

## Guia de Preenchimento

### PRÊMIO JOSÉ EDUARDO ERMÍRIO DE MORAES: INOVAÇÕES PELA VIDA - 2023

#### Apresentação

Bem-vindo!

Este é o Guia de Preenchimento da 2ª edição do **Prêmio José Eduardo Ermírio de Moraes: Inovações Pela Vida**.

Convidamos você a ler na íntegra o regulamento que apresenta todas as informações sobre o Prêmio e o processo seletivo.

O Prêmio é o resultado de uma parceria do **A.C. Camargo Cancer Center** com a **Família José Ermírio de Moraes Neto**, sua colaboradora histórica e tem como objetivo catalisar soluções inovadoras capazes de impactar positivamente a expectativa e qualidade de vida do paciente oncológico.

Esse prêmio faz parte de um projeto mais amplo, que prevê continuidade e aprofundamento no tempo, amplificando o chamamento, as parcerias e o impacto na vida de cada paciente e consequentemente na oncologia nacional. Com o Prêmio, espera-se dar visibilidade a soluções promissoras ao campo a partir do selo e chancela da instituição, fomentando o ecossistema de inovação para responder aos desafios e oportunidades relacionadas à prevenção, tratamento e atendimento ao paciente oncológico, bem como fomentar e fortalecer a cultura de inovação como eixo estruturante de atuação do A.C. Camargo Cancer Center.

Preencha o formulário de forma objetiva, clara e direta. Depois de enviar o formulário, não será possível editar as respostas.

Se tiver alguma dúvida, por favor verifique a sessão de perguntas e respostas do site do Prêmio. Se ainda assim precisar de ajuda, estamos à disposição pelo e-mail: [inovacao@accamargo.org.br](mailto:inovacao@accamargo.org.br). O atendimento será realizado apenas em dias úteis, em horário comercial, das 9h às 17h e os contatos serão respondidos em até 48h após o recebimento, exceto em fins de semana e feriados.

## SEÇÃO 1 - DADOS DO PROPONENTE

- **Nome completo do responsável pela inscrição\*:**
- **Data de nascimento\*:**
- **Gênero\*:**
- **Cargo/ papel na iniciativa\*:**
- **Cidade de residência\*:**
- **Estado de residência\*:**
- **País de residência\*:**
- **Telefone celular (formato (xx xxxxx-xxxx)\*:**
- **E-mail\*:**
- **De qual público você faz parte\*:**
  - Empreendedores ou representantes de startups;
  - Profissionais de área de saúde;
  - Integrantes da comunidade atual e prévia do A.C. Camargo Cancer Center (pacientes e colaboradores do hospital);
  - Integrantes da Rede Alumni do A.C. Camargo Cancer Center (ex-pesquisadores, ex-estudantes de pós-graduação do A.C. Camargo Cancer e ex-residentes);
  - Pesquisadores, professores e estudantes de graduação e pós-graduação de instituições de ensino superior (IES) sediados no Brasil;
  - Representantes de associações de classe ou de pacientes ligados à oncologia.
- **Como ficou sabendo do Prêmio\*?**
  - Redes sociais/site do A.C. Camargo
  - Redes sociais/site de parceiros de divulgação
  - Divulgação interna do A.C. Camargo
  - Next Frontiers to Cure Cancer
  - Indicação de profissional do A.C. Camargo
  - Indicação de outro profissional/colega da área de saúde
  - Indicação de outro profissional/colega da academia
  - Indicação de outro profissional/colega do setor privado
  - Outros
- **A iniciativa possui motivação ou qualquer espécie de vínculo político-partidário e religioso?\***
- **Você está se inscrevendo como\*:**
  - Pessoa jurídica
  - Pessoa física

➤ **Se Pessoa Jurídica:**

a. Nome da empresa\*:

b. CNPJ\*:

c. Tipo\*:

- Empresa privada
- Organização da sociedade civil
- Universidade/ Centro de pesquisa
- Outro. Especificar: \_\_\_\_\_

## SEÇÃO 2 - INFORMAÇÕES GERAIS

É importante preencher o formulário cuidadosamente, com clareza, demonstrando profundo conhecimento sobre o problema e o mercado a que se aplica a solução. Sempre que possível, justifique suas respostas com dados quantitativos do mercado. Respostas detalhadas e bem embasadas levarão à melhor compreensão e pontuação da sua solução pelos avaliadores.

