

**PRÊMIO**

**InovaUSC**

**2019**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nome negócio:** |  | | | | **Cidade:** | |
| **Nome do líder:** |  | | | | | |
| **Fone:** | | **E-mail:** | | | | |
| **Demais integrantes** | | | | | | |
| **Nome Completo** | | | **Curso** | **Instituição de Ensino** | | **Matrícula** |
|  | | |  |  | |  |
|  | | |  |  | |  |
|  | | |  |  | |  |
|  | | |  |  | |  |
|  | | |  |  | |  |

1 Conceito do Negócio

Deve ter no máximo 10 linhas, conter o problema de mercado e a solução inovadora para o problema. Explique sua proposta.

2 Proposta de valor do negócio

O Brilhante autor Alexander OSTERWALDER define como: "Proposta de valor é entendida como o conjunto de produtos e serviços que criam valor para um segmento específico de clientes". E pode-se acrescentar que o valor representa os benefícios entregues pela empresa a partir de uma relação direta na forma como os produtos e serviços foram oferecidos e empacotados para atender as necessidades dos clientes internos e externos. Qual a proposta de valor deste negócio?

3 Público alvo

Descrever quais são ou serão os principais clientes deste negócio.

4 Breve pesquisa de mercado - principais concorrentes

Descrever quais são ou serão os principais concorrentes, analise seus pontos fortes e fracos.

5 Metas e resultados esperados

Especifique quais os resultados são ideais e por que.

6 Estruturação dos gastos

Descreva os principais gastos desse negócio mensais.

7 Estimativa de receita e lucro

Descreva em valores reais a estimativa de receita e lucro mensal.

• Papel A4 (21,0 cm x 29,7 cm);

• Margens: 3 cm superior e esquerda, 2 cm inferior e direita.

• Fonte Arial 12 pts na cor preta

• Espaçamento entre linhas 1,5

• Substituir o texto em vermelho pelo texto elaborado pela equipe