



MINISTÉRIO DA
CIÊNCIA, TECNOLOGIA
E INOVAÇÃO



ANEXO II

Formulário de Modelo de Negócio

Título da Startup: <escrever aqui o título do projeto>

Nome do/a proponente <escrever aqui o nome do/a representante>

1. Business Model Canvas (BMC)

A seguir, preencha os devidos espaços do BMC sobre o seu negócio.

REDE DE PARCEIROS	ATIVIDADES CHAVE	PROPOSTA DE VALOR	RELACIONAMENTO COM OS CLIENTES	SEGMENTO DE CLIENTES
<i>Quem são os nossos principais parceiros? (instituições estratégicas que viabilizam a tecnologia e o negócio)</i>	<i>Quais as Principais Atividades que nossas propostas de valor exigem?</i>	<i>Quais os valores e benefícios que agregamos para o cliente?</i>	<i>Que tipos de relacionamento cada um dos segmentos de clientes espera que tenhamos e mantenhamos?</i>	<i>Para quem estamos criando valor?</i>
<i>Quem são os nossos principais fornecedores? (fornecedores para sua cadeia de P&D e produção)</i>	<i>Seriam os nossos canais de distribuição, estratégia de relacionamento com os clientes, fluxo de receitas, etc?</i>	<i>Quais problemas do cliente estamos ajudando a resolver?</i>	<i>Quais relacionamentos nós estabelecemos?</i>	<i>Quem são os nossos clientes mais importantes?</i>
<i>Quais os recursos-chave que estamos adquirindo de parceiros? (recursos</i>	RECURSOS-CHAVE	<i>Diferencial técnico Publicações/patentes que validam a inovação.</i>	CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO	

<p><i>intangíveis e físicos via parcerias)</i></p> <p><i>Quais atividades principais parceiros vão executar?</i></p>	<p><i>Quais recursos serão necessários para viabilizar a proposta de valor? Como o CETENE/IncubaScience pode ser um parceiro relevante para este fim?</i></p> <p><i>Seriam os canais de distribuição, estratégia de relacionamento com os clientes, fluxo de receitas, etc.?</i></p>		<p><i>Através de quais canais os segmentos de clientes podem ser atingidos?</i></p> <p><i>Qual o canal que funciona melhor?</i></p> <p><i>Quais apresentam melhor custo/benefício?</i></p> <p><i>Como estamos integrando os canais com a rotina dos clientes?</i></p>	
ESTRUTURA DE CUSTOS		FLUXO DE RECEITAS		
<p><i>Quais são os custos mais representativos em nosso modelo de negócios?</i></p> <p><i>Quais os recursos chave mais caros?</i></p> <p><i>Quais as atividades mais caras?</i></p>		<p><i>Por qual valor gerado pela empresa seus clientes estariam dispostos a pagar?</i></p> <p><i>Como eles gostariam de pagar?</i></p> <p><i>Quanto cada entrada contribui para o fluxo geral de receitas?</i></p>		

2. Proposta da Startup Deep Tech

Título do Startup

--



MINISTÉRIO DA
CIÊNCIA, TECNOLOGIA
E INOVAÇÃO



Problema complexo da sociedade ou do meio ambiente que esta solução Deep Tech pretende resolver (máximo 1200 caracteres)

Soluções e/ou tecnologias atualmente disponíveis no mercado ou em pesquisa acadêmica que abordam o mesmo problema (máximo 1200 caracteres)

Escala de maturidade tecnológica (TRL/MRL) e do modelo de negócio (máximo 1200 caracteres)

Descreva sua proposta de modelo de negócio com foco na solução Deep Tech (máximo 1200 caracteres)

Descreva suas qualificações e experiência específicas para liderar uma proposta de empreendedorismo e inovação de startup Deep Tech (máximo 1200 caracteres)

Descreva a jornada de desenvolvimento e validação da sua tecnologia e modelo de negócio (máximo 1200 caracteres)



MINISTÉRIO DA
CIÊNCIA, TECNOLOGIA
E INOVAÇÃO



3. Equipe e Plano de Trabalho

Nome do/a proponente:	
Formação:	
E-mail:	
Fone/Whatsapp:	
CPF:	
Link do Currículo Lattes e/ou LinkedIn:	
Papel na Equipe (máximo 600 caracteres)	

Para cada membro da equipe



MINISTÉRIO DA
CIÊNCIA, TECNOLOGIA
E INOVAÇÃO



Nome do Membro 1:	
Formação:	
E-mail:	
Fone/Whatsapp:	
CPF:	
Link do Currículo Lattes e/ou LinkedIn:	
Papel na Equipe (máximo 600 caracteres)	