



Ministério da Educação
Instituto Federal do Espírito Santo
Reitoria

ANEXO I – MODELO DE PLANO DE PESQUISA, DESENVOLVIMENTO E INOVAÇÃO (PD&I)

1. IDENTIFICAÇÃO

Nome do <i>Campus</i> :
Título do Projeto:
Área da Economia 4.0: <input type="checkbox"/> Agricultura 4.0 <input type="checkbox"/> Indústria 4.0 <input type="checkbox"/> Serviços 4.0
Diretor Geral:
E-mail:

* O campus deverá preencher os dados completos de um formulário para cada projeto

2. EQUIPE

2.1 Membros da Equipe do Projeto

Nome do Participante	Tipo de Vínculo	Função na equipe	Formação Acadêmica	Link do CV
	<input type="checkbox"/> Docente <input type="checkbox"/> TAE <input type="checkbox"/> Estudante	<input type="checkbox"/> Coordenador <input type="checkbox"/> Estudante		
	<input type="checkbox"/> Docente <input type="checkbox"/> TAE <input type="checkbox"/> Estudante	<input type="checkbox"/> Coordenador <input type="checkbox"/> Estudante		
	<input type="checkbox"/> Docente <input type="checkbox"/> TAE <input type="checkbox"/> Estudante	<input type="checkbox"/> Coordenador <input type="checkbox"/> Estudante		

* Caso seja necessário, inserir mais linhas na tabela.

- 2.2. Discorrer sobre a experiência anterior dos membros da equipe executora identificada no presente projeto - caso já tenham algum histórico de execução - ou em projetos relacionados e/ou experiência na área e/ou conhecimento técnico no tema e/ou outras experiências pertinentes, referenciando o conteúdo dos currículos Lattes enviados na proposta.
- 2.3 Deverá ser encaminhada cópia do currículo Lattes atualizado do coordenador e do histórico escolar de cada estudante integrante da equipe executora do projeto.

3. DESCRIÇÃO DO PROJETO

- 3.1 Título do projeto
- 3.2. Objeto (descrever a tecnologia a ser desenvolvida)
- 3.3. Objetivos (geral e específicos)
- 3.4. Relevância do Projeto para as áreas da Economia 4.0 (Agricultura 4.0, Indústria 4.0 e/ou Serviços 4.0)
- 3.5. Metodologia (definir os materiais, métodos e técnicas a serem adotadas para a execução do projeto)
- 3.5. Cronograma de execução (apresentar as atividades do projeto e os respectivos prazos previstos para sua execução - Sugere-se a adoção de um gráfico de Gantt)

4. AVALIAÇÃO DE IMPACTO SOCIAL

- 4.1. Em quais mercados atua ou pretende atuar? Identifique as principais ameaças e oportunidades.
- 4.2. Quais são as vantagens competitivas que seus produtos ou serviços podem oferecer sobre os concorrentes?
- 4.3. Comente sobre seus potenciais clientes.

5. METODOLOGIA ATIVA

- 5.1. Viabilidade técnica (Descrever as condições técnicas que tornam possível a execução do projeto, como estrutura disponível, tecnologia a ser utilizada, característica do produto, processo ou serviço que se pretende criar e demais aspectos).
- 5.2. Viabilidade econômica (Descrever a oportunidade de mercado identificada face ao desenvolvimento da tecnologia proposta).
- 5.3. Evidenciar o potencial inovativo do projeto, comparando as soluções a serem desenvolvidas e demonstrando suas vantagens em relação a outras soluções disponíveis (No caso de as soluções propostas no projeto serem passíveis de proteção por patentes e/ou outras modalidades de propriedade intelectual, seu potencial inovativo deve ser demonstrado com base em busca de anterioridade em bases de patentes).

6. QUANTITATIVO DE ESTUDANTES E DESENVOLVIMENTO ESCOLAR ESPERADO

- 6.1. Identificar a relevância do empreendimento para o desenvolvimento social da região, destacando os indicadores e métricas utilizadas.