➤ **Nome da solução\*:**

➤ **Selecione qual categoria quer se inscrever\*:**

- Iniciativas científicas de potencial empreendedor para oncologia (*DeepTechs*)

[Descrição: **Soluções/empresas nascidas com base em resultados de pesquisa científica e/ou inovações tecnológicas que tenham intenção de virar negócio e chegarem ao mercado.** Deep Techs são empreendimentos nascidos com base em uma descoberta científica e/ou inovações tecnológicas que possuem **maiores desafios de escala de reprodução e distribuição, demandam maior tempo de validação, estudos complexos e ensaios clínicos, pois dependem de rígidas regulamentações e evidências de segurança e eficácia para serem aprovados por órgãos regulatórios antes de irem ao mercado**, e por isso são tecnologias que possuem certo grau de incerteza sobre suas aplicações comerciais e necessitam de altos investimentos. Inclui Hard Sciences, Biotechs, TechBios e outras Healthtechs que exigem um grau de validação mais profundo. Geralmente são desenvolvidas por estudantes, engenheiros, cientistas e pesquisadores.]

- Iniciativas ou soluções digitais de saúde para oncologia (*Digital Health*)

[Descrição: **Soluções/empresas nascidas com base em investigação de necessidades não atendidas de mercado que tem a intenção de lançar tecnologias, softwares, serviços e/ou modelos de negócios inovadores.** São soluções que **não possuem/possuem poucas limitações de escala de reprodução e distribuição**, além de **menores exigências regulatórias** antes de irem a mercado. Inclui Medtechs, Healthtechs, Digital Health e outros.]

➤ **Selecione abaixo a quais etapas do cuidado oncológico sua solução se aplica:**

- Educação de pacientes e/ou familiares
- Ensino (Profissionais da saúde)
- Diagnóstico ou Estadiamento
- Preparo ou Planejamento do tratamento
- Tratamento
- Acompanhamento pós-tratamento e/ou reabilitação
- Gestão de processos em saúde/hospitalar

➤ **Caso a sua solução seja voltada a atender um ou mais tipos de câncer, marque nas opções abaixo:**

- Não específico: voltado para o público oncológico em geral
- Mama
- Ginecológicos
- Dermatológicos
- Pulmão / Tórax
- Aparelho digestivo
- Urológico
- Hematológicos
- Ósseos
- Cabeça / Pescoço
- Sistema Nervoso Central
- Outros

➤ **Marque uma ou mais opções que mais se aproximem com o seu tipo de solução:**

- Acesso à Saúde
- Prevenção
- Educação de pacientes/ público em geral
- Educação de profissionais
- Diagnóstico
- Medicina Personalizada ou de Precisão
- Prontuário Eletrônico de Pacientes
- Novas Terapias e Tratamentos
- Novas Drogas ou Imunobiológicos
- Dispositivos Médicos
- Próteses e Órteses
- Telemedicina
- Suporte à tomada de decisão
- Gestão em Saúde
- Experiência/ Engajamento do paciente
- Inteligência Artificial (AI) ou BigData

- Wearables ou IoT
- Redes de estabelecimentos
- Outros

## SEÇÃO 3 - CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

### CRITÉRIO 1 – RELEVÂNCIA

#### Subcritério 1.1 Problema

Busca entender se a dor ou problema explorado é importante para o setor da oncologia e se a quantidade de pessoas que possuem este problema é relevante. Para a avaliação será ponderado qual e quão importante a dor/problema explorado para o setor da oncologia. Quais os públicos afetados pelo problema, quais impactos o problema tem sobre esses públicos e se a quantidade de pessoas impactadas é relevante. Se as respostas demonstram um profundo conhecimento sobre o problema, os públicos e se trouxe evidências que embasam suas respostas, como entrevistas ou outras validações.

