

ANEXO 03**ÍNDICE DE MATURIDADE DA INOVAÇÃO**

©KTH Innovation - licensed under Creative Commons-license: CC BY-NC-SA 4.0 - kthinnovationreadinesslevel.com - KTH Innovation Readiness Level™ - version 1.0 - 2020-04-20

1. PROPÓSITO

O KTH Dashboard é uma ferramenta para facilitar o uso do modelo de nível de maturidade da inovação do KTH para analisar o atual estado de desenvolvimento e planejar os próximos passos em projetos de inovação e novos empreendimentos de negócios.

2. USOS TÍPICOS

- Analisar o desenvolvimento de um projeto e monitorar seu progresso ao longo do tempo.
- Comparar e acompanhar o estado de desenvolvimento de um portfólio de projetos.

3. COMO UTILIZAR A FERRAMENTA

Há diferentes maneiras de se utilizar essa ferramenta. Algumas delas são:

- Para monitorar um projeto em mais detalhes, usando a parte de "projeto individual". Nesse, é possível revisar todos os critérios de cada nível das métricas do Nível de Maturidade da Inovação, iniciando de baixo para cima, e marcando com um "x" cada critério que for atingido. Com isso, você poderá avaliar seu nível de maturidade de inovação. Pode haver casos em que um critério não seja relevante para um determinado tipo de projeto (embora os critérios tenham sido desenhados para valer na grande maioria de tipos de projetos). Neste caso, você pode simplesmente pular o critério. Se quiser manter um registro das análises de nível de maturidade ao longo do tempo, você pode tanto criar um novo documento para cada nova avaliação ou criar novas colunas para cada avaliação na tabela "Nível de Maturidade de Inovação Atual".
- Para acompanhar e comparar o estado de desenvolvimento de um portfólio de projetos, usando a parte de "Portfólio de projetos". Nesse, é possível incluir as análises de nível de maturidade da inovação para cada projeto. Se quiser manter um registro das avaliações de Nível de Maturidade de Inovação ao longo do tempo você pode tanto criar um novo documento para cada nova avaliação ou criar novas tabelas de nível de maturidade de inovação. Se quiser visualizar várias avaliações no mesmo gráfico de teia de aranha, apenas adicione os dados novos aos dados do gráfico.
- Qualquer combinação das duas possibilidades acima.

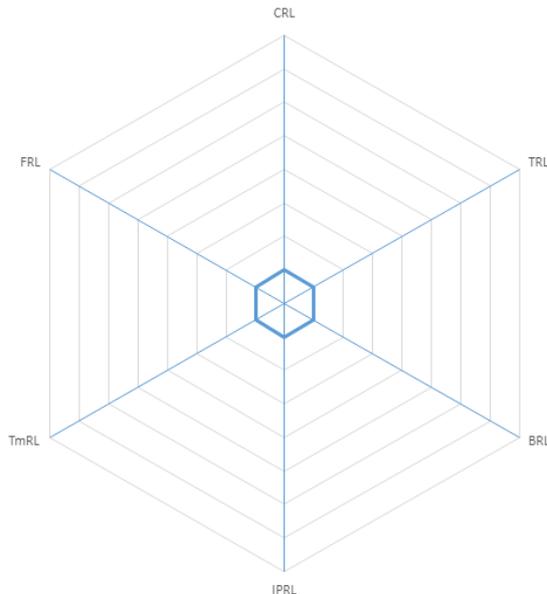
ANEXO 03 - PROJETO INDIVIDUAL
ÍNDICE DE MATURIDADE DA INOVAÇÃO - PROJETO INDIVIDUAL

©KTH Innovation - licensed under Creative Commons-license: CC BY-NC-SA 4.0 - kthinnovationreadinesslevel.com - KTH Innovation Readiness Level™ - version 1.0 - 2020-04-20

Nome do projeto:

Nível de Maturidade da Inovação atual:

Data de avaliação:



Aspecto		Nível (1 a 9)
CRL	Nível de Maturidade do Consumidor	
TRL	Nível de Maturidade da Tecnologia	
BRL	Nível de Maturidade do Negócio	
IPRL	Nível de Maturidade da Propriedade Intelectual	
TmRL	Nível de Maturidade da Equipe	
FRL	Nível de Maturidade do Financiamento	

1. NÍVEL DE MATURIDADE DO CONSUMIDOR

Nível	Detalhes	Atende?
9	Entrega de produtos difundida, vendas para vários consumidores de maneira repetível e escalável.	
	Criação de consumidor: companhia foca em execução com crescimento de vendas e esforços para construir demanda de consumidores/usuários.	
8	Qualificação de consumidores concluída e produtos iniciais são vendidos a alguns consumidores.	
	Disposição a pagar confirmada de percentual suficiente de consumidores (ajuste de produto ao mercado validado).	
	Os verdadeiros compradores/ tomadores econômicos de decisão são identificados.	
	Desenvolvimento de negócios e vendas amadurecem e se adaptam para suportar esforços de venda em larga escala (por exemplo, procedimentos de venda claros/ sistemas de CRM, etc.).	
7	Acordos com os usuários (customer agreements) firmados - primeiras vendas e/ ou vendas de teste de versões do produto são realizadas (validação pelo cliente para mostrar ajuste de produto ao mercado /product-market fit).	
	Consumidores e stakeholders relevantes engajados em qualificações do produto/teste estendido.	
	Aumento do desenvolvimento do negócio e esforço de vendas seguindo o processo de vendas e seu planejamento.	
6	Teste de produto por consumidores/ usuários em que o valor e benefícios do produto são confirmados (ajuste de produto ao mercado validado).	
	Parcerias formadas com stakeholders-chave na cadeia de valor (exemplo: parceiros; consumidores-piloto).	
	Atividades estruturadas de desenvolvimento de negócio/vendas iniciado. Primeiro processo/planejamento de vendas definido.	
5	Interesse geral de consumidores/usuários pelo possível produto/solução onde suas principais funcionalidades de fato resolvem problemas dos consumidores (ou seja, há um ajuste inicial de produto ao mercado/product market fit)	
	Contatos existentes fortalecidos e/ou mais contatos estabelecidos com novos consumidores. Entendimento mais profundo do mercado adquirido. Consumidores-alvo identificados.	
	Relacionamento estabelecido com potenciais consumidores, usuários ou parceiros, por exemplo, fornecendo informações sobre requisitos e comentários sobre protótipos iniciais (resultando, por exemplo, em uma atualização da hipótese de produto).	

		Definidos quem são os consumidores-alvo/segmentos-alvo que serão priorizados como primeiros consumidores/primeiros entrantes	
4	Problema/necessidade confirmado de vários consumidores ou usuários.	Contatos e feedback estabelecidos com possíveis consumidores e usuários. Os números são tipicamente limitados, mas dependem se a estrutura é B2B ou B2C e da estrutura do mercado (por exemplo, 5 a 10 para B2B, ou 2 a 5 consumidores principais caso o mercado seja concentrado; números maiores para B2C, como 10 a 20)	
		O problema e a necessidade (bem como sua importância) foram confirmados por múltiplos consumidores/usuários.	
		Segmentação de consumidores realizada; conhecimento dos consumidores/usuários estão mais detalhados.	
		Uma hipótese primária do produto é definida, baseada em feedback.	
3	Primeiro feedback do mercado estabelecido.	Descoberta do usuário iniciada com feedback de pesquisa de mercado primária. Por exemplo, contatos diretos, alguns usuários ou consumidores ou pessoas com conhecimento/experiência de mercado (experts)	
		Compreensão mais avançada de possíveis consumidores e de possíveis segmentos de consumidores.	
		Hipótese mais clara do problema.	
2	Necessidades específicas do mercado identificadas.	Alguma pesquisa de mercado é desenvolvida, geralmente a partir de fontes secundárias.	
		Breve familiaridade com o mercado, possíveis consumidores e seus problemas/necessidades.	
		Há uma descrição mais clara e específica do problema ou necessidade.	
		Ideias de produto ou solução podem existir, mas não são claras e têm caráter especulativo e não foram validadas	
1	Formulação de hipóteses de possíveis necessidades do mercado.	Imaginar que uma possível necessidade ou oportunidade pode existir no mercado.	
		Sem hipóteses claras de quem são os consumidores e quais os problemas são, etc. Se há hipóteses, elas são pouco claras e especulativas, não havendo análises ou provas que deem suporte às suposições.	
		Conhecimento limitado ou não existente do mercado e consumidores/usuários (quem são, etc.)	

