



DESAFIO
SERTÃO
EMPREENDEDOR

REGULAMENTO 2019

1. Apresentação

1.1. A Rede de Educação Empreendedora de Feira de Santana e região torna público e convida os interessados a apresentarem propostas de negócios para o evento “Ser Tão Empreendedor” (DESAFIO), edição 2019, conforme as regras estabelecidas neste Regulamento.

1.2. São integrantes da Rede de Educação Empreendedora de Feira de Santana e co-organizadoras do DESAFIO: Universidade Estadual de Feira de Santana (UEFS), Faculdade de Tecnologia e Ciência (FTC), Universidade Federal do Recôncavo da Bahia (UFRB), Universidade Salvador (UNIFACS), Faculdade Anísio Teixeira (FAT), Unidade de Ensino Superior de Feira de Santana (UNEF), Faculdade Nobre (FAN) e Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae, Unidade Regional de Feira de Santana Bahia).

1.3. O DESAFIO é um concurso de propostas de negócios inovadores voltado para estudantes de cursos de nível superior e/ou nível técnico de instituições de ensino com campus em Feira de Santana e região.

2. Objetivo

2.1. O DESAFIO tem como objetivo estimular o empreendedorismo, capacitar novos empreendedores, e fomentar o surgimento de novos empreendimentos inovadores, propiciando o intercâmbio de experiências, saberes e informações, bem como favorecer o contato com a cultura, terminologias e procedimentos relacionados ao empreendedorismo e inovação para uma melhor qualificação empreendedora de jovens estudantes.

3. Requisitos para Participação

3.1. Os participantes, organizados em equipes indicadas pelas suas Instituições de Ensino, deverão submeter, conforme calendário, por formulário eletrônico disponível na página do evento em <http://www.feiraempreende.com.br/>, suas propostas de negócio com as descrições para os campos apresentados no Anexo 1 deste regulamento.

Parágrafo 1o. As instituições de ensino participantes deverão ser de cidades dos territórios de identidade Portal do Sertão e Sisal.

Parágrafo 2o. Cada participante poderá participar de uma única equipe e cada equipe poderá submeter somente uma proposta de negócio. Caso a mesma equipe envie mais de uma proposta, somente a proposta mais recente será considerada.

Parágrafo 3o. Ao preencherem o formulário eletrônico, os participantes declaram que as descrições da proposta de negócio submetida são de autoria exclusiva dos participantes, e declaram que seus dados pessoais são verdadeiros e próprios.

3.2. Cada proposta deve ser enviada por uma equipe de 2 (dois) a 5 (cinco) participantes, devendo todos os participantes serem estudantes regularmente matriculados, no momento da submissão, em curso técnico, de graduação ou de pós-graduação em uma das instituições de ensino qualificadas.

3.3. Durante a submissão da sua proposta de negócio, o integrante responsável da equipe deverá enviar eletronicamente, uma declaração do representante da sua Instituição de Ensino que sua equipe foi selecionada na Fase 1.

3.4. As equipes com propostas de negócio selecionadas para apresentação na Fase 3 do DESAFIO, conforme seção 4, deverão comparecer no dia e horário definidos no calendário para realizar apresentação presencial perante banca de avaliação.

3.5. Com participação opcional, poderão ser realizadas atividades de capacitação e mentoria, organizadas pelas instituições de ensino, não obrigatórias para submissão de propostas de negócios para o concurso.

3.6. É vedada a participação de estudantes que possuam parentesco próximo com os membros da comissão julgadora e da comissão organizadora.

4. Avaliação

4.1. *Fase 1 - Seleção Interna das Propostas:* As INSTITUIÇÕES DE ENSINO irão realizar seletivas internas, com critérios próprios, de propostas de negócios de equipes de estudantes de seus cursos, que serão indicadas para a Fase 2 deste DESAFIO. Cada instituição de ensino poderá indicar até 3 equipes para a Fase 2.

4.2. *Fase 2 - Avaliação Inicial das Propostas:* As equipes selecionadas na Fase 1 deverão submeter suas propostas de negócio conforme seção 3. Estas propostas submetidas em formulário eletrônico serão avaliadas pelos membros da comissão julgadora conforme critérios abaixo, sendo consideradas classificadas as 10 (dez) propostas que obtiverem maiores pontuações totais.

