

ANEXO I - CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

Critério	Aspectos considerados	Descrição Técnica/ Pontuação	Peso
1. Cliente e Problema	1.1 Evidência de Contato com o Cliente/Usuário	- Ausência de menção a conversas com clientes; apenas suposições internas sobre a dor. (0 pts) - Apresenta apenas dados secundários (artigos, relatórios de mercado, notícias) sem contato direto. (1 pt) - Realizou pesquisas primárias iniciais (entrevistas com usuários ou especialistas do setor). (2 pts) - Validação estruturada com múltiplos clientes/usuários reais confirmando que a dor é prioritária. (3 pts)	3
	1.2 Clareza do Perfil do Cliente e Segmentação	- Público genérico e irrestrito. (0 pts) - Segmento amplo, sem detalhamento de personas, especificidades ou recortes. (1 pt) - Segmento-alvo claro, identificando quem sente a dor e quem tem o poder de compra/decisão. (2 pts) - Perfil de Cliente Ideal (ICP) detalhado, com jornada do cliente e alternativas atualmente utilizadas. (3pts)	
	1.3 Mercado-Alvo e Dimensionamento	- Sem análise de mercado consumidor. (0 pts) - Estimativa genérica de tamanho de mercado, sem recorte alinhado ao segmento-alvo. (1 pt) - Mercado endereçável estimado com fonte e recorte alinhado ao segmento definido. (2 pts) - Mercado endereçável estimado com fontes e estratégia de entrada (<i>go to market</i>). (3 pts)	
2. Solução e Protótipo	2.1 Tangibilidade e Maturidade da Solução	- Apenas ideia abstrata ou intenção genérica de tecnologia. (0 pts) - Conceito especificado e formulado (arquitetura, fluxograma ou formulação). (1 pt) - Prova de conceito básica ou protótipo funcional de baixa fidelidade. (2 pts) - Protótipo funcional/MVP com funções críticas operando e gerando dados empíricos de teste. (3 pts)	3
	2.2 Alinhamento Solução-Problema	- Solução desconectada da dor reportada pelos usuários. (0 pts) - Solução hipotética com justificativa plausível, mas sem teste direto com o usuário. (1 pt) - Funcionalidades priorizadas para testes e avaliação da efetividade da solução. (2 pts) - Feedback documentado de usuários após interagir com a solução/protótipo, confirmando o valor. (3 pts)	
		- Afirma não ter concorrentes ou ignora soluções substitutas existentes. (0 pts) - Lista concorrentes óbvios, mas a proposta de	

3. Modelo de Negócio	3.1 Proposta de Valor e Diferenciação	valor é genérica ("melhor" ou "mais barato"). (1 pt) · Mapeamento estruturado de competidores diretos e substitutos, com diferenciais claros. (2 pts) · Posicionamento estratégico consistente, com proposta de valor validada por percepção de mercado. (3 pts)	2
	3.2 Monetização e Custos	· Modelo de receita ausente, indefinido ou claramente inviável. (0 pts) · Descrição qualitativa simples da cobrança (ex.: assinatura, comissão), sem estimativas numéricas. (1 pt) · Projeções financeiras preliminares com fontes de receita e custos essenciais descritos. (2 pts) · Hipótese de precificação informada por pesquisas com clientes e coerente com a estrutura de custos. (3 pts)	
4. Propriedade Intelectual	4.1 Clareza de Titularidade e Ativos	· Nenhuma clareza sobre Propriedade Intelectual (PI) ou risco de litígio/conflito com terceiros. (0 pts) · Reconhecimento informal dos ativos, porém sem titularidade definida ou com restrições mapeadas. (1 pt) · Mapeamento explícito dos ativos intangíveis e acordos de titularidade/inventores mapeados. (2 pts) · Busca prévia de anterioridade realizada ou estratégia de segredo de negócio/registo formalizada. (3 pts)	2
5. Equipe e Execução	5.1 Complementaridade e Capacidade Técnica	· Empreendedor isolado sem competências essenciais ou sem capacidades técnicas e de gestão necessárias para execução. (0 pts) · Baixa diversidade de perfis (ex.: só técnicos ou só gestores), com lacunas críticas de competências não mapeadas. (1 pt) · Competências técnicas e de negócios distribuídas na equipe (ou parceiros-chave atuantes). (2 pts) · Equipe multidisciplinar e complementar, com papéis e liderança claros. (3 pts)	1
6. Recursos e Planejamento	6.1 Alocação de Recursos e Marcos de Validação	· Sem previsão orçamentária ou com metas orçamentárias genéricas (ex.: "despesas gerais"). (0 pts) · Estimativa rudimentar de custos, sem vínculo direto com marcos de validação do projeto. (1 pt) · Orçamento detalhado para os próximos 3 a 6 meses, com custos vinculados a testes e metas. (2 pts) · Plano financeiro estruturado com justificativa do uso dos recursos para avançar ao próximo estágio de maturidade. (3 pts)	1
PONTUAÇÃO MÁXIMA: 69			

Prof. Guilherme Martins Gelfuso



Documento assinado eletronicamente por **Guilherme Martins Gelfuso, Diretor(a) do Centro de Apoio ao Desenvolvimento Tecnológico**, em 15/10/2026, às 10:14, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento na Instrução da Reitoria 0003/2016 da Universidade de Brasília.



A autenticidade deste documento pode ser conferida no site http://sei.unb.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=0, informando o código verificador **15014146** e o código CRC **4D5DFEA7**.

Referência: Processo nº 23106.114130/2026-93

SEI nº 15014146