2. NÍVEL DE MATURIDADE DA TECNOLOGIA

Nível	Detalhes	Atende?
9	Aplicação real da tecnologia em sua forma final e sob condições reais, como as encontradas em testes operacionais e de avaliação.	
	Software: prontamente repetível e reutilizável. O software baseado na tecnologia está completamente integrado com sistemas operacionais de hardware/software. Documentação do software verificada. Sistemas operacionais de hardware/software funcionando adequadamente. Experiência operacional bem sucedida. Suporte contínuo de engenharia do software pronto.	
8	Funcionamento da tecnologia demonstrado em seu formato final e sob condições esperadas. Na maioria dos casos, este TRL representa o fim do desenvolvimento do sistema real.	
	Software: completamente integrado com sistemas operacionais de hardware e software, documentação do software está completa. Todas as funcionalidades testadas em cenários operacionais e simulados.	
7	Protótipo próximo a (ou em nível de) sistema operacional. Requer demonstração do protótipo do sistema em um ambiente operacional. Normalmente realizada quando a tecnologia e/ou subsistema é considerado crítico ou de risco relativamente elevado.	
	Propriedades tecnológicas críticas são comparadas em relação a requisitos em um ambiente operacional.	
	Evidências de desempenho aceitável quanto à prontidão em um sistema operacional. Por exemplo, para softwares, incluem carregamento do sistema, interação com o usuário, segurança, etc.	
6	Modelo representativo ou sistema de protótipo testado em ambiente relevante. Representa uma grande evolução e requer evidências de sua atuação em problemas realistas de grande escala. Por exemplo, teste de protótipo em ambiente de laboratório de alta fidelidade ou ambiente operacional simulado.	
	Software: factibilidade de desenvolvimento do software demonstrada. Este nível se estende à implementação de protótipos laboratoriais em problemas realistas de grande escala em que a tecnologia do software é parcialmente integrada com sistemas de hardware/software existentes.	
5	Componentes tecnológicos básicos integrados com elementos de suporte realistas (fontes de energia, estrutura de sustentação, etc.) para que possam ser testados em um ambiente simulado.	
	Componentes integrados dão uma representação do sistema/subsistema para determinar a factibilidade do conceito e para desenvolver dados técnicos. Uso em laboratório para validar princípios de interesse.	
	Software: validação de módulo e/ou subsistema em ambiente relevante. Pronto para iniciar integração com sistema existente, em conformidade com o ambiente/interfaces-alvo. Arquitetura de software do sistema estabelecida. Todos os componentes e elementos afetando a operação do elemento crítico do software.	
4	Componentes tecnológicos básicos são integrados para determinar se funcionarão em conjunto. Baixa fidelidade em comparação com o eventual sistema. Concepções do sistema consideradas e resultados de teste em laboratório são escalados para ambientes de ensaio. Há somente informações iniciais e limitadas sobre a função do produto final.	
	Software: validação de módulo e/ou subsistema em ambiente laboratorial (ou seja, ambiente de desenvolvimento de protótipo de software). Componentes básicos do software são integrados para determinar se funcionarão em conjunto. Desenvolvimento de arquitetura iniciado (por exemplo, interoperabilidade, confiabilidade).	
3	Início de P&D ativo para desenvolver ainda mais o produto/tecnologia. Estudos analíticos, estudos experimentais ou laboratoriais realizados para validar se as previsões analíticas estão corretas. Testes de laboratório são realizados para medir parâmetros de interesse e compará-los a previsões analíticas.	
	Software: ambientes de funcionalidade limitada para validar propriedades críticas ou previsões analíticas utilizando componentes não integrados do software e dados parcialmente representativos.	
2	O conceito potencial da tecnologia/produto é definido e descrito.	
	Aplicações práticas podem ser definidas/ pesquisadas, porém ainda são especulativas e sem provas ou análise detalhada.	
	Software: estudos analíticos, estudos com dados sintéticos, pequenas unidades de código	
1	Pesquisa publicada que identifica os princípios básicos que constituem a base de uma tecnologia.	
	Pesquisa científica começa a ser traduzida em pesquisa e desenvolvimento mais aplicados.	
	Software: Desenvolvimento de utilidade básica, propriedades básicas de arquitetura do software, formulações matemáticas, algoritmos gerais.	

