

## IDENTIFICAÇÃO DO PRODUTO

**Título:** ■ [S] Desenvolvimento de Negócios Inovadores - Tração e Escala no Mercado

## APLICAÇÃO DO PRODUTO

<b>Quantidade de Encontros Presenciais:</b>	4	<b>Observação Quantidade de Encontros:</b>	Mínimo de 02 (duas) visitas presenciais e 02 (duas) reuniões online.
---	---	--	--

**Público Alvo:** ME - Microempresa

**Complemento Publico Alvo:**

**Objetivo:**

Este serviço visa apoiar empreendimentos ou empresas nascentes que já possuem um modelo de negócio maduro e com potencial de crescimento rápido através de um processo estruturado de oferta de mentoria, conexões e treinamentos e do acesso a crédito ou investimento por meio de fundos ou de capital de risco. O atendimento deve ser um processo essencialmente prático e colaborativo entre empreendedores, mentores, investidores e instrutores, usando metodologias, serviços e práticas orientadas para empreendimentos com produtos/serviços intensivos no uso de tecnologia, os quais visam preparar a empresa para executar processos efetivos de tração e escala do negócio.

Para serem atendidas, as empresas precisam possuir um protótipo, produto, ou serviço ou processo inovador desenvolvido e já comercializado ou em uso por clientes.

O atendimento deverá ser realizado em cronograma definido na etapa 01, sendo estimada uma duração de até 4 meses.

## ETAPA 01 | ALINHAMENTO DA PROPOSTA

Realizar reunião de abertura junto à Empresa Demandante, para nivelamento do escopo do trabalho e validação do planejamento de execução dos serviços, composto de cronograma resumido com os principais eventos, agendas de reuniões e definição dos responsáveis pelo acompanhamento dos serviços por parte da Empresa Demandante e da Prestadora de Serviços.

### ENTREGA ETAPA 01

Documento contendo os responsáveis pela prestação do serviço, o escopo do serviço, o plano de ação com o cronograma das atividades e outros aspectos acordados entre as partes, assinado pela Empresa Demandante.

## ETAPA 02 | DIAGNÓSTICO E PLANO DE AÇÃO

Realizar um diagnóstico que avalia quatro dimensões: modelo de negócios; produtos e operações; marketing e vendas; e desenvolvimento organizacional. O diagnóstico deve identificar os principais desafios e construir um plano de ação para cada dimensão, focado em impulsionar e aumentar a maturidade do empreendimento. Assim como, definir os objetivos a serem atingidos durante o atendimento, as principais métricas a serem acompanhadas e discussão sobre pontos de ajuda que o prestador pode oferecer. É com base nesse plano de ação que as atividades são realizadas durante o atendimento.

Ao final do atendimento um novo diagnóstico deverá ser aplicado, a fim de avaliar a evolução do negócio.

### ENTREGA ETAPA 02

Plano de ação do empreendimento contendo as ações a serem realizadas ao longo do processo de aceleração, assim como as métricas de evolução do projeto.

## ETAPA 03 | DESENVOLVIMENTO DO NEGÓCIO INOVADOR

Serão realizadas reuniões semanais de acompanhamento do desempenho do empreendimento e coordenação das atividades de orientação, mentoria, validação e suporte técnico e operacional. Nestas sessões de acompanhamento, devem ser identificadas as necessidades específicas de cada projeto, realizar mentorias, orientar estratégias de capacitação e questões tecnológicas que possam contribuir com o desenvolvimento acelerado do negócio, permitindo que o mesmo escale no mercado.

O atendimento fornecerá um suporte intelectual aos participantes, por meio de mentorias individuais para cada empreendimento, que serão programadas de forma antecipada e alinhada, em função das necessidades identificadas no plano de ação.

O trabalho de atendimento nesta etapa consiste no apoio e mentoria no desenvolvimento das quatro dimensões diagnosticadas:

- **Modelo de negócios:** proposta de valor; clientes, canais e segmentos; parcerias, atividades e recursos chave; estrutura de custos e fontes de receitas.
- **Produto e Operações:** roadmap de tecnologia; processos de produção / operação; e processos de gestão.
- **Marketing e Vendas:** conquista, fidelização e aumento de clientes; marketing para geração de leads; estruturação do processo de vendas; OKR, métricas & Metas.
- **Desenvolvimento Organizacional:** propósito e impacto; cultura organizacional; plano para crescimento e investimento.

### ENTREGA ETAPA 03

Relatório de atendimentos contendo o registro das atividades desenvolvidas e a evolução do negócio.

## ETAPA 04 | ACESSO A CRÉDITO E INVESTIMENTOS

Preparar os empreendedores através de qualificação e mentoria para participarem de eventos e atividades que deem visibilidade ao negócio e permitam a conexão com potenciais investidores e clientes.

Inserir o empreendimento em pelo menos um evento de demoday onde o empreendimento possa realizar um discurso de venda e demonstrar todo o aprendizado do atendimento e que está maduro para entregar soluções para o mercado.

