

MARINATECH INCUBADORA TECNOLÓGICA

Ficha de Inscrição - Processo Seletivo 2025

Olá, seja bem-vindo/a! Seguem algumas orientações sobre o preenchimento:

- I. Este formulário é destinado a inscrição do Processo Seletivo 2025 para a Processo de Incubação de Empresas/Startups da MARINATECH Incubadora
 - II. O preenchimento é composto por 34 perguntas relacionadas ao negócio, incluindo a gravação de um vídeo pitch e o envio de um pitch deck.
 - III. Sugere-se a leitura integral para levantamento das informações necessárias para seu preenchimento
 - IV. A documentação especificada (o formulário de inscrição, o link de acesso ao vídeo pitch e a apresentação do pitch deck) deverá ser incluída em um único arquivo no ato da inscrição, no formato PDF
-

FORMULÁRIO DE INSCRIÇÃO (1 A 7)

1. Dados do Proponente

Nesta sessão, os dados preenchidos devem ser da pessoa que será o ponto de contato com a incubadora sobre as entregas futuras do processo seletivo.

1.1 Nome completo do proponente

1.2 Cargo do proponente na startup

Indique o seu cargo dentro da startup que será submetida ao Processo seletivo

1.3 E-mail do proponente:

Insira o seu principal e-mail de contato, é através dele que será realizada a comunicação

1.4 LinkedIn do proponente:

Insira aqui o endereço da sua rede social profissional.

1.5 Celular do proponente:

2. Dados da Startup

Nesta sessão apresente os dados da startup que será submetida ao Processo Seletivo. Não será permitida mudanças de projetos e/ou empresas ao longo das etapas da seleção, sendo considerado como verdadeira apenas a empresa registrada neste formulário.

2.1 Nome da startup:

2.2 Data da fundação:

insira aqui a data oficial de fundação, presente nos registros legais da empresa.

2.3 Site da empresa:

2.4 LinkedIn da empresa:

2.5 Cidade da empresa:

Entende-se como cidade da empresa a localização residente do CEO e principais atividades.

2.6 CNPJ:

Caso a empresa não apresente CNPJ, indique a ausência.

2.7 Descrição da empresa

Resumo de como a empresa atua hoje, qual o setor ela atua, como a solução do seu negócio resolve o problema do seu cliente (de forma rápida e objetiva).

3. Informações sobre a Startup

3.1 Condição atual da startup:

Opções de resposta: a) Produto em fase inicial, com validação de mercado | b) Alguns clientes pagantes, solução em melhoria. c) Solução avançada, canais de venda consolidados. d) Somos Referência no mercado, etapa de Growth.

3.2 Qual a dor identificada no mercado?

Conte-nos a principal dor do seu cliente e como você a identificou. Seja específico e completo.

3.3 Qual é a solução proposta pela startup?

Conte-nos qual a solução que você propõe para sanar a dor citada anteriormente. Indique-nos como esta solução interage com o público e os benefícios que ela pode gerar. Seja específico e completo.

3.4 Qual é o público-alvo do negócio?

Conte-nos sobre seu público, identificando a(s) principal(is) persona(s) envolvidas na solução e suas principais características. Seja específico e completo.

3.5 Segmento de Mercado

3.6 Qual a tecnologia utilizada na solução?

3.7 Principais resultados atingidos até agora?

Conte-nos um sobre as principais conquistas e milestones (marcos) do negócio. (Até 500 caracteres)

3.8 Principais entregas planejadas para os próximos 6 meses

Conte-nos os próximos milestones (ou marcos) do seu negócio nos próximos 6 meses.

3.9 Número de clientes não pagantes atualmente

3.10 Número de clientes pagantes atualmente

3.11 Tamanho do mercado

Utilize a metodologia TAM SAM SOM para o tamanho de mercado
<https://blog.sementenegocios.com.br/tam-sam-som-tamanho-de-mercado/> .

4. Concorrência e Estratégia

4.1 Principais concorrentes (diretos e/ou indiretos):

Seu negócio pode apresentar concorrentes diretos E/OU indiretos.

- Concorrentes diretos são aqueles que possui soluções semelhantes ou que atendam a mesma dor do mercado e, portanto, disputa com sua solução na hora da venda.
- Concorrentes indiretos são aqueles que não necessariamente atendam a mesmas dores do cliente, contudo é relevante na tomada de decisão de compra do seu produto.

4.2 Estratégia de monetização da empresa:

5. Dados Financeiros

5.1 Caixa atual e entradas dos últimos 3 meses:

Formato de preenchimento: Caixa atual = R\$ 1.000,00 | Entradas de maio = R\$ 1.000,00 | Entradas de junho = R\$ 1.000,00 | Entradas de julho = R\$1.000,00

5.2 Despesas dos últimos 3 meses e principais saídas:

Formato de preenchimento: Saídas de maio = R\$ 1.000,00 | Saídas de junho = R\$ 1.000,00 | Saídas de julho = R\$1.000,00

5.3 A empresa já recebeu investimento?

a) sim b) não c) está em negociação

6. Estrutura da Equipe

6.1 Sócios(as), dedicação e responsabilidades:

Exemplo de preenchimento: "Nome do sócio(a) 1 - 20 horas semanais - Marketing e Vendas"
"Nome do sócio(a) 2 - Full time - Gestão de Pessoas"

6.2 Número total de funcionários:

Incluindo sócios e sócios investidores. Exemplo: "4 colaboradores, 3 sócios e 2 investidores".

7. Expectativas e Histórico

7.1 O que você espera da Incubadora durante a jornada de incubação?

7.2 Como você ficou sabendo desta chamada?

7.3 A startup é associada à ACATE?

7.4 Você já participou de programas de empreendedorismo e inovação?

8. Pitch em vídeo (link para o vídeo de até 3 minutos):

O vídeo deve ter até 3 minutos e depois de gravado é necessário fazer o upload em alguma plataforma de Streaming (Youtube, Vimeo, etc, em lista aberta), e por fim inserir o link neste formulário de inscrição.

* Inscrições que possuam vídeos que excedam 3 minutos serão desclassificadas.

** Certifique-se de deixar o link aberto para nossa visualização do vídeo

9. Apresentação Pitch Deck (PDF):

Obrigado por sua inscrição!

Boa sorte no processo seletivo da Incubadora Marina Tech.