

The logo for the "empreendedor do FUTURO" project. It features the word "empreendedor" in a blue, lowercase, sans-serif font. Below it, the word "do" is in a smaller blue font, followed by "FUTURO" in a large, bold, blue, uppercase, sans-serif font. To the right of the text is a stylized rocket icon with a green-to-yellow gradient, pointing upwards and to the right.

**Este documento tem como objetivo ser um guia quanto aos critérios de avaliação e premiação dos projetos elaborados pelos alunos participantes do Projeto "Empreendedor do Futuro" relativo ao Convênio nº 03/2021 entre SEBRAE/DF e SEJUV/DF.**

## Entregáveis do Projeto

Partindo da premissa de que os participantes passarão por 6 oficinas durante o programa, os entregáveis do projeto são essenciais para uma avaliação criteriosa e que garanta a idoneidade ao processo. Em cada capacitação os participantes deverão gerar documentos, os quais chamamos de “entregáveis”, que preencham os critérios de avaliação, garantindo a visibilidade destes critérios para os avaliadores. Abaixo seguem os nomes de cada capacitação e seus respectivos entregáveis:

	Oficina	Nome do Entregável	Descrição do Entregável
1	Projeto de Vida e Vocação	N/A	Não se aplica
2	Empreendedorismo e Comportamento Empreendedor	N/A	Não se aplica
3	Oportunidades de Mercado	Definição de Público Alvo	Detalhamento do público alvo e suas necessidades relacionadas ao produto ou negócio
4	Modelagem de Negócio - Business Canvas	Painel Canvas	Descrição de cada um dos 9 campos do Canvas
5	Marketing e Design	Peças de Comunicação	Plano de mídia simplificado com peças e estratégias de marketing para divulgação do projeto
6	Comunicação de Alto Impacto	Carta de Vendas (pitch)	Carta de Vendas em formato de pitch com narrativa persuasiva sobre o projeto

Os entregáveis devem ser enviados pelas equipes em meio digital, por meio de formulário online, neste link: <https://forms.office.com/r/kLasE2tpQS> . O prazo para entrega final dos dados do projeto pelas equipes neste link foi alterado de 31 de outubro de 2022, às 23:59 para 18 de novembro de 2022, às 23:59. Qualquer documentação enviada após este prazo será considerada inválida e não será avaliada pela banca examinadora.

**Importante:** Esta data final de entrega do projeto **poderá sofrer alteração a qualquer tempo** e, caso aconteça, será informada às equipes, seus integrantes e mentores, por meio dos canais oficiais do projeto.

**Atenção | Alteração de prazo de entrega:** o prazo de entrega dos projetos pelo link informado na página anterior foi adiado para até 18 de novembro de 2022 às 23:59 devido a algumas escolas terem liberado agenda para os mentores apenas em outubro, inviabilizando a produção dos projetos em tempo hábil.

Importante ressaltar que os instrutores das oficinas e mentores dos participantes deverão auxiliar no processo de preenchimento e envio da documentação para garantir que todas as informações foram prestadas corretamente e em sua completude para o processo de avaliação.

Em nenhuma hipótese serão aceitas entregas fora da data limite, início e fim, do formato preconizado neste documento ou por qualquer outro canal, físico ou virtual, tais como email, aplicativos de conversa, arquivos impressos, dentre outros.

Todos os envios realizados fora deste formato e do canal oficial serão descartados e desclassificados automaticamente, sem possibilidade de recurso.

## Critérios de Avaliação

Os critérios de avaliação foram definidos com base em 3 aspectos específicos deste projeto:

- 1) habilidades verificáveis na faixa etária do público foco - 15 a 29 anos
- 2) aspectos de discernimento de um negócio em fase de ideação (criação da ideia de negócio ou produto)
- 3) informações fornecidas pelos 4 entregáveis após as oficinas oferecidas aos participantes do projeto.

