



Guia de Preenchimento do Prêmio José Eduardo Ermírio de Moraes 2024 – Inovações Pela Vida

APRESENTAÇÃO

Bem-vindo!

Este é o **Guia de Preenchimento** oficial do **Prêmio José Eduardo Ermírio de Moraes 2024 - Inovações pela Vida!** Esse documento irá guiá-lo para o Preenchimento do **Formulário de Inscrição online**.

Convidamos você a ler na íntegra o **Regulamento** (<https://accamargo.org.br/institucional/premio-inovacoes-pela-vida>) que apresenta todas as informações sobre o Prêmio e o processo seletivo.

Antes de preencher o formulário online, leia o **Guia de Preenchimento** e prepare suas respostas previamente.

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.

Recordamos que serão aceitas apenas as inscrições que forem preenchidas e enviadas por meio do **Formulário de Inscrição oficial** online e que não serão aceitos formulários encaminhados por e-mail. Preencha o formulário de forma objetiva, clara e direta. Depois de enviar o formulário, não será possível editar as respostas.

ATENÇÃO, cada resposta deve limitar-se ao **tamanho máximo de até 2000 caracteres** (com espaços). Respostas que ultrapassem o tamanho de 2000 caracteres (com espaços) poderão ser desconsideradas.

Se tiver alguma dúvida, por favor verifique a sessão de **perguntas e respostas (FAQ)** no site oficial do Prêmio. Se ainda assim precisar de ajuda, estamos à disposição pelo e-mail: 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.

As perguntas marcadas com * são obrigatórias



DADOS DO PROPONENTE

➤ **Nome completo do responsável pela inscrição*:**

➤ **Data de nascimento*:**

Escreva no formato: dd/mm/aaaa

➤ **Gênero*:**

➤ **Cargo/papel principal na iniciativa*:**

- Fundador / Co-Fundador
- Sócio/Partner
- CEO
- Inventor
- Pesquisador
- Aluno de Pós-Graduação
- CSO
- Diretor Executivo

➤ **Cidade de residência*:**

➤ **Estado de residência*:**

➤ **País de residência*:**

➤ **Telefone celular***

➤ **E-mail*:**

O E-mail cadastrado será a principal forma de comunicação dos Organizadores do prêmio com os inscritos.

➤ **De qual público você faz parte*:**

(Escolha apenas uma opção)

- 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?***



(Escolha quantas opções desejar)

- Redes sociais/site do A.C.Camargo
- Sites ou Redes Sociais de Apoiadores do Prêmio
- Outros Sites ou Redes Sociais Divulgação interna do A.C.Camargo
- Next Frontiers to Cure Cancer
- Indicação de profissional do A.C.Camargo
- Indicação de outro profissional da área de saúde ou academia
- Indicação de outro profissional/colega do setor privado
- Outros

➤ **A iniciativa possui motivação ou qualquer espécie de vínculo político-partidário e religioso em sua forma de atuação e que possam comprometer a idoneidade do Prêmio José Eduardo Ermírio de Moraes?***

- Sim
- Não

➤ **Essa mesma iniciativa/solução já foi inscrita, no ano de 2024, em outras premiações do Prêmio José Eduardo Ermírio de Moraes realizadas pela Família José Ermírio de Moraes Neto com outros parceiros, caso se trate da mesma solução?***

*Responder SIM somente se tiver inscrito o mesmo projeto/solução. Caso seja uma solução diferente, escolher a opção NÃO.

- Sim
- Não

➤ **Você já se inscreveu em uma das edições anteriores do Prêmio José Eduardo Ermírio de Moraes?***

- Sim
- Não

➤ **Se sim, descreva quais as evoluções no desenvolvimento da solução e do negócio desde a última inscrição.**

➤ **Você está se inscrevendo como?***

(Escolha apenas uma opção)

- Pessoa Jurídica
- Pessoa Física

PARA INSCRIÇÕES DE PESSOA JURÍDICA:

➤ **Nome Fantasia da empresa***

➤ **Razão Social***

➤ **CNPJ***



➤ **Tipo***

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

➤ **Qual o ano de fundação da sua empresa?***

INFORMAÇÕES GERAIS

Orientações:

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. Respostas detalhadas e bem embasadas levarão à melhor compreensão e pontuação da sua solução pelos avaliadores.

