



PortoDigital



CHAMADA PARA OS PROGRAMAS DE EMPREENDEDORISMO DO PORTO DIGITAL:

INCUBAÇÃO 2020 - Armazém da Criatividade



ARMAZÉM
DA CRIATIVIDADE
LUSITANA

Apoio:



Secretaria de
Ciência, Tecnologia
e Inovação



GOVERNO DO ESTADO
PERNAMBUCO
MAIS TRABALHO, MAIS FUTURO

MINISTÉRIO DA
CIÊNCIA, TECNOLOGIA,
INOVAÇÕES E COMUNICAÇÕES



PÁTRIA AMADA
BRASIL
GOVERNO FEDERAL

EDITAL PARA OS PROGRAMAS DE EMPREENDEDORISMO DO PORTO DIGITAL - ARMAZÉM DA CRIATIVIDADE

CHAMADAS: INCUBAÇÃO 2020

1. OBJETO DA CHAMADA

- 1.1. O Núcleo de Gestão do Porto Digital (NGPD) torna público o edital para o processo seletivo para os **Programas de Empreendedorismo do Porto Digital - ARMAZÉM DA CRIATIVIDADE**
- 1.2. Esta chamada tem por objeto a seleção de **novos empreendimentos** (*startups*, empreendimentos criativos, empresas nascentes, negócios de impacto em fase inicial ou com modelos de negócio em funcionamento) que visem o desenvolvimento de produtos ou serviços inovadores e escaláveis.

2. O ECOSISTEMA DE EMPREENDEDORISMO DO PORTO DIGITAL

- 2.1. O Porto Digital é um Parque Tecnológico composto por mais de 300 empresas e instituições atuantes nas áreas da Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC) e da Economia Criativa, aproximadamente 800 empreendedores e mais de 10 mil empregados, reconhecido nacional e internacionalmente como um dos mais relevantes *habitats* de inovação do Brasil. O Núcleo de Gestão do Porto Digital (NGPD) é uma organização social (OS) sem fins lucrativos responsável pela gestão, articulação e promoção do parque tecnológico. Para apoiar o desenvolvimento de novos negócios inovadores o NGPD dispõe de um conjunto de infraestruturas, serviços, projetos e programas de apoio que, disponibilizados às empresas e articulados com universidades, centros de pesquisa, organismos de fomento, instituições da esfera pública e parceiros privados, compõem o que se denomina **ecossistema de empreendedorismo inovador do Porto Digital**.
- 2.2. O **Programa de Incubação do Porto Digital - Armazém da Criatividade** é voltado para startups, empreendimentos criativos e negócios de impacto, com ou sem faturamento, com pelo menos uma versão simples e operacional do produto/serviço tendo sido testada com potenciais clientes. Aos empreendimentos incubados são oferecidas mentorias, treinamentos, consultorias nas áreas tecnológica e de negócios, infraestrutura de trabalho ready to use, apoio à participação em eventos e networking com potenciais clientes e investidores. O Programa é realizado no período de 8 meses, segundo metodologia do Porto Digital.

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:

Quadro 1 – Áreas de atuação apoiadas pelos Programas de Empreendedorismo do Porto Digital.

ÁREAS DE ATUAÇÃO*

Agronegócios / AgroTech: soluções inovadoras para agricultura e agropecuária ex.: apicultura, caprino-ovinocultura, fruticultura irrigada, olericultura, vitivinicultura, etc.

