

## ANEXO III

### Normas para elaboração de Projeto para a XVI MECTI

#### (3ª Categoria: Economia Criativa)

Seguem normas para apresentação do projeto.

A proposta apresentada deverá ser composta pelos três itens descritos abaixo:

O projeto físico deverá conter:

- I. **Título:** identificação do projeto de forma concisa e objetiva.
- II. **Nome dos autores e da Instituição:** Descrever o nome do aluno, professor orientador e da Escola.
- III. **Resumo:** Descrever o projeto de forma objetiva em até 250 palavras, contendo informações como: O que? Por quê? Quem? Onde? Quando? Como? Quanto? Para quem? Resultados? Palavras Chaves: até 3 palavras.
- IV. **Objetivo ou Proposta de Valor (O que?):** Compõem a finalidade para qual o seu produto, serviço ou tecnologia será desenvolvido, ou seja, o problema que se pretende resolver ou a oportunidade visualizada.
- V. **Justificativa (Por quê?):** Identifique o problema ou oportunidade que gerou a solução proposta e, como foi identificada a necessidade de desenvolvimento do produto, serviço ou tecnologia inovadora. Apresente as razões que evidenciam a importância do projeto.
- VI. **Metodologia (Como?):** Descrição dos métodos, etapas/processos, equipamentos e demais recursos utilizados no desenvolvimento do projeto.
- VII. **Público Alvo (Para quem?):** Descrição do público a ser beneficiado pelo projeto.
- VIII. **Benefícios (Resultados?):** Apresentação dos benefícios obtidos pelo público alvo através da utilização da solução proposta.

IX. **Diferenciais:** Abordagem dos diferenciais propostos em relação aos produtos, serviços ou tecnologias já existentes.

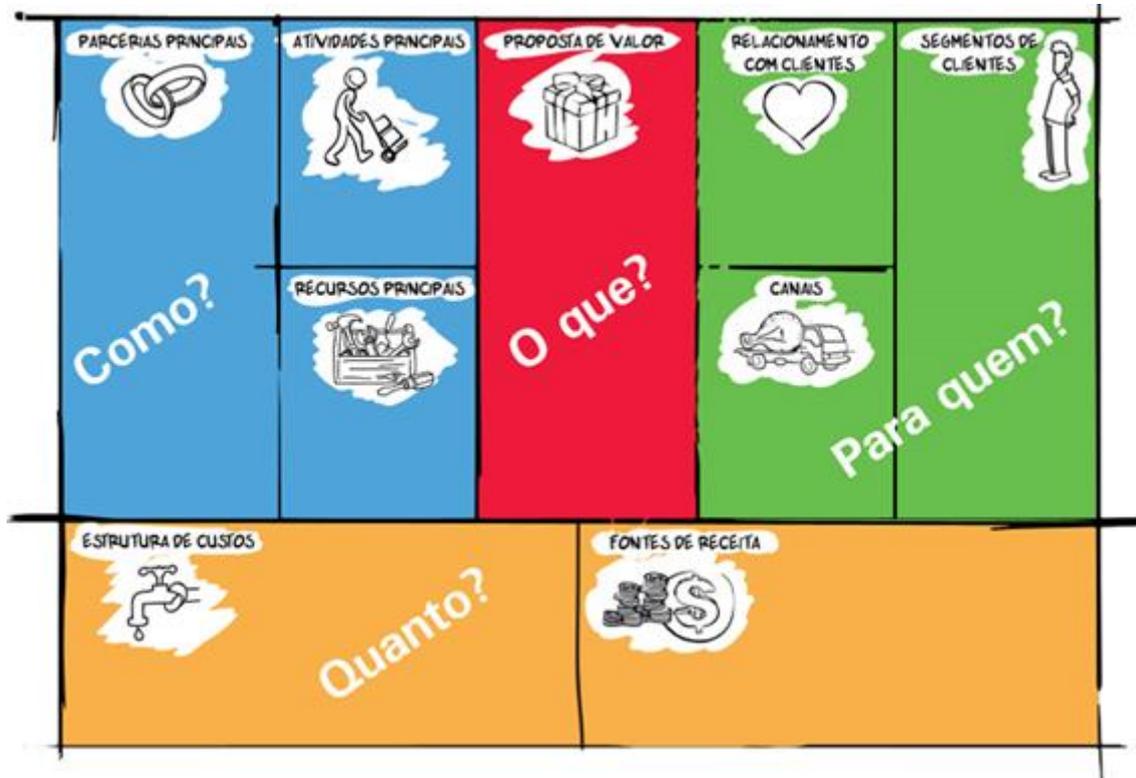
X. **Orçamento:** Descrever os custos necessários para o desenvolvimento do projeto.

