

## **EDITAL Nº 001/CEI /11**

**A Incubadora Centro de Empreendimentos em Informática da UFRGS - CEI torna público que realizará seleção de propostas para as modalidades de pré-incubação de empreendimentos e incubação de empreendimentos na área de Tecnologia de Informação e Comunicação, e convida todos os interessados em participar do processo seletivo para ingresso no CEI a apresentarem as propostas nas condições e prazos estipulados neste Edital.**

1. A Comissão da Incubadora Centro de Empreendimentos em Informática/UFRGS, CEI, torna público estarem abertas, de **31/08/2011 a 14/10/2011** as inscrições para apresentação de propostas visando participar da **SELEÇÃO DE EMPREENDIMENTOS EM TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÃO**.

1.1 - Será cobrada uma taxa, não reembolsável, no valor de R\$ 200,00, no ato da inscrição do projeto.

### **2. OBJETIVOS**

A Incubadora Centro de Empreendimentos em Informática da UFRGS é um projeto voltado para o estímulo à criação de novos negócios baseados em tecnologias inovadoras, obrigatoriamente na área de tecnologia da informação e comunicação.

#### **2.1 MODALIDADES OFERECIDAS**

Modalidade PRÉ-INCUBAÇÃO: 5 (cinco) Vagas

Os candidatos selecionados que ingressarem na modalidade de pré-incubação terão à sua disposição um laboratório de uso privado, e contarão com apoio gerencial e uma infraestrutura de uso comum compreendendo serviços de recepção, secretaria, acesso a rede de computadores, segurança, e limpeza das áreas comuns, e facilidades que incluem sala para reuniões, auditório, sanitários, copa-cozinha e biblioteca. Participarão dos cursos e consultorias oferecidos às empresas ali instaladas. Essas facilidades estarão disponíveis por um prazo improrrogável de 06 (seis) meses. Durante esse prazo será determinada a viabilidade do projeto, tanto técnica quanto econômica e de mercado.

Ao final do período de pré-incubação, o projeto passará por uma avaliação de Comissão de Avaliação composta de pesquisadores da instituição (para a avaliação técnica) e um membro que pode ser oriundo da instituição gestora ou consultor externo convidado (para avaliação da viabilidade econômica e de mercado). Esta Comissão recomendará a passagem do empreendimento para incubação, quando for determinada sua viabilidade e se o empreendimento apresentar personalidade jurídica própria, ou recomendará a saída da Incubadora.

Modalidade INCUBAÇÃO, opção RESIDENTE: 5 (cinco) Vagas

Quando em regime de incubação, na opção residente, os empreendimentos terão à sua disposição um laboratório de uso privado, e contarão com apoio gerencial e uma infraestrutura de uso comum compreendendo serviços de recepção, secretaria, acesso a rede de computadores, segurança, e limpeza das áreas comuns, e facilidades que incluem sala para reuniões, auditório, sanitários, copa-cozinha e biblioteca. Participam dos cursos e consultorias oferecidos às empresas ali instaladas.

Modalidade INCUBAÇÃO, opção de localização EXTERNA: 10 (dez) Vagas

Quando em regime de incubação, na opção de localização externa, os empreendimentos contarão com apoio gerencial e infraestrutura de uso comum compreendendo serviços de recepção, secretaria, segurança e limpeza das áreas comuns, e facilidades que incluem sala para reuniões, auditório, sanitários e biblioteca. Participam dos cursos e consultorias oferecidos às empresas ali instaladas.

Doravante, os termos INCUBAÇÃO ou EMPRESA INCUBADA (sem detalhamento adicional) serão usados com caráter abrangente às opções RESIDENTE e EXTERNA. Quando se referirem a apenas uma das opções serão explícitas quanto a isso.

## 2.2 CUSTOS ASSOCIADOS

Nas modalidades de pré-incubação e de incubação opção residente, o custo operacional da infraestrutura oferecida terá o valor de R\$ 18,00 (dezoito reais) por metro quadrado, pagável até o quinto dia útil do mês subsequente e de acordo com contrato assinado.