3. NÍVEL DE MATURIDADE DO NEGÓCIO

--	--	--	--

Nível	Detalhes	Atende?
9	Modelo de negócios estável. Negócio escalando com receitas crescentes e recorrentes.	
	O negócio escala através do crescimento em novos mercados, novas geografias, novos segmentos, etc.	
	Há um negócio em funcionamento que é rentável e sustentável ao longo do tempo.	
8	Vendas e outras métricas mostram que o modelo de negócios é robusto e rentável (por exemplo, verificando se a aquisição de consumidores não está com custo elevado demais).	
	O modelo de negócios mostra que pode escalar (incluindo, se for o caso, globalmente). Canais de venda e cadeia de fornecedores estabelecidos.	
	Modelo de negócios definido, mas continuamente aprimorado para explorar novas opções de receita.	
7	Ajuste de produto ao mercado (product/market fit). Primeiras vendas comerciais demonstram interesse significativo de consumidores e de uso dos produtos. Consumidores demonstraram clara disponibilidade de pagamento.	
	Projeções de receita versus custos atrativas (validadas por vendas e dados coletados) sugerindo que um negócio atrativo/sustentável pode ser construído.	
	Preparações para escalamento de negócios com fornecedores, canais de venda, etc. (incluindo preparações de acordos/contratos).	
6	Modelo de negócios completo (incluindo precificação) testado com consumidores através de vendas de teste ou similares.	
	Modelo de receitas atualizado e refinado com base no feedback do consumidor.	
	Primeiras projeções completas de receitas e custos (projeções de lucros ou perdas, ou similares) com detalhes e dados/suposições embasados (por exemplo, em horizonte de 1 a 3 anos).	
5	Modelo de negócios atualizado e refinado para uma nova versão baseada no feedback do(s) cliente(s) e fornecedor(es).	
	Modelo de negócios (ao menos partes deste) testado com consumidores para verificação de hipóteses.	
	Primeira versão do modelo de receita detalhado, incluindo hipóteses de precificação (quais fluxos de receita existem, de onde provêm, quando, como e quais preços são possíveis).	
	Posicionamento e diferencial em relação aos competidores verificados por feedbacks do mercado.	
4	Modelo de negócios completo em formato de canvas incluindo detalhes sobre possíveis receitas e custos.	
	Primeiras projeções econômicas com números que demonstrem viabilidade econômica e potencial de mercado (cálculos bottom-up baseados em projeções/estimativas/suposições de volumes, preços, etc.).	
	Análise da fatia de mercado factível.	
	Análise do posicionamento e diferencial em relação aos competidores.	
3	Esboço do modelo de negócio em formato de canvas (canvas de modelo de negócio/canvas enxuto), mas sem detalhamento das partes de receitas e custos.	
	Descrição do mercado mais detalhada com aplicações de mercado específicas e identificação de segmentos e serviços a serem ofertados.	
	Mercado potencial e o tamanho do mercado quantificados como mercado total endereçável/segmento de mercado (todos que você pretende/pode alcançar).	
	Visão geral mais completa da competição envolvendo competidores diretos e indiretos e soluções alternativas.	
2	Conceito de negócio proposto descrito em alguma maneira estruturada. Por exemplo, NABC - Necessidades, Abordagem, Benefícios, Competidores.	
	Um ou vários mercados/aplicações identificados e descritos em nível geral. Por exemplo, número de usuários, mercado total endereçável (todas as pessoas que você deseja atingir).	
	Alguns competidores e/ou soluções alternativas identificados e listados.	
1	Descrição vaga e pouco específica da ideia de negócios potencial ou conceito de negócio.	
	Pouco conhecimento sobre o mercado e seu potencial. Hipóteses sobre tamanho de mercado para aplicações possíveis.	
	Pouco conhecimento ou insight sobre competidores e soluções alternativas.	

