que serão alocados também para odesenvolvimento do projeto. | Os Notebooks serão disponibilizados para a equipe que estará disponível para a execução do projeto etestagem da plataforma. | 5.401,55 | Recurso deCapital - Contrapartida não financeira |
| Marketing Digital | A empresa irá disponibilizar o serviço de marketing digital a partir da contratação de umaagência para gerar visibilidade | A estratégia de Marketing Digital será necessária para divulgar esse diferencial  | 5.000,00 | Recurso deCusteio - Contrapartida não financeira |