Na modalidade de incubação opção de localização externa, o custo operacional da infraestrutura oferecida será o valor de R\$ 200,00 (duzentos reais), pagável até o quinto dia útil do mês subsequente e de acordo com contrato assinado.

## 2.2 PRAZO DE PERMANÊNCIA

O período para permanência no CEI pelas empresas incubadas é de 02 (dois) anos, prorrogável por até 1 (um) ano adicional. A permanência fica sujeita ao cumprimento das demais cláusulas previstas nesse Edital.

## 3. ÁREAS DE INTERESSE

3.1. Serão avaliados projetos inovadores na área de Tecnologia da Informação e Comunicação.

## 4. CANDIDATOS ELEGÍVEIS

As propostas poderão ser apresentadas:

- por pessoa física ou jurídica, individualmente ou em grupo, para a modalidade de pré-incubação;
- por pessoa jurídica, individualmente ou em grupo, para as modalidades de incubação.

As propostas poderão ter como objetivo o desenvolvimento de uma nova linha de produtos e/ou serviços por uma empresa já existente ou a ser constituída.

Obrigatoriamente um dos sócios, ou o indivíduo proponente, deverá ter formação em Informática ou áreas afins.

## 5. PROCESSO DE SELEÇÃO

5.1. O processo de seleção será realizado por uma Comissão de Seleção de Empreendimentos, doravante referida como Comissão de Seleção, indicada pelo Conselho do Centro de Empreendimentos em Informática, em Porto Alegre, RS.

5.2. A Comissão de Seleção poderá solicitar pareceres a consultores *ad hoc*, por ela escolhidos, para análise técnica das propostas.

5.3. A seleção para as vagas de que se trata este edital seguirá o seguinte cronograma definido pelo CEI:

<b>Inscrição e entrega das propostas</b>	<b>31/08/2011 a 14/10/2011</b>
<b>Análise das propostas pela Comissão</b>	<b>17/10/2011 a 31/10/2011</b>
<b>Entrevistas com os candidatos</b>	<b>01/11/2011 a 18/11/2011</b>
<b>Divulgação dos resultados</b>	<b>22/11/2011</b>
<b>Prazo para recursos</b>	<b>23/11/2011 a 01/12/2011</b>
<b>Divulgação do resultado final</b>	<b>09/12/2011</b>
<b>Assinatura dos contratos</b>	<b>12/12/2011 a 14/12/2011</b>
<b>Instalação na Incubadora</b>	<b>15/12/2011</b>

## 6. CRITÉRIOS DE SELEÇÃO

6.1 As propostas serão julgadas pela Comissão de Seleção com base nos seguintes **critérios gerais**:

- viabilidade técnica e econômica do empreendimento;
- conteúdo tecnológico e grau de inovação dos produtos e serviços a serem ofertados, assim como seu impacto modernizador na economia;
- viabilidade mercadológica do empreendimento;
- capacidade gerencial e técnica dos proponentes.

6.2. Os **critérios específicos** para seleção das empresas serão os seguintes:

- projeto técnica e comercialmente viável (demonstrado no plano de negócios);
- impacto do produto, processo ou serviço na sociedade;
- previsão da autonomia futura da empresa (fora da incubadora);
- demonstração da adequação aos objetivos do **CEI** e previsão de interação com as instituições que o apóiam;
- qualificação técnica e gerencial do proponente.

## 7. PROCEDIMENTOS PARA PARTICIPAR NO PROCESSO DE SELEÇÃO DE EMPRESAS

Para candidatar-se a uma vaga no **CEI**, o empreendedor deverá entregar os documentos a seguir listados, no ato de inscrição.