Lembre-se de verificar o tamanho das suas respostas. Cada resposta deve limitar-se ao **tamanho máximo de até 2000 caracteres (com espaços)**. Respostas que ultrapassem o tamanho de 2000 caracteres (com espaços) poderão ser desconsideradas.

➤ **Nome da solução***

➤ **Selecione abaixo qual a categoria que sua solução se enquadra:***

(Escolha apenas uma opção)

- Deep Techs: Iniciativas científicas de potencial empreendedor para oncologia:** Soluções/empresas nascidas com base em resultados de pesquisa científica e/ou inovações tecnológicas que tenham intenção de virar negócio e chegarem ao mercado. As Deep Techs geralmente são desenvolvidas por estudantes, engenheiros, cientistas e pesquisadores, possuem maiores desafios de escala de reprodução e distribuição, estão relacionadas a certo grau de incerteza sobre suas aplicações comerciais, necessitam de altos investimentos, demandam maior tempo de validação, por meio de estudos científicos complexos e/ou ensaios clínicos, e necessitam de evidência de segurança e eficácia para obterem aprovação de órgãos regulatórios antes de irem ao mercado. Alguns exemplos de soluções de Deep Techs são: produtos biotecnológicos, novos medicamentos ou terapias, vacinas, tecnologias para diagnóstico, dispositivos, outros.
- Digital Health: Soluções Digitais de potencial empreendedor para oncologia:** Propostas de soluções digitais inovadoras para a saúde oncológica brasileira, que tenham intenção de virar negócio e chegarem ao mercado. Digital Healths são empreendimentos nascidos com base na investigação de necessidades não atendidas de mercado, não possuem ou possuem poucas limitações de escala de reprodução e distribuição, além de menores exigências regulatórias antes de irem a mercado. Alguns tipos de soluções que se enquadram nessa categoria são: telemedicina, softwares, wearables, Inteligência Artificial, IoT, Realidade Virtual ou Aumentada, Computação Quântica, Big Data, serviços e/ou modelos de negócios inovadores, outros.

➤ **Marque abaixo a opção que mais se aproxima do seu tipo de solução:***



- Acesso à Saúde
- Prevenção
- Educação de Pacientes/ Público em Geral
- Educação/ Capacitação de Profissionais da Saúde
- 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/ Navegação do paciente
- Inteligência Artificial (AI) ou BigData
- Wearables ou IoT
- Redes de estabelecimentos
- Outros _____

➤ **Selecione abaixo a principal etapa do cuidado oncológico a qual 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 uma das 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
- Mais de um tipo
- Outros



➤ **Vídeo Pitch de até 3 min apresentando a solução***

ATENÇÃO:

- O Vídeo *Pitch* será o principal material pelo qual as inscrições serão avaliadas pelo Comitê de Avaliação e o Formulário de Inscrição será um material de apoio.
- O vídeo deve ser enviado por meio do **Formulário de Inscrições**, no campo específico para colar o **LINK** do seu Vídeo *Pitch*. Os vídeos enviados fora do Formulário de Inscrições não serão considerados.
- Para gerar o **LINK** do seu Vídeo *Pitch*, realize o upload na **plataforma YouTube e compartilhe o Link** no campo específico no Formulário de Inscrição.

Orientações para a gravação do vídeo:

Roteiro

Recomendamos que, antes de começar a gravar, você faça um planejamento do conteúdo do vídeo por meio da criação de um roteiro. É importante que as informações sejam transmitidas com clareza e de forma a prender a atenção do interlocutor. Treine antes de gravar.

O Vídeo *Pitch* deve conter alguns aspectos essenciais a serem apresentados e tem o objetivo de trazer, de forma clara, um entendimento pelo interlocutor sobre a sua solução. Não é necessário incluir todas as informações do negócio, mas é importante despertar o interesse do ouvinte para o desejo de conhecer mais. Para isso, você pode produzir seu vídeo usando conceitos do *storytelling*, uma forma de contar uma história, utilizando elementos específicos (personagem, ambiente, conflito e uma mensagem) e um roteiro com começo, meio e fim, para transmitir uma mensagem de forma inesquecível ao conectar-se com o leitor no nível emocional.

Atenção: o Vídeo *Pitch* **NÃO** deve ser um vídeo institucional.

