



CHAMADA PÚBLICA PARA O PROGRAMA DE ACELERAÇÃO EARLY STAGE RESULTS LIVING LAB/MS- 01/2020

1. OBJETO DA CHAMADA

- 1.1. O Living Lab MS torna público a chamada 2020 do processo seletivo para o **Programa de Aceleração Early Stage Results do LIVING LAB MS**
- 1.2. Esta chamada tem por objeto a seleção de **empreendimentos inovadores de base tecnológica em fase inicial** (**startups¹, **spin-offs² e ***negócios de impacto social³*) que visam o desenvolvimento de produtos ou serviços, inovadores com potencial de crescimento, elevada capacidade de se diferenciar e gerar valor por meio da inovação.

2. O LIVING LAB MS

- 2.1. O LIVING LAB é um projeto colaborativo iniciado pelo **SEBRAE/MS** em parceria com mais de 40 instituições públicas e privadas que tem como objetivo desenvolver **IDEIAS INOVADORAS** e **STARTUPS** no Mato Grosso do Sul.

Inaugurado no dia 03 de junho de 2016 com o propósito de promover o empreendedorismo de uma forma disruptiva, somos um laboratório de inovação com participação da comunidade em ações de inovação, métricas e conexões que promovem negócios, onde focamos em aceleração de startups para que as mesmas possam crescer de forma ágil.

Nosso trabalho está voltado para o engajamento de parceiros e empreendedores na consolidação da comunidade e do ecossistema de inovação e empreendedorismo no estado de Mato Grosso do Sul.

¹ * **Startup**: nova empresa que resolve problemas/necessidades reais de empresas e pessoas que realmente tem esta necessidade, ou seja solução inovadora que oferecem ganhos de eficiência para o cliente, tornando processos mais simples, rápidos e baratos e com potencial de escala, onde escala é atingir um mercado grande sem crescer a estrutura da empresa na mesma proporção do mercado que se quer atingir. Escala é o que distingue startup de negócios tradicionais. (Living Lab)

Definição clássica: Empresa num ambiente de extrema incerteza, criando um negócio replicável e escalável. (Definição clássica)

² ****Spinoff**: Também chamado de derivagem, é um termo utilizado para designar aquilo que foi derivado de algo já desenvolvido ou pesquisado anteriormente.

³ *****Negócios de impacto social**: Empresa que foca seu negócio principal na solução ou minimização de um problema social ou ambiental de uma coletividade.

Esse objetivo faz parte de seu plano de negócio e é o que vai trazer lucro para a empresa.

A viabilidade econômica do negócio é crucial para a sua sobrevivência, que nós buscamos subverções e patrocínios, além disso, que busque incentivar o consumo responsável e sustentável, sem endividamentos. (Sebrae nacional)

Conectamos ideias a pessoas com vontade de transformar e realizar negócios através da tecnologia e inovação impactando vidas.

Promovemos a conexão entre empreendedores, mentores, investidores, universidades e empresas nacionais e internacionais para que os negócios, ideias e iniciativas possam surgir e prosperar.

3. ÁREAS DE ATUAÇÃO CONTEMPLADAS

3.1. Serão selecionadas startups e empreendimentos criativos que tenham como propósito o desenvolvimento de produtos ou serviços inovadores, com base tecnológica, nas áreas a seguir:

- Agronegócio
- Construção Civil
- Educação
- Energia
- Finanças
- Entretenimento
- Gestão
- Indústria
- Logística
- Lazer e Lazer
- Marketing e Mídia
- Mobilidade Urbana
- Recursos Humanos
- Saúde e Bem estar
- Serviços
- Segurança
- Leis
- Negócio Social e meio ambiente

*Obs.: a Comissão de Seleção poderá, a seu critério, aceitar projetos de áreas diversas das apresentadas acima, cumprindo o conceito de startup e de negócios de impacto social e ambiental.

