**ANEXO II – EDITAL Nº 01/2017 – FORMULÁRIO DE INSCRIÇÃO**

|  |
| --- |
| 1. **Identificação do Responsável pela Inscrição**
 |
| Nome Completo: Elicio Roque de Araujo |
| RG: 22469072-3 | Órgão/UF: SP | CPF: 117089358-94 |
| Data de Nascimento: 26/01/1967 | Função no Empreendimento: Produção:/ Executiva de Teatro Musical |
| 1.1 Contatos |
| E-mail: mimi1mie.2@gmail.com |
| Telefone Fixo: 61 33256259 | Celular: 00000000 |
| Endereço Residencial:  |
| CEP:  | Região Administrativa:  |
| 1. Identificação do Empreendimento
 |
| Razão Social (Firma Empresarial):  |
| Marca Empresarial (Nome Fantasia):  |
| CNPJ:  | Data de Constituição da PJ:  |
| Natureza Jurídica:  |
| Marque o principal setor de atuação: [ ] Audiovisual [ ] Música [ ] Moda |
| 2.2 Contatos |
| E-mail Institucional:  |
| Site e/ou Rede Social:  |
| Telefone Fixo:  | Celular:  |
| Endereço Comercial:  |
| CEP:  | Região Administrativa:  |
| 2.3 Quadro Societário:  *indique abaixo todos sócios do contrato social vigente da empresa*  |
| Nome Completo | Telefone | E-mail | CPF |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| 1. **Modelo de Negócio**
 |
| *Um empreendimento serve a um ou diversos segmentos de* ***clientes****, buscando resolver seus problemas e/ou satisfazer suas necessidades a partir de uma* ***proposta de valor****. Este valor se aproxima dos seus clientes por meio de* ***canais de distribuição e vendas*** *e* ***processos de relacionamento****, gerando* ***receita*** *nos casos bem-sucedidos. Para tudo isso acontecer, é necessário um conjunto de* ***recursos*** *e* ***atividades****, sendo eles mobilizados diretamente pelo empreendimento ou junto a* ***parceiros****, o que, por sua vez, gera* ***custos****. Como isso se aplica ao seu empreendimento?* |
| 3.1 Segmento de Clientes: |
| Para quem o empreendimento está gerando valor? Quem são os clientes mais importantes? |
| 3.2 Proposta de Valor |
| Que valor está sendo gerado para os clientes? Quais são os problemas dos clientes que o empreendimento ajuda a resolver? Que necessidades dos clientes estão sendo atendidas? Quais são os produtos e serviços oferecidos aos clientes?  |
| 3.3 Canais |
| Por meio de quais canais os clientes acessam seus produtos e serviços atualmente? Quais são os canais mais adequados para alcançar seus clientes? Qual é o canal que funciona melhor atualmente? Qual é o canal que tem o melhor custo-benefício? |
| 3.4 Relacionamento com Clientes |
| Por meio de quais plataformas (físicas e/ou digitais) você se comunica com seus clientes? Como pretende se relacionar com os clientes? Que tipos de relacionamentos os clientes esperam do empreendimento? Como estes relacionamentos estão integrados com outros aspectos do negócio? Quanto custa os relacionamentos existentes? |
| 3.5 Fontes de Receita |
| Por quais dos valores que o empreendimento está gerando os clientes estão realmente dispostos a pagar e quanto? Qual o perfil de gastos dos meus clientes? Como os clientes pagam hoje pelos meus produtos e serviços e como eles prefeririam pagar? Qual é a contribuição de cada fonte de receita para a receita total? |
| 3.6 Recursos-chave |
| Quais os principais recursos (físicos, intelectuais, humanos e financeiros) eu preciso para gerar a proposta de valor do empreendimento? E para manter os canais de distribuição e de relacionamento utilizados?  |
| 3.7 Atividades-chave |
| Quais são as ações mais importantes que o empreendimento deve executar para operar com sucesso? Quais as principais atividades para gerar a proposta de valor do empreendimento? E para manter os canais de distribuição e de relacionamento utilizados? |
| 3.8 Parceiros-chave |
| Quem são os principais parceiros? Quem são os principais fornecedores? Quais são os principais recursos o empreendimento está adquirindo de parceiros? Quais das principais atividades do empreendimento são executadas pelos parceiros?  |
| 3.9 Estrutura de Custo |
| Quais são os custos mais importantes do modelo de negócios do empreendimento? Quais são os recursos mais caros? Quais são as atividades mais caras? Qual o equilíbrio entre esses custos e as receitas?  |