

CONCURSO CULTURAL ESCOLA EMPREENDEDORA – SEBRAE/AM

ANEXO I - GUIA DE PREENCHIMENTO

FORMULÁRIO DE “MODELO DE NEGÓCIO INOVADOR”

Ola, amigo GESTOR. Este guia de preenchimento do Formulário MODELO DE NEGOCIO INOVADOR é auto explicativo. A ideia é que você construa um planejamento de negócio possível, que atenda aos seguintes requisitos:

- g) **Inovação** – Empreendimento que traga inovação em processo ou produto ou logística de distribuição; gerando mais competitividade, menor custo de produção e ofereça uma vantagem competitiva para o cliente, no consumo do produto; Inovação nem sempre é tecnologia avançada, um método inovador pode ser perfeitamente entendido como inovação;
- h) **Tecnologia de produção utilizada** – Com foco na simplicidade, menor custo e facilidade na confecção do produto ou serviço, possibilitando maior acessibilidade aos novos empreendedores, na área em questão;
- i) **Utilização Prioritária de Recursos locais** - Aproveitamento de riquezas naturais e facilmente encontráveis na ambiência e localidade onde o projeto se realizará, estimulando as vocações econômicas locais e a geração de renda na cadeia produtiva;
- j) **Sustentabilidade** – O empreendimento deverá buscar, tanto quanto possível, utilizar recursos sustentáveis, com processo e produto não danoso ao meio ambiente ou ao bioma local, fomentar a participação do comunitário e gerar o mínimo possível de resíduos ou poluição;
- k) **Eficiência Energética** – Utilização com maior intensidade possível energia renovável, ou uso de energia sem grande consumo de energia elétrica, principalmente, permitindo que o projeto seja viável mesmo nas comunidades com baixa infraestrutura de energia convencional.

Com isso em mente, vamos ao preenchimento do Formulário. Escreva em cada espaço suas ideias, de acordo com as orientações a seguir. Em linhas gerais, você deve estruturar sua ideia de forma sistemática, e responda ao tema em tópicos, no mínimo 4 tópicos para cada campo, mas não há limite máximo, use sua criatividade. Entenda o que se pede, em cada campo do formulário:

1. PROPOSTA DE VALOR QUE PROPÕE – São as razões pelas quais o cliente deseja adquirir seu produto ou serviço; isso envolve os conceitos relacionados ao produto (sustentabilidade, artesanal, saúde, espiritualidade, vaidade, praticidade...). Mas cada um deve vir adequado ao que vai ser produzido, ex: “Biscoito artesanal feito com fibra funcional, bom pra saúde.”
2. SEGMENTO DE CLIENTE – PERFIL DE CLIENTE – Para quem esse produto vai ser vendido, perfil do principal cliente; sexo, faixa etária, poder aquisitivo, preferencias, quanto compra em média, quantas vezes compra por mês, tem família? Cada item, um tópico. Ex: Mulher, 30 a 50 anos, renda média 5 salários mínimos, 2 filhos, com carro, compra toda semana R\$ 200,00 em média.
3. CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO E ACESSO AO CLIENTE – Como vamos alcançar e divulgar o produto aos clientes? Redes Sociais, Mídia comum, folder, folheto, boca a boca, etc...(tem que estar relacionado ao Segmento de Cliente, item 2). Cada cliente usa e lê um tipo de jornal ou revista específico, por exemplo: Jovem, 18 a 25 anos, geralmente ouve a Jovem Pan, na Rádio.
4. RELACIONAMENTO COM OS CLIENTES – FACILIDADES E MELHORIAS QUE PROPÕE – Como meus clientes gostariam de ser atendidos? Que facilidades devo oferecer (cartão, pix, boleto?); quais os fatores que facilitam sua compra comigo (estacionamento, café cortesia, brindes, descontos, cartão fidelidade... Ex: Oferecemos manobrista e desconto progressivo na churrascaria, a cada 3 visitas, 3 % de desconto.

5. PARCERIAS PRINCIPAIS – COM QUEM POSSO CONTAR - Quem é que forma minha rede de Relacionamento, que pode favorecer minha empresa? Amigos que mediante troca comercial viram alavancadores de vendas - comerciantes complementares (vendo sapatos, ele, meias); fornecedores, nunca um único, insumo similar ou substituto a semente que uso na bijuteria; parceria e crédito de vendas em consignação; concorrentes – o que eles fazem que não posso fazer e vice versa? Ex: Cada cliente da sapataria que vem com cartão dele tem 5% de descontos nas meias; tenho 4 fornecedores X,Y,Z e W; Não vendo meia esportiva, mas o outro comerciante parceria comigo...
6. ATIVIDADES PRINCIPAIS QUE VOU OFERECER – De quantas maneiras diferentes posso oferecer meu produto ao cliente (dúzia, milheiro, unidade); mudo embalagem? Entrego no local, com ou sem frete? Organizo a festa na casa dele? Ex: churrasqueiro que leva tudo e faz a festa ou somente o delivery? Estou aberto a propostas novas para vender?
7. RECURSOS PRINCIPAIS QUE DISPOMOS – O que é indispensável para montar a empresa? Maquinário, equipamentos, construção, especialista no serviço, energia elétrica, polpa de fruta sazonal? Ex: Forneço açaí congelado mas compro de 4 estados, nunca fico sem produto, preciso de despolpadora, freezer, etc...
8. ESTRUTURA DE CUSTOS - VALOR MÍNIMO DO INVESTIMENTO- Todos os itens acima têm um custo, a minha empresa tem um valor mínimo de investimento, para começar. Na ponta do lápis, quanto é? Quanto disso tenho de recursos próprio? Quanto devo financiar com bancos ou fornecedores? O que eu posso cortar para adequar a empresa ao meu bolso e não o meu bolso a minha empresa?
9. FONTES DE RECEITA – QUAIS AS ESTRATÉGIAS PARA CAPITALIZAR - Como vou me capitalizar para iniciar o Investimento? Bancos, financeiras, Empréstimo de amigos, ou economias pessoais?
10. Este Formulário deve ser enviado até as 23:59 do dia 21/10/2022, por este endereço
pnee.uar.am@gmail.com