### ENTREGA ETAPA 04

Relatório de atendimentos contendo o registro das ações de captação realizadas, o registro do evento de demoday e upload do vídeo do discurso de venda realizado em plataforma de arquivos web, disponível em: <https://datasebrae.com.br/sebraetec-negociosinovadores> (este formulário é um dos produtos/evidências das entregas da etapa 04 e só deve ser preenchido ao final do atendimento realizado pela incubadora ou aceleradora ao pequeno negócio inovador ou projeto de impacto).

Descrição dos Serviços:

Conteúdo programático:

## **BENEFÍCIOS**

- Consolidação do modelo de negócio, alinhando proposta de valor do empreendimento através de metodologias e estratégias que auxiliam no ajuste dos produtos, serviços e processos aos desejos do mercado/cliente.
- Tornar a visão de mercado mais sistêmica por meio do estudo de fatores externos que podem influenciar nas ações do projeto, trazendo novas possibilidades ao empreendimento.
- Ampliar a rede de relacionamento, uma vez que as incubadoras e aceleradoras podem usar o próprio networking para conectar os empreendedores a parceiros que possam agregar ao negócio.
- Contribuir no processo de sustentabilidade financeira da empresa, permitindo gerir melhor os ativos econômicos.
- Conectar com potenciais investidores e identificar as melhores oportunidades de investimento para alavancar o projeto.
- Contribuir na formação empreendedora para que o negócio se consolide como empresa em condição de ter uma participação competitiva no mercado.
- Auxiliar na consolidação do modelo de negócio, do produto e do discurso de vendas por meio de metodologias e ferramentas adequadas.
- Auxiliar na tração do negócio e ganho de escala no mercado.

## **RESULTADOS ESPERADOS**

- Modelo de negócios consolidado e lições aprendidas registradas e trabalhadas a partir da validação junto aos clientes em potencial por meio de metodologias, processos e ferramentas estruturadas pelos mecanismos em um plano de ação do empreendimento considerando as individualidades de cada negócio.
- Produto ou serviço consolidado e base de clientes ampliada.
- Discurso de venda e/ou de parcerias consolidado e praticado em condições reais.
- Conexão direta com investidores e clientes através de oportunidades geradas pelo processo de atendimento.
- Identificação de oportunidades de participação de desafios tecnológicos em processos de inovação aberta.
- Identificação de oportunidades de internacionalização.

## **ESTRUTURA E MATERIAIS NECESSÁRIOS**

Ter plataforma e ferramentas tecnológicas para interação e apoio aos empreendedores no ambiente virtual.

## **RESPONSABILIDADE DA EMPRESA DEMANDANTE**

1. Aprovar a proposta do Sebrae, valores e condições de pagamento.
2. Conhecer e validar a proposta de trabalho, o escopo das etapas e as entregas do prestador de serviço.
3. Disponibilizar agenda prévia para visitas, reuniões e atividades propostas pelo prestador de serviço.
4. Fornecer informações técnicas sobre os processos, produtos ou serviços ao prestador de serviço para o desenvolvimento do trabalho.
5. Executar as atividades propostas pela abordagem com o suporte do consultor.
6. Avaliar o serviço prestado.
7. Para o desenvolvimento do serviço, é necessário o engajamento dos líderes da empresa, a alocação de recursos e tempo de trabalho das pessoas envolvidas.

**Benefícios:**

## RESPONSABILIDADE DA PRESTADORA DE SERVIÇO

1. Realizar reunião para alinhamento e apresentação das atividades previstas.
2. Analisar a demanda e as informações fornecidas pela empresa.
3. Elaborar proposta, escopo de trabalho, cronograma das etapas do projeto, agenda de reuniões e atividades, sendo necessário validar com a Empresa Demandante.
4. Fornecer as entregas previstas, validadas pela empresa demandante, ao Sebrae.
5. Cumprir com as obrigações previstas no Regulamento do Sebraetec.

## PERFIL DESEJADO DA PRESTADORA DE SERVIÇO

Entidades gestoras de incubadoras de empresas e aceleradoras de negócios que atendam aos seguintes requisitos:

### Equipe

• Corpo técnico formado por no mínimo 02 profissionais de nível superior, com domínio sobre os processos de: (i) atendimento a novos negócios inovadores; (ii) elaboração de conceitos e modelos de negócios; (iii) realização de mentorias de desenvolvimento de negócios; (iv) desenvolvimento de modelos de venda e de parcerias; (v) apoio ao desenvolvimento de produtos e serviços; (vi) orientação na captação de recursos; (vii) conexão entre negócios e investidores; (viii) realização de eventos de demoday; (ix) inovação aberta; (x) internacionalização; e (xi) venture capital.

### Experiência

- Ter experiência em serviços de incubação de empresas ou aceleração de negócios.
- Declarações de pelo menos 10 empreendimentos graduados ou acelerados pela prestadora, dentro dos últimos 3 anos.

