



2018 GLOBAL
JAMES MCGUIRE
BUSINESS PLAN COMPETITION

EDITAL DE CONVOCAÇÃO – ETAPA LOCAL
2018 Global James McGuire Business Plan Competition

O presente edital tem o objetivo de normatizar e apresentar o cronograma da edição 2018 do Prêmio de Empreendedorismo James McGuire. Tanto este edital quanto suas partes integrantes (anexos) podem sofrer alterações a qualquer tempo, mediante termo aditivo a ser publicado. A premiação é uma realização da Rede Laureate International Universities e tem o objetivo de promover e encorajar seus alunos a aprimorarem suas habilidades e conhecimentos na criação de novos modelos de negócios e empreendimentos.

1. DOS REQUISITOS DE PARTICIPAÇÃO E CATEGORIAS

1.1. Poderão participar desta premiação os alunos regularmente matriculados na Faculdade Internacional da Paraíba - FPB em cursos de graduação e pós-graduação, independente da modalidade de ensino (presencial, semipresencial ou EaD) e egressos da respectiva instituição desde que concluintes nos anos de 2017 e 2018.

1.2. São duas categorias de participação: graduação; e pós-graduação/egressos. Para competir em igualdade de condições as equipes devem ser compostas APENAS por estudantes da mesma categoria;

1.2.1 Na categoria GRADUAÇÃO, poderão se inscrever os alunos regularmente matriculados em algum dos cursos de graduação da FPB, independente da modalidade (presencial, semipresencial ou EaD) e do curso ou Escola, podendo ser formadas equipes multidisciplinares.

1.2.2 Na categoria PÓS-GRADUAÇÃO/EGRESSOS, poderão se inscrever os alunos regularmente matriculados em algum dos cursos de pós-graduação da FPB, independente da modalidade (presencial, semipresencial ou EaD) e do curso ou Escola, podendo ser formadas equipes multidisciplinares e ex-alunos da instituição desde que concluintes nos anos de 2017 e 2018.

1.3. As equipes podem incluir membros de diversos cursos e especialidades acadêmicas, sem número limite de participantes por equipe, desde que estejam todos na mesma categoria.

1.4. Cada participante e/ou equipe poderá participar apenas com 01 (um) projeto. Não será aceita a participação de integrante de determinada equipe em projetos individuais ou em outras equipes, bem como não serão aceitos que participantes individuais participem como membros de equipes.

1.5. Serão aceitas inscrições em inglês, espanhol e português. Cada equipe deve ter pelo menos um membro que possa realizar uma argumentação de 15 a 20 minutos em inglês caso a equipe seja selecionada como finalista.

1.6 Alunos participantes não poderão apresentar nenhuma sanção disciplinar em seu histórico acadêmico.

1.7. Os participantes não vencedores de edições anteriores da presente Premiação podem reinscrever seus planos de negócios, desde que modificados, ou podem inscrever-se com novos projetos, desde que atendam aos requisitos supracitados.

1.8. Ao se inscrever, os participantes registram sua aceitação incondicional a essas diretrizes, bem como às decisões tomadas pelos Comitês e pelo Grupo.

1.9 O (s) autor (es) do plano de negócio deve reter todos os direitos de propriedade intelectual do seu documento. A Laureate terá o direito a usar TODAS as informações que necessitar, constantes no Plano de Negócio, de forma exclusiva, para fins estatísticos ou promocionais.

2. DAINSCRIÇÃO

2.1. O projeto será considerado inscrito após a realização das seguintes fases:

2.1.1. Pré-inscrição de caráter informativo sobre a formação da equipe proponente e ideia, por meio do preenchimento do formulário hospedado no seguinte endereço: <https://goo.gl/forms/2bBVwICF828SAGos2>

2.1.2. Inscrição por meio da entrega dos documentos constantes no item 4.5, em formato eletrônico, a ser enviado pelo e-mail: go@fpb.edu.br

2.2 O período de inscrições ao Prêmio James McGuire, etapa Local, terá início em 28 de Maio de 2018 e término em 03 de Junho de 2018, às 18h00 (horário de Brasília –DF).

3. DOS TREINAMENTOS E CAPACITAÇÕES

Teremos também uma capacitação para os alunos que fizerem a pré-inscrição na etapa local coma oficina: Canvas, para melhor desempenho e apresentação do aluno perante a avaliação do projeto.

Essa oficina será ministrada pelo Global Office, horário e dia ainda a confirmar.

