

DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS INOVADORES – VALIDAÇÃO DO NEGÓCIO

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 a estruturação e desenvolvimento de empreendimentos inovadores em estágio inicial e empreendimentos de impacto socioambiental também em estágio inicial, através de consultoria especializada para validação do negócio. Considera-se empreendimento inovador em estágio inicial as *startups*, empresas de base tecnológica e demais negócios inovadores que estejam na fase de validação do

negócio, ou seja, cujo modelo de negócio ainda não esteja consolidado e ainda não existam clientes utilizando seu produto ou serviço.

O atendimento deverá ser realizado em cronograma definido na etapa 01, sendo estimada uma duração de até 10 semanas.

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 | MODELO DE NEGÓCIOS DESENHADO E VALIDADO

Orientar os empreendedores no desenho e aperfeiçoamento de modelos de negócios para seus projetos inovadores bem como nos testes das hipóteses junto a clientes potenciais, registrando as lições aprendidas, *insights* e alterações necessárias no modelo. Não é necessário que o modelo esteja em funcionamento, mas recomenda-se que suas hipóteses tenham sido submetidas a clientes potenciais para validação ou refutação.

ENTREGA ETAPA 02: Relatório de atendimento contendo o modelo de negócios desenhado, o processo de validação adotado e dados referentes ao mesmo, além das lições aprendidas a partir do processo realizado junto aos clientes em potencial. O modelo de negócios descreve a lógica de criação, entrega e captura de valor por parte de uma organização. Para ser de fácil descrição, validação e adaptação, comumente é representado por meio de quadros de uma página contendo minimamente os segmentos de clientes, a proposta de valor, a solução e o problema que ela resolve, os canais de comunicação e distribuição, as fontes de receita, a estrutura de custos e as métricas-chave.

ETAPA 03 | PROTOTIPAÇÃO DO PRODUTO, SERVIÇO OU PROCESSO E AVALIAÇÃO POR CLIENTES

Orientar os empreendedores na etapa de desenvolvimento de protótipo para demonstrar a solução e proposta de valor para os clientes potenciais, registrando as lições aprendidas e *insights* obtidos com o experimento e as alterações necessárias no modelo de negócios.

Testar e avaliar protótipo com clientes potenciais. O protótipo em questão pode ser um protótipo não funcional, caso não seja possível testar com o protótipo funcional.

O protótipo é um modelo preliminar de um produto, serviço ou processo, que razoavelmente represente a solução real e que possa servir como uma prova de conceito para potenciais clientes, de modo que possa ajudar os clientes a visualizar a solução e validar se de fato ela irá resolver o problema deles. Um protótipo representa o mínimo da solução pretendida e visa reduzir o desperdício, além de facilitar o processo de validação do modelo de negócio pela captura da reação do potencial cliente ao ter contato com o protótipo. Protótipo pode ser um vídeo, um *teaser*, rascunhos das telas, *mock ups* de *hardwares* ou até mesmo a realização manual de um serviço pretendido, de modo que o experimento possa ser realizado e testado. Os *feedbacks* recebidos nesse contato com potenciais clientes contribuem para identificar os requisitos para o produto mínimo viável e para validar o modelo de negócio proposto.

ENTREGA ETAPA 03: Relatório de atendimentos com os protótipos utilizados 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 04 | DISCURSO DE VENDA E DE PARCERIAS QUE POSSIBILITE A DEFESA DO NEGÓCIO PRONTO

Orientar e qualificar os empreendedores para realizar 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 se possa realizar esse discurso de venda e receber *feedbacks* para o seu amadurecimento.

ENTREGA ETAPA 04: *Upload* do vídeo do discurso de venda realizado juntamente com formulário em plataforma de arquivos *web*, disponível em: <https://datasebrae.com.br/sebraetec-negociosinovadores>. O discurso de venda e/ou de parcerias é uma apresentação de curta duração que mostra os benefícios da solução a um potencial cliente ou investidor, bem como angariar parcerias com atores do mercado com o objetivo de fazê-los se interessar pela ideia, produto ou serviço.

10. Benefícios e resultados esperados

BENEFÍCIOS:

- Definir o modelo de negócio, alinhando proposta de valor do projeto 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 os mentores 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.

- 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 protótipo e do discurso de vendas por meio de metodologias e ferramentas adequadas.

RESULTADOS ESPERADOS:

- Modelo de negócios desenhado / aperfeiçoado 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 Atendimento e aplicadas considerando as individualidades de cada projeto.
- Protótipo testado e avaliado por clientes em potencial com orientação metodológica dos mecanismos.
- Discurso de venda e/ou de parcerias finalizado 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; e (iv) desenvolvimento de modelos de venda e de parcerias.

Experiência

- Ter experiência em serviços de incubação de empresas ou aceleração de negócios.
- Declarações de pelo menos 3 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. Qual o nível de maturidade do negócio após o preenchimento do questionário de maturidade do Sebrae Like a Boss, disponível em: <https://diagnostico.sebrae.com.br/avaliacao/visualizar/241>?
3. A empresa está formalizada e possui CNPJ? Caso não, a empresa teria interesse em cadastrar seu negócio como Empresa Simples de Inovação, no âmbito do Inova Simples (<https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/inova-simples>)?
4. É um empreendimento de impacto socioambiental?

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

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	05/07/2022	https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2022/10/Desenvolvimento-de-Negócios-Inovadores---Validação-do-Negócio-GI42002-1-1.pdf	Guila Calheiros Krishna Faria Arthur Carneiro
2	31/10/2022	https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2022/10/Desenvolvimento-de-Negócios-Inovadores---Validação-do-Negócio-GI42002-2.pdf	Guila Calheiros Krishna Faria Arthur Carneiro