- **Descreva brevemente qual a dor/problema que você pretende resolver? Quais são as causas deste problema? O problema é ou deve ser entendido como uma necessidade ainda não atendida que um indivíduo ou organização apresente. Descreva quais são os objetivos da solução e os resultados previstos do processo.\* (máx. 1000 caracteres)**
- **Detalhe quais são os públicos (pacientes, profissionais, organizações, etc.) que passam pelo problema que você quer resolver?\*( máx. 1000 caracteres)**
- **Quais são os impactos e as consequências deste problema caso nada seja feito? Descreva em termos quantitativos: financeiros, volume de pessoas/organizações impactadas e/ou o que é desperdiçado\* (máx. 1000 caracteres)**
- **Você já conversou com os diferentes públicos envolvidos e com clientes em potencial para investigar com mais profundidade o problema que sua solução pretende resolver? Se sim, com quantos públicos/clientes? Quais foram os principais achados dessa escuta?\*( máx. 1000 caracteres)**

#### Subcritério 1.2 Solução e Diferencial

Esse subcritério tem como objetivo descrever a solução e quais os diferenciais ela apresenta frente a concorrentes existentes e produtos e/ou serviços substitutos. Busque responder de forma clara como a solução funciona, como ela resolve o problema identificado e quais as melhorias em competitividade, custo e qualidade em relação às opções existentes. Demonstre entender como o público resolve o problema atualmente e como a solução pode resolver melhor o problema. Traga dados e evidências, sempre que possível em suas respostas.

- **Descreva brevemente a sua solução e como ela resolve o problema identificado. [Descreva do que se trata sua solução, no que consiste (produto/serviço/processo/outro tipo), qual sua natureza (e.g., novo método, procedimento, abordagem, tecnologia etc.) sua finalidade, assim como outras eventuais informações que o caracterizem.]\* (máx. 1000 caracteres)**

Observação: A resposta desta pergunta será aproveitada para compor divulgações dos inscritos no prêmio, como revista, site e outros. Recomendamos que revise se a sua resposta está completa e clara.

- **Descreva uma versão resumida da sua proposta de valor, no seguinte formato:\***

Nosso(a) \_\_\_\_\_ (o que é a solução)

AJUDA \_\_\_\_\_ (quem a solução ajuda)

QUE DESEJA \_\_\_\_\_ (o que o cliente precisa fazer)

PARA \_\_\_\_\_ (impacto em como a solução ajuda na dor do cliente).

Exemplo: NOSSO aplicativo com inteligência artificial AJUDA os pacientes QUE DESEJAM agendar consulta no hospital PARA reduzir o tempo de espera.

- **Quais são as principais formas e alternativas do cliente resolver este problema atualmente?\*** (máx. 1000 caracteres)
- **Já existem outras soluções (produtos, serviços entre outros) no mercado que resolvem o problema que você atua/pretende atuar? Se sim, quais soluções são/podem ser concorrentes a sua?\*** (máx. 1000 caracteres)
- **Sua solução possui diferenciais em relação às existentes no mercado? Quais? Por que o cliente escolheria a sua solução ao invés das outras disponíveis no mercado?\*** (máx. 1000 caracteres)

