

**MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO**

**Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica**

**Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul**

**Campus Canoas**

**EDITAL *CAMPUS* CANOAS Nº 48/2023**

**SELEÇÃO DE PROPOSTAS PARA INGRESSO NA INCUBADORA SOCIAL E TECNOLÓGICA (SOCIALTEC) DO CAMPUS CANOAS**

**MODALIDADE PRÉ-INCUBAÇÃO**

**ANEXO I**

**PROPOSTA DE PROJETO**

A proposta de projeto é um instrumento que guia os proponentes na construção e modelagem de sua ideia. Ela descreve o projeto, analisa o público-alvo e expõe variáveis para a tomada de decisões futuramente. Também serve para descrever sua ideia e avaliar as possibilidades de viabilidade de implantação. Os interessados em enviar propostas que tenham dúvidas sobre a sua composição, poderão agendar orientação na SocialTec. De acordo com o exposto acima, descreva sua ideia, produto ou serviço, respondendo o máximo de perguntas abaixo:

**PROPOSTA DE VALOR**

* Qual é o principal valor que você tem a oferecer para seus clientes?
* Quais necessidades do cliente você está satisfazendo?
* O que é único e especial sobre o seu negócio que outros ainda não realizaram? Por que comprariam da sua organização?
* Qual o impacto no desenvolvimento econômico-social em âmbito local/regional?

**SEGMENTO DE CLIENTE**

* Para qual tipo de cliente você está criando valor?
* Quem é o seu cliente mais importante, aquele que você quer realmente encantar?

**CANAIS**

* Como o cliente encontrará meus produtos ou serviços?
* Por meio de quais canais meus consumidores querem ser atingidos? Como eles estão integrados à rotina do cliente?
* Quais canais são os melhores? Quanto eles vão me custar?

**RELACIONAMENTO COM CLIENTE**

* Como farei para conquistar e manter uma boa relação com os clientes, para ampliar as vendas e para que eles não me troquem por outro?
* Qual tipo de relação o cliente espera que eu tenha com ele?
* Como integrar essa relação ao seu negócio no melhor formato e menor custo?

**RECURSOS (físicos, intelectuais, humanos, financeiros)**

* De quais recursos a sua Proposta de Valor depende para ser entregue?
* Quais recursos são importantes para o bom funcionamento dos canais e o relacionamento com o cliente?

**ATIVIDADES-CHAVE (produção, resolução de problemas, plataforma, redes)**

* Quais atividades a sua Proposta de Valor exige para que possa ser entregue?
* Quais atividades são mais importantes para seus canais de distribuição, relacionamento com o cliente e fonte de receita?

**PRINCIPAIS PARCERIAS**

* Quem são seus maiores parceiros e principais fornecedores?
* O que motiva essas parcerias?

**FONTES DE RECEITAS**

* Seus consumidores estão dispostos a pagar pela sua solução?
* Como eles preferem pagar?
* Quanto e como os clientes pagarão pelo que ofereço?

**ESTRUTURA DE CUSTOS**

* Quais são os custos básicos do seu negócio?
* Quais são as atividades mais dispendiosas?

Finalmente, como a sua proposta pode agregar valor à sua comunidade?

É necessária a assinatura dos proponentes na última página do Anexo I.