7. PLANO FÍSICO-FINANCEIRO

7.1. Infraestrutura de pesquisa

Descrição	Justificativa	Recursos (R\$)
		Infraestrutura de pesquisa
VALOR TOTAL		

**Valor máximo para o item 7.1: R\$ R\$ 93.333,33*

7.2. Recursos de bolsas para as atividades de iniciação tecnológica

Modalidade	Nível	Duração (meses)	Perfil do Bolsista	Atividades a serem realizadas	Recursos (R\$)
VALOR TOTAL					

**Valor máximo para o item 7.2: R\$ 140.000,00.*

8. CONTRAPARTIDA DE INSTITUIÇÃO PROPONENTE

Descrição	Justificativa	Recursos (R\$)			
		Infraestrutura de pesquisa	Bolsas de pesquisa	Espaço físico	Outras (descrever)
VALOR TOTAL					

**Caso seja necessário, inserir mais linhas na tabela acima.*

ANEXO II - MODELO DE NEGÓCIO

1. Descreva o problema que o seu empreendimento busca resolver: (campo obrigatório)
2. Descreva o mercado que o seu empreendimento busca atender (descreva o tamanho do seu mercado endereçável, como é a concorrência, e se houve alguma validação da proposta junto ao mercado): (campo obrigatório)
3. Segmento de cliente majoritário: (campo obrigatório)
 - a) B2B (Business-to-Business) – (Empresa para Empresa): mercado em que as soluções/produtos são negociadas diretamente entre duas empresas.
 - b) B2C (Business-to-Customer) – (Empresa para Consumidor): mercado em que as soluções/produtos são negociadas entre empresa e consumidor final.
 - c) B2B2C (Business-to-Business-to-Customer) – (Empresa para Empresa para Consumidor): mercado misto e relativamente novo, no qual a operação de venda é realizada primeiramente para uma empresa e posteriormente para um cliente final.
 - d) B2G (Business-to-Government) – (Empresa para Governo): mercado em que o principal cliente é o governo (seja federal, estadual ou municipal).
 - e) B2G2C (Business-to-Government-to-Customer) - (Empresa para Governo para Cliente): mercado misto e relativamente novo, no qual a operação de venda é realizada primeiramente para o governo e posteriormente para um cliente final.
 - f) P2P (Peer-to-Peer) - (Par a par): segmento em que as transações são realizadas entre duas pessoas ou dois dispositivos sem intermédio de um terceiro elemento.
 - g) Outro (s). Descreva.

OBS: Campo de seleção.

4. Quais as vantagens competitivas do seu empreendimento: (campo obrigatório)
5. Como você descreveria a solução do seu empreendimento, em termos de INOVAÇÃO?(campo obrigatório)
 - a) Existem negócios similares, mas a solução apresenta uma variação em relação a soluções existentes.
 - b) É uma inovação incremental que atende necessidade relevante dos clientes; cópia por concorrentes exige certo tempo e esforço.
 - c) A solução e/ou modelo de negócio é disruptivo e altamente inovador e difícil de ser copiado.

OBS: Campo de seleção.

6. Descreva a proposta de valor do seu negócio para seus futuros clientes, relacionando-a com o grau de inovação tecnológica do produto/processo ou serviço da resposta anterior (inovação no nível da empresa, inovação no mercado local, inovação no mercado regional ou inovação no mercado mundial) (campo obrigatório).
7. Qual modelo de NEGÓCIO mais se aproxima do seu empreendimento? (campo obrigatório)
 - a) Marketplace / Intermediação – modelo de negócio centrado em uma plataforma

que conecta duas “pontas” para fornecimento de produtos ou serviços, compradores ou vendedores.

b) SAAS (Software as a Service) – modelo de negócio em que o cliente remunera com uma mensalidade ou anuidade para ter acesso a um software online, sendo que a hospedagem, manutenção e atualização do mesmo se torna responsabilidade da empresa fornecedora do software

c) Assinatura – modelo de negócio em que a empresa entrega mensalmente um produto, o qual é entregue diretamente na residência do cliente.

d) Ecommerce - modelo de negócio característico das empresas pioneiras da internet, porém requer grande investimento em espaço físico e operações de logística para enfrentar a distribuição dos produtos vendidos na plataforma e o equacionamento dos estoques.

