

ANEXO I – EDITAL UNIHUB – UNIOESTE 009/2025
FORMULÁRIO PROPOSTAS E PLANO DE NEGÓCIO (Incubação)

Nome do empreendimento:	
CNPJ (se tiver):	
Nome do empreendedor:	
E-mail:	
Telefone:	
Cidade/UF:	
Curso - graduação - pós - (não é da comunidade acadêmica) empresário, acadêmico de outra IES, instituição parceira, outro	
Qual modalidade você deseja aderir?	Programa de INCUBAÇÃO residente ¹ [<input type="checkbox"/>]
	Programa de INCUBAÇÃO não residente ² [<input type="checkbox"/>]

Inserir Currículo Lattes (se houver):

Experiência como empreendedor:

--

¹ Programa de incubação residente: 6 primeiros meses - R\$ 25,00/ 7º ao 12º mês - R\$ 50,00/ após 12 meses R\$ 100,00

² Programa de incubação não residente: 6 primeiros meses - R\$ 10,00/ 7º ao 12º mês - R\$ 25,00/ após 12 meses R\$ 50,00

Máx. 250 palavras.

Histórico do projeto (conte como e quando surgiu o projeto, faça uma retrospectiva dos marcos principais [conquistas, falhas, etc]):

Máx 400 palavras.

Demonstre o diferencial/funções da equipe/time para o desenvolvimento do negócio (inserir LinkedIn de cada membro da equipe):

Disponibilidade de tempo semanal:

Quem é o seu público-alvo? (segmentação do cliente, persona, etc) [divisão do mercado em grupos com base em características compartilhadas, qual é o seu cliente ideal]

Máx 250 palavras

Qual é a abrangência do mercado? Qual a delimitação geográfica? [limites aos quais a empresa opera ou planeja operar. Ex: bairros, cidades, regiões, países ou continentes]

Máx 250 palavras

Quem são seus principais concorrentes?

Máx 250 palavras

Qual é o problema que você está resolvendo? Qual é a oportunidade de mercado que você enxergou?

Máx 250 palavras

Qual é a proposta de valor que você entrega para o seu cliente?

Máx 250 palavras

Quais são as principais tecnologias adotadas para o desenvolvimento da solução?

Máx 250 palavras

Qual o diferencial da tecnologia na solução?

Máx 250 palavras

Qual valor de investimento inicial necessário para começar o negócio? (incluindo desenvolvimento da tecnologia, produtos, equipamentos, máquinas, etc)

Máx 250 palavras

Quais são os principais custos do negócio? (custos fixos, variáveis, pessoas, tecnologia, assinaturas, plataformas, etc)

Máx 250 palavras

Assinale a (s) alternativa (s) que correspondem ao seu modelo de negócio e/ou fonte de receitas:

- B2B (refere-se a transações comerciais entre empresas, envolvendo a venda de produtos ou serviços).
- B2C (modelo em que empresas vendem diretamente a consumidores finais, seja online ou em estabelecimentos físicos).
- B2B2C (uma empresa fornece produtos ou serviços para outra empresa, que atua como intermediária, distribuindo esses produtos ou serviços aos consumidores finais).
- B2G (as empresas prestam serviços ou fornecem produtos diretamente a entidades governamentais).
- SaaS (fornece acesso a softwares pela internet, sem a necessidade dos clientes comprarem e instalarem o software localmente, eles acessam e utilizam o serviço diretamente online).

Assinatura (consiste em oferecer produtos ou serviços aos clientes mediante o pagamento regular de uma taxa recorrente. Ex: streaming de conteúdo, software, serviços de entrega e produtos de consumo).

Venda direta (os produtos ou serviços são comercializados diretamente aos consumidores, sem intermediários como varejistas físicos. Ex: marketing multinível, venda porta a porta e comércio eletrônico direto ao consumidor - D2C).

Outro (explique).

Qual sua expectativa com o processo de incubação?

Máx 250 palavras

Quais benefícios você espera receber da UNIHUB Campus de Toledo?

- Consultoria e mentoria;
- Networking;
- Acompanhamento do desenvolvimento do empreendimento;
- Rede de mentores e investidores;
- Divulgação;
- Conexões com potenciais clientes e acesso a mercado;
- Acesso a laboratórios;
- Infraestrutura com espaço compartilhado;
- Outros.