

## FORMULÁRIO DE INSCRIÇÃO - INCUBAÇÃO

Programa de Prospecção de Novos Negócios

**ORIENTAÇÃO:** solicite a versão editável desse formulário através do e-mail [gerencia.ciaem@ufu.br](mailto:gerencia.ciaem@ufu.br), uma vez que sua utilização é **OBRIGATÓRIA**.

### 1. Modalidade

- Incubação Residente  
 Incubação Não Residente

### 2. Dados Cadastrais

**Nome completo do responsável pela empresa:**

Trabalha atualmente? Se sim, em qual empresa?

Cargo / Função:

Titulação máxima:

E-mail:

Telefone:

Celular:

### 3. Dados da Empresa (em caso de já estar constituída).

**Razão Social e nome fantasia:**

**Tipo de empresa:**

- Sociedade Limitada  
 Empresário Individual  
 Microempreendedor Individual  
 Outros: \_\_\_\_\_

Setor econômico de atuação:

CNPJ:

Endereço:

Website:

Telefone:

Data de criação da empresa:

Liste os atuais produtos/serviços desenvolvidos, ou em desenvolvimento, pela sua empresa.

**4. Contrato Social** (em caso de já estar constituída).

**Nome completo dos sócios da empresa:**

**Observações para o preenchimento do formulário:**

- (1) Quanto maior o número de informações, mais subsidiado o CIAEM estará para avaliar o seu negócio.
- (2) Não se limite ao espaço proporcionado pelos campos do formulário.
- (3) O CIAEM poderá verificar por conta própria as informações fornecidas neste formulário, ou até mesmo solicitar informações adicionais aos candidatos.
- (4) Após o preenchimento do formulário, envie-o para o e-mail [gerencia.ciaem@ufu.br](mailto:gerencia.ciaem@ufu.br)

**5. Resumo do Projeto**

**Título do Projeto (produto ou serviço) a ser incubado no CIAEM**

**Área do conhecimento**

**Breve descritivo sobre o projeto**

**Natureza da tecnologia**

*A tecnologia utilizada no produto/serviço é conhecida no setor?*

- ( ) Muito conhecida
- ( ) Conhecida
- ( ) Pouco conhecida
- ( ) Não é conhecida

**Estágio de desenvolvimento do produto / serviço**

*Em qual etapa do desenvolvimento do produto sua empresa se encontra?*

- ( ) Ideia / concepção
- ( ) Estudo de viabilidade em andamento
- ( ) Preparação para iniciar o desenvolvimento
- ( ) Em desenvolvimento
- ( ) Primeira versão funcional do produto / serviço
- ( ) Teste de mercado
- ( ) Primeira versão comercializável do produto



@ciaem.ufu



Av. João Naves de Ávila, 2121 - Bloco 5L -  
Santa Mônica, Uberlândia - MG, 38400-902



gerencia.ciaem@ufu.br



www.ciaem.ufu.br

#### Patentes

Já existe uma patente da sua tecnologia no mercado?

- Sim  
 Não  
 Não se aplica  
 Não sei responder

#### Certificação

É necessária alguma certificação (por exemplo, da ANVISA)?

- Sim  
 Não  
 Não se aplica  
 Não sei responder

### 6. Detalhamento do Projeto

**OBSERVAÇÃO:** todos os itens são de preenchimento obrigatório. Siga atentamente as orientações de cada tópico para fornecer informações consistentes sobre o seu projeto.

#### A - POTENCIAL MERCADOLÓGICO

##### 1) Identificação do Problema e alternativas existentes

Apresente o principal problema que o seu projeto se propõe a solucionar. Além disso, caso exista, identifique as alternativas já disponíveis no mercado que podem ser adotadas para resolver esse problema.

##### 2) Segmentação dos Clientes e Tamanho do Mercado Potencial

Descreva quem são os potenciais clientes da empresa. São pessoas físicas ou jurídicas? Quais as principais características desse segmento que pretendem atender com sua solução? Qual o tamanho desse mercado potencial? Apresente dados (quantidade de potenciais clientes, potencial de consumo, valores relativos ao segmento de mercado) extraídos fontes confiáveis que reforçam o potencial de consumo desse mercado, citando a fonte de tais números.

##### 3) Proposta de Valor

Descreva, de forma objetiva, qual é a solução proposta e como ela ou o seu negócio ajudam ou poderão ajudar seus segmentos de clientes a resolverem o problema identificado.

##### 4) Canais

Descreva quais canais serão utilizados pela empresa para fazer com que sua solução seja conhecida e acessada pelos potenciais clientes. Quais serão seus canais/meios utilizados para divulgação? Através de quais canais ou clientes poderão adquirir seus produtos/serviços? Como esses produtos/serviços serão entregues ou como os potenciais clientes poderão acessá-los?