## OBSERVAÇÕES ESPECÍFICAS

- Entende-se por **ACELERADORAS DE NEGÓCIOS**: mecanismo de apoio a empreendimentos ou empresas nascentes que já possuem um modelo de negócio consolidado e com potencial de crescimento rápido. Possuem conexões com empreendedores, investidores, pesquisadores, empresários, mentores de negócios e fundos de investimento, e oferecem benefícios que podem incluir mentoria, avaliação, treinamentos, crédito ou investimento por meio de fundos ou de capital de risco.
  - Entende-se por **INCUBADORAS DE EMPRESAS**: organização ou estrutura que objetiva estimular ou prestar apoio logístico, gerencial e tecnológico ao empreendedorismo inovador e intensivo em conhecimento, com o objetivo de facilitar a criação e o desenvolvimento de empresas que tenham como diferencial a realização de atividades voltadas à inovação.
  - Algumas perguntas para **definição do perfil e grau de maturidade**.
    - a) Qual é a atividade ou área de atuação da empresa?
    - b) É um empreendimento de impacto socioambiental?
    - c) Se for um empreendimento de impacto socioambiental, por favor informe os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) atendidos pelo seu produto ou serviço.
    - d) Quais são os serviços e produtos ofertados?
    - e) Qual é o porte da empresa (MEI, ME, EPP)?
    - f) Descreva qual a sua ideia/projeto de produto ou serviço tendo como base algum problema ou oportunidade de mercado identificada
    - g) Descreva quais tecnologias estão associadas ao seu produto ou serviço.
    - h) Descreva qual o panorama do mercado em que pretende atuar.
    - i) Descreva como pretende se inserir no mercado e diferenciar-se de outros competidores.
    - j) Descreva qual o modelo pretendido de geração de receita e sustentabilidade do negócio.
    - k) A empresa já captou algum recurso para desenvolvimento do produto ou serviço objeto deste trabalho.
    - l) A empresa possui produto ou serviço inovador desenvolvido e já comercializado ou em uso por clientes?
- Gestor Sebrae: Registrar respostas no campo "Objetivo da consultoria".**

## OBSERVAÇÕES GERAIS

1. Na impossibilidade desta ficha técnica ser aplicada presencialmente, ela poderá ser aplicada de forma remota (ferramentas de videoconferência, ligações telefônicas, aplicativos de mensagens e/ou e-mails). No momento da contratação a empresa demandante deverá ser comunicada que parte do serviço ou a integralidade dele, quando aplicável, acontecerá de forma remota. Além disso, o alinhamento do formato do atendimento deve ser feito na Etapa 01 entre a empresa demandante e a prestadora de serviço tecnológico;
2. Na impossibilidade de as entregas serem assinadas fisicamente pela empresa demandante, elas poderão ser validadas via assinatura digital, aceite eletrônico ou e-mail, em que a empresa demandante deverá manifestar o aceite e encaminhar para a prestadora de serviço tecnológico, e esta deverá incluir o comprovante de validação da empresa demandante nas entregas para o registro do atendimento;
3. Os valores dos honorários apresentados devem incluir todas as despesas com impostos e encargos sociais, conforme legislação tributária em vigor, que possa incidir sobre o objeto da proposta;
4. Despesas adicionais com terceiros (direitos autorais, fotografias, hospedagem, imagens, registro de domínio, revisões, textos, conteúdo dinâmico, entre outros) ficam a cargo exclusivo do cliente e devem ser previamente autorizadas por ele durante a validação da proposta de trabalho;
5. É de responsabilidade do prestador de serviço todo o projeto, da concepção à aprovação do cliente;
6. O prestador de serviço não pode ser responsabilizado por erros de terceiros contratados pelo cliente.

**ÚLTIMA ATUALIZAÇÃO: 01/08/2023.**

Descrição Comercial:

## ENTREGAS DO PRODUTO

ENTREGAS	DOCUMENTO(S) - EVIDÊNCIA(S)	Percentual
ENTREGA 1	Documento contendo os responsáveis pela prestação do serviço, o escopo do serviço, o plano de ação com o cronograma das atividades e outros aspectos acordados entre as partes, assinado pela Empresa Demandante.	20,00
ENTREGA 2	Plano de ação do empreendimento contendo as ações a serem realizadas ao longo do processo de aceleração, assim como as métricas de evolução do projeto.	30,00
ENTREGA 3	<b>Print de tela do sistema SAS que evidencia o registro do atendimento.</b> Relatório de atendimentos contendo o registro das atividades desenvolvidas e a evolução do negócio. Relatório de atendimentos contendo o registro das ações de captação realizadas, o registro do evento de demoday e upload do vídeo do discurso de venda realizado em plataforma de arquivos web, disponível em: <a href="https://datasebrae.com.br/sebraetec-negociosinovadores">https://datasebrae.com.br/sebraetec-negociosinovadores</a> (este formulário é um dos produtos/evidências das entregas da etapa 04 e só deve ser preenchido ao final do atendimento realizado pela incubadora ou aceleradora ao pequeno negócio inovador ou projeto de impacto).	50,00

## DIMENSIONAMENTO DA DEMANDA

Código	Dimensionamento (Respondido pelo Cliente)	Unidade
UGEP-2022-0114	É um empreendimento de impacto socioambiental?	Sim ou Não