

# Seleção para Admissão no Habitat

alisson.puska@gmail.com [Mudar de conta](#)



Seu e-mail será registrado quando você enviar este formulário.

\* Indica uma pergunta obrigatória

## ANÁLISE DE POTENCIALIDADES

## CRITÉRIOS ELIMINATÓRIOS



## 7 - Perfil Empreendedor \*

- 7.1 - NENHUM: Não demonstra iniciativa nem entusiasmo para o desenvolvimento bem sucedido do empreendimento; tem um perfil mais adequado para fazer parte de uma equipe; não está disposto a assumir riscos
- 7.2 - PRIMÁRIO: Compreende os riscos envolvidos com o desenvolvimento do empreendimento; demonstra entusiasmo com o desenvolvimento do negócio; não demonstra características de liderança necessárias para conduzir o desenvolvimento do empreendimento; não demonstra ter uma visão clara sobre o futuro do empreendimento
- 7.3 - LÍDER: compreende os riscos envolvidos com o desenvolvimento do empreendimento; demonstra entusiasmo com o desenvolvimento do negócio; demonstra capacidade de liderança necessárias para conduzir o desenvolvimento do empreendimento; não demonstra ter uma visão clara sobre o futuro do empreendimento
- 7.4 - VISIONÁRIO: compreende os riscos envolvidos com o desenvolvimento do empreendimento; demonstra entusiasmo com o desenvolvimento do negócio; demonstra capacidade de liderança necessárias para conduzir o desenvolvimento do empreendimento; demonstra ter uma visão clara sobre o futuro do empreendimento

## 8 - Potencial de Inovação \*

- 8.1 - NENHUM: a solução não apresenta qualquer diferencial com relação ao que já é oferecido no mercado
- 8.2 - PEQUENO: apresenta pequenas diferenças em algumas características do produto ou possui um diferencial importante na região de atuação da incubadora
- 8.3 - INCREMENTAL: apresenta diferenças de impacto nas características principais da solução, representando um avanço importante para satisfazer necessidades não atendidas dos clientes
- 8.4 - DISRUPTIVO: solução com características que a tornam única no mercado nacional ou internacional, seja em termos de produto, serviço, processo ou modelo de negócios



## 9 - Potencial de Mercado \*

- 9.1 - NENHUM: não conseguiu demonstrar a existência de um número mínimo de clientes para tornar a empresa viável.
- 9.2 - PEQUENO: demonstrou a existência de um número de clientes que viabiliza a criação de uma pequena empresa, mas o mercado é pequeno e/ou com pouco potencial de crescimento.
- 9.3 - GRANDE: demonstrou a existência de um volume importante de clientes em nível nacional, possibilitando o crescimento do negócio para se transformar em uma grande empresa nacional.
- 9.4 - EXPRESSIVO: demonstrou a existência de um volume expressivo de clientes em nível mundial, possibilitando o crescimento do negócio para se transformar em uma grande empresa internacional.

## CRITÉRIOS CLASSIFICATÓRIOS

## 10 - Maturidade da Solução \*

- 10.1 - IDEIA: a proposta existe apenas na cabeça dos empreendedores, sem que exista um protótipo da solução
- 10.2 - PROTÓTIPO: existe, pelo menos, um protótipo conceitual, tendo sido realizados alguns testes bem sucedidos
- 10.3 - MVP: existe uma solução concluída, com as características mínimas necessárias para atender os clientes
- 10.4 - PRODUTO: a solução está consolidada e está sendo comercializada, atendendo as necessidades dos clientes



**11 - Maturidade da Gestão \***

- 11.1 - NENHUMA: não existe uma empresa formalizada; o foco está no desenvolvimento técnico da solução proposta
- 11.2 - PEQUENA: a empresa está formalizada, mas não existe uma estrutura gerencial nem uma definição clara de papéis
- 11.3 - MÉDIA: a empresa está formalizada e os papéis estão bem definidos; não são utilizadas ferramentas de gestão para a operação da empresa
- 11.4 - DISRUPTIVO: a empresa está formalizada, os papéis estão bem definidos e são utilizadas ferramentas de gestão para a operação da empresa. Além disso, a empresa define as estratégias, objetivos e metas a serem alcançados

**12 - Maturidade da Equipe \***

- 12.1 - NENHUMA: equipe totalmente técnica e não demonstra uma boa sintonia entre os empreendedores.
- 12.2 - PEQUENA: existe uma boa sintonia entre os empreendedores e os papéis estão bem definidos, embora faltem conhecimentos para a gestão das pessoas.
- 12.3 - GRANDE: os empreendedores já incorporaram novos membros e/ou parceiros à equipe e demonstram habilidade na gestão desses talentos.
- 12.4 - EXPRESSIVA: os empreendedores atuam em papéis alinhados às suas competências e gerenciam uma equipe multidisciplinar de colaboradores e parceiros. Além disso existe uma política clara de seleção e gestão de talentos, com a utilização de ferramentas formais.



