

DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS INOVADORES – TRAÇÃO E ESCALA 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 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, 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>.

10. Benefícios e resultados esperados

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.

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) 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 aceleração de negócios.
- Declarações de pelo menos 10 empreendimentos graduados ou acelerados pela prestadora, dentro dos 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 produto ou serviço inovador desenvolvido e já comercializado ou em uso por clientes?

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	17/07/2022	https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2022/10/Desenvolvimento-de-Negócios-Inovadores---Tração-e-escala-no-mercado-GI42004-1-1.pdf	Guila Calheiros Krishna Farias Arthur Carneiro
2	31/10/2022	https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2022/10/Desenvolvimento-de-Negócios-Inovadores---Tração-e-escala-no-mercado-GI42004-2.pdf	Guila Calheiros Krishna Farias Arthur Carneiro