Para candidatar-se a uma vaga na modalidade de **pré-incubação**:

1. O FORMULÁRIO DE INSCRIÇÃO (conforme ANEXO I), indicando a modalidade pleiteada;
2. Versão simplificada de PLANO DE NEGÓCIOS (baseado no modelo do ANEXO II)
3. Currículo de cada um dos integrantes da empresa (conforme ANEXO III);
4. Formulário constante no Anexo IV preenchido;

Para candidatar-se a uma vaga na modalidade de **incubação**:

1. FORMULÁRIO DE INSCRIÇÃO (conforme ANEXO I), indicando a modalidade pleiteada;
2. PLANO DE NEGÓCIOS (conforme ANEXO II) detalhado e consistente, mostrando claramente o impacto de seu produto ou serviço no mercado;
3. Currículo de cada um dos integrantes da empresa (conforme ANEXO III);
4. Contrato Social (quando houver) e qualquer outro documento ou informação que seja relevante para o processo de avaliação;

São candidatas potenciais a uma vaga empresas já formadas ou que desenvolvam atividades compatíveis com a vocação e as dimensões do CEI. Exemplos de casos de empresas passíveis de serem admitidas são:

- empresas em constituição;
- nova empresa formada por pessoa física;
- nova empresa formada por pessoa jurídica (terceirizada, fornecedora ou associada);
- empresa já existente (que se transfere de outro local);
- departamento ou divisão de uma empresa maior.

## 8. INSCRIÇÃO E APRESENTAÇÃO DE PROPOSTAS

8.1. A inscrição deverá ser realizada através da entrega do FORMULÁRIO DE INSCRIÇÃO (ANEXO I), digitado ou preenchido com letra de forma legível e do comprovante de pagamento da taxa de inscrição no valor de R\$ 200,00 (duzentos reais). O conjunto dos demais documentos listados no item 7 desse Edital, de acordo com a modalidade pleiteada, deve ser entregue em duas cópias impressas, encadernadas com espiral e capa transparente, e uma cópia em CD. Incluir uma cópia do CONTRATO SOCIAL, se houver, e anexar qualquer documento adicional que for relevante para o processo.

Toda a documentação deverá ser entregue na Gerência do Centro de Empreendimentos em Informática da UFRGS, na Av. Bento Gonçalves 9500, Prédio 72, sala 109, Campus do Vale, Porto Alegre, RS.

O pagamento da taxa de inscrição deverá ser feito via depósito bancário identificado da seguinte forma:

FAURGS Banco do Brasil - Agência - nº 3798-2 Conta Corrente nº 300.000 -1 Código Identificador nº 3314-6
---

8.1.1 - As propostas serão recebidas até as **17h** do dia 14/10/2011na **Gerência do Centro de Empreendimentos em Informática da UFRGS, Av. Bento Gonçalves 9500, Prédio 72 sala 109, Campus do Vale, Porto Alegre ,RS.**

## **9. RECURSOS**

O encaminhamento de recursos aos resultados conforme definido no calendário definido por este Edital deverá ocorrer através de ofício dirigido à Comissão de Seleção de Empreendimentos – Edital Nº 001/CEI /2011, com a fundamentação correspondente. Não serão aceitos argumentos embasados em condições novas, posteriores à data de inscrição, ou não constantes na documentação encaminhada. O recurso deverá ser encaminhado na **Gerência do Centro de Empreendimentos em Informática da UFRGS, Av. Bento Gonçalves 9500, Prédio 72 sala 109, Campus do Vale, Porto Alegre,RS, até as 17 horas do dia 01/12/2011.**

## **10. OBSERVAÇÕES**

10.1 Os empreendedores interessados deverão entregar os documentos em 01 (um) envelope fechado, identificado externamente da seguinte maneira:

<p><b>CEI- COMISSÃO DE SELEÇÃO DE EMPREENDIMENTOS – CEI</b> <b>EDITAL Nº 001/CEI /11</b> <b>NOME DO EMPREENDEDOR</b> <b>RAZÃO SOCIAL (SE HOVER)</b> <b>NOME DO EMPREENDIMENTO (pode ser provisório)</b></p>
---

10.2 As propostas serão analisadas pela Comissão de Seleção conforme constante neste Edital e os resultados serão homologados pelo Conselho do Centro de Empreendimentos em Informática/ UFRGS.