4. NÍVEL DE MATURIDADE DA PROPRIEDADE INTELECTUAL

Nível	Detalhes	Atende?
9	Forte suporte e proteção de PI para negócios. Por exemplo, utilizando várias outras formas de direito a PI registradas (marcas, designs, etc.) ou utilizando acordos, segredos comerciais, etc.	
	Patente concedida e mantida em vários países relevantes para o negócio.	
	Patente em vigor sem nenhum procedimento de invalidação.	
8	Estratégia de direito à propriedade intelectual completamente implementada e administrada. PI é proativamente utilizada para dar suporte ao negócio. Por exemplo, todos os acordos relacionados à proteção de PI são profissionalmente administrados, bem como novas PIs.	
	Primeira patente é concedida com escopo relevante para o negócio.	
	Nenhuma oposição encontrada para concessão de patente.	
	Avaliação completa da liberdade de operação.	
7	Registro de outras formas de direito à propriedade intelectual, como designs ou marcas.	
	Entrada em fase nacional (EUA, UE, JP, etc.).	
	Submissão de toda PI relevante. Novas patentes complementares ou adicionais podem ser submetidas.	
6	Estratégia completa de registro de propriedade intelectual validada por profissional e efetivamente ligada/dando suporte à estratégia do negócio.	
	Estratégia de patentes pronta, identificando possíveis patentes adicionais, estratégia para demais países, e mudanças de reivindicação.	
	Resposta positiva das autoridades quanto às aplicações e realização de análises das respostas. Se não houver resposta positiva, elaborar análise junto a profissionais com fortes argumentos e estratégias para processar.	
	Avaliação inicial de liberdade de operação (exemplo: baseada em competidores, escopo do produto, etc.) ou mapeamento (de patentes, por exemplo). O propósito geral é adquirir conhecimento na área, identificado direitos de propriedade intelectual chave, dependências e vedações de outras PI.	

