

EDITAL DE SELEÇÃO LOCAL DO PRÊMIO JAMES MCGUIRE 2019

FACULDADE INTERNACIONAL DA PARAÍBA - FPB

A Faculdade Internacional da Paraíba - FPB, por meio do Global Office: empregabilidade e internacionalidade, tendo como base as Diretrizes da Competição elaboradas pela Laureate, vem por meio deste edital, aprovado *ad referendum* do Colegiado pela Resolução nº 022/2018-CONSUP/FPB, de 28/06/2018, normatizar o processo de seleção para a etapa local realizada ao longo de 2018, como seletiva para a etapa mundial do Prêmio James McGuire 2019.

1. DAS DISPOSIÇÕES GERAIS

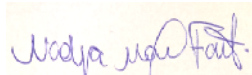
- 1.2 A competição James McGuire para Planos de Negócios é uma competição de empreendedorismo da Laureate, destinada a todos estudantes da Rede Laureate, dos cursos de Graduação e Pós-Graduação, de todas as áreas de conhecimento com a finalidade de apoiar os estudantes que anseiam realizar negócios empresariais.
- 1.3 A seleção visa eleger, os melhores projetos ligados ao empreendedorismo, em uma etapa local que antecede a seletiva global.
- 1.4 Serão eleitas na etapa local da Faculdade Internacional da Paraíba as equipes vencedoras para cada nível de ensino: graduação e pós-graduação. Essas equipes irão representar a FPB na etapa mundial do prêmio James McGuire 2019.

2. DOS REQUISITOS BÁSICOS

- 2.1 Estarão aptos a inscrição e competição, os alunos regularmente matriculados ou egressos formados nos últimos 2 (dois) anos em Cursos de Graduação ou Pós-graduação da FPB, independente da sua área e modalidade de ensino.
- 2.2 As equipes podem ser formadas com um número variável de integrantes, considerando que devem ser compostas por alunos da mesma categoria, ou seja, Graduação ou Pós-Graduação, não podendo, portanto, haver equipe mista, com alunos de Graduação e Pós-Graduação reunidos.
- 2.3 Cada equipe deverá ter pelo menos um membro que possa realizar uma argumentação de 15 a 20 minutos em inglês, caso a equipe seja selecionada como finalista da etapa mundial.
- 2.4 Nenhum membro poderá integrar mais de uma equipe e deverá estar inscrita na categoria na qual de fato se enquadra.
- 2.5 Ao se inscrever os estudantes aceitarão as diretrizes da competição, descritas neste edital e as decisões tomadas pelo Comitê de Seleção Local.

3. SELEÇÃO LOCAL E PRAZOS

- 3.1 A FPB contará com um Comitê de Seleção Local e seu coordenador será responsável por promover o concurso, com atribuições definidas em acordo com as Diretrizes deste edital.
- 3.2 As inscrições poderão ser realizadas de 03/07/2018 a 15/12/2018 por meio do endereço online <https://goo.gl/forms/940CWYSXB2jOgNy13> acompanhada do Plano de Negócios e demais documentos exigidos, os quais devem ser enviados dentro do prazo estabelecido. Se não atenderem às diretrizes determinadas neste edital, serão desclassificados.
 - 3.2.1 Os documentos devem ser encaminhados por meio do e-mail go@fpb.edu.br, intitulado "Prêmio James McGueire", segundo o prazo estabelecido.
- 3.3 Análise dos documentos enviados será realizada pelo Comitê de Seleção Local e seu resultado tornado público até 31/01/2019.
- 3.4 Os vencedores da etapa local, categoria Graduação e Pós-Graduação terão suas propostas submetidas à etapa Global.
- 3.5 Edital sujeito a alterações e atualizações.



Nadja Marques de Fontes
Coord. Global Office: Empregabilidade e Internacionalidade

ANEXO A: COMPONENTES E DIRETRIZES DA INSCRIÇÃO

1. Os principais materiais a serem entregues para a competição incluem:
 - Um resumo executivo de 5 (cinco) páginas (em fonte Arial ou Times New Roman, tamanho 12);
 - Um modelo financeiro básico do seu projeto;
 - Um vídeo de dois minutos do YouTube ou Vimeo apresentando a equipe de estudantes, a ideia de negócio e a capacidade deles de vender essa ideia. O vídeo deve ser em inglês, a fim de demonstrar a habilidade de pelo menos um membro da equipe em fazer uma apresentação nesse idioma;
 - Um quadro de modelo de negócios.

O resumo executivo, o modelo financeiro e o quadro de modelo de negócios devem cumprir as diretrizes indicadas a seguir e demonstrar um forte potencial para lançamento. É possível demonstrar esse potencial por meio do desenvolvimento de protótipos dos produtos, da apresentação do capital levantado ou investido até o momento, das patentes obtidas e/ou de um plano detalhado que mostre o grande potencial de lançamento e êxito etc.

