



*Sua hora chegou.*

*Faça a sua jogada.*

## **REGULAMENTO**

***Prêmio de Empreendedorismo James McGuire 2019***

***Salvador, Outubro de 2018.***

## REGULAMENTO

Prêmio de Empreendedorismo James McGuire 2019 é uma competição interna da *Laureate International Universities* para encorajar e motivar alunos para direcionar suas habilidades e conhecimentos para a criação de empreendimentos.

### Prêmios e Benefícios:

- **Local:** A equipe vencedora receberá R\$ 3.000,00 (Três mil) reais distribuídos igualmente entre seus integrantes;
- **Global:** A equipe vencedora receberá um prêmio de U\$ 25.000 (vinte e cinco mil) dólares americanos (USA), que deverão ser aplicados no projeto;
- Mentoring para o projeto vencedor da etapa local através do Centro de Empreendedorismo e Inovação da UNIFACS.

### Fases:

- **Seleção Local:** Submissão das propostas e avaliação por um Comitê de seleção Local em cada instituição da Rede Laureate. O Comitê de Seleção Local selecionará o melhor Business Model Canvas (BMC) para representar a instituição na fase internacional.

**Seleção Global:** Cada universidade encaminhará o sumário executivo contendo no máximo três páginas (em Arial ou Time New Roman, tamanho da fonte 12), modelo básico financeiro do projeto, dois minutos de vídeo falando sobre a equipe, a idéia do negócio, de forma a avaliar a habilidade da equipe em vender a idéia, que deve ser postado no YouTube ou Vimeo e um Business Model Canvas, **(em inglês)**.

- **Painel Entrevista:** O Comitê de Seleção Global poderá agendar uma entrevista, por meio de videoconferência, antes de selecionar as equipes finalistas, visando obter mais informações sobre a proposta..

## Requisitos:

Na primeira fase da competição os participantes deverão apresentar:

- 1) Um sumário executivo com no máximo de três páginas (em Arial ou Times New Roman, tamanho da fonte 12);
- 2) Um modelo financeiro básico do projeto, que inclua: 1) o investimento total necessário para iniciar seu empreendimento, incluindo todo financiamento já garantido até o momento; 2) uma previsão de receitas e despesas para os próximos cinco anos; 3) todas as principais fontes de receita e todas as despesas que você possui. Além disso, forneça uma explicação de como você financiará suas atividades.
- 3) Um vídeo de 2 (dois) minutos no Youtube ou Vimeo contendo a apresentação do participante/equipe, a ideia central do plano de negócios e justificativa da viabilidade do projeto submetido. Explique seu projeto e suas metas, sua experiência na área, o que fará seu negócio ser bem-sucedido e por que sua equipe deve ser selecionada como finalista da Competição McGuire. Use o vídeo como uma forma de expressar a paixão única do seu grupo pelo projeto e suas qualificações para executá-lo. **O vídeo é em inglês**, a fim de demonstrar a habilidade de pelo menos um membro da equipe em fazer uma apresentação nesse idioma.

**Observação:** Na fase de inscrição não é necessário o vídeo, o mesmo será elaborado apenas pela equipe que representará a UNIFACS na competição global.

- 4) Um modelo de negócio baseado no *Business Model Canvas* (BMC).
- 5) Podem participar do concurso estudantes de qualquer área acadêmica, ou seja, negócios, engenharias, hospitalidade, ciências da saúde, etc, todos são elegíveis para competir.
- 6) Alunos de todas as disciplinas e especialidades acadêmicas, de acordo com as diretrizes especificadas no ponto 2, podem participar do concurso.
- 7) Uma pessoa não pode pertencer a mais de uma equipe.
- 8) Alunos participantes não devem ter nenhuma sanção disciplinar em seu histórico acadêmico.
- 9) Os BMC podem ser submetidos por pessoas ou grupos de qualquer número.