O Vídeo *Pitch* deve ter **até 3 minutos** de duração e o roteiro deve conter os seguintes tópicos:

- Qual problema a solução resolve?
- Quais os públicos afetados pelo problema e qual o impacto do problema?
- Descreva a sua solução e como ela resolve o problema.
- Qual a proposta de valor e os benefícios que a solução traz.
- Por que sua solução é inovadora?
- Quais os principais competidores e quais os diferenciais da sua solução?
- Qual a equipe e quais as competências da equipe para levar o negócio a diante?
- Explique de forma sucinta qual o Modelo de Negócio (como funciona(rá) a operação, como pretende comercializar a solução).

Para mais dicas assista o vídeo abaixo:

<https://www.youtube.com/watch?v=blGWa3c3qRw>

Ambiente e Qualidade

- **Iluminação** - escolha um local bem iluminado para gravar o seu vídeo. O excesso e a falta de iluminação farão com que seu vídeo perca detalhes importantes na hora da demonstração;



- **Áudio** - utilize microfone para o áudio ficar melhor. Escolha um ambiente silencioso, livre de ruídos que interfiram no áudio;
- **Estabilização** - Ao manipular a câmera, faça movimentos suaves ou faça o uso de tripés ou suportes que mantenham a câmera estável;
- **Qualidade** – Procure gravar o vídeo com boa qualidade e resolução. Após a gravação, assista e confira a qualidade da imagem e áudio;
- **Recursos Visuais** - É permitido o uso de recursos visuais que tragam mais clareza, dinamismo e que ilustrem o conteúdo do vídeo;

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO:

CRITÉRIO 1 – DISRUPÇÃO

SUBCRITÉRIO 1.1 – SOLUÇÃO E GRAU DE INOVAÇÃO

Busca elucidar **o que é a solução** e a tecnologia em si, como ela funciona, como resolve o problema e como se diferencia das alternativas disponíveis no mercado para resolver o problema proposto **dentro da oncologia**. Seja claro na descrição da solução e busque responder, de forma detalhada, por que a sua solução é inovadora/disruptiva.

- **Descreva a sua solução. O que é a tecnologia em si? Como ela resolve o problema identificado? Quais as principais funcionalidades?***

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.

- **Na sequência de perguntas, descreva uma versão resumida do que é a solução e a principal proposta de valor, no seguinte formato:***

"Nosso(a) _____ (**O QUE É A SOLUÇÃO**) ajuda _____ (**QUEM É O PÚBLICO**) que deseja (**AÇÃO QUE O CLIENTE PRECISA REALIZAR**) para _____ (**BENEFÍCIOS**, como ajuda na dor do cliente).

Exemplo: Nossa **APLICATIVO COM INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL** ajuda **OS PACIENTES** que desejam **AGENDAR CONSULTA NO HOSPITAL** para **REDUZIR O TEMPO DE ESPERA**.

OBS: A descrição da solução nesse formato será utilizada posteriormente como a principal descrição da sua solução em materiais do Prêmio, como a Revista Digital. Seja claro e busque completar as lacunas com a descrição que elucide, para qualquer público, o que é a sua solução e como ela resolve o problema proposto.

- **Cite quais são as principais formas alternativas que o cliente encontra para resolver o problema atualmente ou os principais produtos / serviços disponíveis no mercado concorrentes da sua solução, que resolvem o problema que você atua/pretende atuar?***
- **Descreva quais os diferenciais da sua solução em relação às existentes no mercado? Por que o cliente escolheria a sua solução ao invés das soluções alternativas ou concorrentes?***



Destaque quão inovadora e disruptiva é a sua solução frente às demais.

CRITÉRIO 2 – ALCANCE E BENEFÍCIO POTENCIAL

SUBCRITÉRIO 2.1 - PROBLEMA

Busca entender se a dor ou problema explorado é importante para o **setor de oncologia** e se a quantidade de pessoas que possuem este problema é relevante. Ao preencher, demonstre que possui um profundo conhecimento sobre o problema, apresente informações detalhadas sobre os diversos públicos afetados pelo problema, citando dados, fatos e evidências sempre que possível.

- **Descreva qual a dor ou 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 apresenta.

SUBCRITÉRIO 2.2 – ALCANCE E BENEFÍCIOS

Avalia qual o potencial da solução em resolver demandas relevantes em saúde oncológica em grande escala.

- **Descreva quais os benefícios e impacto esperado que a solução pode trazer para o cliente/mercado. Como ela pode melhorar a vida das pessoas e/ou clientes que passam pelo problema explorado?***

Responda de forma qualitativa e quantitativa, os benefícios esperados, como exemplo: possíveis impactos em termos financeiros, economia de recursos, redução de tempo, ganho de eficiência, melhora em desfechos clínicos e na saúde, entre outros. Busque embasar os seus argumentos com fatos e dados.