## **CRITÉRIO 2 – MATURIDADE**

### **Subcritério 2.1 Equipe**

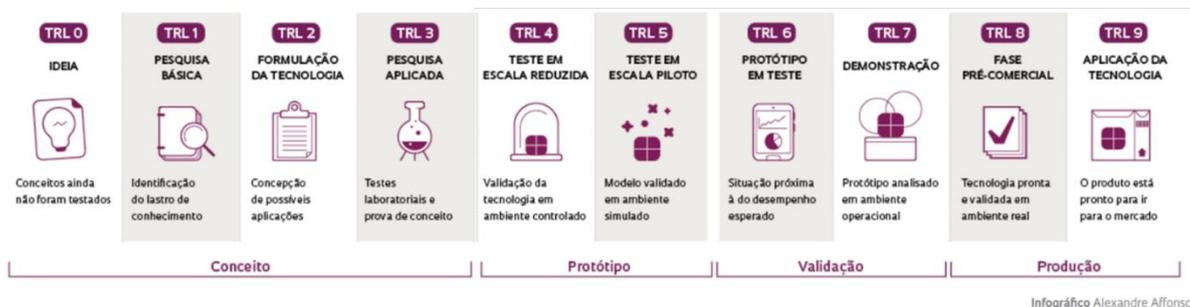
**Competências da equipe:** Adequação do perfil da equipe para implementar a solução proposta. Serão analisadas questões como: a equipe tem competências multidisciplinares e está completa? A experiência, capacitação, motivação e interesses pessoais dos fundadores e membros da equipe demonstram que possuem competências adequadas para ter sucesso no projeto, bem como para formar alianças e parcerias? Qual a dedicação, em horas, da equipe ao projeto.

- Sobre a equipe envolvida na iniciativa, descreva quantos profissionais estão atualmente trabalhando na iniciativa, qual a formação, experiência/expertise de cada integrante, o papel e responsabilidade de como colaboram para o desenvolvimento da solução e/ou do negócio, e a dedicação de cada um (em horas por semana).\* (máx. 1000 caracteres)
- Qual a principal motivação para terem escolhido este problema? [Descreva por que você escolheu este problema para resolver.]\* (máx. 500 caracteres)

## Subcritério 2.2 Maturidade Tecnológica

Maturidade tecnológica: Grau de maturidade da tecnologia do produto/ serviço/ solução; estágio de desenvolvimento/ validação do produto com clientes. Há evidências técnicas ou científicas que demonstram que a solução/ tecnologia funciona, é segura e/ou resolve o problema? É importante demonstrar entendimento sobre quais serão os passos necessários para o desenvolvimento da solução, assim como os desafios regulatórios, técnicos e científicos.

- Na sua avaliação, qual é o Nível de Prontidão de Tecnológica da solução, com base no *Technology Readiness Level (TRL)*? Selecione uma das opções:\*



- TRL 1 a 3 – Conceito: abrange desde o conceito / pesquisa científica em estágio inicial até a prova de conceito experimental para a tecnologia, realização de pesquisas com estudos investigativos e/ou laboratoriais;
- TRL 4 a 5 – Protótipo: entre a validação funcional dos componentes em ambiente laboratorial e ensaios pré-clínicos à validação das funções críticas dos componentes em ambiente simulado relevante;
- TRL 6 a 7 – Validação: testes em escala piloto do protótipo em ambiente próximo ao real e/ou início dos ensaios clínicos até a validação do protótipo em um ambiente operacional;
- TRL 8 a 9 – Produção: tecnologia qualificada e validada em ambiente real em fase operacional a aplicação da tecnologia, onde o produto está pronto para ser lançado no mercado.

As duas questões abaixo deve ser respondidas somente por iniciativas científicas de potencial empreendedor (*Deep Techs*)\*.

- **Cite as principais evidências técnico-científicas publicadas pelo grupo, relacionadas à solução. Cite ao menos uma publicação científica que corrobore com o potencial da tecnologia e quais evidências foram observadas para validar a solução?\*** (máx. 1000 caracteres)
- **Assinale a opção abaixo que corresponde à sua solução:\***
  - Ainda não iniciei ensaios de demonstração científica da minha solução e ainda não sei se será necessária submissão a Comitê de Ética em Pesquisa.
  - Minha solução não precisa demonstrar evidências científicas.
  - Minha solução precisa demonstrar evidências científicas, mas não precisa submeter os projetos de pesquisa a nenhum Comitê de Ética em Pesquisa.
  - Minha solução precisa demonstrar evidências científicas, e, quando iniciarmos os ensaios, os projetos de pesquisa serão submetidos a Comitê de Ética em Pesquisa.
  - Minha solução precisa demonstrar evidências científicas e todos os projetos de pesquisa já foram aprovados em Comitê de Ética em Pesquisa.
- **Quais são as principais evidências técnicas e resultados alcançados para afirmar que sua solução/ tecnologia funciona, é segura e resolve o problema?\***
- **Cite os principais desafios e exigências regulatórias pertinentes ao seu produto.\*** (máx 1000 caracteres)
- **Descreva, brevemente, quais os próximos passos no desenvolvimento técnico e/ou científico da sua solução.\***

