

PLANO DE VIABILIDADE - PROGRAMA DE ACELERAÇÃO MEU BOLSO EM DIA*

Objetivo: O objetivo deste Plano de Investimento é apresentar os indicadores de viabilidade que possam ser utilizados no processo de seleção das empresas participantes do Programa de Aceleração o qual contém a oportunidade de negócio identificada, o modelo de negócio estruturado, solução voltada para a educação financeira e o plano de investimento financeiro para desenvolvimento do produto/ serviço.

Busque preencher este material com informações baseada nos levantamentos e estudos de mercado previamente realizados e ainda nas validações e interações (como os testes) já conduzidos junto aos clientes.

PARTE 1 DO PLANO - OPORTUNIDADE DE MERCADO E SOLUÇÃO.

1.1. OPORTUNIDADE DE MERCADO (PROBLEMA IDENTIFICADO).

Acreditamos que bons negócios surgem de uma oportunidade bem identificada de mercado, quando são identificados problemas e situações que podem ser solucionados por intermediários de produtos e serviços. No contexto da educação financeira, apresente os problemas existentes e que foram identificados por sua empresa como uma oportunidade a ser explorada. Busque trazer dados de mercado que tragam a complexidade e o tamanho da oportunidade identificada.

1.2. SOLUÇÃO IDEALIZADA PARA SOLUÇÃO DO PROBLEMA IDENTIFICADO.

Soluções são os produtos e serviços que atendam as necessidades de um público específico. Descreva a solução idealizada pela empresa para resolver a problemática identificada no item 1.1. Queremos conhecer a solução completa mesmo que sua empresa ainda a não tenha finalizada, o que vamos avaliar é a proposta da solução considerando seu alcance de público, seus elementos de inovação e a relação com a vertical de educação financeira.

1.3. ESTÁGIO ATUAL DA SOLUÇÃO

Muitas soluções antes de ficarem totalmente prontas passam por diferentes estágios de desenvolvimento como a prototipagem e o MVP (Produto Mínimo Viável). Descreva o atual estágio do seu produto destacando suas funcionalidades e os benefícios que hoje geram aos clientes e usuários.

1.4. VALIDAÇÃO DE CLIENTE E SOLUÇÃO.

Caso sua empresa tenha feito algum teste ou interação junto aos seus potenciais clientes, como por exemplo entrevistas, questionários, validação do protótipo para análise das funcionalidades, ou até mesmo, testes de validação do serviço para averiguar aceitação do público, apresente esta experiência trazendo tanto o processo utilizado e principalmente os resultados alcançados.

1.5. CLIENTE / USUÁRIO DA SOLUÇÃO

Apresente o cliente e usuário da sua solução proposta. Quantos deles possivelmente existem? Ou seja, qual o tamanho deste mercado? Tragam características sociais, econômicas e psicológicas do cliente e usuário. Por usuários entendemos aquele que usam e se beneficiam da solução e não necessariamente pagam pelo serviço ou produto. Por cliente entendemos aqueles que pagam para terem benefícios, sejam eles por usarem a solução ou por terem outros benefícios extras e até mesmo comerciais.

PARTE 2 - MODELO DE NEGÓCIO.

2.1. Produtos e serviço fazem parte de um negócio estruturado. Apresente o seu modelo de negócio destacando o modelo de monetização previsto para gerar fluxos financeiros e sustentabilidade financeira, as parcerias estratégicas previstas para a viabilidade do negócio, e os impactos sociais e ambientais gerados.

2.3. Apresente a sinergia entre seu modelo de negócio e solução e a Febraban e Educação Financeira.

PARTE 3. INVESTIMENTO E ESCALA.

3.1. Sua empresa já teve algum tipo de investimento financeiro e/ou econômico até o momento por parte dos próprios sócios, investidores externos, programas e/ou parceiros? Onde foi aplicado este recurso e qual foi o retorno alcançado?

3.2. Apresente os principais objetivos que motivaram sua participação no Programa de Aceleração Meu Bolso em Dia.

3.3. Um dos benefícios propostos pelo Programa de Aceleração é o aporte financeiro conforme previsto em edital. Apresente um plano de investimento para o desenvolvimento da solução contendo:

- Montante desejado de investimento financeiro.
- Destinações previstas do investimento financeiro destacando suas áreas e suas estratégias como por exemplo os gastos em tecnologia, em desenvolvimento de funcionalidades, em captação de clientes.
- Cronograma de aplicação do recurso tendo como base o ano de 2021
- Resultados esperados com o aporte financeiro.

**Este modelo é um norte para o desenvolvimento do breve plano de viabilidade.*