

3. Requisitos para Participação

3.1. Os participantes, organizados em equipes, deverão submeter, conforme calendário, por formulário eletrônico disponível em <http://intec.uefs.br/sge/desafio>, suas propostas de negócio com as descrições para os campos apresentados no Anexo 1 deste regulamento.

Parágrafo 1o. Cada participante poderá participar de uma única equipe e cada equipe poderá submeter somente uma proposta de negócio. Caso a mesma equipe envie mais de uma proposta, somente a proposta mais recente será considerada.

Parágrafo 2o. Ao preencherem o formulário eletrônico, os participantes declaram que as descrições da proposta de negócio submetida é de autoria exclusiva dos participantes, e declaram que seus dados pessoais são verdadeiros e próprios. O proponente autoriza o recebimento de e-mail sobre o DESAFIO e sobre demais atividades de empreendedorismo organizadas pelo NIT-UEFS e INTEC-UEFS.

3.2. Cada proposta deve ser enviada por uma equipe de 2 (dois) ou 3 (três) participantes, devendo todos os participantes serem estudantes regularmente matriculados, no momento da submissão, em curso técnicos profissionalizantes, curso de graduação ou curso de pós-graduação em instituições de ensino localizadas em Feira de Santana ou região vizinha.

Parágrafo Único. O campus da instituição de ensino na qual o participante está regularmente matriculado no momento da inscrição, deve estar localizado no município de Feira de Santana ou em municípios do território de identidade Portal do Sertão ou nos territórios vizinhos do Recôncavo, Piemonte do Paraguaçu, Bacia do Jacuípe, Sisal, Litoral Norte e Agreste Baiano, conforme divisão da SEPLAN (<http://www.seplan.ba.gov.br/modules/conteudo/conteudo.php?conteudo=17>).

Assim, os seguintes municípios, além de outros, estão incluídos na lista dos municípios nos quais o campus da instituição de ensino deve ser localizado: Feira de Santana, Serrinha, Alagoinhas, Pintadas, Cachoeira, Cruz das Almas, Santo Antônio de Jesus.

3.3. As propostas serão classificadas nas seguintes categorias de acordo com o nível do curso no qual os participantes estão matriculados:

- I. Nível Técnico: cursos de educação profissionalizante;
- II. Nível Graduação: cursos de graduação de educação superior; e
- III. Nível Pós-Graduação: cursos de pós-graduação latu-sensu ou strictu-sensu de educação superior

Parágrafo Único. Caso uma equipe seja composta por participantes de cursos de níveis diferentes, a proposta da equipe será classificada no maior nível dentre os cursos nos quais os integrantes da equipe estão matriculados. Por exemplo, uma equipe formada por um estudante de nível técnico e um estudante de nível de graduação terá sua proposta classificada como Nível Graduação.

3.4. Após efetuar submissão da sua proposta de negócio, um dos integrantes da equipe ou um portador deverá comparecer presencialmente, antes do encerramento das submissões conforme calendário, ao NIT-UEFS, no CAU II no campus de Feira de Santana da UEFS, telefone 75 3161 8355, para entregar:

- a. cópia de documento de identidade oficial de cada integrante da equipe;
- b. cópia da guia de matrícula assinada pela sua instituição de ensino de cada integrante da equipe;
- c. uma doação solidária de 400 gramas de leite em pó, que será encaminhada para uma instituição de assistência social.

3.5. As equipes com propostas de negócio selecionadas para apresentação na Fase 2 do DESAFIO, conforme seção 4, deverão comparecer no dia e horário definidos no calendário para realizar apresentação presencial perante banca de avaliação.

3.6. Com participação opcional, serão realizadas atividades de capacitação e mentoria, não obrigatórias para submissão de propostas de negócios para o concurso.

3.7. É vedada a participação de estudantes que possuam parentesco próximo com os membros da comissão julgadora e da comissão organizadora.

4. Avaliação

4.1. *Fase 1 - Avaliação Inicial das Propostas:* As propostas submetidas em formulário eletrônico serão avaliadas pelos membros da comissão julgadora conforme critérios abaixo, sendo consideradas classificadas todas as propostas que obtiverem no mínimo 50 pontos.

Critérios de avaliação da Fase 1:

- a) Oportunidade de negócio e seu impacto (20 pontos)
- b) Delimitação e potencial do segmento de clientes (10 pontos)
- c) Proposta de produto/serviço tecnológico: adequação, diferencial e inovação (40 pontos)
- d) Viabilidade econômica, rentabilidade e perspectiva de crescimento (20 pontos)
- e) Histórico e potencial da equipe (10 pontos)

4.2. Todas as equipes com propostas classificadas na Fase 1 receberão certificação da classificação da sua proposta neste fase do DESAFIO.