Para uma análise mais sustentável e criteriosa foram definidos 4 critérios principais. Eles serão compostos por 2 indicadores, em cada critério. Ou seja, cada projeto será analisado com base em 8 indicadores, formando a pontuação dos 4 critérios.

Abaixo, segue a estrutura de critérios e seus respectivos indicadores:

### 1. Modelo de negócio

- 1.1 Clareza na definição do problema-solução
- 1.2 Segmentação do público-alvo
- 2. Originalidade
  - 2.1 Grau de inovação
  - 2.2 Características realísticas
- 3. Sustentabilidade
  - 3.1 Monetização clara
  - 3.2 Viabilidade financeira
- 4. Impacto positivo
  - 4.1 Intensidade do impacto
  - 4.2 Alcance e abrangência

### Formação da Pontuação

Para formar a pontuação de cada projeto, serão somados os resultados aferidos em cada um dos 4 critérios. Esse resultado é obtido pela soma da pontuação dos 2 indicadores de cada critério. A pontuação dos indicadores varia de 1 a 4, não havendo diferenciação entre os indicadores. Ou seja, os indicadores têm peso equivalente. Assim sendo, a pontuação final de cada projeto pode variar entre 8 e 32 pontos. Para a formação da nota final, os 32 pontos serão transformados em uma porcentagem.

Abaixo  
após a



projeto

Em resumo, o modelo de cálculo para se chegar a pontuação da equipe pelo projeto ao final do processo de avaliação se dá pelas seguintes fórmulas:

Resultado Critério 1 (C1) = Nota Problema Solução + Nota Público Foco

Resultado Critério 2 (C2) = Nota Grau de Inovação + Nota Características Realísticas

Resultado Critério 3 (C3) = Nota Monetização + Nota Viabilidade Financeira

Resultado Critério 4 (C4) = Nota Intensidade de Impacto + Nota Alcance e Abrangência

**Resultado Final = Nota C1 + Nota C2 + Nota C3 + Nota C4**

## Critérios de Avaliação

### 1. Modelo de Negócio

A avaliação do modelo de negócio tem por mérito compreender como o projeto proposto cria e entrega valor na sociedade.

#### 1.1 Clareza na definição do problema-solução (1-4 pts)

Um negócio só funciona se ele realmente resolver uma necessidade existente no mercado, e não apenas atender as expectativas individuais do fundador, ou seja, sem que haja exclusivamente uma motivação pessoal. Esse critério tem por finalidade avaliar a compreensão dos candidatos sobre as dinâmicas do mercado que estão desejando conquistar, entendendo suas necessidades, como elas são resolvidas atualmente e como o que eles estão criando aperfeiçoa ainda mais esse processo. Além da caracterização do problema, esse critério também avalia a apresentação da solução, levando em conta especialmente sua conexão com o problema apresentado.

**Conceitos-chave:** Problema, Solução, Dinâmica de Mercado

#### 1.2 Segmentação do público-alvo (1-4 pts)

No processo de construção de um novo negócio, é importante ter a clareza de que não há como atender todas as pessoas do mundo de uma vez só. Nesse critério, será avaliada a capacidade do participante de apresentar sua ideia a um mercado que realmente seja um provável consumidor desse produto ou serviço, de

especificar a segmentação de públicos e de traçar um plano sólido de apresentação da sua criação no mercado. A segmentação pode ser tanto B2C quanto B2B, e a definição do público-foco pode ser feita por indicação de faixa etária, gênero, região de moradia, classe econômica, interesses, perfil familiar e escolas.

**Conceitos-chave:** Segmentação, Persona, Inserção no mercado, Abrangência do Público hoje, Crescimento ou Redução deste público no decorrer do tempo

## 2. Originalidade

A avaliação da originalidade tem por objetivo principal analisar a criatividade e a possibilidade de implantação envolvidas na produção do projeto.