4. PRÉ-REQUISITOS PARA PARTICIPAÇÃO

- 4.1. Apresentar inovação no produto, serviço ou modelo de negócio, ou seja, oferecendo ganhos de eficiência para clientes tornando processos mais simples ou rápidos, em uma das áreas de atuação citadas acima.
- 4.2. Ter no mínimo duas pessoas (como sócios) na startup ou empreendimento, onde pelo menos uma delas deverá participar presencialmente de 100% das atividades previstas no Programa.
- 4.3. Garantir a dedicação do grupo ao seu empreendimento considerando as seguintes modalidades: sede própria ou residente no Living Lab.

5. PROCESSO SELETIVO

- 5.1. Para participar desta chamada, as pessoas interessadas devem apresentar Proposta de Negócio até 24/01/2020 por meio do formulário eletrônico disponível no [LINK](#).
- 5.2. Será criada uma Comissão de Avaliação para analisar as propostas composta por representantes do Time Living Lab, além de parceiros, investidores, pesquisadores, empreendedores e outros especialistas externos.
- 5.3. O processo seletivo será composto por duas fases: Análise das Propostas e Entrevistas.
- 5.4. A fase de **Análise das Propostas** visa analisar os dados e materiais enviados no formulário de acordo com os critérios de avaliação e pré-requisitos desta chamada.
As propostas que apresentarem conteúdo ofensivo ou que estejam relacionadas à pedofilia, discriminação étnica, religiosa ou de gênero serão sumariamente desqualificadas.
As orientações para apresentação do formulário eletrônico encontram-se nos ANEXO II
- 5.5. Serão selecionadas para a fase de entrevistas do Programa de Aceleração **até 20 propostas** melhor classificadas na fase de análise.
- 5.6. A fase de **Entrevistas** visa conhecer os integrantes dos times e obter informações adicionais para avaliar o potencial da proposta em se tornar uma empresa viável. As orientações para a fase de entrevistas encontram-se no ANEXO III.

- 5.7. Serão selecionadas para o Programa de Aceleração **até 12 propostas** melhor classificadas. Essa quantidade poderá ser diferente a depender da qualidade dos projetos, disponibilidade de espaço e tamanho dos times.
- 5.8. Os proponentes que não se apresentarem no horário e local estabelecidos para a entrevista serão automaticamente eliminados do processo.
- 5.9. Não serão selecionados, em nenhuma das fases propostas, os proponentes que obtiverem nota inferior a 3,0.
- 5.10. Serão considerados os seguintes critérios de avaliação e respectivos pesos:

Quadro 2 – Critérios de Avaliação

CRITÉRIO	DESCRIÇÃO	NOTA	PESO
Perfil e disponibilidade dos empreendedores	Serão avaliados os perfis dos empreendedores visando analisar o histórico e atitude empreendedora, capacidade técnica, integração disponibilidade dos membros da startup para participação das atividades do Programa.	0 a 10	3
Conhecimento do Problema e Mercado.	Analisa o conhecimento do modelo de negócio problema/oportunidade a ser trabalhada pela solução/oferta.	0 a 10	2
Produto / Grau de inovação	Testa a existencia da prova de conceito , analisa o atendimento dos critérios de inovação do produto/serviço, são eles: desejabilidade do mercado; viabilidade do negócio e praticabilidade da tecnologia a ser utilizada/ traz eficiência e ganhos aos seus clientes, processos simples e baratos.	0 a 10	2
Modelo de Negócio & Gestão	Analisa o potencial de êxito da estratégia do negócio, considerando a monetização e sustentabilidade pretendida para o empreendimento, desenvolvimento, gestão do negócio.	0 a 10	1
Oportunidade de Negócio & Capital	Considera a adequação da estratégia em desenvolvimento pelo negócio e sua relação com a captação recursos por meio de novos clientes, parceiros e/ou investidores.	0 a 10	1

6. ADESÃO DAS PROPOSTAS SELECIONADAS

- 6.1. Os empreendimentos selecionados para o Programa de Aceleração Early Stage Results serão convocados a comparecer no Living Lab (Rua Brasil, 205, Centro) para assinarem os Termos de Compromisso de Residentes e participarem de um Demoday (evento de abertura e apresentação dos empreendimentos), conforme cronograma no item 13.
- 6.2. Os proponentes que não se apresentarem no horário e local estabelecidos para a celebração do contrato

ou não justificarem a ausência serão automaticamente eliminados do processo seletivo.