4. DOS REQUISITOS PARA A SUBMISSÃO DOS PROJETOS

4.1 Os projetos submetidos devem constituir um trabalho original, sendo resultado **EXCLUSIVAMENTE** da produção intelectual do participante ou da equipe proponente. Apenas serão aceitos projetos de **modelos de novos negócios**. Projetos que proponham a expansão de empresas já existentes serão automaticamente desclassificados.

4.2 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.

4.3 Os participantes serão inteiramente responsáveis pelos custos que forem despendidos enquanto estiverem preparando as apresentações de planos de negócios.

4.4 Os autores dos melhores projetos selecionados pela Comissão Julgadora, de acordo com as disposições previstas neste Edital, serão contemplados com os prêmios mencionados neste Edital, de acordo com sua classificação.

4.5 O material submetido para a inscrição do plano de negócio na premiação deverá incluir:

- a) Sumário Executivo do Projeto – contendo 5 (cinco) páginas e formatado em Arial ou Times New Roman, tamanho 12;
- b) Um modelo financeiro básico do projeto;
- c) Um vídeo de até dois minutos do YouTube ou Vídeo apresentando a equipe de estudantes, a ideia de negócio e a capacidade deles de defender essa ideia;
- d) Um quadro do modelo de negócios (no formato Business Model Canvas).

4.6 Todo o material supracitado deve **OBRIGATORIAMENTE** obedecer às orientações e formatos descritos no ANEXO I do presente Edital.

4.7 As equipes vencedoras da etapa local do Prêmio se compromete a traduzir o material submetido para o inglês e reenviá-lo à Comissão Julgadora no prazo máximo de 10 (dez) dias.

5. DOS PRAZOS E ETAPAS DO PROCESSO SELETIVO

5.1 As datas de todas as etapas do processo seletivo da presente premiação são as descritas abaixo:

ETAPA	FASES	PRAZOS
Etapa Local	Inscrição das equipes e dos planos de negócios	28 de Maio de 2018 à 03 de Junho de 2018
Etapa Local	Análise dos planos de negócios inscritos e anúncio dos vencedores da etapa local	04 e 07 de Junho de 2018
Etapa Global	Submissão dos representantes da FPB ao Comitê de Avaliação Global	15 de Junho de 2018
Etapa Global	Notificação às equipes selecionadas para uma entrevista por vídeo com os membros do comitê de seleção.	16 de Julho de 2018
Etapa Global	Anúncio do vencedor de cada categoria	Agosto de 2018

a. As datas citadas no item anterior poderão sofrer alterações, a critério da Comissão Julgadora, que serão divulgadas nos canais oficiais de notícias da FPB.

6. DAPREMIAÇÃO

6.1 A equipe vencedora da Etapa Local de cada categoria (graduação e pós-graduação/egressos) receberá um prêmio no valor de R\$ 3.000,00 (três mil reais) cada.

6.2 O líder nomeado compromete-se que todos os membros da equipe recebam a mesma porcentagem do valor total da premiação.

7. DA ETAPA GLOBAL

As duas equipes vencedoras da ETAPA GLOBAL (graduação e pós-graduação/egressos) receberão como prêmio uma concessão da Laureate no valor de US\$ 25,000 (vinte e cinco mil dólares americanos). As equipes de estudantes concordam em enviar um plano de como os fundos serão utilizados e em participar de verificações trimestrais com a equipe da Laureate durante todo o período da concessão. Se não concordarem com essa condição, as equipes podem não receber a concessão.

8. DO COMITÊ DE SELEÇÃO

8.1 O Comitê de seleção local será formado por uma equipe interna de professores e colaboradores e selecionará 01(um) vencedor para a categoria GRADUAÇÃO e 01 (um) vencedor para a categoria PÓS-GRADUAÇÃO/EGRESSOS.

8.2 O Comitê de Seleção Global será composto por executivos da Laureate que, por sua vez, selecionarão finalistas de acordo com o edital próprio da etapa global James McGuire na Laureate Leadership Summit;

8.3 Tanto o Comitê Local quanto o Global, tomarão suas decisões considerando as informações contidas em cada plano de negócio e suas decisões serão irrecorríveis;

8.4 Os Comitês estão autorizados a:

- a) Interpretar as diretrizes;
- b) Selecionar os vencedores do Prêmio de Empreendedorismo James McGuire, de acordo com seus próprios critérios;
- c) Agir de acordo com as necessidades para a execução de suas tarefas.

