



Finep Startup

Edital 2018
2ª Rodada

Banca Presencial

São Paulo – 04 a 06/06/2019

NOME DA EMPRESA

LOGOTIPO DA EMPRESA

Recomendações Gerais

- Recomenda-se atenção ao item 7.2.8. do Edital, que define as regras de funcionamento da Banca Avaliadora, bem como os aspectos a serem considerados na avaliação;
- A banca de avaliação acontecerá entre os dias 04 e 06/06/2019, no escritório da Finep na cidade de São Paulo. O dia, horário e endereço da apresentação serão informados no site da Finep e individualmente às empresas classificadas para essa fase;
- Não será permitida a alteração da ordem proposta dos slides, pois o modelo foi construído de forma que permita à banca concluir de maneira estruturada sobre as notas a serem dadas. O tempo de 15 minutos de apresentação é improrrogável;
- Após a apresentação haverá até 15 (quinze) minutos para uma seção de perguntas e respostas junto aos membros da Banca;
- Dentro do intervalo da apresentação à Banca Avaliadora, e com duração limitada aos 5 (cinco) minutos finais, a empresa deve demonstrar a solução real objeto de sua proposta, sendo permitido, alternativamente, no caso de inequívoca impossibilidade física de tal demonstração, a exibição de vídeo em que a mesma seja evidenciada em sua operação real.

Recomendações Gerais

- A apresentação deverá ser enviada por meio do sistema de inscrição do Finep Startup (<https://finepstartup.finep.gov.br/finepstartup/view/externo/home.finep>) até às 18h do dia 28/05/2019;
- Não deixe o envio para a última hora, pois a Finep não se responsabilizará por quaisquer problemas no processo de envio que venham a ocorrer na data e horário limite.

Problema / Oportunidade

- Defina qual o problema ou necessidade a sua solução atende (seja específico);
- Demonstre a relevância do problema/necessidade e como soluções correntes os atendem;
- Descreva por que sua solução é apropriada e como irá endereçar o problema.

Inovação e Produto

- Apresente a sua solução de forma clara e sucinta e evidencie seu funcionamento através de vídeo ou fisicamente, se a solução for tangível;
- Qual sua proposta de valor para o cliente (confiabilidade, custo, conveniência, etc.)?
- Descreva o desafio tecnológico e os riscos associados ao desenvolvimento, aperfeiçoamento ou inserção no mercado;
- Quais as barreiras de entrada o seu produto cria para os concorrentes e quais existem atualmente para o seu produto?

Concorrência e vantagens competitivas

- Descreva seus principais competidores diretos e indiretos, incluindo novas soluções de outras startups.
- Demonstre como seu produto/serviço se diferencia das demais soluções. Quais são suas vantagens competitivas?
- Sugerimos utilizar uma matriz de comparação de produtos “concorrência x características” (ver próximo slide)

Mercado e Clientes

- Demonstre o tamanho, características e tendências do mercado de atuação (cite as fontes utilizadas);
- Descreva os desafios da sua solução para acessar esse mercado;
- Descreva o potencial da sua solução nesse mercado, considerando a reação da concorrência, para os próximos 3 anos;
- Defina claramente quem são seus clientes atuais e potenciais.

Modelo de Negócios e Acesso ao Mercado

- Apresente **evidências concretas** da comercialização ou do interesse de potenciais clientes em sua solução, dependendo do estágio de desenvolvimento da mesma.
- Descreva o seu modelo negócio e o seu modelo de receita;
- Qual o life time value observado ou estimado?
- Qual é a estratégia para levar o produto ao mercado (incluindo marketing, preço, custo, distribuição, suporte, etc.)
- Se for o caso, exponha questões regulatórias relevantes.

Situação atual/Resultados alcançados

- Apresente a situação atual da sua solução, os resultados de eventuais provas de conceito, experimentos, testes, etc. (evidencie os resultados alcançados)
- Descreva o esforço necessário do ponto de vista tecnológico para desenvolvimento do principal produto/serviço alvo da captação.
- Apresente Indicadores Operacionais e Financeiros que evidenciem a evolução e/ou estágio atual da solução.

Empreendedores e Equipe

- Apresente os empreendedores, investidores e principais membros da equipe chave, considerando sua formação acadêmica, experiência profissional e contribuição para o negócio;
- Apresente também os investidores que enviaram cartas de compromisso de investimento utilizadas no programa;
- Explícite o tempo de dedicação de cada um deles à empresa;
- Dê ênfase às experiências relevantes;
- Descreva as principais lacunas de experiência que precisam ser preenchidas e como a empresa está se preparando para isso.

Necessidade de recurso/Plano de Investimento

	2019 (R\$)	2020 (R\$)	2021 (R\$)
P,D&I			
Marketing			
Maquinas e Equipamentos			
Aquisição de softwares			
Capital de Giro			
Outros (especificar)			
TOTAL			

- Deixe claro os principais objetivos da captação.
- O salário dos colaboradores da empresa deve ser alocado de acordo com a atividade (ex: P,D&I, Marketing, Outros)
- Há necessidade de Follow-on? Quando, Quanto e Para quê?
- Explícite o pró-labore e a remuneração dos profissionais chave.

Projeções financeiras

	2018R	2019E	2020E	2021E	2022E
Quantidade Vendida					
Preço					
Custo unitário					

	2018R	2019E	2020E	2021E	2022E
Receita Líquida					
Custos					
Margem Bruta					
Despesas operacionais					
EBITDA					

R – realizado

E - esperado

Obs.:

- A apresentadas. tabela ao lado é um modelo. Evite alterações. Adapte somente se necessário.
- Apresente os dados de quantidade, preço e custo somente para a solução principal.
- Tenha informações detalhadas para o caso de questionamentos sobre as projeções

- Descreva as principais premissas utilizadas na construção das projeções

Demonstração da Solução

- A empresa deve demonstrar a solução real objeto de sua proposta, sendo permitido, alternativamente, no caso de inequívoca impossibilidade física de tal demonstração, a exibição de vídeo em que a mesma seja evidenciada em sua operação real.