# ANEXO ÚNICO

**FICHA DE INSCRIÇÃO**

# 1 PROPONENTES

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **PROPONENTE RESPONSÁVEL** | | | |
| Nome: |  | CPF: |  |
| E-mail |  | RG: |  |
| Endereço: |  | Bairro: |  |
| Cidade/Estado |  | Telefone: |  |
| Profissão: |  | Vínculo com a Unifebe? | [ ] Sim  Qual? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  [ ] Não |
| Cargo que ocupa na empresa: |  |
| Formação Acadêmica: |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **DEMAIS PROPONENTES** | | | | |
| Nome: | CPF ou RG | E-mail: | Formação Acadêmica: | Cidade de residência |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

# 2 PERFIL EMPREENDEDOR

|  |
| --- |
| 2.1 Breve Currículo dos Sócios  Um breve currículo deve ser capaz de apresentar os principais diferenciais de cada proponente que irá contribuir no desenvolvimento do projeto (limitado a 10 linhas para os currículos de cada proponentes). |

|  |
| --- |
| 2.2 Formação Acadêmica  Descreva neste item como a formação acadêmica do(s) proponente(s) contribui(em) ou contribuirão no desenvolvimento do projeto. |

|  |
| --- |
| 2.3 Disponibilidade e tempo de dedicação  Indique a disponibilidade de tempo e dedicação de cada proponente do projeto. Apresente também quais os projetos e atividades profissionais que os proponentes estão desenvolvendo atualmente. |

# 

# 3 MODELO DE NEGÓCIO

|  |
| --- |
| 3.1 Modelo de Negócio  Descreva de forma clara e objetiva qual a proposta de valor do seu negócio, os segmentos de clientes envolvidos e quais os diferenciais competitivos da solução para os concorrentes e outras soluções atuais. |

# 

# 4 POTENCIAL INOVADOR

|  |
| --- |
| 4.1 Relevância do Problema e Oportunidade  Apresente o tamanho do mercado que a sua ideia pretende atingir, quais as tendências mercadológicas envolvidas. |

|  |
| --- |
| 4.2 Produto e Tecnologia  Apresente o seu produto e qual a fase de desenvolvimento atual (nenhum teste realizado, protótipo já testado ou produto em comercialização). Descreva as tecnologias envolvidas no produto e quais os pontos críticos para obtenção da viabilidade técnica e mercadológica. |