Economia Criativa: inovação aplicada à cine-vídeo-animação, música, fotografia, arquitetura, moda, paisagismo, design gráfico, editoriais, social media, marketing e demais expressões artísticas que façam uso de tecnologia;
Educação / EduTech : soluções inovadoras aplicáveis na formação de professores, metodologias de ensino e aprendizagem, ensino formal ou informal
Cidade Inteligentes: criação de inovação nas áreas de sustentabilidade ambiental, turismo, acessibilidade digital, mobilidade urbana, empoderamento do cidadão, água potável, energia e saneamento, etc.
Comércio / RetailTech: tecnologias inovadoras aplicadas ao atacado, varejo, comércio eletrônico, comércio internacional, etc.
Construção Civil / ConstruTech: soluções inovadoras para o mercado da construção civil, construtoras obras e edificações.
Direito / LegalTech: inovação aplicada à legislação, processos e registros jurídicos, contratos, etc.
Finanças / FinTech: inovação aplicada à transações bancárias, serviços financeiros, mercado de capitais, soluções de pagamento, gerenciamento de riscos financeiros, crypto moedas etc
Games e Entretenimento: criação de soluções inovadoras para organização de eventos, esportes, jogos digitais, etc.
Gestão Pública: tecnologias inovadoras aplicadas à gestão pública e serviços ao cidadão, etc.
Impacto Social: soluções inovadoras para redução das desigualdades, agricultura sustentável, igualdade de gênero, energia limpa e acessível, consumo e produção responsáveis, novas economias etc.
Indústria: inovação atuante nas áreas de automobilística, alimentos e bebidas, construção civil, móveis, naval, têxtil e de confecções, gesso, petróleo e gás, metalmecânica, energia, etc.
Saúde / HealthTech: soluções inovadoras para sistemas de informação em saúde, saúde móvel, qualidade de vida, bem-estar, etc.

*Obs.: A Comissão de Seleção poderá, a seu critério, aceitar projetos de áreas diversas das apresentadas acima.

4. PRÉ-REQUISITOS PARA PARTICIPAÇÃO

- 4.1. Apresentar inovação no produto, serviço ou modelo de negócio em uma das áreas de atuação do Quadro1.
- 4.2. Ter pelo menos duas pessoas (fundadores ou sócios) dedicadas à startup ou empreendimento criativo que deverão participar presencialmente das atividades previstas no Programa.
- 4.3. Ter pelo menos um fundador ou sócio com formação ou experiência profissional comprovada na área de atuação do negócio em condições de desenvolver o produto ou serviço proposto.

4.4. Garantir a dedicação de, no mínimo, 70% do tempo médio do grupo ao empreendimento, considerando uma jornada individual de trabalho de 30h semanais.

5. PROCESSO SELETIVO

5.1. Para participar do processo seletivo, as pessoas interessadas devem apresentar Proposta de Negócio até **02/03/2020** por meio do formulário eletrônico disponível no seguinte link: <http://bit.ly/incubacaoac2020> Neste link os candidatos(as) também deverão escolher a opção do programa por qual ou pelos quais têm preferência em concorrer.

5.2. No momento da inscrição o candidato poderá optar por participar da seleção de mais de um dos programas, mas ficará a cargo da equipe do NGPD a adequação dos empreendimentos selecionados em cada programa, de acordo com o nível de desenvolvimento de cada negócio e dos critérios estabelecidos em cada chamada neste edital.

5.3. Será criada uma Comissão de Avaliação para analisar as propostas composta por representantes do Time de Negócios do Armazém da Criatividade, além de parceiros, investidores, pesquisadores, empreendedores e especialistas externos.

5.4. O processo seletivo será composto por duas fases: Análise das Propostas e Entrevistas.

5.5. A fase de **Análise das Propostas** visa analisar os dados e materiais enviados no formulário de acordo com os critérios de avaliação (Quadro 2) e pré-requisitos desta chamada. As propostas que apresentarem conteúdo ofensivo ou que estejam relacionadas à pedofilia, discriminação racial, étnica, religiosa ou de gênero serão sumariamente desqualificadas. As orientações para apresentação do formulário eletrônico e do vídeo encontram-se nos ANEXO III e IV, respectivamente.

5.6. Serão selecionadas para a fase de entrevistas dos Programas de Empreendedorismo **até 30 propostas** melhor classificadas na fase de análise.

5.7. A fase de **Entrevistas** visa conhecer os integrantes dos times concorrentes 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 V.

5.8. Serão selecionadas para participar dos Programas de Empreendedorismo **até 10 propostas** para a incubação melhor classificadas. Essa quantidade poderá ser diferente a depender da qualidade dos projetos, disponibilidade de espaço e tamanho dos times.

5.9. Os proponentes que não se apresentarem no horário e local estabelecidos para a entrevista serão automaticamente eliminados do processo.