7. CONTRAPARTIDA PARA PARTICIPAÇÃO NO PROGRAMA

- 7.1. Os recursos para os serviços, infraestruturas e pessoal de acompanhamento dos empreendimentos e gestão do programa serão advindos do **Living Lab MS** e das instituições parceiras.
- 7.2. As pessoas vinculadas ao empreendimento deverão participar, quando convocados para ações definidos no cronograma do programa pelo LLMS, de atividades de difusão e promoção a fim de compartilhar os conhecimentos e experiências obtidas através do Programa.
- 7.3. Realizar no mínimo 10 ações como mentorias, pitch e/ou talks (palestras) com os empreendedores de ideias de negócio participantes de ações idealizadores do programa de aceleração Early Stage Results e conforme solicitação do LLMS e disponibilidade de agenda.
- 7.4. Os sócios do empreendimento deverão manter atualizada a página de gestão presente no sistema LLACELERADORA com todos os dados atualizados os quais serão monitorados pela equipe Living Lab MS. Os sócios deverão disponibilizar a qualquer momento sob demanda da equipe Living Lab dados do empreendimento que sejam relevantes a relatórios e controles internos.
- 7.5. As pessoas vinculadas ao empreendimento deverão participar de todas ações propostas pelo Programa Results cabendo a eles informar previamente o motivo do não comparecimento caso não seja possível participar de alguma ação.

8. ADVERTÊNCIAS E DESLIGAMENTO

- 8.1. No Living Lab Programa de Aceleração Early Stage Results temos a política de advertências compreendida da seguinte maneira:

Hadoucken- Compreende-se em um tipo de advertência onde são considerados como hadouckens alertas feitos em forma de notificação quanto ao descumprimento de participações, entregas, metas e prazos estabelecidos em cronograma e neste edital. Os hadouckens serão avaliados periodicamente a cada módulo pela equipe da LivingLab, juntamente com as metas e prazos a serem definidos em conjunto com a equipe quando do início do programa. A realização de três hadouckens durante a residência — dentro do período de seis a oito meses no qual estão inseridos — provocará o desligamento da equipe do Programa de Aceleração Early Stage Results.

Ações passíveis de hadouckens:

- Ter frequência inferior a 80% (oitenta por cento) da carga horária total do módulo
- Não ter participação mínima de 1 membro da equipe em cada meetup realizado para residentes dentro do cronograma.
- Não ter a participação de pelo menos o head da equipe nas reuniões táticas acompanhadas.
- Não manter a página do sistema LLAceleradora atualizada com as métricas, checklists, time e demais informações atualizada semanalmente para a reunião tática acompanhada.