**13 - Viabilidade Financeira \***

- 13.1 - NENHUMA: o empreendimento exige um volume de recursos (financeiros e/ou econômicos) muito além do que é possível ser captado.
- 13.2 - PEQUENA: a captação de recursos para a operação da empresa exigirá um grande esforço da equipe empreendedora e da incubadora.
- 13.3 - GRANDE: o volume de recursos para viabilizar a operação e evolução da empresa são pequenos e/ou podem ser captados sem grandes esforços.
- 13.4 - EXPRESSIVA: a empresa possui todos os recursos necessários para sua operação e sua receita operacional permite a evolução do negócio.

Uma cópia das suas respostas será enviada por e-mail para [alisson.puska@gmail.com](mailto:alisson.puska@gmail.com).

[Voltar](#)[Enviar](#)[Limpar formulário](#)

Nunca envie senhas pelo Formulários Google.

Este conteúdo não foi criado nem aprovado pelo Google. [Denunciar abuso](#) - [Termos de Serviço](#) - [Política de Privacidade](#)

Google Formulários





# Seleção para Admissão no Habitat

alisson.puska@gmail.com [Mudar de conta](#)



\* Indica uma pergunta obrigatória

Enviar por e-mail \*

Registrar [alisson.puska@gmail.com](#) como o e-mail a ser incluído na minha resposta

**Projeto Avaliado \***

Nome do projeto fornecido pelo organizador da Seleção

Sua resposta

**Código do Projeto \***

Código fornecido pelo organizador da Seleção - deve ser o mesmo para todos os avaliadores.

Sua resposta

**Empreendedor Responsável \***

Sua resposta



**Avaliador \***

Sua resposta

**Instituição do Avaliador \***

Sua resposta

**Instituição onde a Avaliação está acontecendo \***

- CER - Realeza
- Incubadora Tecnológica do IFPR - Palmas
- Incubadora Tecnológica do IFPR - União da Vitória
- Incubadora Tecnológica de Francisco Beltrão (INTEC-FB)
- Incubadora Tecnológica de Pato Branco (ITEC-PB)
- SprinT da UTFPR de Dois Vizinhos (SprinT-DV)
- SprinT da UTFPR de Francisco Beltrão (SprinT-FB)
- SprinT da UTFPR de Pato Branco (SprinT-PB)
- SUDOTEC - Dois Vizinhos
- Ecossistema Local de Inovação - Dois Vizinhos (ELI-DV)
- Ecossistema Local de Inovação - Francisco Beltrão (ELI-FB)
- Ecossistema Local de Inovação - Palmas (ELI-PA)
- Ecossistema Local de Inovação - Pato Branco (ELI-PB)
- Ecossistema Local de Inovação - Realeza (ELI-RL)
- Ecossistema Local de Inovação - União da Vitória (ELI-UV)





**Tipo do Empreendimento \***

Residente

**Data da Avaliação \***

Formato dd/mm/aaaa

Data

12/02/2024

Próxima

Limpar formulário

Nunca envie senhas pelo Formulários Google.

Este conteúdo não foi criado nem aprovado pelo Google. [Denunciar abuso](#) - [Termos de Serviço](#) - [Política de Privacidade](#)

Google Formulários





# Seleção para Admissão no Habitat

alisson.puska@gmail.com [Mudar de conta](#)



Seu e-mail será registrado quando você enviar este formulário.

\* Indica uma pergunta obrigatória

## AVALIAÇÃO DA PROPOSTA

. Avalie cada critério abaixo com notas de 0 (zero) a 10 (dez), com base no Modelo/Plano de Negócio e apresentação à banca.

. Utilize o campo "Considerações" para registrar sua análise geral ou recomendações sobre o projeto.

### 1 - EIXO EMPREENDEDOR

#### 1.1 - Conhecimento e experiência relacionada ao negócio proposto. \*

Considerar:

- . Formação superior ou técnica relacionada ao negócio.
- . Experiências profissionais relacionadas ao negócio.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



**1.2 - Conhecimento e experiência em empreendedorismo e gestão. \***

Considerar:

- . Cursos diversos relacionados à gestão.
- . Experiências profissionais em cargos de gestão.
- . Experiências anteriores como empreendedor.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**1.3 - Disponibilidade de tempo para dedicação ao negócio proposto. \***

Considerar:

- . Outras ocupações dos sócios em horário comercial.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**1.4 - Postura Empreendedora \***

Considerar:

- . Autoconfiança, poder de persuasão, comunicação oral, segurança quanto às informações repassadas.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**2 - EIXO TECNOLOGIA**