### 2.1 Grau de inovação (1-4 pts)

A prosperidade de uma sociedade depende da construção contínua de conhecimento e de ideias inovadoras que facilitam seu funcionamento, por isso a inovação é tão essencial no crescimento e desenvolvimento da sociedade. Inovação pode se referir a algo novo ou a uma mudança feita em um produto, ideia ou serviço. Algo importante nesse tópico é compreender que a inovação não existe por si só; ela está sempre conectada em alguma referência, ou seja, ela estará sempre caminhando lado a lado ao crescimento e desenvolvimento. Por exemplo: O primeiro telefone pode ser considerado uma invenção pois não havia um outro telefone anteriormente a ele. Já o primeiro telefone celular, pode ser considerado uma invenção ou uma inovação, já que já existia um telefone anteriormente a ele. Assim sendo, o primeiro smartphone é considerado uma inovação, visto que ele melhora a usabilidade de um celular já existente. Por isso é importante que a inovação da solução proposta seja equilibrada com seus principais concorrentes, diretos ou substitutos, para que haja maior adesão à solução.

**Conceitos-chave:** Inovação, Pesquisa de concorrência

### 2.2 Características realísticas (1-4 pts)

A criatividade quando não conectada a viabilidade de implementação pode permitir que os participantes idealizem soluções que não sejam viáveis e em consequência não sejam aproveitadas. As soluções que dependem de tecnologias tão avançadas que extrapolam em excesso a capacidade de execução dos participantes, correrão o risco de não serem bem pontuadas nesse quesito. A orientação é que as propostas executáveis sejam valorizadas e as que se enquadrarem como não possíveis de serem executadas não sejam pontuadas.

**Conceitos-chave:** Capacidade de execução

## 3. Sustentabilidade

Esse critério tem por finalidade identificar o quanto a empresa é sólida e estável, levando em conta aspectos referentes a sua autonomia financeira.

### **3.1 Monetização clara (1-4 pts)**

Pensar em soluções para o mercado pode ser mais fácil do que pensar em como gerar dinheiro por meio delas. Muitas vezes, o modelo de como ter retorno financeiro com essa solução pode parecer difícil de entender, quando não é bem transparente. Nesse quesito é importante entender com clareza como a empresa conquista recurso financeiro por meio de seu produto ou serviço, em outras palavras, como o dinheiro entra em caixa. Alguns exemplos são venda única de um serviço ou produto, assinatura, aluguel, licenciamento, publicidade, corretagem etc. Apresentar quem paga, como paga, quando paga e, se possível, quanto paga pela solução proposta é uma forma de deixar bem claro o meio com o qual a empresa fará a captação de seus recursos.

**Conceitos-chave:** Monetização, Fontes de receita

### **3.2 Viabilidade financeira (1-4 pts)**

Muitos empreendedores iniciantes superestimam quanto podem ganhar e subestimam quanto podem gastar. Para calcular melhor o que se pode ganhar, é necessário compreender o tamanho do mercado que poderá ser um futuro consumidor do produto ou serviço oferecido pela empresa, e observar o padrão de preços definido pelos seus concorrentes nesse mercado. Ainda mais importante, é preciso ter noção dos custos envolvidos no dia a dia da empresa. Por exemplo, uma ideia como 'coletar pecinhas e materiais recicláveis de residências familiares para depois revender' pode estar desconsiderando o alto custo de mão de obra e de transporte por exemplo e o baixo faturamento do preço das pecinhas. Logo, esse item tem por objetivo avaliar a viabilidade da ideia e se ela terá recursos para se tornar estável em seu mercado.

**Conceitos-chave:** Tamanho de mercado, Receitas, Custos

## **4. Impacto positivo**

A avaliação do impacto positivo tem como objetivo avaliar as possíveis influências positivas causadas pela empresa na sociedade.

### **Intensidade do impacto (1-4 pts)**

Se uma solução resolve uma necessidade, entendemos que ela traz um impacto positivo para o mundo. No entanto, algumas soluções não somente atendem a um

consumidor, mas a toda sociedade de forma que sua disseminação no mercado pode causar um impacto positivo generalizado. Algumas empresas atuam para melhorar a saúde, a educação, a segurança, a qualidade de vida, o meio ambiente e outros. Esse critério visa medir a intensidade da transformação positiva que a ideia de negócio pode ter no indivíduo e na sociedade.