9. SERVIÇOS E BENEFÍCIOS OFERECIDOS

- 9.1. O **Programa de Aceleração Early Stage Results** ocorrerá no prédio do **Living Lab MS** localizado na Rua Brasil, número 205, Bairro Monte Castelo, Campo Grande MS.
- 9.2. Serão oferecidos mentorias, talks e ações nas áreas tecnológica e de negócios, infraestrutura de trabalho *ready to use* (pronto para usar, exceto equipamentos tecnológicos como computadores e notebooks), apoio à participação em eventos e networking com potenciais clientes e investidores.
- 9.3. O Programa será realizado no período de 6 a 8 meses, segundo metodologia do Living Lab MS.
- 9.4. Infraestrutura: As *startups* e empreendimentos participantes do Programa terão ainda acesso a infraestruturas de apoio da Aceleradora do **LLMS**, localizada no prédio do LLMS, na Rua Brasil, número 205, Campo Grande-MS, tais como; mesas de trabalho, laboratórios, salas de treinamento, salas de reunião, auditórios, bem como a outros projetos promovidos pelo **LLMS** e seus parceiros que poderão ser acessados pelos empreendimentos selecionados em condições diferenciadas ou gratuitas. No período de duração do programa, serão disponibilizados até cinco pontos de trabalho em ambiente coletivo para cada projeto em processo de aceleração. Os pontos de trabalho não serão fixos e contarão com mesa, cadeira, internet, climatização e equipe de apoio e segurança.
- 9.5. O Living Lab **não possui endereço fiscal**, portanto o CNPJ das empresas residentes não poderão ser registrados em nosso endereço.
- 9.6. **Conexões relevantes:** fazer parte do ecossistema do LIVING LAB MS possibilita aos empreendimentos estar em contato permanente com pessoas, empresas e instituições relevantes para o desenvolvimento do negócio.
- 9.7. **Menor custo de transação:** atua como facilitadora no relacionamento entre empresas, governo e academia, o que proporciona aos empreendimentos apoiados uma maior facilidade na interação com esses agentes.
- 9.8. **Presença em um ambiente de inovação altamente dinâmico:** a integração do empreendimento ao LLMS põe a empresa em contato com centros de referência nacional em pesquisa e desenvolvimento de tecnologias inovadoras.

10. ACOMPANHAMENTO E MONITORAMENTO

- 10.1. O acompanhamento das startups aceleradas se dará em conjunto com o time de mentores que auxiliará os empreendedores, bem como as metas e ações estabelecidas durante as orientações e planejamento estratégico.
- 10.2. A equipe gestora do **LLMS** irá realizar reports quinzenais para acompanhamento desses resultados e obtenção de informações, com o intuito de analisar o que está sendo realizado por cada negócio para potencializar os resultados.
- 10.3. Avaliações bimensais serão feitas em cada empreendimento nos seguintes eixos: empreendedor, gestão, mercado, capital e produto. A continuidade no programa dependerá do nível de desempenho das startups nessas avaliações, podendo a equipe gestora da Aceleradora, a cada 4 meses, descontinuar a participação no programa aquelas startups que não estiverem alcançando o desempenho acordado no processo.

11. A METODOLOGIA

- 11.1. Mentorias coletivas e workshops

As mentorias coletivas e workshops oferecidos aos empreendedores deverão ocorrer durante todo o processo de Aceleração, obedecendo a temática de cada módulo e estágios das startups aceleradas. As

capacitações planejadas para atender os conteúdos de cada módulo ocorrerão de forma gratuita, podendo haver limitação de inscrições de representantes por startup participante.

11.2. Sobre a Mentoria:

O processo de mentoria será realizado, basicamente, de três formas: cada mentor disponibilizará horários em que eles possam atender aos empreendedores; as *startups*, por sua vez, poderão escolher os mentores da nossa base de Lab Mentors ou da equipe gestora que elas desejam e o time gestor do programa irá negociar algum horário dessa pessoa para realizar a mentoria; e o próprio time gestor do LLMS indicará mentores para cada negócio de acordo com o que o mesmo está trabalhando ou que seja julgado como necessário trabalhar.

11.3. Sobre o HUB e Networking:

O time gestor do LLMS fará o que estiver ao seu alcance para conectar os empreendedores com os contatos que sejam interessantes para a sua evolução. Esse trabalho será feito de duas formas: agindo a partir de toda rede de parceiros, mentores e investidores do time gestor do programa no intuito de trazer esses contatos; ou agindo de forma ativa buscando os contatos necessários que as startups estão precisando.