### **Subcritério 2.3 Maturidade do Negócio**

**Estágio do negócio:** responde qual é o estágio de desenvolvimento do negócio, por exemplo: já está em operação, já possui alianças/ parceiros, investimentos iniciais, clientes, vendas iniciais, etc. esse subcritério avaliará qual o estágio de maturidade do negócio, se há validações/testes de mercado e quais as conquistas importantes ou *milestones* na trajetória do negócio (como prêmios, investimentos, parcerias, vendas e outros). O inscrito demonstra conhecer quais os próximos-passos para avançar na estruturação do negócio e principais desafios?

- **Na sua avaliação, qual é o estágio de desenvolvimento do seu produto?\*** **Selecione uma das opções:**

**Opções para Iniciativas/soluções digitais de saúde para oncologia (Digital Health):**

- **Ideação e validação do problema:** Estágio de identificação da oportunidade ou dor de mercado que não está sendo atendida e descoberta do problema do cliente (e a causa destes problemas) que você quer resolver. Fase de escutar o potencial cliente, entender suas dores, refinar e aprofundar a percepção e entendimento do problema. [EXEMPLO: Estou iniciando minha atuação empreendedora. Já identifiquei e analisei o problema que quero resolver, mas ainda estou explorando possibilidades de soluções e ideias de negócio.] ou [EXEMPLO: Estou iniciando minha atuação empreendedora. Já identifiquei e analisei o problema e tenho uma ideia da solução que irei inserir no mercado. Estou neste momento me dedicando a conhecer melhor meu cliente, sua necessidade, e validando a proposta de valor para refinar minha ideia de negócio.]
- **Validação da solução (Problem-solution Fit):** Estágio de prototipar o produto/serviço e testá-lo, para validar se sua proposta de valor contempla as necessidades do cliente. Fase de encontrar o MVP (Produto Mínimo Viável, em português), que é uma versão simples do produto final, mas que ainda contém as principais funcionalidades que fazem o produto agregar valor, e expor o MVP a uma pequena parcela do público-alvo para analisar o seu nível de aceitação por parte dos consumidores. Estágio ainda em fase inicial de desenvolvimento, sem nenhuma receita consistente sendo gerada. [EXEMPLO: Já estou empreendendo. Estou desenvolvendo um protótipo funcional do meu produto/serviço/processo e estou testando suas funcionalidades em ambiente controlado.]; [EXEMPLO: Já estou empreendendo. Desenvolvi um protótipo funcional do meu produto/serviço/processo e estou realizando um piloto para demonstração experimental em uma amostra de clientes, validando se a proposta de valor e funcionalidades contemplam as principais necessidade do meu cliente.]
- **Validação comercial (Product-market Fit):** Estágio de entender como comercializar sua solução no mercado e se o seu produto/serviço possui aderência no mercado. Aqui entram discussões como precificação, canal de venda, discurso comercial e relevância do diferencial competitivo. [EXEMPLO: Já estou empreendendo. Meu MVP do produto/serviço/processo já existe. Nesse momento tenho trabalhado para realizar minhas primeiras vendas e validar minha solução no mercado.]
- **Tração:** Neste estágio a startup já tem sua operação estabelecida e girando com agilidade. É nessa fase que a empresa consegue estruturar de forma estável o seu modelo de negócio. Fase onde já se conseguiu conquistar uma base de clientes robusta, os processos e indicadores chave do negócio estão padronizados e automatizados para atingir a etapa de escala. [EXEMPLO: Já estou empreendendo. Meu produto/serviço/processo foi validado no mercado e já realizei minhas primeiras vendas. Neste momento estou estruturando a gestão da minha organização e refinando meu modelo de negócio a fim de torná-lo escalável e lucrativo.]
- **Escala:** O estágio de expansão, onde o empreendedor foca seus esforços no crescimento exponencial da operação. Fase de aumentar sua base de clientes sucessivamente, mas mantendo os custos enxutos. [EXEMPLO: Já estou empreendendo. Meu negócio está estruturado e pronto para crescer. A intenção é expandi-lo no curto/médio prazo.]

