



Ministério da Educação  
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica  
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Tocantins  
Reitoria

**EDITAL Nº 40/2020/REI/IFTO, DE 13 DE JULHO DE 2020**  
PROCESSO SELETIVO PARA SUBMISSÃO DE PROJETOS PARA APOIO AO  
EMPREENDEDORISMO INOVADOR COM FOCO NA ECONOMIA 4.0

**ANEXO II**

MODELO DE PLANO DE NEGÓCIOS

**<A DISPONIBILIZAÇÃO DESTES DOCUMENTOS SE DÁ APENAS PARA FINS DE ORGANIZAÇÃO DOS COORDENADORES. NÃO É NECESSÁRIO INCLUIR ESTES DOCUMENTOS NO MOMENTO DA SUBMISSÃO DA PROPOSTA.>**

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 negociados diretamente entre duas empresas.
  - b) B2C (Business-to-Customer) – (Empresa para Consumidor): mercado em que as soluções/produtos são negociados 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)

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 melhoria, 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).



Documento assinado eletronicamente por **Nayara Dias Pajeu Nascimento, Reitora Substituta**, em 13/07/2020, às 20:29, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 6º, § 1º, do [Decreto nº 8.539, de 8 de outubro de 2015](#).



A autenticidade deste documento pode ser conferida no site [http://sei.ifto.edu.br/sei/controlador\\_externo.php?acao=documento\\_conferir&id\\_orgao\\_acesso\\_externo=0](http://sei.ifto.edu.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=0), informando o código verificador **1035364** e o código CRC **9DCE4133**.

---

Avenida Joaquim Teotônio Segurado, Quadra 202 Sul, ACSU-SE 20, Conjunto 1, Lote 8 - Plano Diretor Sul — CEP 77020-450 Palmas/TO — (63) 3229-2200  
portal.ifto.edu.br — reitoria@ifto.edu.br

---

Referência: Processo nº 23235.011810/2020-95

SEI nº 1035364