|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Ministério da Educação**Universidade Tecnológica Federal do Paraná*****Campus* Apucarana****Diretoria de Relações Empresariais e Comunitárias****Programa de Empreendedorismo e Inovação** | ICARO ISOLADO |

**ANEXO I – Formulário de Inscrição**

|  |  |
| --- | --- |
| Título do projeto |  |
| Orientador tecnológico (se houver) |  |
| Nome dos componentes da equipe e função no projeto | 1. |
| 2. |
| 3. |
| 4. |
| A. Dedicação em horas semanais ao projetoB. Já concluiu estágio curricular?C. Trabalha atualmente? | A | b | c |
| 1. | 1. | 1. |
| 2. | 2. | 2. |
| 3. | 3. | 3. |
| 4. | 4. | 4. |
| Local e data de nascimento | 1. |
| 2. |
| 3. |
| 4. |
| Nome dos pais | 1. | 1. |
| 2. | 2. |
| 3. | 3. |
| 4. | 4. |
| Cidade / Estado | 1. | 1. |
| 2. | 2. |
| 3. | 3. |
| 4. | 4. |
| Telefones: Residencial, Comercial e Celular | 1. | 1. | 1. |
| 2. | 2. | 2. |
| 3. | 3. | 3. |
| 4. | 4. | 4. |
| Curso / Instituição / Ano de conclusão  | 1. | 1. | 1. |
| 2. | 2. | 2. |
| 3. | 3. | 3. |
| 4. | 4. | 4. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Responda de forma objetiva:** |  |
| 1. Qual a ideia central do projeto
 |  |
| 1. A sua ideia é sustentável (socialmente, economicamente e ambientalmente)?
 |  |
| 1. Por que a equipe acredita que a ideia do projeto poderá dar certo?
 |  |
| 1. Nome fantasia da futura empresa
 |  |
| 1. Setor ou ramo de atividade
 |  |
| 1. Descrição do produto/serviço de forma sucinta
 |  |
| 1. Qual o caráter inovador do projeto?
 |  |

Declaro conhecer todas as informações do presente edital de pré-incubação, de projeto de empresas do Programa de Empreendedorismo e Inovação - PROEM e concordar com o respectivo teor.

Afirmo, outrossim, que são verdadeiras todas as informações aqui prestadas e as constantes dos documentos anexos.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_\_\_.

|  |  |
| --- | --- |
| **Nome legível do candidato** | **Assinatura** |
| **1.** |  |
| **2.** |  |
| **3.** |  |
| **4.** |  |

**ANEXO II – Declaração de Orientação**

Eu, \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, lotado(a) na Instituição de Ensino (nome por extenso da instituição e abreviatura), me candidato(a) a orientador(a) do(a) acadêmico(a) (nome por extenso), durante o período de vigência do vínculo com o Hotel Tecnológico da UTFPR – Câmpus xxxx, no período de \_\_/\_\_/\_\_ a \_\_/\_\_/\_\_.

Caso haja qualquer necessidade de afastamento da Instituição acima mencionada, para desenvolvimento de qualquer outra atividade, *inclusive para cursar pós-graduação*, me comprometo a apresentar, devidamente comprometido com a incumbência, professor substituto para dar continuidade a orientação deste projeto de pesquisa.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_\_\_.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Assinatura

**ANEXO III - Roteiro do modelo de negócios**

O modelo de negócios a ser apresentado deve seguir o Canvas, e deve conter informações dos 9 blocos abaixo:

1. Segmento de Mercado
	1. Para quem criaremos valor?
	2. Quais serão nossos clientes mais importantes?
2. Proposta de Valor
	1. Que valor proporcionaremos a nossos clientes?
	2. Quais problemas de nossos clientes serão solucionados?
3. Canais (Distribuição e Comunicação)
	1. Como será estabelecido o contato com os clientes?
	2. Que meios nosso segmento de mercado utilizará? (Loja física, Virtual...)
4. Relacionamento com clientes
	1. Que tipo de relacionamento que cada segmento de mercado espera ter para estabelecer e manter sua preferência? (chat, email, blog, redes sociais, telefone, presencial...)
5. Receitas
	1. Qual valor os nossos clientes estão dispostos a pagar?
	2. Como gostariam de pagar?
6. Recursos Chave
	1. Que recursos físicos, humanos, intelectuais ou econômicos são essenciais?
7. Atividades Chave
	1. O que devemos saber e fazer?
8. Parcerias Chave
	1. Quem são nossos parceiros e provedores fundamentais?
9. Custos
	1. Quais são os custos mais importantes do modelo de negócio (Recursos e Atividades chaves)