2. Os planos de negócios podem ser enviados por indivíduos ou por grupos com qualquer número de integrantes. A seção Componentes da inscrição contém um formato recomendado para a preparação do resumo executivo, do modelo financeiro e do quadro de modelo de negócios.

Observações: O resumo executivo não pode ultrapassar 3 (três) páginas. Os quadros e anexos não podem ultrapassar duas páginas. O comitê não analisará materiais de inscrição que não cumpram esse limite de páginas, o que afetará negativamente a avaliação.

3. Os planos de negócios não devem propor, de modo explícito ou implícito, um negócio em qualquer uma das seguintes áreas: substâncias ou produtos tóxicos ou ilegais, armas, abuso ou tráfico de pessoas, violações de propriedade intelectual, violação de leis ou regulamentos, apostas, fornecimento de bens ou serviços imorais, produção ou venda de tabaco ou seus derivados, produção ou venda de espécies ameaçadas protegidas pela legislação de qualquer um dos países participantes e produção ou venda de bens ou serviços que afetem a saúde pública. Do mesmo modo, os planos devem cumprir a legislação nacional relacionada a direitos humanos, da família, do meio ambiente e da propriedade intelectual. Caso seja determinado, a qualquer momento durante a competição, que um quadro de modelo de negócios violou esse requisito, o quadro será excluído da competição.

ANEXO B: COMPONENTES DA INSCRIÇÃO

RESUMO EXECUTIVO

O resumo executivo é um documento de três páginas (em fonte Arial ou Times New Roman, Tamanho 12) no qual você poderá contar aos comitês de seleção qual é a sua ideia e como você a tornará bem-sucedida. Seja o mais conciso e claro possível. Sugerimos que o resumo executivo inclua as seguintes seções:

O problema e as soluções atuais

- Defina o problema/necessidade real que você resolverá e para quem a solução se destina.
- Quem mais já está fazendo isso? Como eles estão se saindo?
- O que eles estão fazendo de errado?
- Mostre seu cronograma e os principais marcos até o momento.

Oportunidade de mercado

- Total de mercado que pode ser alcançado, rendimento e seu nicho/segmento.
- Defina claramente seus clientes e o atendimento prestado a eles.
- Destaque macrotendências e insights.
- Elementos visuais/diagramas serão úteis se ajudarem a demonstrar seu projeto.

Estratégia de marketing e de crescimento

- Onde seus clientes procuram esse serviço/produto atualmente?
- Como vocês planejam atrair e conquistar clientes?
- Como vocês alcançarão suas metas de taxas de crescimento?
- Como vocês se diferenciam de outros empreendimentos no mesmo contexto?

Vantagens competitivas

- Qual sua posição no contexto do mercado mais amplo em geral?
- Quais são suas vantagens competitivas atuais?
- Em que medida sua posição no mercado é exclusiva para você e a posição certa para crescimento da empresa e dos clientes?
- Quem são seus concorrentes e por que eles tiveram êxito?
- Como seu produto/serviço se diferencia dos concorrentes?

Modelo de receita

- Como vocês planejam gerar receita?
- Qual é seu modelo de preços?
- Qual é sua receita e seu número de clientes até o momento?
- Quais são seus principais fluxos de receita?
- Qual é sua ARPU (Receita média por usuário)?

Equipe

- Biografia da equipe principal – lista de experiências relevantes e habilidades de liderança.
- Indique os consultores e a função de suporte deles.
- Mantenha a simplicidade: um a três pontos importantes e breves por pessoa.

Outros itens

- Destaque prêmios recebidos da imprensa, de parceiros e por desempenho.
- Compartilhe histórias de sucesso de clientes e outros depoimentos.

MODELO FINANCEIRO

Forneça um modelo financeiro de 1 (uma) página que inclua:

- O investimento total necessário para iniciar seu empreendimento, incluindo todo financiamento já garantido até o momento;
- Uma previsão de receitas e despesas para os próximos cinco anos;
- Todas as principais fontes de receita e todas as despesas que você possui. Além disso, forneça uma explicação de como você financiará suas atividades, que deve contemplar:
 - O total de capital levantado até o fim do ano.
 - O investimento total exigido para iniciar o plano de negócios ou para realizar as atividades indicadas no plano de negócios e de onde vêm os fundos.
 - Projeções financeiras trimestrais para dois anos e projeções anuais para cinco anos, com o fluxo de caixa e a análise do orçamento.
 - Dados financeiros de alto nível e principais métricas: total de clientes, total de unidades vendidas, receita, despesas, EBITDA, porcentagem de margem EBITDA.
 - Mencione as hipóteses essenciais do seu modelo de despesas, conversão de clientes, porcentagem de penetração no mercado.