10.3 A relação dos empreendedores escolhidos será divulgada no Quadro de Avisos do Centro de Empreendimentos, localizado no andar térreo do prédio 72, e através da Internet, no endereço [www.inf.ufrgs.br/cei](http://www.inf.ufrgs.br/cei).

10.4 Quaisquer informações adicionais que se fizerem necessárias para o cumprimento deste Edital, serão prestadas pelo email - [cei@inf.ufrgs.br](mailto:cei@inf.ufrgs.br).

**Porto Alegre, 15 de julho de 2011.**

**Comissão do CEI**

## ANEXO I

### FORMULÁRIO DE INSCRIÇÃO

<b>Modalidade pleiteada</b>			
( ) Pré-incubação      ( ) Incubação      ( ) Incubação Externa			
<b>Área de atuação do empreendimento</b>			
<b>Nome dos responsáveis pelo Projeto</b>			<b>Ocupação</b>
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
<b>Dados Cadastrais</b>			
<b>Rua</b>		<b>Tel</b>	
<b>Bairro</b>		<b>Fax</b>	
<b>Cep</b>		<b>E-mail</b>	
<b>Nome do Empreendimento de Base</b>			
<b>Resumo do Escopo do Projeto (no máximo 10 linhas)</b>			

## ANEXO II

### ROTEIRO DO PLANO DE NEGÓCIOS

#### PLANO DE NEGÓCIOS

1. Capa
2. Sumário
3. Sumário executivo
4. Descrição da empresa
5. Planejamento Estratégico do negócio
6. Produtos e Serviços
7. Análise de Mercado
8. Plano de Marketing
9. Operações
10. Plano Financeiro
11. Anexos

## 1. CAPA

A capa é o primeiro contato com o Plano de Negócios, portanto deverá ser limpa, clara, de fácil e agradável leitura e informar os seguintes dados:

- nome da Empresa
- endereço, telefone
- logotipo
- nome do principal responsável
- número das cópias
- data em que o plano foi feito.

## 2. Sumario

Titulo de todas as seções do plano, subseções e suas páginas. Deve permitir uma rápida localização das seções e informações contidas no plano.

## 3. Sumario Executivo

O Sumário Executivo deve transmitir a idéia geral do plano, através de uma linguagem interessante e atraente. Deve ser conciso, preciso e claro com relação aos objetivos do Plano, e por isso, é a última parte a ser escrita, uma vez que contemplará informações de todos os capítulos. Deve responder às seguintes questões:

Qual é o propósito deste Plano de Negócios?

Qual é o negócio?

Quem são os membros da equipe?

Quais são os produtos/serviços ofertados?

Quais as características da empresa?

Qual o público alvo do projeto?

Qual o mercado a ser atingido?

Quais as principais ações de marketing a ser desenvolvidas?

Como serão desenvolvidas as atividades operacionais da empresa?

Haverá necessidade de captar recursos de terceiros? Quanto? Porquê? Como serão devolvidos?

Como estes serão empregados?

Qual o retorno econômico-financeiro do projeto?

Existem planos para crescimento da empresa?

Quanto o montante total de recursos? Qual é o retorno sobre estes recursos?

## 4. Descrição da Empresa

Nesta seção os aspectos gerais da empresa serão descritos.

Constituição Jurídica

Estrutura Organizacional/organograma

Sócios e suas respectivas quotas

Equipe Gerencial (incluir nos anexos Curriculum Vitae da equipe)

Política de Recursos Humanos

Localização (mencionar se isto representa um diferencial)

Capacidade Instalada atual e possibilidades futuras

Infra-estrutura disponível

Lay-out geral

Alianças Estratégicas e Parcerias

Regime de impostos

Serviços terceirizados

### Questões pertinentes:

Quem são as pessoas envolvidas? O que elas fizeram no passado que poderia levar alguém a acreditar que elas serão bem sucedidas no futuro? Quais habilidades possuem? Quais experiências diretas eles possuem para a oportunidade que estão buscando?