12. DISPOSIÇÕES GERAIS

12.1. O LLMS se reserva ao direito de convidar para a seleção simplificada do Programa de Aceleração Results, respeitando o disposto neste Edital, empreendimentos participantes do Programa de Five Weeks bem avaliados e que atendam aos requisitos mínimos do Programa, bem como projetos finalistas em eventos de startups regionais e nacionais, participantes de programas de empreendedorismo parceiros ou demais projetos inovadores provenientes de negócios já existentes.

12.2. O proponente, ao mesmo tempo em que aceita as condições estabelecidas nesta chamada, responsabiliza-se por todas as informações contidas em sua proposta. O LLMS poderá, a qualquer tempo, apurar a veracidade das informações apresentadas e, em caso negativo, tomar as providências cabíveis, podendo o empreendimento ser retirado do Programa em qualquer tempo.

12.3. É de inteira responsabilidade dos Residentes o resguardo quanto à autoria dos projetos apresentados, bem como todas as providências que envolvam permissões e autorizações especiais, de caráter ético e legal, necessárias para a execução do seu projeto. Resta estabelecido que não existe qualquer vínculo, coligação ou consórcio entre as Partes, sendo personalidades jurídicas distintas e independentes, respondendo cada uma com seu nome e capital próprios, pelas obrigações contraídas durante a validade do Programa ao qual os Residentes foram selecionados para participarem.

12.4. Living Lab MS não possui nenhuma responsabilidade decorrente da relação de trabalho e emprego com os Residentes selecionados mediante esta chamada e nem com seus empregados, sócios ou terceiros que vierem a ser por eles contratados, ficando, desde já, exonerados do pagamento de quaisquer obrigação, seja de natureza administrativa, previdenciária, trabalhista, fiscal, civil ou qualquer outra.

12.5. Os Residentes não poderão ceder ou transferir seus direitos e/ou obrigações decorrentes da seleção realizada em razão do presente Edital.

12.6. Toda a comunicação será feita através dos e-mails indicados pelos responsáveis sócios/fundadores no ato da apresentação do projeto. O LLMS não se responsabiliza por falhas técnicas, filtros anti-spam e outros problemas eventuais que venham a impedir que a mensagem seja recebida.

Em caso de não haver retorno em tempo hábil ou manifestada a desistência da participação neste processo seletivo, o LLMS poderá, a seu critério, convocar outro empreendimento desde que esse tenha satisfeito as condições do processo de seleção.

12.7. A critério do LLMS e seus parceiros, a presente Chamada poderá ser alterada em todo ou em parte com o objetivo de dirigir dúvidas, sanar problemas ou preencher lacunas existentes. Uma vez atualizada, a nova versão da chamada será encaminhada a todas as pessoas que retiraram este instrumento, bem como publicado em destaque no site www.livinglabms.com.br

12.8. Dúvidas a respeito do conteúdo da presente Chamada deverão ser dirigidas ao e-mail livinglabms@gmail.com

13. CRONOGRAMA

13.1. Esta Chamada Pública respeitará o seguinte cronograma:

Quadro 3 – Cronograma

ATIVIDADES	DATAS
Lançamento da Chamada	17/12/2019
Submissão Eletrônica da Proposta	17/12/2019 a 24/01/2020
Análise das Propostas	27/01/2020 a 28/01/2020
Divulgação das Propostas Pré-Selecionadas	28/01/2020
Entrevistas Presenciais	29/01/2020 a 30/01/2020
Divulgação das Propostas Selecionadas	30/01/2020
Demoday e Contratação	31/01/2020
Início do Programa de Aceleração	03/02/2020

14. PARCEIROS FINANCIADORES DO PROGRAMA DE ACELERAÇÃO



ANEXO I – METODOLOGIA DO PROGRAMA DE ACELERAÇÃO

A Aceleração é dividida em 7 módulos de acordo com o estágio de maturidade de cada empreendimento, nos eixos empreendedor, gestão, capital, mercado e produto.

