|  |
| --- |
| Jonas Josino Monteiro da Silva  e  Carlos André Santos da Silva  **Trabalho de Inovação Tecnológica e Empreendedorismo** |
| **JMarket** |
|  |
|  |

Rio de Janeiro

2016

**SUMÁRIO EXECUTIVO**

a oportunidade de ter acesso ao conteudo de valores de produtos dos super mercados de forma automatizada e centralizada com base na eficiencia e agilidade. A plataforma online funciona de acordo com o que o usuario solicita, ex: o usuario busca um produto e o sistema apresenta o resultado do produto requerido comparando os preços comparação de preços, agilidade, conforto e baixo custo, são os principais objetivos estratégicos. O que é necessário para implementação do sistema é um servidor de hospedagem, computadores para manutenção do sistema e mão de obra especializada. O cliente que utilizará fará comparação de preços entre os mercados de sua filial e concorrentes de forma rápida e fácil. Potencializando a divulgação dos produtos e marca do mercado.

NTRODUÇÃO

**1.1. Contexto e Identificação do Problema (máximo de 2 páginas)**

testando

Descrever objetivamente o problema focalizado, sua relevância no contexto da área inserida e sua importância específica para o avanço do conhecimento.

Apresentar uma visão geral do contexto em que o projeto está inserido. Informar o problema (necessidade) ou a oportunidade que justifica o porquê de o projeto ser realizado. O que motiva a realização deste projeto?

A proposta possui como objetivo um desafio tecnológico ou de promoção de qualidade de vida ou de saúde e segurança do trabalho que seja relevante para o aumento de competitividade da indústria brasileira? Qual?

Perguntas para reflexão:

* Qual é o setor no qual o projeto está inserido?
* Quem será o público atendido pelo produto/processo/serviço inovador resultado deste projeto? Quais são as demandas deste público?
* Qual é o principal “problema” que o projeto pretende “resolver”?

1.2. Objetivos **e Metas (**máximo de 2 páginas)

Apresentar o principal produto (produto/processo/serviço) do projeto.

O objetivo geral é a afirmação capaz de demonstrar a transformação que o projeto pretende alcançar. Descrever o que se pretende realizar para resolver o problema central ou explorar a oportunidade identificada. O que se quer alcançar com o Projeto?

Perguntas para reflexão:

* Que solução o projeto pretende desenvolver para o problema apresentado na justificativa?
* Qual o principal produto do projeto?
* Ele resolve um problema ou indica uma oportunidade? Como?
* Ele atende uma demanda do mercado ou institucional? Como?
* Qual é a proposta de valor do produto/processo/serviço inovador?

1.3. Benefícios **(**máximo de 1 página)

Descrever os principais benefícios a serem gerados a partir da implantação da solução a ser desenvolvida por meio do projeto, para a empresa, para a cadeia produtiva e para a sociedade.

* Impacto econômico;
* Impacto em competitividade;
* Impacto ambiental;
* Impacto social;
* Impacto tecnológico.

**1.4. Resultados e/ ou produtos esperados (**máximo de 1 página)

• Descrever os resultados e/ ou produtos esperados.

• Estimar a repercussão e/ ou impactos sócio-econômicos, técnico-científicos e ambientais dos resultados esperados na solução do problema focalizado.

1. ANÁLISE DE MERCADO

2.1. Análise da Concorrência

Para produtos inovadores, realizar uma análise das forças competitivas, identificando 5 forças dos principais concorrentes. Para os casos de inovação de processos e serviços realizar o comparativo em relação a processos e serviços similares já existentes.

Compare a proposta de valor (produto/processo/serviço) com a dos principais concorrentes. Como a proposta de valor do produto/processo/serviço a ser desenvolvido por meio deste projeto soluciona o problema de forma mais eficiente que os concorrentes?

* Entrada dos concorrentes. Com que facilidade ou dificuldade os novos concorrentes começam a competir, quais são as barreiras existentes?
* Ameaça dos produtos concorrentes. Com que facilidade um produto ou um serviço pode ser substituído por outro mais especial ou mais barato?
* Poder de negociação dos compradores. Qual é a fortaleza dos compradores? Podem eles influir em grandes variações nos volumes dos produtos ou serviços comercializados?
* Poder de negociação dos fornecedores. Qual é a posição dos compradores? Existem muitos potenciais fornecedores ou somente poucos? Existe monopólio?
* Rivalidade entre os concorrentes atuais. Existe uma forte concorrência entre os concorrentes atuais?
* Há uma empresa muito dominante ou a concorrência é bem distribuída?

Obs.: Quando desenvolver o estudo da concorrência não esqueça da Concorrência Indireta e da Concorrência Futura.

2.2 Tendências

Quais as tendências no setor? Que impacto a tecnologia tem sobre o negócio? Que outros fatores influenciam o seu setor (ex.: mudança de comportamento humano)?

Como a promoção da saúde ou de segurança e saúde do trabalho afetam na produtividade e competitividade da empresa na temática relacionada ao serviço inovador?

2.3Prospecção do mercado

Qual o seu mercado alvo? Quantas empresas/pessoas abrangem o mercado do produto/processo/serviço inovador gerado? Quem são seus clientes?

Qual o seu mercado potencial?

No caso de processos inovadores, promoção da saúde ou de segurança e saúde do trabalho indique se a proposta pode ser replicada e tem escalabilidade.