**2.1 - Relevância do problema que se pretende resolver. \***

Considerar:

- . Descrição e importância do problema para o público-alvo em questão.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**2.2 - Grau de inovação do produto/serviço e proposta de valor ao cliente. \***

Considerar:

- . Características da solução.
- . Grau de inovação da solução.
- . Busca de anterioridade e potencial para proteção da propriedade intelectual.
- . Existência de patentes ou pedidos de patentes.
- . Proposta de valor para o segmento de clientes.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**2.3 - Viabilidade técnica para desenvolvimento da solução. \***

Considerar:

- . Domínio técnico/tecnológico por parte dos empreendedores.
- . Facilidade para obtenção de conhecimentos ou tecnologias específicas.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



**2.4 - Conhecimento sobre os aspectos legais de produção ou prestação do serviço. \***

Considerar:

. Conhecimento sobre legislações, normas e autorizações específicas relacionadas ao processo produtivo e/ou da prestação dos serviços.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**2.5 - Estágio de desenvolvimento do produto ou serviço. \***

Considerar:

. Produto ou serviço já existente.

. Tempo necessário para concluir o desenvolvimento e iniciar a comercialização.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**3 - EIXO MERCADO****3.1 - Segmento de clientes e mercado potencial. \***

Considerar:

. Conhecimento sobre o segmento de clientes.

. Tamanho do mercado potencial.

. Clientes já existentes.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



**3.2 - Análise da concorrência e diferenciais competitivos. \***

Considerar:

- . Conhecimento sobre os concorrentes.
- . Diferenciais competitivos em relação aos concorrentes.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**3.3 - Canais de venda, distribuição, comunicação e relacionamento com clientes. \***

Considerar:

- . Existência e estratégias para canais de vendas.
- . Existência e estratégias para canais de distribuição.
- . Existência e estratégias para canais de comunicação.
- . Existência e estratégias para canais de relacionamento com clientes.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**3.4 - Estratégias de precificação. \***

Considerar:

- . Posicionamento de preços em relação aos concorrentes.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**4 - EIXO GESTÃO**

**4.1 - Perfil da equipe (existente e/ou planejada). \***

Considerar:

- . Perfil dos atuais colaboradores.
- . Funções e perfis profissionais demandados.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**4.2 - Parcerias e fornecedores. \***

Considerar:

- . Potencial de interação do empreendimento com o Habitat.
- . Identificação das principais categorias de fornecedores.
- . Identificação dos principais parceiros para o sucesso do negócio.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**4.3 - Conhecimento das atividades-chave e recursos-chave do negócio. \***

Considerar:

- . Compreensão sobre quais são as principais atividades-chave do negócio.
- . Compreensão sobre quais são os principais recursos-chave do negócio.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>





**4.4 - Conhecimento dos aspectos legais de operação do negócio. \***

Considerar:

- . Conhecimento sobre normas e órgãos que regulam a operação da empresa.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**4.5 - Impactos sociais e ambientais positivos gerados pelo projeto. \***

Considerar:

- . Existência de impactos sociais positivos.
- . Estratégia para mitigação de impactos sociais negativos.
- . Existência de impactos ambientais positivos.
- . Estratégia para mitigação de impactos ambientais negativos.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**5 - EIXO CAPITAL****5.1 - Conhecimento sobre investimento inicial necessário, incluindo capital de giro. \***

Considerar:

- . Apresentação dos investimentos realizados e previstos em função da natureza ou porte do negócio.
- . Estimativas para capital de giro em relação às projeções financeiras.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



**5.2 - Estratégias para captação de recursos. \***

Considerar:

- . Conhecimento sobre fontes de recursos e sua utilização para cada tipo de investimento.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**5.3 - Modelo de Receitas proposto e faturamento atual. \***

Considerar:

- . Existência de faturamento.
- . Pertinência do modelo de receitas em relação ao perfil do segmento de clientes e características da solução.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**5.4 - Conhecimento da estrutura de custos do negócio. \***

Considerar:

- . Compreensão sobre quais são os principais custos do negócio.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



**5.5 - Viabilidade econômica (projeções financeiras). \***

Considerar:

- . Consistência das receitas e despesas projetadas.
- . Resultados projetados de maneira realista.
- . Projeções financeiras condizentes com o tipo de negócio.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**6 - Considerações Gerais**

Você pode escrever o texto em um outro editor que permita melhor visualização e colar o texto neste formulário ou digitar diretamente no espaço abaixo.

Sua resposta

Voltar

Próxima

Limpar formulário

Nunca envie senhas pelo Formulários Google.

Este conteúdo não foi criado nem aprovado pelo Google. [Denunciar abuso](#) - [Termos de Serviço](#) - [Política de Privacidade](#)

Google Formulários