## Processo de seleção:

- O Comitê de seleção local de cada instituição é formado por uma equipe interna de professores e executivos irá selecionar um semifinalista.
- O Comitê de seleção global será composto de executivos da Laureate, que selecionarão 3 finalistas para entrevista com um Grupo de Empresários, incluindo James McGuire.
- Ao se inscrever, os participantes registram sua aceitação incondicional dessas diretrizes, bem como das decisões tomadas pelos Comitês e pelo Painel.
- Ao (s) autor (es) do (s) empreendimento(s) são resguardados todos os direitos de propriedade intelectual. A Laureate terá o direito a usar alguns dados da proposta de forma exclusiva, para fins estatísticos ou promocionais.
- A Laureate deve garantir que todos os membros do Comitê de Seleção Global e do Painel assinem e aceitem um acordo de confidencialidade, cobrindo o conteúdo das propostas submetidas.
- 

## Dos prazos e etapas do processo seletivo

- **A inscrição deve ser feita até o dia 16 de novembro de 2018, por meio do envio do Sumário Executivo, Modelo Financeiro e Canvas para o e-mail [cei@unifacs.br](mailto:cei@unifacs.br).**
- A análise, julgamento e classificação das propostas (Comitê Institucional) será realizada de 19/11/2018 a 22/11/2018.
- Serão selecionados até 5 projetos para **apresentação oral dos projetos no dia 27/11**, no Centro de Empreendedorismo e Inovação (CEI-UNIFACS), no Rio Vermelho.
- Divulgação do resultado: **30/11/2018**
- Submissão da proposta vencedora da etapa local para o Comitê de Seleção Global até o dia **31 de janeiro 2019**, incluindo vídeo em inglês.
- As equipes que se classificarem para as finais e as suas universidades de origem deverão seguir a agenda estabelecida pela comissão. As equipes de estudantes devem estar cientes de que as finais da competição são conduzidas no idioma Inglês.

## Disposições finais

O sumário executivo, modelo financeiro e o Business Model Canvas devem seguir conforme as diretrizes do **Anexo 1**. Os modelos de negócios que demonstrarem potencial para serem lançados no mercado dentro de seis meses, após receber os fundos de empréstimo, serão melhor avaliados. Este potencial pode ser demonstrado por meio do desenvolvimento de protótipos de produtos, o capital levantado ou investido até à data, patentes obtidas, e / ou um plano detalhado que mostra um forte potencial para o lançamento e sucesso, etc.

A equipe de alunos vencedora de etapa global receberá como prêmio uma concessão da Laureate no valor de US\$25,000 (vinte e cinco mil dólares americanos). As equipes de estudantes concordam em enviar um plano de como os fundos serão utilizados e em participar de verificações trimestrais com a equipe da Laureate durante todo o período da concessão. Se não concordarem com essa condição, as equipes podem não receber a concessão.

Os BMC não devem propor, explícita ou implicitamente, um negócio em qualquer uma das seguintes áreas: substâncias ou produtos tóxicos ou ilegais, armas brancas ou de fogo, tráfico ou abuso de pessoas, violação de propriedade intelectual, violação de quaisquer leis ou regulamentos, jogos de azar, fornecimento de mercadorias ou serviços ilegais, produção ou venda de tabaco ou de seus derivados, e produção ou venda de mercadorias ou serviços que afetam a saúde pública. Além disso, os BMC devem observar a legislação nacional vigente nas áreas do direito cível e da família, meio ambiente e propriedade intelectual. Caso a Equipe proponha um dos itens acima, a qualquer momento da competição, esta será eliminada.

As instituições da Rede Laureate não financiarão nenhum estudante nem aceitarão nenhum custo incorrido pelos participantes, enquanto preparam suas propostas na etapa local.

O(s) autor (es) do (s) empreendimento(s) devem ser os donos dos direitos de propriedade intelectual, que será resguardado pela Laureate. A Laureate e UNIFACS terão o direito a usar alguns dados da proposta, bem como imagens dos participantes, de forma exclusiva, para fins estatísticos ou promocionais.

**Informações complementares e Inscrições pelo e-mail [cei@unifacs.br](mailto:cei@unifacs.br)**

Salvador, 09 de outubro de 2018.