**Conceitos-chave:** Impacto positivo, Responsabilidade social e ambiental

### **Alcance e abrangência (1-4 pts)**

O critério de alcance e abrangência, avalia a capacidade de crescimento do negócio e do seu impacto em diferentes regiões e quantidades populacionais. Quanto menos impedimentos houver para a expansão do negócio, seja em termos de custos, operação, logística, mão de obra, regulamentação e até mesmo tamanho de mercado, esse negócio se torna ainda mais viável.

**Conceitos-chave:** Escalabilidade

## **Critérios de Elegibilidade**

Os critérios de elegibilidade são as regras ou pré-requisitos que definem a possibilidade de participação ou não de uma equipe no projeto. Ou seja, todos os itens abaixo são condições determinantes e inegociáveis para a participação de uma equipe neste projeto. Serão considerados para a premiação os seguintes critérios:

- Estudantes devidamente matriculados em escolas da rede pública do DF, das escolas selecionadas para participação do projeto;
- Jovens na faixa etária entre 15 a 29 anos
- Estudantes do Ensino Médio em Tempo Integral (EMTI) e cursando 1º, 2º e 3º anos ou estudantes do Ensino Médio;
- Equipes compostas por no mínimo 3 e no máximo 5 alunos;
- Projetos submetidos dentro do prazo;
- Projetos submetidos no formato solicitado;
- Projetos que contemplem todos os critérios de submissão.

## **Banca Avaliadora**

Os projetos submetidos ao programa Empreendedor do Futuro serão analisados por uma banca avaliadora composta por consultores de mercado com larga experiência em avaliação de projetos, o plano de negócios, *business model canvas*, marketing e vendas e mercado de inovação. Além destas competências, os avaliadores



atualmente são empresários de mercado e componentes de instituições ligadas a área de inovação, startups e educação.

Cada projeto será avaliado separadamente por 2 avaliadores da banca, sem que um avaliador saiba sobre a avaliação do outro. Assim, estaremos garantindo a lisura e transparência do processo de avaliação com equidade.

A nota final de cada projeto será determinada pela média da pontuação obtida através da soma da pontuação final dos dois avaliadores, dividir por 2. No caso de empate, serão considerados os critérios de desempate constante no próximo item deste documento.

### **Critérios de Desempate**

Ao final das análises de todos os projetos, será formado o ranqueamento das equipes levando-se em conta a pontuação individual em ordem decrescente (maior nota em primeiro e menor nota em último). Após a geração do ranking, no caso de haver empate entre duas ou mais equipes, os critérios de desempate serão utilizados.

Importante ressaltar que os 4 critérios de desempate listados abaixo, serão utilizados e analisados pela banca examinadora um a um. A banca somente passará para o próximo critério caso o critério anterior não tenha resolvido o desempate. Caso o desempate seja resolvido pelo critério, encerra-se o processo de desempate, alocando a equipe em seu devido lugar.

Assim sendo, caso necessário, os avaliadores irão utilizar os seguintes critérios de desempate, exatamente nesta ordem de importância, para definir a ordem das equipes que estão empatadas:

1. Maior nota em *Grau de inovação*
2. Maior nota em *Intensidade do Impacto*
3. Maior nota em *Viabilidade financeira*
4. Maior nota em *Definição de problema-solução*

Caso o empate permaneça após a análise dos 4 critérios, a ordem de permanência das equipes no ranking será definida por sorteio.

Fica a critério do Sebrae DF a possibilidade de premiar os empatados em primeiro lugar caso exista disponibilidade orçamentária e conveniência.

### **Critérios Omissos**

No caso de haver alguma definição não abordada neste documento, o Sebrae DF se resguarda a dirimir sobre tal evento e deliberar com a diretoria e gestores do projeto, comunicando essa decisão para todos os envolvidos.