**ANEXO II**

**MODELO DE NEGÓCIO**

1. Descreva o problema que o seu empreendimento busca resolver: (campo obrigatório)
2. Descreva o mercado que o seu empreendimento busca atender (descreva o tamanho do seu mercado endereçável, como é a concorrência, e se houve alguma validação da proposta junto ao mercado): (campo obrigatório)
3. Segmento de cliente majoritário: (campo obrigatório)
4. B2B (*Business-to-Business*) – (Empresa para Empresa): mercado em que as soluções/produtos são negociadas diretamente entre duas empresas.
5. B2C (*Business-to-Customer*) – (Empresa para Consumidor): mercado em que as soluções/produtos são negociadas entre empresa e consumidor final.
6. 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.
7. B2G (*Business-to-Government*) – (Empresa para Governo): mercado em que o principal cliente é o governo (seja federal, estadual ou municipal).
8. 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.
9. P2P (*Peer-to-Peer*) - (Par a par): segmento em que as transações são realizadas entre duas pessoas ou dois dispositivos sem intermédio de um terceiro elemento.
10. Outro (s). Descreva.

OBS: Campo de seleção. (DESCREVA O SEGMENTO SELECIONADO)

1. Quais as vantagens competitivas do seu empreendimento: (campo obrigatório)
2. Como você descreveria a solução do seu empreendimento, em termos de INOVAÇÃO? (campo obrigatório)
3. Existem negócios similares, mas a solução apresenta uma variação em relação a soluções existentes.
4. É uma inovação incremental que atende necessidade relevante dos clientes; cópia por concorrentes exige certo tempo e esforço.
5. A solução e/ou modelo de negócio é disruptivo e altamente inovador e difícil de ser copiado.

OBS: Campo de seleção. (IDENTIFICAR O ITEM SELECIONADO)

1. 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) (campo obrigatório).
2. Qual modelo de **NEGÓCIO mais se aproxima do seu empreendimento**? (campo obrigatório)
3. *Marketplace* / Intermediação – modelo de negócio centrado em uma plataforma que conecta duas “pontas” para fornecimento de produtos ou serviços, compradores ou vendedores.
4. *SAAS (Software as a Service)* – modelo de negócio em que o cliente remunera com uma mensalidade ou anuidade para ter acesso a um software online, sendo que a hospedagem, manutenção e atualização do mesmo se torna responsabilidade da empresa fornecedora do software
5. Assinatura – modelo de negócio em que a empresa entrega mensalmente um produto, o qual é entregue diretamente na residência do cliente.
6. *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.
7. *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.
8. 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.
9. Venda direta: modelo de negócio fundamentado na venda realizada de pessoa para pessoa, sem a necessidade de intermediários (método de distribuição e vendas)
10. *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.
11. Geração de *Leads*: modelo de negócio centrado na geração de leads (*inbound marketing*), ou seja, a partir do cadastro de empresas ou clientes que são potenciais interessados de seus produtos ou serviços.
12. Nenhuma das opções.

OBS: Campo de seleção. (IDENTIFICAR O ITEM SELECIONADO)

1. Caso prefira, descreva seu modelo de negócio. (Campo obrigatório)
2. Qual estágio de maturidade da solução melhor descreve o seu empreendimento? (Campo obrigatório)
3. Tivemos uma ideia e estamos buscando conhecimento/recursos para transformá-la em um produto a ser validado.
4. Uma primeira versão da tecnologia está disponível em teste com alguns usuários.
5. 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.
6. 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.

OBS: Campo de seleção. (IDENTIFICAR O ITEM SELECIONADO)

1. Justifique sua resposta comprovando o seu estágio atual de desenvolvimento? Como você atingiu o estágio atual de maturidade e que caminhos percorreu? Quais as conquistas mais relevantes? (Campo obrigatório)
2. Descreva como está constituída a equipe TÉCNICA que atua no empreendimento (inclua informações importantes dos colaboradores da equipe técnica).: (campo obrigatório)
3. 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 nesse campo. (Campo obrigatório)