MÓDULO	PERÍODO	CONTEÚDO
Decolagem	<i>2 semanas</i>	Alinhamento estratégico do programa Diagnóstico do negócio Percepção de Valor Futuro Definição de OKRs e KPIs Formalização
Modelagem do Negócio	<i>5 semanas</i>	Design Thinking MVP Metodologias Ágeis Design de Produto Design Sprint
Vendas & Negociação	<i>6 semanas</i>	Pitch Precificação Custos e Receitas Modelo de receita Bootstrapping Funil de vendas Técnicas de Negociação
Estratégias de Crescimento	<i>4 semanas</i>	Comunicação (branding e posicionamento) Marketing Digital Growth Hacking
Team Building	<i>2 semanas</i>	Cultura Liderança Inteligência Emocional Equipe
Account	<i>4 semanas</i>	Racional financeiro DRE Tributos Relações Jurídicas
Investimento	<i>4 semanas</i>	Smart Money Investidor Kit One Pager Pitch Deck

**a duração dos módulos pode variar e serem alteradas pela organização*

Módulo 01 - Decolagem

No primeiro estágio temos a finalidade de realizar um diagnóstico inicial do negócio e alinhar expectativas entre todos os empreendedores, além de auxiliar o time a obter a melhor formação inicial para dar start ao projeto. Atuaremos em cima do propósito de existência do negócio.

Módulo 02 – Modelagem do negócio

Neste momento o objetivo é ajustar a proposição de valor, o modelo de negócio, as estratégias de desenvolvimento e as métricas chaves de evolução. Deve-se encontrar a harmonia problema/solução, validar o tamanho do mercado e ajustar o MVP (mínimo produto viável) para as fases seguintes.

Módulo 03 – Vendas & negociação

Um negócio que não tem suas vendas estruturadas torna-se inviável em termos de operação, não garantindo sua sustentabilidade financeira e continuidade. Diante deste cenário, tal módulo tem como objetivo contribuir para uma melhor inserção dos empreendimentos no mercado, criando uma demanda para o usuário final através dos canais de vendas, baseando-se nas vendas iniciais. Bem como preparar a empresa para a estruturação do funil de vendas e a qualificação dos empreendedores nos conhecimentos de técnicas de vendas e negociação.

Módulo 04 – Estratégias de crescimento

Neste módulo, o objetivo é que a empresa consiga crescer em exposição e clientes passando seu propósito ao mercado e utilizando das técnicas de crescimento digital. Para isso, serão trabalhadas estratégias de branding e posicionamento de acordo com o tipo de negócio, e estratégias de growth marketing para segmentação das ações digitais que devem potencializar os projetos.

Módulo 05 – Team Building

Negócios sólidos são construídos por pessoas desenvolvidas em suas bases de relacionamento. Com mesas redondas e aplicação de mentoria coletiva sobre o tema, serão trazidos conteúdos relacionados a Inteligência Emocional para as relações do dia e tomadas de decisão, Comunicação Corporativa e Feedback no meio do time. Também com atividades em grupo, serão trabalhadas as relações sociais e definição de papéis dentro das equipes, geralmente envolvendo tarefas colaborativas. O time construirá perfis para cada atividade a ser desenvolvida dentro da startup.

Módulo 06 – Account

Muito do sucesso dos negócios está relacionado a forma como é gerido financeiramente, para que haja rentabilidade e possa ganhar fôlego em suas operações. Neste módulo serão ensinadas técnicas para que o negócio consiga projeções acerca de sua sustentabilidade financeira, desde custo de aquisição do cliente ao lifetime value.

Módulo 07- Investimento

Neste último módulo, temos o objetivo preparar o negócio para o contexto futuro, pós-Aceleração no mercado, onde o mesmo terá sua tração e conexão com atores que possuem experiência e atuarão no investimento e internacionalização.