**Marcelo Pereira Melo Dutra**

Coordenador do Concurso

**Marcus Amany Castellar Pinheiro**

Coordenador da Agência de Inovação UNIFACS

## ANEXO 1: SUMÁRIO EXECUTIVO E BUSINESS MODEL CANVAS

O sumário executivo é um documento com três páginas (em Arial ou Time New Roman, tamanho de fonte 12, modelo carta) que será capaz de contar para as Comissões de Seleção Locais e Globais o que é a sua ideia e como você a tornará um sucesso. O Sumário Executivo deve incluir as seguintes seções:

### Problema e Soluções Atuais

- Defina o real problema que está solucionando e para quem?
- Quem já está fazendo isso, e como eles estão?
- No que eles erraram ou estão fazendo de errado?
- Mostre o seu cronograma e fatos importantes até a data atual.

### Oportunidade de Mercado

- Total do seu mercado em dólares e o segmento/nicho.
- Defina de forma clara os seus clientes e como irá atendê-los.
- Destaque macro tendências e insights.
- Diagramas são importantes para a visualizar o seu negócio.

### Marketing e Estratégia de Crescimento

- Onde seus clientes procuram pelo produto/serviço atualmente?
- Como você planeja atrair e reter os clientes?
- Como você vai atingir seus objetivos de crescimento?
- Como você está fazendo isso diferentemente de seus concorrentes?

### Vantagens Competitivas

- Onde você existe em um maior espaço de mercado global?
- Quais são as suas vantagens competitivas atualmente?
- Como você considera o seu lugar no mercado único para você e qual é o caminho certo para o crescimento da empresa e dos seus clientes?
- Quem são os seus concorrentes e porque obtiveram sucesso?
- Como o seu produto/serviço se diferencia dos seus concorrentes?

### **Modelos de Receita**

- Como é o seu plano para gerar receita?
- Qual é o seu modelo de precificação?
- Receitas e número de clientes até a data atual?
- Quais são os seus principais fluxos de receita?
- Receita média por usuário esperado?

### **Equipe**

- Perfil da equipe principal – experiências relevantes e habilidades de liderança.
- Conselho de assessores e do seu papel como apoio.
- Seja sucinto – 1 a 3 pontos importantes por pessoa.

### **Outros**

- Destaque na imprensa, parcerias e prêmios de desempenho.
- Histórias de sucesso com clientes e outros depoimentos.

### **Modelo Financeiro**

Por favor, forneça um modelo financeiro de uma página que inclua 1.) o investimento total necessário para iniciar seu empreendimento, incluindo todo financiamento já garantido até o momento; 2.) uma previsão de receitas e despesas para os próximos cinco anos; 3.) todas as principais fontes de receita e todas as despesas que você possui. Além disso, forneça uma explicação de como você financiará suas atividades. Isso deve incluir:

- O total de capital levantado até o fim do ano.
- O investimento total exigido para iniciar o plano de negócios ou para realizar as atividades indicadas no plano de negócios e de onde vêm os fundos (incluindo os fundos da McGuire, em caso de vitória).
- Projeções financeiras trimestrais para dois anos e projeções anuais para cinco anos, com o fluxo de caixa e a análise do orçamento.
- Dados financeiros de alto nível e principais métricas: total de clientes, total de unidades vendidas, receita, despesas, EBITDA, porcentagem de margem EBITDA.
- Mencione as hipóteses essenciais do seu modelo de despesas, conversão de clientes, porcentagem de penetração no mercado.

## BUSINESS MODEL CANVAS

**Nota:** O BMC não pode exceder duas páginas, deve estar escrito em inglês, utilizando fonte Arial ou Times New Roman, tamanho 12.

Informações sobre o BMC, e o capítulo que descreve os principais componentes do quadro Canvas podem ser acessados em: <http://www.businessmodelgeneration.com/canvas/bmc>

Um modelo de negócio define como uma organização pode criar, distribuir e entregar valor. O objetivo é identificar um problema e, em seguida, apresentar soluções potenciais em um curto prazo e um plano de ação em longo prazo.