Critérios de avaliação da Fase 2:

- a) Oportunidade de negócio e seu impacto (20 pontos)
- b) Delimitação e potencial do segmento de clientes (10 pontos)
- c) Proposta de produto/serviço: adequação, diferencial e inovação (40 pontos)
- d) Viabilidade econômica, rentabilidade e perspectiva de crescimento (20 pontos)
- e) Histórico e potencial da equipe (10 pontos)

4.2. Todas as equipes com propostas participantes da Fase 2 receberão certificação (equivalente a 10 horas) da classificação da sua proposta nesta fase do DESAFIO.

4.3. *Fase 3 - Avaliação Final das Propostas:* As equipes cujas propostas foram selecionadas na Fase 2 deverão realizar apresentação em formato de pitch, com tempo de apresentação de 5 minutos, e serão avaliadas e arguidas por uma banca de avaliadores conforme critérios abaixo, sendo ordenadas da maior para a menor pontuação. As três propostas apresentadas na Fase 3 com maiores pontuações serão classificadas como primeiro, segundo e terceiro lugar do DESAFIO e receberão a premiação conforme item 5.

Critérios de avaliação da Fase 3:

- a) Apresentação e domínio do tema (10 pontos)
- b) Oportunidade de negócio e seu impacto (20 pontos)
- c) Delimitação e potencial do segmento de clientes (10 pontos)
- d) Proposta de produto/serviço: adequação, diferencial e inovação (30 pontos)
- e) Viabilidade econômica, rentabilidade e perspectiva de crescimento (20 pontos)
- f) Histórico e potencial da equipe (10 pontos)

4.5. Todas as equipes com propostas participantes da Fase 3 receberão certificação (equivalente a 10 horas) da seleção da sua proposta como finalista do DESAFIO.

4.6. Critérios de desempate - Em caso de empate na Fase 2 ou na Fase 3 serão utilizados como critérios de desempate, consecutivamente, os critérios de avaliação priorizando os critérios com maior pontuação máxima prevista. Persistindo o empate, o desempate será feito priorizando a proposta submetida primeiro no formulário eletrônico.

5. Premiação

As premiações serão ofertadas pelos patrocinadores do DESAFIO e sua relação estará disponível no site do DESAFIO em <http://www.feiraempreende.com.br/>

6. Calendário

30/09/2019 - Data limite para realização da Fase 1

01/10/2019 - Abertura para submissão de propostas de negócio para Fase 2

05/10/2019 - Encerramento das submissões de propostas de negócio e envio da documentação para Fase 2

15/10/2019 - Divulgação das propostas de negócio selecionadas para Fase 3

08/11/2019 8h às 12h - Apresentações das propostas selecionadas para Fase 3 e entrega de premiações e certificados

7. Disposições finais

7.1. O não cumprimento de qualquer item deste regulamento poderá desclassificar a proposta apresentada.

7.2. Os casos omissos serão dirimidos pela Comissão Organizadora do Desafio.

ANEXO 1

PROPOSTA DE NEGÓCIO

1. Qual o problema que você está resolvendo ou necessidade que você está atendendo? (descreva objetivamente o problema e qual a relevância dele, como você sabe da existência deste problema) [2000 caracteres]
2. Quem é o seu cliente? (descreva o segmento de clientes, as suas características e seu tamanho) [1000 caracteres]
3. Qual sua proposta de produto/serviço para resolver o problema? (descreva as características e os benefícios da sua solução, destaque o que há de inovador na sua proposta, qual o seu diferencial em relação às soluções existentes, diga os aspectos relevantes da proposta e como gera benefícios aos clientes) [3000 caracteres]
4. Como os clientes lidam com o problema hoje, antes da sua proposta? (ex: concorrentes atuais, produtos/serviços alternativos) [2000 caracteres]
5. Como planeja obter receitas (dinheiro) com sua proposta de negócio? (descreve seu modelo de negócio, tente estimar suas receitas a partir do tamanho do mercado) [1000 caracteres]
6. Quais são as principais atividades e recursos necessários para sua proposta ser realizada? (quais os ativos materiais, intelectuais e financeiros e quais atividades precisa fazer para produzir e entregar a solução ao cliente e manter as receitas, quais seriam os parceiros externos) [1000 caracteres]
7. Qual o histórico da sua ideia? Qual o estágio atual da sua proposta de negócio? (uma ideia ou uma proposta, há um protótipo, validou sua proposta com clientes, realizou vendas iniciais) [1000 caracteres]
8. Qual é sua equipe atual? Porque acreditam que podem empreender essa ideia? (quais as competências e experiências relevantes dos integrantes, quais as motivações para empreender, quais competências que ainda faltam para equipe) [1000 caracteres]