## Opções para iniciativas científicas de potencial empreendedor (DeepTechs)



- **Ideação e validação do problema:** Estágio de identificação da oportunidade ou dor de mercado que não está sendo atendida e descoberta do problema do cliente (e a causa destes problemas) que você quer resolver. Fase de escutar o potencial cliente, entender suas dores, refinar e aprofundar a percepção e entendimento do problema. [EXEMPLO: Penso em iniciar uma trajetória empreendedora. Tenho me dedicado a pesquisa científica/tecnológica durante anos e passei a reconhecer o potencial das minhas produções em se tornar um novo produto/serviço/processo para inserção no mercado. Estou neste momento me dedicando a identificar e conhecer melhor o problema de mercado que quero resolver, quem é meu cliente e suas necessidades.] ou [EXEMPLO: Estou iniciando minha atuação empreendedora. Com base no meu conhecimento/desenvolvimento científico/tecnológico, já identifiquei e analisei o problema de mercado que quero resolver, mas ainda estou explorando possibilidades e ideias de negócio.]
  - **Validação da solução (Problem-solution Fit):** Estágio de prototipar o produto/serviço e testá-lo, para validar se sua proposta de valor contempla as necessidades do cliente. Fase de encontrar o MVP (Produto Mínimo Viável, em português), que é uma versão simples do produto final, mas que ainda contém as principais funcionalidades que fazem o produto agregar valor, e expor o MVP a uma pequena parcela do público-alvo para analisar o seu nível de aceitação por parte dos consumidores. Estágio ainda em fase inicial de desenvolvimento, sem nenhuma receita consistente sendo gerada. [EXEMPLO: Já estou empreendendo. Com base no meu conhecimento/desenvolvimento científico/tecnológico, identifiquei o problema de mercado que quero resolver e já tenho uma ideia da solução que irei inserir no mercado. Estou neste momento me dedicando a conhecer melhor meu cliente, sua necessidade, e validando a proposta de valor para refinar minha ideia de negócio.] ou [EXEMPLO: Já estou empreendendo. Com base no problema de mercado que quero resolver com minha solução, estou desenvolvendo/adaptando um protótipo funcional do meu produto/serviço/processo e estou testando suas funcionalidades em ambiente controlado.] ou [EXEMPLO: Já estou empreendendo. Com base no problema de mercado que quero resolver com minha solução, desenvolvi um protótipo funcional do meu produto/serviço/processo e estou realizando um piloto para demonstração experimental em uma amostra de clientes, validando se a proposta de valor e funcionalidades contemplam as principais necessidade do meu cliente.]
  - **Validação comercial (Product-market Fit):** Estágio de entender como comercializar sua solução no mercado e se o seu produto/serviço possui aderência no mercado. Aqui entram discussões como precificação, canal de venda, discurso comercial e relevância do diferencial competitivo. [EXEMPLO: Já estou empreendendo. Com base no meu conhecimento/desenvolvimento científico/tecnológico, estou aplicando ou no processo de validação/aprovações regulatórias aplicáveis da minha solução.] ou [EXEMPLO: Já estou empreendendo. Meu MVP do produto/serviço/processo já existe e já possuí as aprovações regulatórias necessárias para comercialização. Nesse momento tenho trabalhado para realizar minhas primeiras vendas e validar minha solução no mercado, a partir de evidências que mostrem que ela agrega valor para os clientes.]
  - **Tração:** Neste estágio a startup já tem sua operação estabelecida e girando com agilidade. É nessa fase que a empresa consegue estruturar de forma estável o seu modelo de negócio. Fase onde já se conseguiu conquistar uma base de clientes robusta, os processos e indicadores chave do negócio estão padronizados e automatizados para atingir a etapa de escala. [EXEMPLO: Já estou empreendendo. Meu produto/serviço/processo foi validado no mercado e já realizei minhas primeiras vendas. Neste momento estou estruturando a gestão da minha organização e refinando meu modelo de negócio a fim de torná-lo escalável (em termos de reprodução e distribuição) e lucrativo.]
  - **Escala:** O estágio de expansão, onde o empreendedor foca seus esforços no crescimento exponencial da operação. Fase de aumentar sua base de clientes sucessivamente, mas mantendo os custos enxutos. [EXEMPLO: Já estou empreendendo. Meu negócio está estruturado e pronto para crescer. A intenção é expandi-lo no curto/médio prazo.]
- **Você possui validações ou testes no mercado, com usuários ou potenciais clientes para afirmar que sua solução propõe uma resposta melhor ao problema em relação às soluções existentes no mercado? Se sim, quais?\*** (máx. 1000 caracteres)
- 4.1 **Caso sua solução já esteja sendo comercializada no mercado, quem são seus clientes? Quantas vendas e qual a receita que ela já alcançou? Se possível, traga dados de Faturamento, DRE, fluxo caixa, outros.**
- **Cite, brevemente, quais as últimas conquistas (milestones) do seu negócio.\***