5.10. Não serão selecionados, em nenhuma das fases propostas, os proponentes que obtiverem nota inferior a 3,0.

6. 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, conhecimento técnico e disponibilidade dos membros da startup proponente para desenvolver suas habilidades e o empreendimento selecionado, bem como a implementação da solução proposta e diversidade de perfis na equipe.	0 a 10	3
Conhecimento do Problema e Mercado.	Analisa o conhecimento do problema/oportunidade a ser trabalhado pela solução/oferta.	0 a 10	2
Produto / Grau de inovação	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.	0 a 10	2
Impacto Social	Analisa a intencionalidade do negócio em promover soluções escaláveis para problemas das populações mais vulneráveis na sociedade, promovendo igualdade de oportunidades.	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 e 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

7. CONTRATAÇÃO / ADESÃO DAS PROPOSTAS SELECIONADAS

- 7.1. Os empreendimentos selecionados para os Programas de Empreendedorismo serão convocados a participar de um Demoday (evento de abertura e apresentação dos empreendimentos), os contratos de adesão deverão ser firmados logo após início de cada programa conforme cronograma no item 11.
- 7.2. Os proponentes que não fornecerem as informações no prazo solicitado pela equipe dos programas para a celebração do contrato ou não justificarem a ausência serão automaticamente eliminados do processo seletivo.

8. CONTRAPARTIDA PARA PARTICIPAÇÃO NOS PROGRAMAS

- 8.1. Os recursos para os serviços, infraestruturas e pessoal de acompanhamento dos empreendimentos e gestão do programa serão advindos do Armazém da Criatividade e de parceiros como o MCTIC, a SECTI, EPSON, Ascens-Unita, a FINEP e a FACEPE.
- 8.2. Como forma de oferecer uma contrapartida a esse investimento, cada empreendimento pagará a título de taxa de Incubação para o Armazém da Criatividade um valor que irá variar conforme o número de pessoas vinculadas ao empreendimento que terão acesso à infraestrutura e aos serviços do Programa.
- 8.3. As taxas de contrapartida dos programas correspondem à valores **por pessoa vinculada** em cada empreendimento, considerando que no **mínimo 2 (dois) e até 5 (cinco) representantes** da empresa participem dos programas.
- 8.4. Na turma do **Programa de Incubação do Armazém da Criatividade** o valor corresponde a uma **taxa mensal por pessoa vinculada de cada empreendimento, durante 8 meses, de R\$350,00**

(trezentos e cinquenta reais), por pessoa inscrita **com acesso ao espaço de coworking, acesso ao espaço físico da incubadora e descontos nos laboratórios** no espaço do Armazém da Criatividade ou **R\$ 250,00** (duzentos e cinquenta reais) por pessoa inscrita **com acesso ao espaço de coworking, com descontos nos laboratórios e sem acesso ao espaço físico da incubadora** para pessoas que não têm necessidade de utilizar o espaço físico de trabalho do Armazém da Criatividade.

- 8.5. Como forma de oportunizar novos acessos e garantir sua diversidade e pluralidade de participantes nos nossos programas, poderão ter **desconto de 50% no valor da mensalidade, até 2 (dois) representantes por empreendimento** que sejam mulheres ou empreendedores com renda familiar de até dois salários mínimos selecionados para turma de **Incubação do Armazém da Criatividade**. Para comprovação da renda é necessário a apresentação do NIS (Número de Inscrição Social) ou Declaração de Imposto de Renda no período de contratação.
- 8.6. Considera-se pessoa vinculada ao empreendimento, o sócio, colaborador ou investidor que participa dos treinamentos, mentorias e consultorias que acontecem durante os programas e que podem usufruir da infraestrutura de espaço oferecida pelos programas de empreendedorismo.
- 8.7. Os empreendedores e colaboradores da *startup* ou empreendimento criativo deverão participar, quando **convocados pelo Armazém da Criatividade**, de atividades de difusão e promoção a fim de compartilhar os conhecimentos e experiências obtidas através dos Programas de Empreendedorismo do Porto Digital.

