**Plano de Negócios**

**ROTEIRO**

1. Resumo executivo: Apresente, em poucas linhas, a essência do projeto e seu potencial como um negócio: a oportunidade identificada, os objetivos principais, a proposta de valor e os diferenciais. Deve permitir entender rapidamente “o que é” e “por que importa”;
2. Mercado Potencial / Setores Alvo: indique os setores ou públicos que poderão se beneficiar das soluções ou conhecimentos gerados pelo projeto, destacando sua relevância econômica, tecnológica e territorial. O objetivo é mostrar o impacto esperado no setor ou na cadeia produtiva e o potencial de adoção futura.
3. Estratégia de Conexão com a Indústria: Apresente caminhos para captar o apoio de empresas para o desenvolvimento da iniciativa, detalhando de que forma cada uma poderia contribuir (tecnologia, infraestrutura, know-how, cofinanciamento, etc.) e em quais momentos do desenvolvimento a interação seria mais estratégica.
4. Produtos, Tecnologias e Soluções Concorrentes: Situe os potenciais resultados do projeto em relação ao que já existe no mercado ou na pesquisa, identificando produtos, tecnologias ou soluções semelhantes que atendam ao mesmo problema ou necessidade. O objetivo é mostrar o diferencial estratégico do projeto, evidenciar lacunas que ainda podem ser exploradas e demonstrar como as soluções propostas agregam valor além do que já está disponível.
5. Parcerias Estratégicas: Identifique instituições, ICTs, associações ou empresas além dos participantes diretos do núcleo que possam alavancar o desenvolvimento do projeto e das tecnologias resultantes. Deve incluir sugestões de como esses parceiros poderiam agregar valor, seja por know-how, infraestrutura, networking ou recursos financeiros, e estratégias para captar esse apoio ao longo do desenvolvimento do projeto.
6. Perspectiva de Evolução: Apresente os próximos passos do projeto considerando o ponto de vista de negócio. Deve incluir estratégias para transferência de tecnologia, expansão da aplicação das soluções, desenvolvimento de novos produtos ou serviços, articulação com potenciais parceiros industriais e potencial para geração de startups e spinoffs.
7. Apresentação de indicadores (resultados e impactos) de acompanhamento: Localize oportunidades e possíveis riscos do projeto, buscando monitorar o processo para garantir eficácia das metas a serem alcançadas, incluindo Métricas, Marcos e os Riscos bem estabelecidos.