

## Negocio Final

Negocio	Equipe	Canvas	Pitch	Avaliadores externos*		Nota	Investi/o**	TOTAL
				#1	#2			
PagFacil	Aurélien boucher Sonia Mekrane Sophia Ouahrani	7	8,5	7	5	6,9	0	6,9
Coo-nexion	Eduardo Almeida Francesco Falco Marcio Santin	8,5	9	7,5	8	8,3	0,2	8,5
FaculMove	Marina C Campos Gabriela Khaled Hugo Dijean	9,5	9	7,5	6	8,0	0,4	8,4
SAL	Arthur Andreolli Nathalia Patroni Renan Rocha	8,5	9,5	9	8	8,8	1	9,8
e-LOL	Felipe Rezende Tiago Passarelli Victor Batista	8	9	8,5	7	8,1	0,4	8,5

\* Comentários dos avaliadores externos segue abaixo

\*\*Ponto Extra: Investimento - escolha do negocio a investir pelos pr'oprios alunos:

#1 SAL (7 votos)

#2 FaculMove (3 votos) e-LOL (3 votos)

#3 Coo-Nexion (2 votos)

### \*COMENTARIOS AVALIADORES EXTERNOS:

#### #1

SAL: apresentou um projeto mais completo.

FaculMove: ideia pouco inovadora

e-LOL: ponto positivo: ideia inovadora.

Coo-nexion: ideia pouco inovadora, nao demonstrou profundidade

PagFácil: pesquisa superficial.

#### #2

Pegfacil

Pagfacil - Não houve pesquisa sobre marca

Preenchimento canvas - 38% - vários erros de português

Modelo de negócios - 5/9

Proposta de valor não está clara.

Atividades-chave não devem descrever a rotina da empresa

Parceiros/ Despesas - Não foi considerado o custo de transação das operações como operadoras de cartões de crédito

Apresentação - Ok

Coo-nexion

Preenchimento canvas - 47%

Modelo de negócios - 9/9

Proposta não é inovadora. Fizeram "protótipo".

Apresentação - Ótima, mas falaram de valores sem considerar o aplicativo.

IELOL

Preenchimento canvas - 47%- bem escrito e mais completo

Modelo de negócios - 8/9

Proposta de valor não está clara. Aparentemente foi descrita em serviços.

Há de se considerar que foi apresentado como uma proposta de evento.

Apresentação - Boa

SAL - Nome não identifica o segmento de negócios

Preenchimento canvas - 39%

Modelo de negócios - 8/9

Apresentação - Boa

Diferencial de equipe porque um dos componentes já trabalha nesse segmento

FaculMove

Preenchimento canvas - 47%

Modelo de negócios - 5/9

Proposta de valor não está clara e os clientes aparecem como parceiros e até como recursos-chave

Ideia não inovadora.

Atividades-chave não devem descrever a rotina da empresa

Parceiros/ Despesas - Não foi considerado o custo de transação das operações como operadoras de cartões de crédito

Apresentação - Boa

**OBS:**

Nenhum dos grupos falou dos concorrentes e isso eliminaria várias propostas ou pelo menos eles conseguiriam pensar melhor no diferencial. A noção de uma equipe complementar também deve ser considerada nesse tipo de proposta.

|