- **Detalhe quais são os públicos (pacientes, profissionais, organizações, etc.) que passam pelo problema que você quer resolver, quais suas características principais e como o problema afeta cada um desses grupos descritos? Quantas pessoas ou clientes poderão ser beneficiados pela sua solução?***

Responda de forma quantitativa qual o volume de pessoas ou organizações são atingidos pelo problema e que podem ser impactados pela sua solução. Cite dados, fatos e evidências sobre o público.

- **Descreva quais os principais impactos que a sua solução pode trazer para o sistema de saúde brasileiro e para a oncologia.**

CRITÉRIO 3 – MATURIDADE

SUBCRITÉRIO 3.1 EQUIPE

Elucida quais as competências da equipe e sua adequação para implementar a solução proposta e ter sucesso no projeto, considerando aspectos como: competências multidisciplinares, dedicação, motivação e experiência.

- **Sobre a equipe envolvida na iniciativa, descreva quantos profissionais estão atualmente trabalhando no desenvolvimento tecnológico da solução, qual a formação técnica e experiência de cada integrante, assim como o papel e responsabilidade no desenvolvimento técnico da solução. Cite qual é a dedicação de cada um (em horas por semana).***

Se possível, além da descrição, inclua o LINK do CURRÍCULO LATTES dos principais integrantes.



- **Sobre a equipe envolvida na iniciativa, descreva quantos profissionais estão atualmente trabalhando no desenvolvimento do negócio e/ou possuem papel de gestão do negócio. Detalhe a formação, experiência profissional, a responsabilidade e dedicação (em horas por semana) dos principais membros da equipe envolvidos na gestão e desenvolvimento do negócio.***

Se possível, além da descrição, inclua o LINK do perfil do LINKEDIN dos principais integrantes.

- **Qual a principal motivação da equipe e dos fundadores em terem escolhido o problema proposto para resolver?***

SUBCRITÉRIO 3.2 - MATURIDADE TECNOLÓGICA

Busca responder qual é o grau de maturidade tecnológica do produto ou serviço, seu estágio de desenvolvimento, se possui evidências técnico-científicas que demonstram que a solução é eficiente, resolve o problema e é segura.

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



Infográfico Alexandre Affonso

- 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.

- **Justifique sua resposta anterior, sobre o TRL.***
- **Descreva se possui infraestrutura de laboratório de pesquisa próprio, ou outro tipo de infraestrutura necessária para o desenvolvimento da tecnologia, ou se possui alguma parceria firmada que dê acesso ao uso de infraestrutura do parceiro?***
- **Quais são as principais evidências técnico-científicas e resultados alcançados para afirmar que sua solução / tecnologia funciona, é segura e resolve o problema proposto?***
- **Cite as principais leis e/ou regulamentações para a comercialização da sua solução.***



Se possível, traga informações sobre os maiores desafios e qual a sua estratégia para atender esses requisitos e exigências e se já houve algum avanço importante nesse sentido (*milestones*).

- **Descreva, brevemente, quais os próximos passos no desenvolvimento técnico/científico da sua solução.***

As duas perguntas a seguir aplicam-se somente à Categoria Deep Techs:

- **Cite as principais publicações científicas que embasam o potencial da sua solução.***

Cite ao menos uma publicação que corrobore com o potencial da tecnologia e quais evidências foram observadas para validar a solução?

- **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.

SUBCRITÉRIO 3.3 - MATURIDADE DE NEGÓCIO

Demonstra o estágio de desenvolvimento do negócio, se já realizou ações de aproximação e entrevistas com possíveis clientes, se possui ou busca alianças estratégicas, se obteve algum tipo de investimento, quais as últimas conquistas do negócio e se já está em fase de comercialização e possui clientes.

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

LEIA COM ATENÇÃO a descrição completa e exemplos de cada tópico apresentado abaixo para responder corretamente em qual destas opções o seu negócio se enquadra melhor.

Ideação e validação do problema

Ideação e validação do problema: Exploração de quais são as causas do problema que você quer resolver, escutar o potencial cliente, entender suas dores, refinar e aprofundar a percepção e entendimento do problema.

