| **NOME DO EMPREENDIMENTO:** |  |
| --- | --- |
| **Empreendedor Responsável:** |  |
| **Telefone de contato:** |  |
| **E-mail de contato:** |  |
| **Data de preenchimento:** |  |

*O modelo de negócios a ser apresentado segue o Modelo Canvas e abrange os 5 eixos Cerne (Empreendedor, Tecnologia, Mercado, Capital e Gestão). Deverão ser inseridas informações nos quadros referentes ao perfil do empreendedor e nos 9 blocos (Modelo Canvas) abaixo:*

**1. EMPREENDEDOR**

**Perfil dos Empreendedores**

*Insira as informações solicitadas para cada sócio do negócio. Se necessário, copie e cole este quadro quantas vezes forem necessárias. Lembre-se de encaminhar, junto com este Plano de Negócio, os currículos de cada sócio do empreendimento.*

| **NOME COMPLETO:** |  |
| --- | --- |
| **Idade:** |  | **Ocupação atual:** |  |
| **Formação superior e/ou técnica (concluídas e/ou em curso). Informe o nome do curso, instituição e ano de conclusão:** |  |
| **Experiências profissionais e/ou acadêmicas (principalmente aquelas relacionadas ao negócio, em cargos de gestão e/ou como empreendedor):** |  |
| **Cursos complementares, técnicos ou de gestão (nome, instituição e ano de conclusão):** |  |
| **Tempo disponível para se dedicar ao negócio e às atividades na incubadora:** |  |

| **NOME COMPLETO:** |  |
| --- | --- |
| **Idade:** |  | **Ocupação atual:** |  |
| **Formação superior e/ou técnica (concluídas e/ou em curso). Informe o nome do curso, instituição e ano de conclusão:** |  |
| **Experiências profissionais e/ou acadêmicas (principalmente aquelas relacionadas ao negócio, em cargos de gestão e/ou como empreendedor):** |  |
| **Cursos complementares, técnicos ou de gestão (nome, instituição e ano de conclusão):** |  |
| **Tempo disponível para se dedicar ao negócio e às atividades na incubadora:** |  |

**2. TECNOLOGIA**

**1. . Proposta de Valor**

 *Que valor proporcionaremos a nossos clientes?*

 *Quais problemas de nossos clientes serão solucionados?*

**3. MERCADO**

**2. Segmento de Mercado**

 *Para quem criaremos valor?*

 *Quais serão nossos clientes mais importantes?*

**3. Canais (Distribuição e Comunicação)**

 *Como será estabelecido o contato com os clientes?*

 *Quais meios nosso segmento de mercado utilizará? (Loja física, virtual...)*

**4. Relacionamento com clientes**

 *Que tipo de relacionamento que cada segmento de mercado espera ter para estabelecer e manter sua preferência? (chat, e-mail, blog, redes sociais, telefone, presencial...)*

**4. CAPITAL**

**5. Receitas**

 *Qual valor os nossos clientes estão dispostos a pagar?*

 *Como gostariam de pagar?*

**6. Custos**

*Quais são os custos mais importantes do modelo de negócio (Recursos e Atividades chaves)?*

**5. GESTÃO**

**7. Recursos Chave**

 *Que recursos físicos, humanos, intelectuais ou econômicos são essenciais?*

**8. Atividades Chave**

 *O que devemos saber e fazer?*

**9. Parcerias Chave**

*Quem são nossos parceiros e provedores fundamentais?*