**PROPOSTA INCUBAÇÃO/CONDOMÍNIO EMPRESARIAL**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **NOME EMPRESA/PESSOA:** | | | | | |
| **CNPJ/CPF:** | | | | | |
| **ENDEREÇO:** | | | | | |
| **FONE CONTATO:** | | | | **EMAIL:** | |
| **RAMO PRINCIPAL DE ATUAÇÃO:** | | | | | |
| **PROPRIETÁRIO/SÓCIOS:** | | | | | |
| **JÁ ESTEVE INCUBADA:** |  | **SIM** |  | | **NÃO** |
| **MODALIDADE** |  | **\*INCUBAÇÃO** |  | | **\*\*CONDOMÍNIO EMPRESARIAL** |
| **TIPO** |  | **COWORKING** |  | | **DISTÂNCIA** |
|  | **RESIDENTE** |  | |  |

***\* Incubação:***

***\*\* Condomínio empresarial*** *compreende as instalações físicas apropriadas e serviços de apoio para abrigar empresas graduadas oriundas da incubação do CIT – Centro Incubador Tecnológico ou empresas já consolidadas com sede no território nacional com pelo menos 1 (um) ano de constituição.*

***Empresa graduada*** *compreende aquela oriunda de uma Incubadora Empresarial, já constituída em seu mercado de atuação e que usufruiu de uma infraestrutura básica ou de serviços de apoio e, que precisa ampliar suas instalações físicas, devido ao crescimento de seu setor produtivo, aumento no número de colaboradores ou aumento de seu faturamento desde o tempo em que se qualificou como empresa incubada.*

***Empresa já consolidada*** *compreende aquela já constituída no mercado e que deseja instalar-se no Condomínio Empresarial em busca de apoio técnico, tecnológico, gerencial e integração com outras empresas para desenvolver processos, produtos ou serviços inovadores.*

**DESCREVA SEU PRODUTO/SERVIÇO INOVADOR?**

|  |
| --- |
|  |

**QUAL TIPO DE INOVAÇÃO DO SEU PRODUTO/SERVIÇO?**

|  |  |
| --- | --- |
| **TIPO DE INOVAÇÃO** | **DESCRIÇÃO** |
| **INOVAÇÃO DE PRODUTO OU SERVIÇO** – é a introdução de um bem ou serviço **novo** ou **significativamente melhorado** no que concerne a suas características ou usos previstos. |  |
| **INOVAÇÃO DE PROCESSO** – é a implementação de um método de produção ou distribuição **novo** ou **significativamente melhorado**. |  |
| **INOVAÇÃO DE MARKETING**– é a implementação de um **novo** método de marketing ou **significativamente melhorado**com mudanças na concepção do produto ou em sua embalagem, no posicionamento do produto, em sua promoção ou na fixação de preços. |  |
| **INOVAÇÃO ORGANIZACIONAL** – é a implementação de um **novo** método organizacional ou **significativamente melhorado** nas práticas de negócios da empresa, na organização do seu local de trabalho ou em suas relações externas. |  |
| **INOVAÇÃO RADICAL** - consiste na inserção de algo totalmente **novo**no mercado. |  |
| **INOVAÇÃO INCREMENTAL -** é a alteração de algum componente ou material em algo da empresa que torna o mesmo **significativamente melhorado**. |  |

**DESCREVA**

|  |
| --- |
| 1. **QUE PROBLEMA SEU NEGÓCIO VAI RESOLVER?**   *Descreva o problema que o negócio se propõe a resolver. Qual é o problema, porque resolver este problema é importante? Porque ele deve ser resolvido?* |
| 1. **SEU PRODUTO/SERVIÇO RESOLVERÁ ALGUM PROBLEMA SOCIOAMBIENTAL?**   *Descreva qual problema socioambiental seu produto/serviço resolverá e qual impacto esperado com a solução dele.* |
| 1. **COMO VOCÊ RESOLVERÁ ESSE PROBLEMA?**   *O que o negócio faz para resolver o problema. Porque você tem um conhecimento específico do problema, como você o resolve e qual é o seu diferencial?* |
| 1. **QUAIS POTENCIAIS CLIENTES TÊM ESSE PROBLEMA?**   *Qual segmento do mercado deve ser atingido. Quanto mais detalhado, mais credibilidade terá. Forneça exemplos de clientes reais. Quantos destes clientes possuem realmente este problema?* |
| 1. **QUAL O TAMANHO DO SEU MERCADO POTENCIAL?**   *Quem serão seus clientes? Qual é o valor entregue ao cliente? Qual é o custo que os clientes possuem se não comprarem sua solução? Qual é o modelo de precificação?* |
| 1. **QUAL É A SUA VANTAGEM COMPETITIVA?**   *Porque a sua solução é melhor alternativa para conseguir solucionar o problema?* |
| 1. **COMO É O CENÁRIO COMPETITIVO?**   *Quem mais está tentando solucionar o problema? Porque você conquistará este segmento?* |
| 1. **QUAIS SÃO AS IMPLICAÇÕES SOBRE A GESTÃO FINANCEIRA?**   *Algumas poucas informações sobre as fontes de receita, planilhas de balanço e fluxo de caixa. Utilizar alguns dados históricos e projeções.* |
| 1. **QUAL É O CAPITAL NECESSÁRIO PARA DESENVOLVER O NEGÓCIO?**   *Indicar o total de capital necessário para iniciar o negócio e prováveis fontes de recursos (editais de fomento, financiamentos, investidores, etc)* |
| 1. **QUAIS SÃO AS EXPECTATIVAS SOBRE OS VOLUMES DE VENDA E AS MARGENS DE LUCRO QUE SE PODEM ESPERAR?**   *Esta é a oportunidade de apresentar os principais indicadores do seu negócio.* |
| 1. **QUAL É O PERFIL E AS QUALIFICAÇÕES DOS SÓCIOS E COLABORADORES?**   *Quem está por trás da empresa? Não utilize logos de empresas anteriores, mas sim cargos/funções, empresas e conquistas chave para as empresas anteriores. Indicar também as contratações chaves que deseja realizar.* |
| 1. **QUAL COLABORAÇÃO DO CIT VOCÊ ESPERA PARA O DESENVOLVIMENTO DE SEU PROJETO?** *Descreva suas expectativas quanto a incubação e participação do CIT para auxílio no desenvolvimento de seu projeto.* |