**Chamada PIPE Start FAPESP Sebrae:**

**Iniciando a jornada empreendedora de base tecnológica**

**Plano de Ideação de novas soluções tecnológicas e de novos modelos de negócios**

O objetivo da Chamada **PIPE Start FAPESP Sebrae** é apoiar empreendedores em estágio inicial na validação de ideias de novas soluções tecnológicas e de novos modelos de negócios, que possam ter potencial viabilidade ao mercado. Deste modo, o público-alvo desta Chamada é constituído por pessoas que pretendem empreender e precisam de conhecimento básico de empreendedorismo de base tecnológica.

Espera-se que ao final desta Chamada, o proponente esteja melhor preparado para submeter propostas na fase subsequente do Programa PIPE, bem como ingressar em programas de pré-aceleração e de captação de investimento anjo.

Entende-se por **ideação de novas soluções tecnológicas** nesta Chamada o entendimento dos princípios básicos que fundamentam a tecnologia, suas possíveis aplicações e os problemas técnicos e de mercado que potencialmente a solução pode solucionar, através de um processo de prototipagem preliminar.

Por seu turno, considera-se nesta Chamada como **ideação de novos negócios** a identificação das funções fundamentais do negócio para acessar os mercados, através da metodologia de Business Model Canvas.

Espera-se que este documento seja preenchido pelo proponente com o objetivo de apresentar as ideias como elas são refinadas, bem como seus conceitos técnicos e de mercado iniciais. Para tal, o documento **deve ter no máximo 10 páginas,** preservando exatamente os termos deste roteiro e todos os seus itens, que compreendem:

PARTE I – APRESENTAÇÃO DO PROPONENTE

PARTE II – PLANO DE IDEAÇÃO DE NOVAS SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS E DE NOVOS MODELOS DE NEGÓCIOS

PARTE III – CRONOGRAMA FÍSICO-FINANCEIRO DA PROPOSTA

ANEXOS

**Plano de Ideação de novas soluções tecnológicas e de novos modelos de negócios**

**PARTE I – APRESENTAÇÃO DO PROPONENTE**

1. Relate a história e trajetória de ação do proponente na área que compreende o plano de ideação objeto desta proposta (considerando este, PF (pessoa física) ou PJ (pessoa jurídica)).
2. Caso o proponente tenha experiências em desenvolvimento de novas soluções tecnológicas e novos negócios, faça um breve relato dos principais casos desenvolvidos (concentre-se em relatar os objetivos e os principais resultados alcançados).
3. Informe o link do vídeo de apresentação do proponente e da proposta (conforme indica o item 6.2 da Chamada).

**PARTE II – PLANO DE IDEAÇÃO DE NOVAS SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS E NOVOS NEGÓCIOS**

**Nível de ideação de novas soluções tecnológicas:**

1. Descreva a ideia de solução tecnológica alvo da proposta. A ideia é original? Há perspectiva de pioneirismo?
2. Quais problemas (dores) do cliente você pode ajudar a resolver com a solução tecnológica? Qual a hipótese a ser testada deste elemento na jornada de desenvolvimento desta Chamada?
3. Há vantagens claras da ideia da solução tecnológica para os potenciais clientes em relação às demais ofertas existentes? Qual a hipótese a ser testada deste elemento na jornada de desenvolvimento desta Chamada?
4. Qual a dificuldade que as outras empresas terão para lançar ofertas alternativas (barreiras de entrada)? Qual a hipótese a ser testada deste elemento na jornada de desenvolvimento desta Chamada?
5. Qual o tempo estimado do ciclo de desenvolvimento da ideia de solução tecnológica?
6. Qual o investimento necessário estimado para desenvolver a ideia de solução tecnológica?
7. Qual o tempo estimado para implementação da ideia de solução tecnológica no mercado?
8. Há possibilidades de extensão de portfólio de produtos a partir desta ideia? A tecnologia para aplicação da ideia é dominada pelo proponente?
9. Como a ideia de solução tecnológica se posiciona em relação a questões ambientais e sociais? Há riscos associados (legais, normativos, técnicos, mercadológicos, entre outros)?

**Nível de ideação de novos modelos de negócios:**

1. Descreva a ideia do novo modelo de negócio alvo da proposta. A ideia é original? Há perspectiva de pioneirismo?
2. Quem são seus potenciais clientes mais importantes? Pagantes, usuários, influenciadores.
3. Por que os seus potenciais clientes pagantes comprariam pela ideia da solução tecnológica? Qual a hipótese a ser testada deste elemento na jornada de desenvolvimento desta Chamada?
4. Quais os potenciais concorrentes diretos e indiretos da ideia de negócio?
5. Como você pretende comunicar, distribuir, vender e eventualmente oferecer suporte técnico a seus potenciais clientes pagantes?
6. Quais as ações mais importantes que você deve realizar para a ideia de negócio funcionar?
7. Parcerias são aspectos importantes para viabilizar o negócio que você está idealizando?
8. Qual a expectativa prévia de custos e receitas envolvendo a solução tecnológica e negócio que você está idealizando?

**PARTE III – CRONOGRAMA FÍSICO-FINANCEIRO DA PROPOSTA**

1. Apresente o cronograma físico-financeiro do projeto da proposta, detalhando todas as atividades a serem desenvolvidas durante a vigência do projeto e o custo correspondente, no formato da tabela apresentada no *ANEXO A*.

**Atenção:** todas as informações orçamentárias aqui solicitadas devem também ser preenchidas no sistema SAGe (aba “R$/US$” da proposta).

**ANEXO A – CRONOGRAMA FÍSICO-FINANCEIRO DO PROJETO**

Apresente o cronograma físico-financeiro do projeto, detalhando todas as atividades para desenvolvimento da proposta durante a vigência do processo e o custo correspondente (apenas para rubricas associadas a custeio).

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Atividade (mês)** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** | **Custo** |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| **TOTAL** | **R$** |