- **Quais os próximos passos da evolução do seu negócio? Por exemplo: parcerias estratégicas, obtenção/ rodada de investimentos, outros.\***
- **Sua solução já recebeu/possui algum tipo de recurso externo? (e.x.: Fapesp, FINEP, Grants internacionais, investidores-anjo, fundos capital privado, etc.)\***
  - Sim
  - Não
- **Que tipo de investimento sua solução já recebeu/possui?\* (Escolha quantas opções desejar)**
  - Recursos próprios
  - Financiamento via Fapesp
  - Financiamento via FINEP
  - Financiamento via linhas de crédito (BNDES, etc.)
  - Investidor anjo
  - Capital Privado
  - Outros investimentos. Especificar:
- **A solução já possui patente depositada ou publicada?\* (Escolha apenas uma opção)**
  - Sim
  - Não
  - Outro tipo de proteção intelectual. Especificar:
- **Comente brevemente a estratégia de Propriedade Intelectual.\* (máx 500 caracteres)**

## **CRITÉRIO 3 - POTENCIAL DE NEGÓCIO E IMPACTO**

### **Subcritério 3.1 Tamanho de Mercado**

**Tamanho do mercado potencial:** Relevância do tamanho do mercado da solução. Para esse item é importante trazer dados consistentes que indiquem o tamanho do mercado na qual pretende se inserir e trazer um detalhamento de qual percentual pretende atingir e potencial que pode ser gerado, justificando.

- **Qual o tamanho total do mercado (TAM) potencial que sua solução se insere/pretende se inserir? Descreva brevemente quem são os clientes potenciais e qual a quantidade.\* (máx. 1000 caracteres)**
- **Qual o percentual deste mercado (SAM/SOM) potencial você já atua e/ou pretende iniciar suas operações? Qual é essa quantidade de clientes e qual a estimava de receita que pode ser gerada?\* (máx. 1000 caracteres)**

### **Subcritério 3.2 Modelo de Negócio**

**Modelo de negócio:** O item modelo de negócio busca evidenciar a viabilidade da estrutura de modelo de negócios operacional. Os itens a seguir são baseados no Canvas de Modelo de Negócios ou *Business Model Canvas*. Apresente um modelo de negócio estruturado, com informações claras e detalhadas, quando pertinente. É importante demonstrar

bom conhecimento sobre o seu negócio e os aspectos que permeiam o empreendimento. Exemplo: A iniciativa é sustentável financeiramente? A proposta pode ser convertida em um modelo de negócios escalável?