5	Rascunho de estratégia de direito à propriedade intelectual.	Elaboração de estratégia de direito à propriedade intelectual. Primeira análise sobre como diferentes formas de propriedade intelectual podem ser usadas para proteger e dar valor ao negócio.	
		Rascunho da estratégia de patentes. Análise profissional sobre como patentear, quais patentes e como melhorar/aumentar o valor da aplicação da patente (por exemplo, dados suplementares, novos detalhes a serem registrados, etc.).	
		Acordos básicos em vigor para garantir o controle de direitos de propriedade intelectual (por exemplo, transferência de PI, propriedade de direitos autorais).	
		Primeira aplicação de patente completa (ou outra forma de registro de propriedade intelectual) solicitada em cooperação com um profissional.	
4	Confirmação da possibilidade de proteção da propriedade intelectual.	Confirmação da novidade e da patenteabilidade através de pesquisas/análises feitas por profissional.	
		Confirmação das possibilidades para proteção de outras formas de direito à propriedade intelectual.	
		Apresentação de uma aplicação de patente provisória (isto é, incompleta e sem redação profissional).	
		Análise dos direitos de propriedade intelectual chave, bem como quais prioridades devem ser dadas para o que se quer proteger (exemplo: patentear). Definição das formas alternativas de proteção caso patentes não sejam adequadas.	
3	Descrição detalhada de possíveis registros-chave de propriedade intelectual.	Definição das formas chave de registro de propriedade intelectual que poderiam/deveriam ser protegidas (por exemplo, através de patentes).	
		Descrição suficientemente detalhada de possível registro de propriedade intelectual e invenções patenteáveis (relatório da invenção).	
		Realização de pesquisas/análises próprias de publicações, soluções de última geração, etc.	
		Pesquisas iniciais feitas por profissionais para verificar anterioridade em bases de dados de patentes.	
2	Identificação das diferentes formas de registro de propriedade intelectual.	Mapeamento de diferentes formas de registro de propriedade intelectual que existem ou que poderiam surgir durante o desenvolvimento.	
		Existências de ideias específicas para patenteamento, mas ainda sem descrição / definição apurada.	
		Identificação de acordos relacionados a PI e esclarecimento quanto ao direito à propriedade. Registro de propriedade intelectual sob sua posse ou controle. Definição dos inventores. Conhecimento sobre políticas de PI aplicáveis, etc.	
1	Criação de hipóteses sobre possíveis propriedades intelectuais.	Resultados ou ideias hipotetizados, contendo possíveis patentes ou alguma outra forma de direito de propriedade intelectual.	
		Existência de algumas ideias sobre propriedade intelectual (patentes, registros de software, marcas registradas, desenhos e segredos industriais, por exemplo), ainda especulativas e com originalidade a ser esclarecida.	
		Descrição e documentação vagas sobre possível propriedade intelectual (PI).	
		Conhecimento limitado ou incertezas a respeito de acordos legais relevantes (direitos e uso, propriedade, etc.).	
		Conhecimento limitado ou não existente do campo técnico, estado da arte, publicações, etc.	

5. NÍVEL DE MATURIDADE DA EQUIPE

	Nível	Detalhes	Atende?
9	Equipe de alta performance bem estruturada.	Equipe com alta performance e bom funcionamento (há cooperação, bom ambiente social, etc.).	
		Equipe motivada, treinada e recompensada para atingir os objetivos. Construção contínua da equipe (Team Building).	
		Cultura forte, estrutura clara e funcional (organização, papéis, etc.) existindo juntamente com processos, etc.	
		Manutenção e desenvolvimento da equipe. Atuação contínua da equipe.	
		Pessoal desenvolvido e treinado profissionalmente de acordo com um planejamento estratégico de longo prazo.	
8	Construção de equipe para o longo prazo.	Liderança e gestão claras. CEO a postos com experiência de negócios relevante.	
		Existência de conselho competente que é utilizado profissionalmente. Conselheiros relevantes estão a postos e sendo usados.	
		Realização de recrutamentos necessários de acordo com o planejamento de médio prazo.	
		Equipe propriamente motivada e recompensada de modo que todos performem à sua melhor maneira.	
7	Plano atualizado para construção de equipe necessária no longo prazo.	Cultura formada e utilizada para desenvolver e dar suporte ao desenvolvimento da equipe e da empresa.	
		Alinhamento da equipe com objetivos/visão compartilhados. Papéis claros para cada membro.	
		Desenvolvimento e planejamento proativo das habilidades da equipe.	
6	Equipe comprometida, com todas as competências necessárias.	Planejamento para recrutamentos necessários e recursos demandados para o médio prazo (~2 anos).	
		Equipe inicial com habilidades complementares e diversas entre si, capaz de construir o negócio.	
		Equipe comprometida e responsável, adotando mecanismos de prestação de contas/notificação de tarefas.	
		Presença de competências necessárias para o curto prazo.	
		Ponderação, avaliação e recrutamento de conselheiros e/ou comitê de membros.	
		Pouca dependência em um único indivíduo para uma habilidade específica ou expertise.	
5	Equipe inicial com as principais competências necessárias.	Conhecimento de riscos para o desempenho da equipe (conflitos internos, prioridades e agendas conflitantes, etc).	
		Conclusão do recrutamento inicial e outras atividades para assegurar competências/recursos para o negócio.	
		Equipe inicial trabalhando em conjunto e com membros interagindo entre si. A equipe fundadora possui em conjunto as principais competências necessárias para o negócio.	
		Consideração sobre aspectos adicionais de equipe, como experiência e diversidade (exemplo: balancear homens e mulheres).	
		Recrutamento ou atividades de network para verificar se pessoas/recursos adicionais estão progredindo.	
4	Presença de liderança e das competências necessárias.	Anuência dos membros da equipe quanto a suas respectivas atividades (assinatura de acordo, etc). Senso de pertencimento equilibrado e incentivador, refletindo contribuições passadas e futuras.	
		Alinhamento da equipe. Papéis claros, objetivos compartilhados, e comprometimento definido (tempo gasto, por exemplo).	
		Plano preparado e iniciado para recrutar pessoas com habilidades definidas e necessárias (descritas, por exemplo,	