Há duas excelentes fontes de informação sobre o desenvolvimento do BMC:

1. Steve Blank, da Universidade de Stanford, nos Estados Unidos, desenvolveu um curso on-line gratuito sobre o BMC: <https://www.udacity.com/course/ep245>
2. Outro link que inclui detalhes sobre a metodologia pode ser encontrado em: <http://www.entrepreneurship.org/business-model-canvas.aspx>

O BMC contém sete elementos diferentes:

1. Segmentos de clientes – Para quem estamos criando valor? Quais são as características destes clientes?
  - a. Tipo de mercado: focado na venda direta para os consumidores (*Business to Consumer*) ou a empresa vai vender para outras empresas (*Business to Business*).
  - b. Segmentação de clientes: características, hábitos de compra, comportamento e necessidades
  - c. Seleção Segmento: com base nos elementos mais necessários para o benefício do produto ou serviço
  - d. Tamanho do segmento: Qual é o tamanho do segmento e o quanto é fácil atingi-lo.
2. Proposição de Valor - Qual o pacote de produtos e serviços que serão utilizados para criar valor para um Segmento de clientes específico?
  - a. Identificar as necessidades e expectativas dos clientes que não são bem atendidas no segmento selecionado .
  - b. Desenvolvimento de uma compreensão do valor do produto ou do serviço proposto.
  - c. Quais são os benefícios do produto ou serviço.
  - d. Quais são as melhores formas de comunicar os benefícios do produto ou serviço.
3. Relacionamento com Clientes – Quais as atividades que serão utilizadas para que a empresa possa interagir com seus clientes, durante o processo de compra e pós-compra?



- a. Identificar os objetivos em cada parte do processo de compra (conquista de clientes, retenção, avaliação, compra e fidelização).
  - b. Definir as principais atividades que devem ser realizadas em cada etapa do processo.
  - c. Seleção dos canais de comunicação ideais.
4. Desenvolvimento de Produtos e Serviços - como a empresa irá construir e entregar os produtos ou serviços propostos?
  - a. Quais são os materiais primários necessários para construir o produto ou serviço?
  - b. Como você vai obter esses recursos e continuar a obter esses recursos?
  - c. Como é que vai definir um preço competitivo, com base no mercado e nos clientes? Algumas opções incluem preço baseado em custos, baseado no mercado ou com base no valor percebido pelo cliente.
5. Modelo operacional - Quais são as principais atividades da empresa e os recursos chaves necessários para realizar essas atividades?
  - a. Quais atividades são necessárias para a sua empresa entregar seus produtos ou serviços principais? Algumas opções incluem a inovação, operações (planejamento, produtividade, etc), marketing, serviços ao cliente ou vendas.
  - b. Quais recursos são necessários para o desenvolvimento do produto ou serviço? Pode incluir recursos físicos (máquinas, veículos, imóveis, etc), a propriedade intelectual, recursos humanos e recursos financeiros.
6. Principais Parcerias – Como os parceiros (pessoas físicas ou jurídicas) vão colaborar na entrega dos produtos ou serviços?
  - a. Qual a importância dos parceiros para a realização de atividades que você não pode ou não estão bem posicionadas para entregar?
  - b. Quem são esses potenciais parceiros?
  - c. Quais são as vantagens e desvantagens de cada uma das potenciais parcerias?
7. Custos - Quais são os principais responsáveis pela sua estrutura de custo?
  - a. Como você vai organizar as principais atividades e obter os recursos-chave necessários para a sua empresa?
    - i. Gestão centralizada ou descentralizada.
    - ii. Como o marketing e a comunicação serão realizados?
  - b. Como é que vai gerenciar custos e manter-se competitiva?

## APRESENTAÇÃO POR VÍDEO

Deve ser elaborado um vídeo de dois minutos postado no YouTube ou no Vimeo, apresentando a equipe de estudantes. Eles devem explicar o seu projeto e seus objetivos, explicar a sua experiência nesse campo, o que irá torná-los bem sucedidos e por que eles deveriam ser selecionados como finalistas para o McGuire Competition. Por favor, use esse vídeo como uma forma de expressar paixão única do seu grupo para o projeto e suas qualificações para executá-lo.

**Observação: Não é exigido para a inscrição.**

**O vídeo deve ser em inglês, a fim de demonstrar a habilidade de pelo menos um membro da equipe em fazer uma apresentação nesse idioma.**