9. SERVIÇOS E BENEFÍCIOS OFERECIDOS

- 9.1. **Infraestrutura:** As *startups* e empreendimentos criativos participantes dos Programas poderão ter acesso a infraestruturas de apoio da Incubadora do Armazém da Criatividade, localizada no Polo Caruaru- br 104, tais como *coworking*, laboratórios, salas de treinamento, salas de reunião, auditórios e *showrooms*, bem como a outros projetos promovidos pelo Armazém da Criatividade e seus parceiros que poderão ser acessados pelos empreendimentos selecionados em condições diferenciadas ou gratuitas.
- a) No período de duração do programa de incubação, para as pessoas vinculadas optantes pelo acesso ao coworking poderão ser disponibilizados até cinco pontos de trabalho para cada projeto em processo de Incubação. Os pontos de trabalho contarão com mesa, cadeira e gaveteiro, além de banda larga, climatização e sistema de segurança.
- 9.2. **Conexões relevantes:** fazer parte do ecossistema do Porto Digital possibilita aos empreendimentos estar em contato permanente com pessoas, empresas e instituições relevantes para o desenvolvimento do negócio.
- 9.3. **Menor custo de transação:** o Núcleo de Gestão do Porto Digital atua como facilitador no relacionamento entre empresas, governo e academia, o que proporciona aos empreendimentos apoiados uma maior facilidade na interação com esses agentes.
- 9.4. **Presença em um ambiente de inovação altamente dinâmico:** a integração do empreendimento ao Porto Digital põe a empresa em contato com centros de referência nacional em pesquisa e desenvolvimento de tecnologias inovadoras.

9.5. **Redução do ISS:** redução de 60% na alíquota do ISS (de 5% para 2%).

9.6. **Redução do IPTU:** Ao embarcar no Porto Digital, a empresa poderá obter uma redução de 25% na alíquota do IPTU, ou mesmo isenção total do tributo por até 10 anos, no caso de restauração e instalação em edificação histórica no Bairro do Recife.

10. DISPOSIÇÕES GERAIS

10.1. O NGPD se reserva ao direito de convidar para a seleção simplificada do Programa de Empreendedorismo, respeitando o disposto neste Edital, empreendimentos participantes do Programa de Qualificação de Novos Negócios - bem avaliados e que atendam aos requisitos mínimos do Programa de Incubação, bem como projetos finalistas em competições de startups regionais e nacionais, participantes de programas de empreendedorismo parceiros.

10.2. O proponente, ao mesmo tempo em que aceita as condições estabelecidas nesta chamada, responsabiliza-se por todas as informações contidas em sua proposta. O NGPD poderá, a qualquer tempo, apurar a veracidade das informações apresentadas e, em caso negativo, tomar as providências cabíveis, podendo o empreendimento ser retirado dos nossos Programas de Empreendedorismo em qualquer tempo.

10.3. Toda a comunicação será feita através dos e-mails indicados pelos responsáveis sócios/fundadores no ato da apresentação da proposta. O NGPD 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 NGPD poderá, a seu critério, convocar outro empreendimento desde que esse tenha satisfeito as condições do processo de seleção.

10.4. A critério do NGPD e seus parceiros, a presente Chamada poderá ser alterada em todo ou em parte com o objetivo de dirimir 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.portodigital.org.

10.5. Dúvidas a respeito do conteúdo da presente Chamada deverão ser dirigidas ao e-mail silvio@portodigital.org. O Armazém da Criatividade, a seu critério, poderá divulgar a pergunta e a resposta.

11. CRONOGRAMA

1.1 Esta Chamada Pública respeitará o seguinte cronograma:

Quadro 3 – Cronograma

ATIVIDADES	DATAS
Lançamento da Chamada	31/01/2020

Submissão Eletrônica da Proposta	31/01/2020 a 02/03/2020
Análise das Propostas	02/03 a 04/03/2020
Divulgação das Propostas Pré-Selecionadas para Pitch	05/03/2020
Pitch Day	09/03 e 10/03/2020
Divulgação dos Projetos Selecionados	11/03/2020
Contratação	12/03 a 17/03/2020
Início dos Programas de Incubação	23/03/2020

12. PARCEIROS E FINANCIADORES DOS PROGRAMAS DE EMPREENDEDORISMO DO PORTO DIGITAL



ANEXO I – METODOLOGIA DO PROGRAMA DE INCUBAÇÃO

A incubação é dividida em 6 módulos de acordo com o estágio de maturidade de cada empreendimento, nos eixos empreendedor, gestão, capital, mercado e produto.