XI. **Validação:** Descrever mecanismo para prototipação e validação/teste dos produtos, serviços ou tecnologias propostas.

1) **Business Model Canvas** (é uma ferramenta visual - conforme anexo I - que resume os principais elementos de um projeto, modelo de negócio ou gestão em Economia Criativa, distribuído em nove blocos podendo ser visualizada a lógica de criação e desenvolvimento do projeto proposto, respondendo em nove blocos as seguintes questões: O que? Para quem? Como? Quanto?

2) **Elevator Pitch** - vídeo de apresentação do projeto de curta duração com até 3 minutos - forma de apresentar sinteticamente a proposta do projeto contendo: nome do projeto, apresentação da equipe e escola, objetivo do projeto, como será executado, quais os recursos que serão utilizados, resultados que se pretende alcançar.

## MODELO DO “MODEL BUSINESS CANVAS”



**Segmento de Clientes:** definir quem são as pessoas ou organizações que a sua empresa pretende atingir. Aponte os nichos nos quais pretende entrar.

**Proposições de valor:** definir qual o problema dos clientes e como satisfazê-los. Define-se aqui o pacote completo de serviços ou produtos que serão comercializados. Esse espaço também se destina a informar os diferenciais da empresa e em como ela agregará valor aos clientes.

**Canais:** informar as ideias sobre como se comunicar com os clientes e como alcançá-los da maneira mais efetiva. Isso inclui as formas de contato com os clientes e também a entrega do produto ou a finalização do serviço.

**Relacionamento com clientes:** o projeto deve focar em como estabelecer e manter relações com os clientes, além de como fazer a manutenção das relações já estabelecidas.

**Fontes de receita:** nessa área do mapeamento, coloque todas as fontes que gerarão renda: clientes, publicidade, parcerias, etc. É interessante pensar em quanto os clientes querem pagar, pelo que eles querem pagar e como será esse pagamento; dessa forma se constrói um modelo real, apesar de simples.

**Recursos Principais:** liste todos os recursos necessários para colocar o empreendimento em funcionamento: recursos físicos, financeiros, capital humano, etc.

**Atividades Principais:** aqui são listadas quais as atividades devem ser desenvolvidas para cumprir as ideias anteriores relacionadas aos produtos, canais de distribuição, relacionamento com clientes, etc.

**Parcerias Principais:** em muitos casos, as parcerias melhoram consideravelmente o nível do empreendimento. Isso pode se dar na terceirização de serviços, na aliança com outros grupos não concorrentes ou mesmo em uma parceria sólida com os fornecedores, para garantir vantagens às duas partes. No oitavo bloco do Canvas, insira todas as opções de parcerias-chave e como elas irão complementar o seu empreendimento.

**Estrutura de custos:** no último bloco, reúna as informações sobre os custos do seu empreendimento. Aponte os custos fixos e variáveis, veja quais são as partes mais caras do negócio (a produção? O capital humano?) e grife os custos mais importantes para o desenvolvimento do seu negócio.

**Sugestão de Canvas online:** <https://sebraecanvas.com>