APRESENTAÇÃO POR VÍDEO

Trata-se de um vídeo de dois minutos (postado no YouTube, Vimeo ou por compartilhamento de arquivo) que apresenta a equipe de estudantes. Explique seu projeto e suas metas, sua experiência na área, o que fará seu negócio ser bem-sucedido e por que sua equipe deve ser selecionada como finalista da Competição McGuire. Use o vídeo como uma forma de expressar a paixão única do seu grupo pelo projeto e suas qualificações para executá-lo. O vídeo deve ser em inglês, a fim de demonstrar a habilidade de pelo menos um membro da equipe em fazer uma apresentação nesse idioma.

QUADRO DE MODELO DE NEGÓCIOS

Observações: Os quadros de modelo de negócios devem ter no máximo 2 (duas) páginas, em fonte Arial ou Times New Roman tamanho 12. Encontre uma ótima estrutura para um quadro de modelo de negócios no site: www.businessmodelgeneration.com/canvas/bmc

Um modelo de negócios define como um negócio pode ser criado e como entregará valor. O objetivo é identificar claramente um problema e apresentar possíveis soluções com um plano de ação em curto e longo prazo. Uma sugestão para o desenvolvimento de um quadro de modelo de negócios: Steve Blank da Stanford University, desenvolveu um curso gratuito on-line sobre a criação de um quadro de modelo de negócios: <https://www.udacity.com/course/ep245>

O quadro de modelo de negócios pode conter sete elementos diferentes (os elementos inclusos e a quantidade de detalhes fornecidos em cada seção pode variar de acordo com o tipo de plano e o negócio proposto). A seguir, são fornecidos alguns detalhes sobre os elementos e dados a serem considerados:

1. **Resumo da clientela:** para quem o produto ou serviço foi desenvolvido? Quais são as características do cliente?
 - a. Tipo de mercado: o foco será na venda diretamente para os clientes (B para C) ou a empresa venderá para outras empresas (B para B)?
 - b. Segmentação da clientela: características, hábitos de compra, comportamento e requisitos
 - c. Escolha de segmento: baseada nos elementos mais necessários para o benefício do produto ou serviço.
 - d. Confirmação do segmento: qual é o tamanho do segmento? Em que medida é fácil abordá-lo?
2. **Proposta de valor:** o que, do ponto de vista do cliente, o produto ou serviço fará por ele?
 - a. Identifique necessidades não atendidas ou mal atendidas do segmento escolhido.
 - b. Desenvolvimento de uma compreensão do valor do produto ou serviço proposto
 - c. Quais são os benefícios do produto ou serviço?
 - d. Quais são as melhores formas de comunicar os benefícios do produto ou serviço?
3. **Modelo de relacionamento com o cliente:** quais atividades a empresa realizará para interagir com os clientes durante o processo de compra e pós-compra?
 - a. Identifique os objetivos de cada parte do processo de compra (consideração, avaliação, compra, desenvolvimento de fidelidade).
 - b. Defina as principais atividades que devem ser realizadas em cada etapa do processo.
 - c. Seleção dos canais de comunicação ideais.
4. **Desenvolvimento do produto ou serviço:** como a empresa criará e desenvolverá o produto ou serviço proposto?
 - a. Quais são as matérias-primas brutas necessárias para criar o produto ou serviço?
 - b. Como você obterá esses recursos e continuará a obtê-los?
 - c. Como você definirá um preço competitivo, com base no mercado e nos clientes?
Algumas opções incluem preços baseados nos custos, no mercado ou no valor inferido para o cliente.
5. **Modelo operacional:** quais são as principais atividades da empresa e os recursos primários necessários para realizar essas atividades?
 - a. Quais atividades são necessárias para sua empresa entregar os produtos ou serviços primários? Algumas opções incluem inovação, operações (planejamento, produtividade etc.), marketing, atendimento ao cliente ou vendas.
 - b. Quais recursos são necessários no desenvolvimento do produto ou serviço? Isso pode incluir recursos físicos (maquinário, veículos, imóveis etc.), propriedade intelectual, recursos humanos e recursos financeiros.
6. **Parcerias:** que parceiros (pessoas ou empresas) colaborarão no fornecimento dos produtos ou serviços?
 - a. Qual é a importância de os parceiros realizarem essas atividades que você não pode ou não está em posição de oferecer?
 - b. Quem são os possíveis parceiros?
 - c. Quais são os benefícios e desvantagens de cada parceiro em potencial?
7. **Custos:** quais são os principais motivadores de custos do negócio?
 - a. Como você organizará as principais atividades e obterá os principais recursos necessários para sua empresa?
 - i. Gerenciamento centralizado ou descentralizado
 - ii. Como serão realizados o marketing e as comunicações?
 - b. Como você gerenciará os custos e permanecerá competitivo?