EXEMPLOS PARA DEEP TECHS:

- Penso em iniciar uma trajetória empreendedora. Dedico-me a pesquisa científica/tecnológica e reconheço em minhas produções potencial em se tornar um novo produto ou serviço para o mercado. Estou me dedicando a identificar e conhecer melhor o problema de mercado que quero resolver.

EXEMPLOS PARA DIGITAL HEALTH:

- 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.



- 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.

- 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)

Validação da solução (Problem-solution Fit): Já estou empreendendo e nesse estágio, o foco é a prototipação do produto/serviço e testá-lo para validar a proposta de valor e se atende às 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.

EXEMPLOS PARA DEEP TECHS:

- 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.
- 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.
- 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.

EXEMPLOS PARA DIGITAL HEALTHS:

- Estou desenvolvendo um protótipo funcional do meu produto/serviço/processo e estou testando suas funcionalidades em ambiente controlado.
- 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 da solução (Problem-solution Fit)

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.

EXEMPLOS PARA DEEP TECHS:

- Com base no meu conhecimento/desenvolvimento científico/tecnológico, estou aplicando ou no processo de validação/aprovações regulatórias aplicáveis da minha solução.
- Meu MVP do produto/serviço/processo já existe e já possui 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.

EXEMPLOS PARA DIGITAL HEALTHS:

- Meu MVP do produto/serviço/processo já existe. Nesse momento tenho trabalhado para realizar minhas primeiras vendas e validar minha solução no mercado.

Tração



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 em que 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.

EXEMPLOS PARA DEEP TECHS:

- 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.

EXEMPLOS PARA DIGITAL HEALTHS:

- 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

Escala: No estágio de expansão o empreendedor foca seus esforços no crescimento exponencial da operação e em aumentar sua base de clientes sucessivamente, mas mantendo os custos enxutos.

EXEMPLOS PARA DEEP TECHS:

- Meu negócio está estruturado e pronto para crescer. A intenção é expandi-lo no curto/médio prazo.

EXEMPLOS PARA DIGITAL HEALTHS:

- Meu negócio está estruturado e pronto para crescer. A intenção é expandi-lo no curto/médio prazo.

➤ **Você possui validações comerciais (entrevistas, prototipação ou testes no mercado) da solução proposta com usuários ou potenciais clientes?***

Detalhe a sua resposta com dados quantitativos, como número de entrevistados, especifique com quais públicos de potenciais clientes, quais foram os aprendizados e evidências que confirmam que a sua solução resolve o problema do cliente melhor que as soluções existentes no mercado?

➤ **Caso sua solução já esteja sendo comercializada no mercado, quem são seus clientes? Quantas vendas e qual a receita alcançada com a solução?***

Se possível traga, de forma sucinta, dados de Faturamento, DRE, fluxo caixa, plano de negócio.

➤ **Cite, brevemente, quais as últimas conquistas estratégicas (milestones) do seu negócio.***

➤ **Quais os próximos passos na evolução estratégica 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:

➤ **Possui alguma parceria estratégica para o seu negócio? Se sim, descreva brevemente.***

➤ **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.***

CRITÉRIO 4 – POTENCIAL E VIABILIDADE DO NEGÓCIO

SUBCRITÉRIO 4.1 - MODELO DE NEGÓCIO

Detalha a estrutura do modelo de negócio, evidenciando sua viabilidade e sustentabilidade financeira e se a proposta pode ser convertida em um modelo de negócios escalável. É importante demonstrar bom conhecimento sobre o seu negócio e os aspectos que permeiam o empreendimento.

➤ **Selecione abaixo uma ou mais opções que estão relacionadas ao modelo de vendas do seu negócio:***

- B2B [business to business - de empresa para empresa]
- B2B2C [business to business to consumer - de empresa para empresa para o consumidor]
- B2C [business to consumer - da empresa para o consumidor]
- B2G [business to government - da empresa para o governo]
- SAAS [Software as a Service – software como serviço]
- P2P [Peer to Peer - Pessoa para Pessoa]
- D2C [direct to consumer - da indústria para o consumidor]
- OUTROS, ESPECIFICAR:_____

As 7 perguntas a seguir deverão ser respondidas com base no Canvas de Modelo de Negócio ou Business Model Canvas. Para mais informações, em como preencher o Canvas, acesse o Link abaixo:

<https://digital.sebraers.com.br/blog/estrategia/business-model-canvas-como-construir-seu-modelo-de-negocio/>

Seja bastante claro e objetivo nas suas respostas, procure escrever suas respostas com o **limite máximo de 500 caracteres** (com espaços).