Quem está faltando na equipe e como eles serão atraídos?

Quais acordos foram ou devem ser firmados dentro e fora do empreendimento? Os acordos estabelecidos aumentam a probabilidade de sucesso? Como esses acordos e incentivos explícitos evoluem ao longo do tempo?

Quais termos no contrato (no caso de alianças) são justos e fornecem os incentivos apropriados para cada lado sob uma ampla variedade de cenários?

Quais são as possíveis conseqüências se um dos membros da equipe sair?

## 5. Aspectos Estratégicos

Nesta seção os aspectos estratégicos do negócio serão explicitados. São aspectos profundos e complexos, mas uma vez definidos fazem com que a o rumo, a direção da empresa e seus objetivos fiquem muito mais claros, e estratégias e decisões operacionais mais fáceis de serem tomadas.

Deve explicitar:

Negócio (escopo de atuação da empresa)

Visão (o que a empresa pretende para seu futuro, visualização futura da mesma)

Missão (a razão de ser da empresa, qual o seu propósito, sua função)

Valores (princípios morais, éticos, em que a empresa/diretoria acredita, valoriza)

Análise do Ambiente Externo (análise dos aspectos microambientais – políticos, econômicos, sociais, tecnológicos, suas tendências e respectivo impacto sobre a organização, identificando-se assim as oportunidades e ameaças)

Análise do Ambiente Interno (identificação dos pontos fortes e fracos da empresa)

Fatores Críticos de Sucesso (habilidades e os recursos que a empresa precisa necessariamente ter para vencer)

Definição de objetivos e metas

Estratégias a serem adotadas de modo que os objetivos e metas sejam atingidos.

## 6. Produtos/Serviços Ofertados

Nesta seção deve-se descrever os serviços e produtos a serem ofertados pela empresa de maneira clara e objetiva (não técnica).

Descrição dos produtos/serviços e evidência da capacidade para fornecimento

Ciclo de vida dos produtos

Benefícios (aspectos subjetivos) e Características (aspectos objetivos) dos produtos/serviços

Informações referentes à Pesquisa, Desenvolvimento e acesso à Tecnologia

Informações referentes à patentes ou propriedade intelectual

Custos envolvidos

Produtos e serviços futuros

### Questões pertinentes:

Qual a necessidade do cliente que seu produto/serviço atende?

Qual a aplicação de seu produto?

Quais seus benefícios?

Quais suas desvantagens?

O que levou você a desenvolver seu produto?

Seu produto/serviço é usado em conexão com outros produtos?

Quais as três principais razões para se comprar seu produto/serviço?

Quais as três principais objeções para se comprar seu produto/serviço?

Quando seu produto estará disponível?

Você dispõe de material informativo sobre seu produto/serviço?

## 7. Análise de Mercado

Aqui se demonstra e se comprova a existência do mercado e se dimensiona o mesmo. A análise de mercado deve conter:

A descrição do público alvo (características)

A segmentação do mercado conforme seu público alvo

A abrangência do mercado pretendido (regional, municipal, estadual, nacional, internacional)

A mensuração do mesmo em mercado total, potencial e pretendido

Comprovações da existência do mercado no nível descrito (explicação do raciocínio e fontes)

Níveis de crescimento do mercado e tendências  
Barreiras de entrada e de saída  
Análise do setor  
Análise da cadeia do setor  
Avanços tecnológicos recentes  
Regulamentações governamentais e tendências futuras

A análise dos consumidores:

Taxa de compra por cliente  
Perfil do tomador de decisões  
Evidenciar se o comportamento do consumidor está alinhado com o descrito no projeto

Análise da concorrência:

Quem são  
Quantos são  
Perfil  
Posicionamento (como se apresentam, espaço que pretendem ocupar)  
Participação de mercado dos principais concorrentes  
Prováveis ações futuras  
Nível tecnológico  
Nível de RH  
Nível de rivalidade/barreiras de entrada/barreiras de saída  
Produtos substitutos/novos entrantes  
Nível de preços praticados/preço de produtos similares