ANEXO II – ROTEIRO PARA PREENCHIMENTO DO FORMULÁRIO ELETRÔNICO

Recomenda-se organizar todas as informações em editor de texto para então passá-las para o formulário.

Abaixo indicamos os campos e respectivas orientações para preenchimento do formulário:

IDENTIFICAÇÃO DA PROPOSTA:

Nome do empreendimento

Informe o nome de seu empreendimento.

Nome do Responsável (CEO) do empreendimento

Informe o nome completo.

Facebook/ Instagram ou LinkedIn

Informe as redes sociais do responsável

Telefone Principal

Informe seu número de telefone principal com DDD e DDI, se for o caso. Apenas números, sem pontos, traços, parênteses ou espaços.

Telefone Alternativo

Informe seu número de telefone alternativo com DDD e DDI, se for o caso. Apenas números, sem pontos, traços, parênteses ou espaços.

E-mail

Informe seu e-mail.

PERFIL DO EMPREENDIMENTO

Em que estágio de desenvolvimento está seu empreendimento?

**não serão considerados empreendimentos em fase de ideiação. Para esse estágio possuímos outro programa. Consulte-nos.*

Selecione uma das opções abaixo:

- Interagindo com potenciais clientes para validar a ideia de negócio.
- Já possui uma versão simples e operacional do produto (MVP) sendo testada com potenciais clientes (SEM faturamento).
- Já possui uma versão simples e operacional do produto (MVP) sendo testada com potenciais clientes (COM faturamento).
- Já possui produto no mercado gerando receita para o negócio. Necessita amadurecer processos de gestão.

Informe se seu empreendimento já está formalizado junto aos órgãos competentes.(Tem CNPJ)

- Sim
- Não

INFORMAÇÕES DA EMPRESA (APENAS SE TIVER CNPJ)

Razão Social

Informe a razão social da empresa

Endereço

Informe o endereço completo com CEP

Porte da Empresa

Selecione uma das opções:

- Microempreendedor Individual (MEI) - Faturamento de até R\$81 Mil / ano
- Microempresa (ME) - Faturamento de até R\$900 Mil / ano
- Empresa de Pequeno Porte (EPP) - Faturamento entre R\$900 Mil e R\$4,8 Milhões / ano
- Média ou Grande Empresa - Faturamento acima de R\$4,8 Milhões / ano

INFORMAÇÕES DO EMPREENDIMENTO

Qual o problema que seu empreendimento resolve?

Descreva em uma frase de forma clara e objetivo a dor de mercado ou problema que seu empreendimento busca resolver.

Qual seu produto / serviço?

Descreva em até 500 caracteres de forma clara e objetiva o que é o seu produto ou serviço. Evite termos genéricos. Explique o que seu produto faz. Que valor entrega para seu cliente.

Onde seu produto ou serviço esta disponível?

Indique o local ou meio por onde o cliente pode acessar seu produto.

Quais tecnologias estão associadas ao seu produto ou serviço?

Descreva em até 500 caracteres as tecnologias que você utilizará em sua solução.

Qual o panorama do mercado que pretende atuar?

Considerando o seu segmento de clientes (público-alvo), qual o tamanho do seu mercado em escala local, regional, nacional e internacional? Indique em até 500 caracteres quem e quantos são e onde estão seus potenciais clientes.

Como irá penetrar no mercado e defendê-lo de outros competidores?

Descreva em até 500 caracteres como seu empreendimento irá estruturar seu esforço de vendas para alcançar seu público-alvo. Então, diga como pretende defendê-lo de possíveis competidores existentes ou novos que venham a surgir.

Qual o modelo de negócio?

Descreva em até 500 caracteres qual a estratégia a ser utilizada para monetizar o empreendimento. Como o empreendimento irá ganhar dinheiro?

O que o empreendimento precisa para fazer acontecer?

