

## Formulário para avaliação de idéia

### O conceito do negócio e a oportunidade

Neste item devem ser alocados trechos relativos à primeira descrição da empresa (localização, abrangência, qual é o negócio, etc.) e o contexto da oportunidade (o que a caracteriza, como surgiu e como pretende aproveitá-la).

### Mercado e Competidores

Nesta seção, devem ser apresentados dados gerais do mercado (tamanho, crescimento/declínio, tendências), os principais segmentos e os dados do segmento/nicho que pretende atender (quem é o público-alvo e quais suas características e demandas). Aqui deve constar ainda dados sobre a estrutura do mercado (muitos competidores / mercado concentrado com poucos competidores) quem são os principais competidores, produtos/serviços substitutos e existência ou não de barreira a entrada de novos concorrentes.

## **Marketing, Market-share e Projeção de Vendas**

Neste item são abordados aspectos da estratégia da empresa para transformar o produto/serviço em dinheiro (qual será a estratégia de comunicação, quais serão os canais de distribuição e os preços praticados, etc.). Qual é a previsão participação de mercado (*market-share*) nos primeiros anos (e dos concorrentes), quanto se espera vender nos primeiros anos (volume e \$\$) e qual o crescimento esperado nas vendas ao longo do tempo.

## **Produtos/serviços e vantagens competitivas**

Quais são as principais linhas de produtos/serviços, quais são os benefícios oferecidos pelo produto (o que realmente vende?), quais são as características e vantagens competitivas frente aos concorrentes diretos e indiretos.

## **Equipe**

Nesta seção serão agregados trechos que tratam das áreas-chave da gestão do negócio, quem será o responsável por cada uma delas e o que credencia essas pessoas (competências complementares, habilidades individuais, experiência, pontos fortes e fracos).

## **Estrutura e operações**

Quais são as tecnologias e infra-estrutura necessárias para a produção ou execução do produto/serviço, se existe alguma inovação ou vantagem competitiva (em custo ou diferenciação), principais fornecedores e capacidade de produção.

## **Índices e Projeções Financeiras**

Nesta etapa serão concentrados os indicadores financeiros (Taxa de retorno esperada, lucratividade esperada, tempo de retorno, etc.). Além de indicadores, outras projeções financeiras como investimento inicial, break-even-point, VPL (fluxo de caixa), e outros argumentos numéricos que expressem a viabilidade econômico-financeira do negócio.

## **Oferta / Necessidade de Aporte de Recursos**

Por fim, apresenta-se a oferta ao leitor (necessidade de aporte de recursos / quanto será necessário investir no negócio para que se concretize).