

Perguntas do Formulário de Inscrição

Aqui estão as perguntas contidas no formulário. Elas estão baseadas em 6 eixos: Empreendedor, tecnologia, capital, mercado e gestão+ alinhamento de tese. O preenchimento do formulário visa compreender melhor aspectos alinhados aos eixos citados acima e entender como o seu negócio está em concordância com a Bioeconomia.

GERAL:

1. Nome

Indicar o nome do proponente da Startup/ projeto. As primeiras comunicações serão feitas através do seu e-mail/ número de telefone, ficando à critério do proponente enviar informes e comunicações aos demais membros do time.

2. Endereço de email

3. Número de telefone

4. Por qual canal prefere receber comunicações?

Identificar qual o melhor canal para que possamos nos comunicar, enviar informes e atualizações do processo seletivo.

5. Já participou de algum programa de desenvolvimento de negócios? Qual(is)?

6. Qual o nome da sua Startup/projeto?

7. Qual o estado de atuação?

8. Qual a cidade de atuação?

A cidade e o estado de atuação nos ajudará a mapear quais regiões do Brasil estamos atingindo. Além disso, nos ajudará a compreender a biodiversidade da região e possibilidades de atividade.

9. Possui CNPI?

Critério não excludente. Projetos e Startups não formalizados também podem participar do programa.

10. Qual o tamanho do time?

11. Como a Startup/ projeto se relaciona com a Bioeconomia?

Descreva de forma breve como a sua solução pode contribuir para solucionar problemas através da biodiversidade brasileira e da biotecnologia.

12. Solução:

Espaço destinado para descrever a sua solução. Certifique-se de incluir: como funciona? Qual o tempo/ custo de produção? Qual o preço de venda? Existem certificações necessárias para entrada no mercado?

13. Inovação:

O que te diferencia dos seus concorrentes? Existe patente?

14. Mercado:

De forma breve, qual o tamanho do mercado local, nacional e mundial?

15. Clientes:

Qual o seu cliente ideal? Como pretendem chegar/ chegam até ele? Se quiser, descreva a sua persona.

16. Modelo de negócios:

Caso aplicável, marcar o modelo de negócios que pretendem aplicar.

B2B= marque esta opção caso sua solução seja destinada a outras empresas.

B2C= marque esta opção caso sua solução seja destinada a pessoas físicas.

B2B2C= marque esta opção caso sua solução seja destinada a empresas, porém seu cliente final (consumidores) são pessoas físicas.

B2G= marque esta opção caso sua solução seja destinada a agências do governo, sejam elas locais, estaduais ou nacionais.

17. Setores empresariais:

Esta seção visa entender melhor quais são as fortalezas e fraquezas do seu time, a fim de que possamos compreender como podemos agregar valor ao seu negócio.

18. Quais os maiores desafios enfrentados atualmente?

Aqui, indique quais são os problemas enfrentados pelo negócio, quais os pontos críticos e principais preocupações do time, sejam elas a curto, médio e longo prazo.

Boa sorte!