- **A respeito do modelo de negócio, quais são os segmentos de clientes da solução? Cite e detalhe brevemente os públicos que sua solução pode atender ou beneficiar.\***
- **Qual a proposta de valor da solução (benefícios esperados) em termos quantitativos (ex.: preço, velocidade do serviço) ou qualitativos (ex.: design, experiência do cliente)? Que necessidades de seu cliente você se propõe a satisfazer? Se possível, segmente as propostas de valor por segmento de clientes. \***
- **Quais as parceiras-chave? Cite todos os parceiros e fornecedores que aliados que apoiam o funcionamento do seu negócio. \***
- **Quais as atividades-chave? Quais atividades são essenciais para seu negócio operar com sucesso e entregar valor aos seus clientes?\***
- **Quais as estratégias de relacionamento com os clientes? Como você fará para aumentar as vendas e para manter seus clientes?\***
- **Quais os canais de venda? Por quais meios seu negócio se comunica, distribui e vende o produto ou serviço aos seus clientes?\***
- **Escreva sobre a estrutura de custos da solução, fontes de receita, recursos-chave, entre outros.\* (máx. 1000 caracteres)\***

### **Subcritério 3.3 Escalabilidade**

**Potencial de escala:** Nível de escalabilidade da tecnologia. Serão avaliadas questões como: a tecnologia permite ampliar a base de usuários/clientes do produto ou serviço sem grande custo e demanda operacional adicional? Tem escalabilidade potencial/retorno financeiro e/ou desenvolvimento de vantagens competitivas para os negócios? Demonstre conhecimento sobre os desafios a serem superados para escalar o seu negócio.

- **Na sua leitura quais são os desafios a serem enfrentados para expandir e replicar a solução? Ela pode ser expandida e ser reproduzida em grandes quantidades?\*** (máx. 1000 caracteres)
- **Como você pretende escalar o seu negócio? Quais são as estratégias previstas e/ou em curso para expandir o seu negócio?\*** (máx. 1000 caracteres)

### **Subcritério 3.4 Sinergia**

**Sinergia com o A.C. Camargo:** A solução proposta tem sinergia potencial com o A.C. Camargo Cancer Center? Há uma visão ou demanda sobre possíveis modelos de parceria, apoio ou colaboração do A.C. Camargo com o negócio? Há um alinhamento da solução com o propósito do prêmio, uma solução inovadora com potencial de contribuir para mudar os rumos do câncer no Brasil?

- Como você entende que a sua solução/negócio e o A.C. Camargo Cancer Center podem trabalhar juntos? Como o A.C. Camargo pode contribuir e/ou impulsionar o desenvolvimento de sua solução?\* (máx. 1000 caracteres)
- Além do valor financeiro, quais benefícios você acredita que vencer o Prêmio pode oferecer para sua iniciativa?\* (máx. 1000 caracteres)

## SEÇÃO 4 - DOCUMENTOS

Categoria: Iniciativas/soluções digitais de saúde para oncologia (*Digital Health*)

- URL LinkedIn - obrigatório
- URL Lattes - opcional
- Reportagem e divulgação do trabalho em imprensa - opcional
- Vídeo de até 3 min apresentando a solução – obrigatório
- Foto do representante da solução para comunicação do Prêmio – obrigatório

Categoria: Iniciativas científicas de potencial empreendedor para oncologia (*DeepTechs*)

- URL LinkedIn - obrigatório
- URL Lattes – obrigatório
- Link (URL) de Reportagem e divulgação do trabalho em imprensa – opcional
- Link (URL) de Vídeo de até 3 min apresentando a solução – obrigatório
- Foto do representante da solução para comunicação do Prêmio – obrigatório

Compartilhe o link URL da foto. **Resolução para fotos dos inscritos:** JPG ou PNG, com 2.000 pixels no mínimo, para conseguirmos utilizar em vídeos, redes sociais, etc. A foto será usada para divulgações, como a Revista do Prêmio e outros materiais.

Observação: A resposta da pergunta “24. Descreva brevemente a sua solução” será aproveitada para divulgações dos inscritos no prêmio, como revista, site e outros. Recomendamos que revise se a sua resposta está completa e clara.