

Espaço **Finep**

Modelo de apresentação
para a Banca Avaliadora

Problema e Proposta de Valor

Identificar os problemas existentes e porque o mercado não atende o cliente de forma adequada (ou se não existem soluções completas), apontando as motivações para o surgimento do empreendimento e a construção de sua proposta de valor.

Apresentação da empresa

Relatar o histórico de surgimento da empresa, indicando os fatos mais relevantes até o momento, e discorrer sobre o perfil das(os) empreendedoras(es).

Soluções

Descrever os produtos, serviços e/ou processos propostos para resolver o problema identificado, com suas características e funcionalidades, e como irão atender de melhor forma o mercado.

Mercado

Identificar o mercado e suas tendências, com informações quantitativas e qualitativas, e quais os nichos que irão ser explorados e seu potencial.

Posicionamento

Destacar seus diferenciais competitivos e posicionamento por meio de uma matriz de benchmarking comparando sua empresa e os concorrentes a partir dos principais atributos de valor de seu mercado.

Ambiente competitivo

Descrever o ambiente competitivo do mercado a ser explorado baseado no modelo das 5 Forças de Porter.

Operações e gestão da inovação

Descrever seu modelo de produção, relacionando os fornecedores e suas características, e sua estratégia de gestão da inovação, destacando os desafios tecnológicos e as parcerias com outras empresas e instituições.

Estratégias de MKT e comercialização

Descrever estratégias de precificação, marketing e comercialização, indicando claramente modelo de receita, discurso, canais e parcerias.

Análise Estratégica

Analisar estrategicamente seu negócio através da aplicação do modelo SWOT (Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças).

Equipe

Relacionar e qualificar empregados, terceirizados, investidores, consultores e demais profissionais que atuam, direta ou indiretamente, para o sucesso do empreendimento.

Histórico, Investimento e projeções (2019-2023)

Apresentar o histórico financeiro dos últimos dois anos, levantar as necessidades de investimento dividindo em grandes rubricas (MKT, Comercial, PD&I, giro etc.) e simular projeções financeiras para os próximos dois anos (ROB e lucro ou EBITDA).