

DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS INOVADORES – OPERAÇÃO NO MERCADO

1. Tema

Desenvolvimento Tecnológico

2. Subtema

Gestão da Inovação

3. Categoria de serviço

Acesso a Serviços de Terceiros

4. Tipo de serviço / instrumento

Consultoria tecnológica / Acesso a serviços tecnológicos

5. Modalidade

Presencial e/ou a distância

6. Público alvo

MEI, ME e EPP

7. Setor indicado

Agronegócios, Comércio, Indústria e Serviços

8. Macrosssegmento

-

9. Descrição

Este serviço visa apoiar pequenos negócios inovadores que estejam iniciando sua operação no mercado, que tenham como principal característica a oferta de produtos, serviços e processos com significativo grau de diferenciação através da oferta de orientação e assessorias para melhoria dos processos do negócio e de questões estratégicas complementares ao negócio, visando promover a estruturação, o desenvolvimento tecnológico, o crescimento e o acesso a mercados

e a investimentos.

O empreendimento será acompanhado até a consolidação de suas atividades, onde estarão aptas a serem graduadas, ou seja, em condições competitivas de se destacar no mercado.

Para serem atendidas por este serviço, as empresas já precisam possuir um modelo de negócio desenhado, um protótipo desenvolvido e um discurso de venda e/ou parcerias constituído.

O atendimento deverá ser realizado em cronograma definido na etapa 01, sendo estimada uma duração de até 8 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 | ELABORAÇÃO DO PLANO DE DESENVOLVIMENTO DO EMPREENDIMENTO

Apoiar o planejamento do desenvolvimento do empreendimento, de modo a identificar as ações a serem realizadas pela incubadora / aceleradora e/ou pelos empreendedores, diagnosticando e trabalhando pelo menos os seguintes eixos: conhecimento empreendedor, desenvolvimento tecnológico, atração de capital, acesso a mercado e gestão estratégica.

O plano de desenvolvimento deve definir métricas (medidas e/ou indicadores) que permitam avaliar se as ações estão gerando os resultados esperados.

ENTREGA ETAPA 02: Plano de desenvolvimento do empreendimento contendo as ações a serem realizadas ao longo do processo de atendimento, assim como as métricas de evolução do projeto.

ETAPA 03 | REVISÃO DO MODELO DE NEGÓCIOS E ELABORAÇÃO DO PLANO DE EVOLUÇÃO

Orientar os empreendedores na revisão do modelo de negócio registrando as lições aprendidas, *insights* e alterações necessárias no modelo. É necessário que o modelo e suas hipóteses sejam submetidos a clientes potenciais para validação ou refutação.

Elaborar com a empresa demandante o plano de evolução dos empreendimentos inovadores, focando no desenvolvimento pessoal dos empreendedores, melhoria de

seus produtos, serviços e processos, captação de recursos, acesso a mercados e aprimoramento da gestão de seus empreendimentos para soluções de problemas reais. Assim como identificar necessidades de buscar iniciativas de apoio a projetos para financiamento, capacitação, consultoria, eventos, *workshops* e *roads shows*.

ENTREGA ETAPA 03: Modelo de negócios revisado e Plano de Evolução elaborados.

ETAPA 04 | APOIO AO DESENVOLVIMENTO DO PRODUTO OU SERVIÇO INOVADOR

Orientar os empreendedores no processo de desenvolvimento do produto ou serviço inovador conforme proposta de valor desenhada no modelo de negócios, registrando as lições aprendidas, os *insights* obtidos ao longo do trabalho e as alterações necessárias no modelo de negócios.

ENTREGA ETAPA 04: Relatório de atendimentos com os produtos ou serviços desenvolvidos e as lições aprendidas a partir da validação junto aos clientes em potencial. No caso de mídias, estas devem ser mencionadas no relatório e o *upload* deve ser realizado em plataforma de arquivos *web*.

ETAPA 05 | REALIZAÇÃO DE QUALIFICAÇÃO E CONSULTORIA DE APOIO A GESTÃO DA INOVAÇÃO

Realizar orientações envolvendo temas ligados aos cinco principais eixos de implementação de negócios: conhecimento empreendedor, desenvolvimento tecnológico, atração de capital, acesso a mercado e gestão estratégica.

Realizar sessões de atendimento aos empreendedores, através de consultores e mentores, para os seus desenvolvimentos pessoais como empreendedor, melhoria de seus produtos, serviços e processos, captação de recursos, acesso a mercados e aprimoramento da gestão de seus empreendimentos.

ENTREGA ETAPA 05: Relatório de atendimentos contendo o registro das qualificações oferecidas e consultorias realizadas.