MÓDULOS	TEMPO	CONTEÚDOS ABORDADOS
Embarque	1 mês	O objetivo nesse primeiro estágio é realizar um diagnóstico inicial da empresa e proporcionar um alinhamento estratégico entre todos os empreendedores, além de ajudar o time a obter a melhor formação. Para isso, será trabalhado em cima do propósito de

		existência da Startup e das competências dos sócios.
Modelagem	2 mês	Nesta fase é trabalhada a qualificação do empreendedor e da Startup. O objetivo é ajustar a proposição de valor, o modelo de negócios, as estratégias de desenvolvimento e as métricas chaves de evolução. Deve-se encontrar o encaixe problema/solução, validar o tamanho do mercado e ajustar o MVP (mínimo produto viável) para as fases seguintes
Vendas	2 meses	O objetivo deste estágio é 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
Sustentabilidade Financeira	1 mês	O módulo de Sustentabilidade Financeira é essencial para que a empresa consiga ter projeções financeiras, além de medir Custo de Aquisição de Cliente e Lifetime Value, com objetivo de conquistar a sustentabilidade financeira do negócio.
Crescimento	1 mês	Neste módulo, o objetivo é que a empresa consiga crescer o número de vendas. Para isso, serão trabalhadas estratégias de marketing e posicionamento no mercado, além da necessidade de busca de capital. O time também construirá métricas para acompanhar e medir o crescimento da Startup.
Investimentos	1 mês	O último módulo tem como o objetivo preparar a Startup para o período pós-incubação no mercado, sua tração no modelo de negócio e conexão com atores que envolvam investimento e internacionalização.

Módulo 01 - Embarque

O objetivo nesse primeiro estágio é realizar um diagnóstico inicial da empresa e proporcionar um alinhamento estratégico entre todos os empreendedores, além de ajudar o time a obter a melhor formação. Para isso, será trabalhado em cima do propósito de existência da Startup e das competências dos sócios.

Módulo 02 – Modelagem

Nesta fase é trabalhada a qualificação do empreendedor e da Startup. O objetivo é ajustar a proposição de valor, o modelo de negócios, as estratégias de desenvolvimento e as métricas chaves de evolução. Deve-se encontrar o encaixe problema/solução, validar o tamanho do mercado e ajustar o MVP (mínimo produto viável) para as fases seguintes.

Módulo 03 - Vendas

O objetivo deste estágio é 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.

Módulo 04 - Crescimento

Neste módulo, o objetivo é que a empresa consiga crescer o número de vendas. Para isso, serão trabalhadas estratégias de marketing e posicionamento no mercado, além da necessidade de busca de capital. O time também construirá métricas para acompanhar e medir o crescimento da Startup.

Módulo 05 - Sustentabilidade Financeira

O módulo de Sustentabilidade Financeira é essencial para que a empresa consiga ter projeções financeiras, além de medir Custo de Aquisição de Cliente e Lifetime Value, com objetivo de conquistar a sustentabilidade financeira do negócio.

Módulo 06 - Investimentos

O último módulo tem como o objetivo preparar a Startup para o período pós-incubação no mercado, sua tração no modelo de negócio e conexão com atores que envolvam investimento e internacionalização.

Graduação

A graduação das *startups* pressupõe que os negócios percorreram todas as fases e atividades previstas no programa de maneira satisfatória. A culminância da metodologia é o *Demo Day*, um evento em que as startups apresentam seus negócios para o ecossistema, a mídia e possíveis investidores com o objetivo construir imagem e marca, gerar negócios e, claro, conseguirem investimento.

Acompanhamento e Monitoramento

O acompanhamento das startups incubadas se dará em conjunto com o time de consultores e mentores que acompanharão os empreendedores, bem como as metas e ações estabelecidas durante as consultorias e planejamento estratégico.

A equipe gestora da Incubadora irá realizar reports quinzenais para acompanhamento desses resultados e obtenção de informações, com o intuito de analisar o que está sendo feito por cada negócio para potencializar os resultados.

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 Incubadora, a cada 4 meses, descontinuar a participação no programa aquelas startups que não estiverem alcançando o desempenho acordado no processo.

Sobre os treinamentos e workshops

Os treinamentos e workshops oferecidos aos empreendedores deverão ocorrer durante todo o processo de incubação, obedecendo a temática de cada módulo e estágios das startups incubadas. As capacitações planejadas para atender os conteúdos de cada módulo ocorrerão de forma gratuita e/ou com desconto, podendo haver limitação de inscrições de representantes por startup participante.