➤ **Cite quais são os principais segmentos de clientes da solução, os quais você pretende iniciar suas vendas?***



- Descreva qual a proposta de valor da solução (benefícios esperados) para cada um dos públicos citados na resposta anterior, em termos quantitativos (ex.: preço, velocidade do serviço) ou qualitativos (ex.: design, experiência do cliente)?*
- Quais as parceiras-chave do seu negócio? Cite os parceiros e fornecedores que apoiam ou são essenciais para o funcionamento do seu negócio.*
- Quais as atividades-chave? Quais atividades são essenciais para seu negócio operar com sucesso e entregar valor a seus clientes?*
- Cite quais as estratégias de relacionamento com os clientes, descrevendo como você fará para manter e fidelizar 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.*
- Cite os principais riscos potenciais e barreiras de entrada do seu negócio e descreva quais as estratégias para contorná-los.

Exemplos: sazonalidade, controles governamentais, existência de monopólios, outros.

SUBCRITÉRIO 4.2 - MERCADO

Esse tópico avalia se o Tamanho de Mercado que a solução pode alcançar é relevante e qual o potencial de receita poderá ser gerado, a curto, médio e longo prazo. É considerado, também, qual a fatia de mercado (*marketshare*) será possível atingir.

- Qual o tamanho total do mercado potencial (TAM) que a solução se insere/pretende se inserir? Responda o tamanho do mercado em termos da quantidade de clientes potencial e/ou a receita anual gerada por esse mercado, assim como a taxa de crescimento desse mercado.*
- Detalhe qual o percentual deste mercado (SAM/SOM) você já atua e/ou pretende iniciar suas operações? Qual é essa quantidade de clientes e qual a estimativa de receita que pode ser gerada? Justifique brevemente a sua resposta.*

SUBCRITÉRIO 4.3 - ESCALABILIDADE

Definir qual é o nível de escalabilidade da tecnologia. Serão avaliadas questões ampliação da base de usuários/clientes do produto/serviço sem grande custo/ demanda operacional adicional.

- Na sua leitura, quais são os desafios a serem enfrentados para expandir e replicar a solução? Ela pode ser expandida e produzida/ fabricada e distribuída em grandes quantidades? Será possível manter eficiência da tecnologia e o lucro, mesmo com o aumento do volume de comercialização?*
- Como você pretende escalar o seu negócio? Quais são as estratégias previstas e/ou em curso para expandir o seu negócio?*



SUBCRITÉRIO 4.4 - SINERGIA

Observa quais os pontos de potencial sinergia da solução e o empreendimento com o A.C.Camargo Cancer Center e com o propósito do Prêmio. Os empreendedores possuem uma visão sobre possíveis modelos de parceria, apoio ou colaboração do A.C.Camargo com o negócio? A solução, além de inovadora, pode 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?***

Busque trazer a visão de um possível projeto de parceria ou validação para ser desenvolvido em conjunto, detalhando qual tipo de apoio o A.C.Camargo poderia oferecer no desenvolvimento do seu negócio. Evite respostas que se limitem ao apoio financeiro ou a divulgação e visibilidade.

SEÇÃO 4 – DOCUMENTOS

➤ **Foto do REPRESENTANTE (Proponente pela inscrição) da solução.***

ATENÇÃO, a FOTO deve ser da mesma pessoa que está inscrevendo a solução (proponente).

Essa FOTO será usada para divulgações, como a Revista Oficial (impressa e digital) do Prêmio, e outros materiais de comunicação relacionados ao Prêmio.

Requisitos para a Foto do Representante pela Inscrição:

- Formato de arquivo JPG ou PNG
- Resolução: mínimo 2.000 pixels
- A foto deve ser de busto: busque enquadrar a foto de forma que apareça a face inteira, sem corte, e a parte superior do tronco. Não envie foto de corpo inteiro, foto em que aparece outras pessoas ou objetos de fundo.
- A foto deve ser tirada com fundo Branco ou neutro, claro
- A foto deve ser tirada em local com boa iluminação.

Ao compartilhar o Link URL da foto, não esqueça de remover bloqueios de acesso à imagem compartilhada para download.

Compartilhe abaixo o Link URL da foto

➤ **Reportagem e divulgação do trabalho em imprensa.**

Compartilhe o link (URL) do arquivo ou site