ETAPA 06 | APRIMORAMENTO DO DISCURSO DE VENDA E DE PARCERIAS QUE POSSIBILITE A DEFESA DO NEGÓCIO

Orientar e qualificar os empreendedores para aprimorar o discurso de venda do seu produto ou serviço inovador e/ou de parcerias para potenciais atores ou investidores e inserir o empreendimento em evento ou ação em que o empreendimento possa realizar esse discurso de venda e receber *feedbacks* para o seu amadurecimento.

ENTREGA ETAPA 06: *Upload* do vídeo do discurso de venda aprimorado realizado em plataforma de arquivos *web*, disponível em: <https://datasebrae.com.br/sebraetec-negociosinovadores..>

ETAPA 07 | APOIO NA CAPTAÇÃO DE RECURSOS E INVESTIDORES

Orientar os empreendedores quanto a formas de financiamento, fontes de recursos financeiros e requisitos para elaboração dos projetos de captação recursos e atração de investidores. Acompanhá-los na elaboração, submissão, aprovação, e liberação de recursos.

ENTREGA ETAPA 07: Relatório de atendimentos contendo o registro das ações de captação realizadas.

ETAPA 08 | PREPARAÇÃO DO EMPREENDIMENTO PARA O PROCESSO DE GRADUAÇÃO

Orientar os empreendimentos inovadores no processo de conclusão do desenvolvimento das ações estruturantes nos 5 eixos de implementação de negócios: conhecimento empreendedor, desenvolvimento tecnológico, atração de capital, acesso a mercado e gestão estratégica.

ENTREGA ETAPA 08: Relatório final de atendimento contendo o registro da graduação do empreendimento.

10. Benefícios e resultados esperados

BENEFÍCIOS:

- Revisar o 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 / 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.
- Ajudar na busca de investidores ao auxiliar na identificação das melhores oportunidades de investimento para alavancar o projeto.
- Contribuir na formação empreendedora para que os projetos possam se transformar em empresas em condições de ter uma participação competitiva no mercado.
- Auxiliar no desenvolvimento do modelo de negócio, do produto e do discurso de vendas por meio de metodologias e ferramentas adequadas.

RESULTADOS ESPERADOS:

- Modelo de negócios revisado 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 desenvolvimento do empreendimento e aplicadas considerando as individualidades de cada projeto.
- Produto ou serviço desenvolvido e avaliado por clientes em potencial com orientação metodológica dos mecanismos.

- Discurso de venda e/ou de parcerias revisado e registrado em plataforma de arquivos *web*, fruto de dinâmicas que preparem o empreendedor para apresentações reais.

11. Estrutura e materiais necessários

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

12. 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.

13. 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.

14. 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) apoio ao desenvolvimento de protótipos; (iv) desenvolvimento de modelos de venda e de parcerias; (v) apoio ao desenvolvimento de produtos e serviços; e (vi)

orientação na captação de recursos.

Experiência

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

Observação

- 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.

-

15. Pré-diagnóstico

1. Qual é a atividade ou área de atuação da empresa?
2. É um empreendimento de impacto socioambiental?
3. Se for um empreendimento de impacto socioambiental, por favor informe os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) atendidos pelo seu produto ou serviço.
4. Quais são os serviços e produtos ofertados?
5. Qual é o porte da empresa (MEI, ME, EPP)?
6. Descreva qual a sua ideia/projeto de produto ou serviço tendo como base algum problema ou oportunidade de mercado identificada.
7. Descreva quais tecnologias estão associadas ao seu produto ou serviço.
8. Descreva qual o panorama do mercado em que pretende atuar.
9. Descreva como pretende se inserir no mercado e diferenciar-se de outros competidores.
10. Descreva qual o modelo pretendido de geração de receita e sustentabilidade do negócio.
11. A empresa já captou algum recurso para desenvolvimento do produto ou serviço objeto deste trabalho.
12. A empresa possui modelo de negócio desenhado, protótipo desenvolvido e discurso de venda e/ou parcerias constituído?

16. Observações

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.

HISTÓRICO DE ALTERAÇÕES			
Versão	Data	Link	Responsável
1	14/07/2022	https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2022/10/Desenvolvimento-de-Negócios-Inovadores---Operação-da-empresa-GI42003-1-1.pdf	Guila Calheiros Krishna Faria Arthur Carneiro
2	31/10/2022	https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2022/10/Desenvolvimento-de-Negócios-Inovadores---Operação-da-empresa-GI42003-2.pdf	Guila Calheiros Krishna Faria Arthur Carneiro