1. DESCRIÇÃO DO PRODUTO/PROCESSO/SERVIÇO INOVADOR DO PROJETO

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Resultado do projeto |  | | | | | |
| Tipo de resultado |  | Produto |  | Processo |  | Serviço |
| Possui protótipo? | | |  | SIM |  | NÃO |
| Possui solicitação de patente já realizada? | | |  | SIM |  | NÃO |
| Principais características do produto/processo/serviço inovador a ser desenvolvido no projeto |  | | | | | |

* 1. Protótipo do Produto/Processo/Serviço

O objetivo deste item é demonstrar a fase de desenvolvimento que está o produto/processo/serviço inovador a ser desenvolvido no projeto.

Apresentar o que já foi desenvolvido até o momento, de modo a visualizar suas principais características e evidenciar a inovação.

São exemplos: Fotos/imagens do protótipo ou esquemas/diagramas, inclusive com resultados dos testes de viabilidade técnica e comercial (se houver).

Este item deve ser preenchido conforme cada categoria e tipo de projeto.

* A: Fotos, ilustrações, imagens, *links* de vídeos de protótipo funcional de produto ou processo inovador;
* B: Fotos, ilustrações, imagens, *links* de vídeos de protótipo conceitual de produto ou processo inovador;
* C: Esquemas descritivos do serviço a ser desenvolvido que indiquem a inovação proposta, ou ainda, para caso de produtos ou processos, que se enquadrem nas descrições anteriores.
  1. Requisitos do Produto/Processo/Serviço

Quais os requisitos técnicos do produto/processo/serviço a ser desenvolvido?

Relacione os desafios tecnológicos associados aos requisitos (indicar o grau de complexidade tecnológica assinalando de 1 a 5, sendo 1 pouco complexo, simples de ser solucionado e 5, altamente complexo para ser solucionado).

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Desafio Tecnológico | Complexidade tecnológica  (de 1 a 5) | Como será resolvido? | Equipe envolvida | Infraestrutura envolvida | Riscos | Previsão (tempo em meses) |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

* 1. Escalabilidade

Quais as estratégias para aumentar a escala do produto/processo/serviço inovador? Há uma rampa de ganho de mercado? O que permite que isso aconteça?

Perguntas para reflexão:

* Como será estruturado o processo produtivo para desenvolvimento do novo produto? Qual a engenharia necessária para permitir produção em escala?
* Como o processo inovador proposto pode ser implantado em sistemas tradicionais? Pode aplicar-se a várias condições diferentes?
* Os fornecedores e matéria-prima permitem o aumento de escala?
* Os *stakeholders* envolvidos têm interesse em expandir a atuação do produto/processo/serviço?
* Os serviços podem ser executados em diferentes localidades e permitem atingir um maior número de pessoas/empresas?

1. ATIVIDADES E ENTREGAS

Relacionar as principais atividades para o desenvolvimento do projeto com suas respectivas entregas (descrever de forma sucinta e adequada e não apenas repetir os nomes para os campos atividade e entrega).

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Atividade | Entrega | Responsável | Data de entrega |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**5. MARKETING E COMUNICAÇÃO**

**Lançamento do projeto**

Informe como será feito o lançamento do projeto, se em uma reunião ou mesmo um evento de lançamento. Diga brevemente qual será a programação, como a mensagem será passada, quem participará e qual estratégia utilizará para atrair o maior número de pessoas.(máximo de 2 parágrafos)

**Parceiros estratégicos**

Informe os seguintes dados para cada parceiro estratégico

- Nome do parceiro / tipo de organização:

- Papel do parceiro no projeto: informe quais as contribuições

- Obtenção da parceria: informe o que será feito para conseguir a adesão do parceiro.

**Divulgação de resultados**

Estabeleça neste item reuniões ou eventos anuais para divulgar os resultados parciais do projeto. Esta é uma oportunidade de discutir a evolução do projeto e reforçar sua relevância. Diga como fará isso e qual estratégia utilizará para apresentar e divulgar os resultados (apresentações, relatórios, demonstrações etc).

**6. Riscos e Dificuldades** (máximo de 1 página)

• Comentar sobre possíveis dificuldades e riscos potenciais que poderão interferir na execução das ações propostas e comprometer o alcance das metas e objetivos preconizados.

• Explicitar as medidas previstas para contornar ou superar essas dificuldades.

**7.. PLANO FINANCEIRO**

**Investimentos (despesas de capital)**

Informe aqui seus gastos com obras e equipamentos.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Obras e infraestrutura** | **Ano 1** | **Ano 2** | **Ano 3** |
|  | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **Total** | **0,00** | **0,00** | **0,00** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Material permanente** | **Ano 1** | **Ano 2** | **Ano 3** |
|  | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **Total** | **0,00** | **0,00** | **0,00** |

**Despesas correntes**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Material de consumo** | **Ano 1** | **Ano 2** | **Ano 3** |
|  | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **Total** | **0,00** | **0,00** | **0,00** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Gastos com locomoção** | **Ano 1** | **Ano 2** | **Ano 3** |
|  | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **Total** | **0,00** | **0,00** | **0,00** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Serviços de terceiros** | **Ano 1** | **Ano 2** | **Ano 3** |
|  | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **Total** | **0,00** | **0,00** | **0,00** |

**Recursos totais**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Tipo de item** | **Ano 1** | **Ano 2** | **Ano 3** | **Total** |
| **Despesas de Capital** | **0,00** | **0,00** | **0,00** | **0,00** |
| Obras e infraestrutura |  |  |  |  |
| Material permanente |  |  |  |  |
| **Despesas Correntes** | **0,00** | **0,00** | **0,00** | **0,00** |
| Material de consumo |  |  |  |  |
| Gastos com locomoção |  |  |  |  |
| Serviços de terceiros |  |  |  |  |
| **Valor total do projeto** | **0,00** | **0,00** | **0,00** | **0,00** |