8.5 O quórum para a instalação dos Comitês e Grupos será a maioria simples de membros. As decisões serão tomadas pela maioria simples dos membros. No caso de um empate, o voto de decisão caberá ao Presidente.

8.6 A Laureate garantirá que todos os membros do Comitê de Seleção Global e do Painel assinem um acordo de confidencialidade sobre todo o conteúdo dos planos de negócios.

9. DOS CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

9.1 Serão classificados os planos de negócio que apresentarem um forte potencial para serem lançados no prazo de seis meses após o recebimento do empréstimo. Esse potencial pode ser demonstrado através do desenvolvimento de protótipos de produtos, capital levantado ou investido até a data, patentes obtidas, e/ou um plano detalhado que mostra um forte potencial para o lançamento e sucesso, etc.

9.2 As informações de avaliação e julgamento são confidenciais. Nenhum projeto em hipótese alguma terá sua nota ou parecer divulgado publicamente.

Informações complementares e orientação para os projetos estarão disponíveis no Global Office – Empregabilidade e Internacionalidade de acordo com a demanda apresentada em horário comercial.

Contatos: (83) 3133 2943 / E-mail: go@fpb.edu.br

João Pessoa, 28 de maio de 2018.

Flávio Regis de Holanda Bezerra
Diretor Geral da Faculdade Internacional da Paraíba - FPB

Gedson Bezerra Nunes
Diretor Acadêmico da Faculdade Internacional da Paraíba - FPB

ANEXO I

Os quadros e anexos não podem ultrapassar duas páginas. O comitê de revisão não analisará materiais de inscrição que não cumpram esse limite de páginas, o que afetará negativamente a classificação.

RESUMO EXECUTIVO

O resumo executivo é um documento de cinco páginas (em fonte Arial ou Times New Roman, tamanho 12) no qual você poderá contar aos comitês de seleção locais e globais 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 decrescimento?
- 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 o 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 (Ticket médio)?

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 uma página que inclua:**

- 1.) o investimento total necessário para iniciar seu empreendimento, incluindo todo financiamento já garantido até o momento
- 2.) uma previsão de receitas e despesas para os próximos cinco anos
- 3.) todas as principais fontes de receita e todas as despesas que você possui. Além disso, forneça uma explicação de como você financiará suas atividades. Isso deve incluir:

- 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 (incluindo os fundos da McGuire, em caso de vitória).
- 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, Vídeo 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 pode ser em inglês, a fim de demonstrar a habilidade de pelo menos um membro da equipe em fazer uma apresentação nesse idioma.**

Caso a equipe passe para a etapa global, deve-se comprometer a produzir um vídeo em idioma inglês para envio.

QUADRO DE MODELO DE NEGÓCIOS

Observações: Os quadros de modelo de negócios devem ter no máximo duas páginas, em fonte

Arial ou Times New Roman tamanho 12. Encontre uma ótima estrutura para um quadro de modelo de negócios no site:

<https://strategyzer.com/canvas/business-model-canvas>

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. Duas excelentes fontes de informações sobre o desenvolvimento de um quadro de modelo de negócios:

Steve Blank, da Stanford University, Estados Unidos, desenvolveu um curso gratuito on-line sobre a criação de um quadro de modelo de negócios:
<https://www.udacity.com/course/ep245>

Outro link para acessar detalhes sobre a metodologia:
<http://www.entrepreneurship.org/business-model-canvas.aspx>

QUADRO DE MODELO DE NEGÓCIOS

O quadro de modelo de negócios pode conter sete elementos diferentes (os elementos incluso se 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. Grupos de Cliente: para quem o produto ou serviço foi desenvolvido? Quais são as características dos clientes?

a. Tipo de mercado: o foco será na venda diretamente para os clientes (B2C) ou a empresa venderá para outras empresas(B2B)?

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. Canais: quais os meios que serão utilizados para entregar a proposta de valor ao seu público-alvo?

a. Quais os canais utilizados para divulgar, avaliação, compra, entrega e pós-venda da oferta de valor?

b. Quais os meios digitais e físicos que serão utilizados?

c. Como os canais se integram neste processo.

4. 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 das estratégias de comunicação ideais.

5. Recursos Chave: como a empresa criará e desenvolverá o produto ou serviço proposto?

- a. Quais são as matérias-primas 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.

6. Atividades-chave: 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.

7. 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?

8. 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?

9. Fontes de Receita: Quais as formas de geração de receitas a partir dos seus clientes;

- a. Exemplos: taxa de uso, alugueis, taxa de assinatura, vendas de produtos e ativos, prestação de serviços etc.