e) Software House – modelo de negócio característico das empresas especializadas no desenvolvimento de softwares para terceiros ou voltados a nichos específicos do mercado, as quais atuam em todas as etapas do projeto até a manutenção.

f) Anúncios – modelo de negócio geralmente adotado por marketplaces centrado na cobrança de uma determinada taxa para listar produtos e/ou serviços, como um serviço de classificados.

g) Venda direta: modelo de negócio fundamentado na venda realizada de pessoa para pessoa, sem a necessidade de intermediários (método de distribuição e vendas)

h) Freemium: modelo de negócio centrado em receita com base na liberação de parte de determinada ferramenta de forma gratuita, porém, com ferramentas mais específicas ou sofisticadas sendo pagas.

i) Geração de Leads: modelo de negócio centrado na geração de leads (inbound marketing), ou seja, a partir do cadastro de empresas ou clientes que são potenciais interessados de seus produtos ou serviços.

j) Nenhuma das opções.

OBS: Campo de seleção.

8. Caso prefira, descreva seu modelo de negócio. (Campo obrigatório)

9. Qual estágio de maturidade da solução melhor descreve o seu empreendimento?

(Campo obrigatório)

a) Tivemos uma ideia e estamos buscando conhecimento/recursos para transformá-la em um produto a ser validado.

b) Uma primeira versão da tecnologia está disponível em teste com alguns usuários.

c) A tecnologia já está desenvolvida e sendo utilizada por uma base crescente de usuários nos últimos 6 meses, mas ainda estamos fazendo ajustes no modelo de negócio.

d) Estamos em constante melhorias, mas a tecnologia já está no mercado há mais de 12 meses e temos um modelo de negócio consolidado e uma base crescente de usuários.

OBS: Campo de seleção.

10. Justifique sua resposta comprovando o seu estágio atual de desenvolvimento? Como você atingiu o estágio atual de maturidade e que caminhos percorreu? Quais as conquistas

mais relevantes? (Campo obrigatório)

11. Descreva como está constituída a equipe TÉCNICA que atua no empreendimento (inclua informações importantes dos colaboradores da equipe técnica).: (campo obrigatório)

12. Descreva como está constituída a equipe de GESTÃO que atua no empreendimento (inclua sócios e colaboradores, caso alguém desempenhe papel técnico e de gestão? Faça essa indicação nesse campo. (Campo obrigatório)



Emitido em 13/07/2020

EDITAL (ANEXOS) Nº 89/2020 - ASSEG/GABI (11.01.18.00.10)

(Nº do Protocolo: NÃO PROTOCOLADO)

(Assinado digitalmente em 13/07/2020 17:05)

CLADECIR ALBERTO SCHENKEL

*REITOR - SUBSTITUTO
VICE-CHEFE DE UNIDADE
REIT/ADM (11.01.18)
Matrícula: 2095330*

(Assinado digitalmente em 13/07/2020 17:39)

FABIO ANDRE NEGRI BALBO

*PRO-REITOR(A) - SUBSTITUTO
VICE-CHEFE DE UNIDADE
PROEN/REIT (11.01.18.91)
Matrícula: 1855217*

(Assinado digitalmente em 13/07/2020 17:36)

KATIA LINHAUS DE OLIVEIRA

*PRO-REITOR(A) - SUBSTITUTO
VICE-CHEFE DE UNIDADE
PROEX/REIT (11.01.18.92)
Matrícula: 2018836*

(Assinado digitalmente em 13/07/2020 19:18)

MARILANE MARIA WOLFF PAIM

*PRO-REITOR(A) - SUBSTITUTO
VICE-CHEFE DE UNIDADE
PROPI/REIT (11.01.18.00.29)
Matrícula: 3803554*

Para verificar a autenticidade deste documento entre em <https://sig.ifc.edu.br/documentos/> informando seu número:
89, ano: **2020**, tipo: **EDITAL (ANEXOS)**, data de emissão: **13/07/2020** e o código de verificação: **1bf9344439**