Descreva em até 500 caracteres, quais são os recursos (financeiros, físicos, tecnológicos e humanos) que o empreendimento necessita para fazer seu plano acontecer.

Quais as Fontes de Recursos?

Selecione abaixo as fontes de recursos financeiros que o empreendimento pretende utilizar nos próximos três anos. Marque mais de uma opção se for o caso.

- Recursos Próprios
- Financiamento familiar (pais, parentes e amigos)
- *Crowdfunding* (financiamento coletivo)
- Reinvestimento a partir de receitas obtidas com o negócio

- Financiamento bancário
- Investimento anjo ou capital semente
- *Venture capital*
- Subvenção econômica (FACEPE, FINEP, CNPq, etc.)

INFORMAÇÕES DO TIME

As informações abaixo serão solicitadas obrigatoriamente para pelo menos dois fundadores / sócios. Informar dados de quantos forem os fundadores / sócios do empreendimento até o limite de 5. Caso o empreendimento seja formado por mais de 5 fundadores, a Comissão de Avaliação avaliará o caso.

Nome

Informar o nome completo.

Facebook/ Instagram ou LinkedIn

Informe as redes sociais do membro

CPF

Informar apenas números.

RG

Informar apenas números.

Órgão expedidor do RG

Informe a sigla do órgão expedidor seguido da unidade da federação.

Idade

Informar idade em anos.

Estado Civil

Marque uma das opções: Solteiro(a); Casado(a); Separado(a); Divorciado(a); União estável.

Endereço

Informe o endereço completo com CEP

Telefone principal

Informe telefone com DDD e DDI, se for o caso. Apenas números, sem pontos, traços, parênteses ou espaços.

Telefone alternativo

Informe telefone alternativo com DDD e DDI, se for o caso. Apenas números, sem pontos, traços, parênteses ou espaços.

E-mail

Informe e-mail para contato

Cargo/Papel no empreendimento

Informe em até 100 caracteres, quais serão as responsabilidades e atribuições no empreendimento.

Possui emprego/ocupação em outro negócio?

Sim

Não

Se sim, escreva o nome do local e a atividade que exerce

Tempo a ser dedicado no empreendimento

Marque uma das opções abaixo.

- No mínimo 40 horas semanais
- No mínimo 30 horas semanais
- No mínimo 20 horas semanais
- Menos de 20 horas semanais

Currículo simplificado

Descreva em até 300 caracteres a trajetória profissional e acadêmica pontuando aqueles aspectos que contribuem para o desenvolvimento do empreendimento.

ANEXO III – ORIENTAÇÕES PARA A FASE DE ENTREVISTAS

1. Estar presente juntamente com os demais fundadores do empreendimento no local com 15 minutos de antecedência em relação ao horário indicado para entrevista.
2. Enviar apresentação em formato PDF até às 23h do dia anterior a realização da entrevista pelo e-mail **livinglabms@gmail.com** (observar cronograma presente neste edital)
A apresentação deverá conter:
 - Nome do Projeto
 - Problema ou dor que resolve
 - Mercado
 - Solução proposta
 - Diferencial competitivo
 - Monetização
3. Realizar a apresentação em 5 minutos por apenas 1 membro da equipe e responder aos questionamentos da Comissão de Avaliação no período de 15 minutos.
4. Não utilizar recursos de áudio ou vídeo na fase de entrevistas, sob pena de ter eventuais atrasos por falhas técnicas descontados do tempo total de apresentação.
5. A entrevista poderá ser feita de forma remota desde que seja solicitada 24h após a Divulgação das Propostas Pré-Selecionadas. A solicitação deverá ser enviada para o e-mail **livinglabms@gmail.com** contendo a devida justificativa. A Comissão de Avaliação poderá indeferir a solicitação a seu critério.
6. Casos omissos serão tratados pelo grupo de Gestão do **LIVING LAB MS**