## **B - TECNOLOGIA E INOVAÇÃO**

### **5) Características da Solução Proposta**

Descreva as principais características e/ou funcionalidades da solução proposta para resolver o problema identificado.

### **6) Grau de Inovação**

Descreva por que sua solução é inovadora. Trata-se de algo totalmente novo ou de melhorias naquilo que já existe?

### **7) Tipo de Inovação**

Assinale o tipo de inovação da solução proposta:

- Inovação em produtos/serviços de base tecnológica
- Inovação em produtos/serviços tradicionais
- Inovação em processos
- Inovação em marketing
- Inovação organizacional

### **8) Domínio da Tecnologia**

Informe quais pessoas na equipe possuem conhecimento técnico/tecnológico para desenvolvimento da solução ou para atuação no setor pretendido. As tecnologias e conhecimentos necessários para desenvolvimento da solução são acessíveis? Caso a atual equipe ainda não domine todos os conhecimentos ou tecnologias necessárias, quando pretendem sanar essa carência?

## **C - DIFERENCIAIS E GESTÃO**

### **9) Principais Parcerias**

Descreva quais as principais parceiras que já existem ou serão buscadas e o papel de cada uma, tanto para o desenvolvimento da solução quanto para operacionalização do empreendimento.

### **10) Vantagem Competitiva**

Apresente as razões pelas quais os clientes-alvo comprarão o produto/serviço da empresa ao invés dos concorrentes. Descreva as vantagens competitivas da sua solução ou negócio, que podem ser baseadas no posicionamento de mercado (segmentos ainda não atendidos pelos concorrentes), recursos internos, conhecimentos ou características específicas da solução ou empreendimento; barreiras de entrada (dificuldades para outras empresas oferecerem o mesmo tipo de produto ou serviço); parcerias (contatos com empresas-clientes do setor, parceria com fornecedores, ou distribuidores).

### **11) Impacto Socioambiental**

A solução proposta (ou o empreendimento) gera algum tipo de impacto social ou ambiental positivo relevante? Se sim, quais? Caso a operação da solução ou negócio resulte na geração de impactos sociais ou ambientais negativos, descreva como pretendem mitigar tais impactos.



## **D - RECURSOS E GERAÇÃO DE RECEITAS**

### **12) Investimentos e Captação de Recursos**

Descreva quais os investimentos (e respectivos valores) já realizados na solução proposta, bem como quais ainda precisarão ser feitos (finalidade dos recursos e valores necessários). Informe também se já possuem todo o recurso financeiro necessário e sua origem. Caso ainda não possuam esses recursos, descrevam como pretendem captá-los.

### **13) Fontes de Receitas**

Descreva como pretendem ganhar dinheiro com a solução apresentada. Será através de vendas do produto/serviço, aluguel, mensalidades, taxas sobre transações/intermediação de negócios, publicidade? Se a empresa já fatura, informe o valor do faturamento médio mensal (com base nos últimos 6 meses) e quais os modelos de receitas já adotados.

## **E - EMPREENDEDORES E EQUIPE**

### **14) Perfil dos Empreendedores e da Equipe**

Liste o nome dos empreendedores responsáveis pela empresa e qual o seu papel dentro do projeto. Relacione também os demais membros da equipe, caso existam. Para cada um informe a formação acadêmica e profissional, o histórico, a experiência e qualificação que agregam valor para o projeto. Para cada um informe também o tempo de dedicação ao projeto (em horas semanais).

### **15) Experiências em Programa de Inovação ou em Outros Ambientes de Inovação**

Informe se a empresa, projeto, empreendedores ou colaboradores já participaram de algum programa de inovação (ex: hackathons, ideathons, Startup Weekend, desafios tecnológicos, etc.) ou de outros ambientes de inovação (pré-incubadoras, incubadoras, pré-aceleradoras, aceleradoras, hubs de inovação, etc.). Se sim, informe quais e quando ocorreram essas participações.

## **7. Relacionamento com o CIAEM**

### **Motivo da candidatura**

Por que vocês decidiram se candidatar ao processo de incubação do CIAEM? Vocês também se candidataram em outras incubadoras? Se sim, em quais?

### **Expectativas**

O que sua empresa espera obter do CIAEM?



@ciaem.ufu



Av. João Naves de Ávila, 2121 - Bloco 5L -  
Santa Mônica, Uberlândia - MG, 38400-902



gerencia.ciaem@ufu.br



www.ciaem.ufu.br