Sobre as Mentorias:

O processo de mentoria será realizado a partir da disponibilização de horários dos mentores em que eles possam atender aos empreendedores. Poderão ser disponibilizadas mentorias orientadoras nas áreas Contábil, Marketing, Jurídica, Gestão e de Tecnologia de acordo com o foco de abordagem em cada módulo e necessidade apresentada pelos empreendedores ao longo do programa.

Sobre o Networking:

O time gestor da Incubadora 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.

Sobre o que se espera do Comprometimento:

As startups embarcadas no programa terão todo o suporte e esforço necessário do time gestor da Incubadora em busca da consecução de seus objetivos de negócio; da mesma forma, espera-se que os empreendedores se dediquem de maneira suficiente ao longo do processo para que o trabalho em conjunto possibilite o atingimento dos melhores resultados.

ANEXO II - ROTEIRO PARA PRODUÇÃO DO VÍDEO

O vídeo com a apresentação do empreendimento deverá ter até três minutos (3') de duração e ser publicado em qualquer plataforma de carregamento e compartilhamento de vídeos (*Youtube, Vimeo, etc*).

O link do vídeo deve ser informado em campo específico do formulário eletrônico e estar ativo no momento da avaliação. Caso haja algum problema e o vídeo não consiga ser acessado, o empreendimento será desclassificado.

Para uma melhor apresentação e conseqüente avaliação da sua proposta, recomenda-se que a apresentação seja feita de forma objetiva e fluida.

Fica a critério dos proponentes a utilização de recursos de edição do vídeo, desde que o tempo total não exceda 3 minutos. Qualquer conteúdo apresentado além desse tempo não será considerado para efeitos de avaliação.

Abaixo, apresentamos os pontos obrigatórios a serem apresentados no vídeo:

1. Nome do Empreendimento

1. **Qual o seu produto / serviço?** Descreva o que é o seu produto ou serviço. Evite termos genéricos. Explique o que seu produto faz. Que valor entrega para seu cliente.
2. **Quais tecnologias estão associadas ao seu produto ou serviço?** Fale sobre as tecnologias que você utilizará em sua solução.
3. **Qual o problema que está resolvendo / oportunidade de negócio que está buscando?** Fale de forma objetiva sobre o problema ou oportunidade de negócio e o segmento de clientes (público-alvo) para o qual está oferecendo seu produto / serviço).
4. **Qual o panorama do mercado em que pretende atuar?** Considerando o seu segmento de clientes (público-alvo), qual o tamanho do seu mercado em escala local, regional, nacional e internacional? Quem e quantos são e onde estão seus potenciais clientes?
5. **Como pretende penetrar no mercado e defendê-lo de outros competidores?** Fale de forma objetiva 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.
6. **Qual o modelo de negócios?** Fale como irá fazer para gerar receita. Como o empreendimento irá ganhar dinheiro?
7. **O que o empreendimento precisa para fazer acontecer?** Pontue o que o empreendimento necessita para fazer seu plano acontecer.
8. **Apresentação do Time.** Apresente o time de fundadores, destacando de forma breve formação, experiência e quais serão as responsabilidades e atribuições de cada componente no empreendimento.

ANEXO IV – ORIENTAÇÕES PARA A FASE DE ENTREVISTAS

1. Estar presente juntamente com os demais fundadores do empreendimento no local com uma hora de antecedência em relação ao horário indicado para entrevista.
1. Enviar apresentação em formato PDF até às 23h do dia anterior a realização da entrevista pelo e-mail **silvio@portodigital.org** (observar cronograma – item 10 da chamada);
2. Realizar a apresentação em 3 minutos e responder aos questionamentos da Comissão de Avaliação no período de 10 minutos.
3. 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.
4. A entrevista poderá ser feita de forma remota desde que seja solicitada em até 24h após a Divulgação das Propostas Pré-Selecionadas. A solicitação deverá ser enviada para o e-mail **silvio@portodigital.org** contendo a devida justificativa. A Comissão de Avaliação poderá indeferir a solicitação a seu critério.
5. Casos omissos serão tratados pelo Núcleo de Gestão do Porto Digital.