4.3. Dentre as propostas classificadas, serão selecionadas até 3 propostas com maiores pontuações por categoria (Nível Técnico, Nível Graduação, Nível Pós-Graduação) para participar da Fase 2.

Parágrafo Único. Caso não haja o mínimo de 3 classificados em qualquer das categorias, poderão ser chamados classificados de outras categorias para participar da Fase 2, até o limite de 9 propostas na Fase 2.

4.4. *Fase 2 - Avaliação Final das Propostas:* As equipes cujas propostas foram selecionadas na Fase 1 deverão realizar apresentação em formato de pitch, com tempo de apresentação em 5 minutos, e serão avaliadas e arguidas por uma banca de avaliadores conforme critérios abaixo, sendo ordenadas da maior para a menor pontuação. As três propostas apresentadas na Fase 2 com maiores pontuações serão classificadas como primeiro, segundo e terceiro lugar do DESAFIO e receberam a premiação conforme item 5.

Critérios de avaliação da Fase 2:

- a) Segurança na apresentação e domínio do tema (10 pontos)
- b) Oportunidade de negócio e seu impacto (20 pontos)
- c) Delimitação e potencial do segmento de clientes (10 pontos)
- d) Proposta de produto/serviço tecnológico: adequação, diferencial e inovação (30 pontos)
- e) Viabilidade econômica, rentabilidade e perspectiva de crescimento (20 pontos)
- f) Histórico e potencial da equipe (10 pontos)

4.5. Todas as equipes com propostas apresentadas na Fase 2 receberão certificação da seleção da sua proposta como finalista do DESAFIO.

4.6. Critérios de desempate - Em caso de empate na Fase 1 ou na Fase 2 serão utilizados os seguintes critérios de desempate, consecutivamente, os critérios de avaliação priorizando os critérios com maior pontuação máxima prevista. Persistindo o empate, o desempate será feito priorizando a proposta submetida primeiro no formulário eletrônico.

5. Premiação

As premiações serão ofertadas pelos patrocinadores do DESAFIO e sua relação estará disponível no site do DESAFIO, <http://intec.uefs.br/sge/desafio>.

6. Calendário

22/10/2015 - Abertura para submissão de propostas de negócio

20/11/2015 - Encerramento das submissões de propostas de negócio

23/11/2015 - Último dia para entrega da documentação e doação solidária.

28/11/2015 8h às 12h - Apresentações das propostas selecionadas e entrega de premiações e certificados

7. Disposições finais

7.1. O não cumprimento de qualquer item deste regulamento poderá desclassificar a proposta apresentada.

7.2. Os casos omissos serão dirimidos pela Comissão Organizadora do Desafio.

ANEXO 1

PROPOSTA DE NEGÓCIO

1. Qual o problema que você está resolvendo ou necessidade que você está atendendo? (descreva objetivamente o problema e qual a relevância dele, como você sabe da existência deste esse problema existe) [2000 caracteres]
2. Quem é o seu cliente? (descreva o segmento de clientes, as suas características e seu tamanho) [1000 caracteres]
3. Qual sua proposta de produto/serviço tecnológico para resolver o problema? (descreva as características e os benefícios da sua solução, destaque o que há de inovador na sua proposta, qual o seu diferencial em relação as soluções existentes, diga os aspectos relevantes da tecnologia proposta e como essa tecnologia gera benefícios, a tecnologia está disponível ou é possível desenvolvê-la) [3000 caracteres]
4. Como os clientes lidam com o problema hoje, antes da sua proposta? (ex: concorrentes atuais, produtos/serviços alternativos) [2000 caracteres]
5. Como planeja obter receitas (dinheiro) com sua proposta de negócio? (descreve seu modelo de negócio, tente estimar suas receitas a partir do tamanho do mercado) [1000 caracteres]
6. Quais são as principais atividades e recursos necessários para sua proposta ser realizada? (quais os ativos materiais, intelectuais e financeiros e quais atividades precisa fazer para produzir e entregar a solução ao cliente e manter as receitas, quais seriam os parceiros externos) [1000 caracteres]
7. Qual o histórico da sua ideia? Qual o estágio atual da sua proposta de negócio? (uma ideia ou uma proposta, há um protótipo, validou sua proposta com clientes, realizou vendas iniciais) [1000 caracteres]
8. Qual é sua equipe atual? Porque acreditam que podem empreender essa ideia? (quais as competências e experiências relevantes dos integrantes, quais as motivações para empreender, quais competências que ainda faltam para equipe) [1000 caracteres]