Análise de fornecedores:

Quem são  
Quantos são  
Política de fornecimento (quantidades/descontos progressivos/fornecimento exclusivo)  
Política de qualidade  
Nível de preços praticados  
Possibilidades de parcerias  
Desenvolvimento futuro  
Plano de contingências

## **8. Plano de Marketing**

Aqui se define como o mercado existente e dimensionado no capítulo anterior vai ser atingido.

Explicita estratégias e políticas referentes à:

- Produto (marca, qualidade, design, serviços, embalagens, garantias, pós-venda, posicionamento em relação à concorrência)
- Preço (nível de preço, descontos, margens, financiamentos)
- Ponto (canais de distribuição, logística, localização – como diferencial de marketing)
- Promoção (como será a divulgação da empresa junto ao seu público alvo, propaganda – veículos apropriados, promoções de vendas, marketing direto, relações públicas, imagem da empresa e dos produtos)

Devem indicar claramente como se vai penetrar o mercado e se atingir o consumidor, descrevendo as previsões de vendas resultantes destas estratégias.

## **9. Operações**

Nesta seção os detalhes operacionais relevantes serão descritos.

Localização, tamanho das instalações e respectivas justificativas  
Descrição dos equipamentos e lay-out das instalações operacionais  
Fluxograma de processos  
Disponibilidade de mão de obra operacional e habilidades necessárias  
Acessibilidade de materiais  
Proximidade de canais de distribuição  
Necessidades adicionais para o futuro  
Terceirizações e respectiva justificativa

Necessidades especiais de logística  
Como as instalações são compatíveis com as taxas de crescimento previstas  
Planos de contingências para os fornecedores

**Questões pertinentes:**

A capacidade instalada é compatível com a previsão de demanda?

## 10. Plano Financeiro

Nesta seção todos os dados reunidos até agora são traduzidos em números e demonstra-se a viabilidade do projeto, através de indicadores técnicos com os respectivos demonstrativos. Deve-se explicar a procedência dos números, não deixando dúvidas para quem estiver analisando o plano.

Deve explicitar:

Recursos (investimentos) necessários para o projeto – Usos dos recursos e Fontes dos mesmos

Previsão de receita para cinco anos (em função da previsão de vendas definida)

Previsão de custos variáveis para a receita estimada (cinco anos)

Previsão de custos fixos para a estrutura necessária para produção ou prestação dos serviços (cinco anos)

Quantificação dos recursos humanos e seus custos (cinco anos)

Demonstrativo de resultados (Receitas – custos variáveis – custos fixos = resultado)

Análise de Resultado (Lucratividade, Rentabilidade, Pay-back, Ponto de Equilíbrio, Valor Atual Líquido, Taxa Interna de Retorno)

Índices Financeiros – custo/m<sup>2</sup>, custo/posto de trabalho gerado, etc

Indicadores a serem utilizados para monitoramento

## 11. Anexos

Aqui são agrupados todos os anexos que darão credibilidade ao Plano, como:

pesquisas de mercado

pesquisa de fornecedores

planos de contingências

formação de valores

currículo dos dirigentes

documentos legais

**quaisquer outros documentos que embasem informações contidas no Plano**

ANEXO III

MODELO DE CURRÍCULO DOS EMPREENDEDORES

<b>NOME:</b>			
<b>ÁREA DE ATUAÇÃO:</b>			
<b>TELEFONE:</b>			
<b>E-MAIL:</b>			
	<b>CURSO</b>	<b>LOCAL</b>	<b>DATA DE CONCLUSÃO</b>
<b>Graduação</b>			
<b>Especialização</b>			
<b>Mestrado/Doutorado</b>			
<b>Outros Cursos</b>			
<b>EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS MARCANTES E EMPREENDEDORAS</b>			
<b>EXPERIÊNCIAS EM EMPRESAS:</b>			
<b>EMPRESA</b>		<b>FONE</b>	
<b>ENDEREÇO</b>			
<b>MUNICÍPIO</b>	<b>ESTADO</b>	<b>PAÍS</b>	
<b>CARGO (se funcionário), outro especificar:</b>			
<b>ATIVIDADES REALIZADAS:</b>			
<b>IDIOMA(S)</b>			
<b>IDIOMA</b>	<b>GRAU (marque com x)</b> <input type="checkbox"/> Noções <input type="checkbox"/> Básico <input type="checkbox"/> Domínio		
<b>IDIOMA</b>	<b>GRAU (marque com x)</b> <input type="checkbox"/> Noções <input type="checkbox"/> Básico <input type="checkbox"/> Domínio		
<b>IDIOMA</b>	<b>GRAU (marque com x)</b> <input type="checkbox"/> Noções <input type="checkbox"/> Básico <input type="checkbox"/> Domínio		

ANEXO IV

FORMULÁRIO PARA PRÉ-INCUBAÇÃO NO CEI

➤ **Identificação do Proponente (pessoa física ou jurídica):**

<b>Nome</b>	
<b>Endereço</b>	
<b>CEP</b>	
<b>Telefone</b>	
<b>Fax</b>	
<b>E-mail</b>	
<b>CNPJ/CP F</b>	

➤ **Detalhes da Proposta:**

<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Qual sua idéia? Qual o produto /serviço a ser desenvolvido?</b></li> </ul> <p>Fazer uma descrição resumida, em no máximo 15 linhas, destacando a classificação em hardware, software, aplicações ou conteúdos e indicando um nome, mesmo que provisório, para o seu projeto.</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Já se tem idéia de qual será o público alvo para o qual o produto se dirige?</b></li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>O que poderá apresentar como diferencial competitivo no mercado? Cite um ponto forte.</b></li> </ul>

- **Qual a inovação tecnológica proposta pela sua idéia?**

- **Liste os principais concorrentes.**

- **Comente os fatores que poderão inviabilizar o seu projeto:**
  - Logística
  - Investimento
  - Legislação
  - Tecnologia
  - Mercado (forte concorrência)
  - Fornecedores (dificuldade de acesso)

- **Liste os potenciais clientes contatados ou não.**

- **Avalie quanto o mercado está disposto a pagar pelo produto /serviço.**

- **Já há protótipo? Já foi comercializada alguma unidade?**

- **Forneça nome e CNPJ se a empresa já existir.**

- **Qual a provável composição societária?**

- **Coloque um currículo de cada provável sócio (no máximo 100 linhas), fazendo constar, obrigatoriamente, suas respectivas formações acadêmicas.**

- **Mencione algum outro perfil profissional necessário ao empreendimento.**

- **Os sócios pretendem tornar esse negócio um meio de vida?**

- **Os sócios estão dispostos a abrir mão de sua situação atual para investir tempo e dinheiro nesse negócio? Quantas horas por semana? Quantos R\$ por mês?**

- **Qual o valor aproximado que o negócio deverá lhes remunerar para que atenda suas expectativas, depois de três anos de existência?**

- **Quais habilidades os sócios julgam ter que demonstram condições de empreender esse negócio?**

- **Já se tem idéia dos investimentos iniciais necessários? Já se conhece os custos dos mesmos?**

- **Que percentual destes recursos seriam próprios? Em R\$ ou em equipamentos? Já se tem idéia de onde prospectar tais valores? Quem vai investir?**

- **Qual a expectativa de tempo para retorno desses investimentos?**

- **Que fato poderá vir a servir como oportunidade para alavancar o negócio?**

- **Em princípio o negócio apresenta potencial de conseguir parcerias a níveis nacionais e/ou internacionais?**

- **Como você ficou sabendo desta oportunidade no CEI?**

- **Cite três motivos que estão levando-o a candidatar-se a uma vaga na incubadora?**