		em um perfil de requisitos).	
		Discussões sobre senso de pertencimento, papéis e compromisso de seguir em frente iniciadas com a equipe.	
3	Definição das competências e recursos necessários.	Presença de algumas das competências necessárias (um ou vários indivíduos que as possuem).	
		Identificação das competências e recursos existentes e das lacunas a preencher.	
		Preparação do planejamento inicial de equipe para o que é mais necessário no curto prazo (< 1 ano).	
2	Primeiras ideias de competências ou recursos necessários.	Alguma ideia de que competências e/ou recursos adicionais (exemplo: parceiros) são necessários.	
		Primeira ideia sobre que tipos de pessoas, competências e recursos seriam necessários para desenvolvimento do projeto de negócio.	
		Limitação de competências (apenas um ou dois indivíduos).	
1	Pouco conhecimento das necessidades de equipe.	Pouco conhecimento em competências necessárias (conhecimentos, habilidades) e outros recursos necessários (exemplo: parceiros, provedores de serviços, etc).	
		Um único indivíduo sem as habilidades necessárias em áreas chave como tecnologia, negócios, etc.	

6. NÍVEL DE MATURIDADE DO FINANCIAMENTO

Nível		Detalhes	Atende?
9	Investimento obtido.	Investimento formalmente concluído com toda documentação relevante e recursos financeiros obtidos.	
		Necessidades adicionais e opções de investimento futuro continuamente sendo consideradas para o futuro.	
8	Rascunho de acordo de investimento com investidor(es) interessado(s).	Empresa razoavelmente estruturada (termos de acordos, propriedade, etc.).	
		Existência de ordem formal na empresa (por exemplo, escrituração, documentação, etc.) e estrutura que permita investimento.	
		Investimento claro e discussões (em nível de rascunho de acordo de investimento ou similar) com investidor interessado.	
		Materiais requeridos por investidores prontos (financeiro, plano de negócios, etc.).	
7	Discussões com investidores potenciais em andamento.	Discussões concretas com um ou vários possíveis investidores que estão claramente interessados.	
		Equipe a postos para apresentar o caso de investimento onde as áreas-chave estão em vigor, como protótipo, tração/interesse do cliente, potencial de mercado com escalabilidade etc.	
		Plano de negócios completo com finanças e planejamento de marcos, etc. em vigor.	
		Discussões com potenciais investidores em andamento em torno de uma oferta definida (recursos cedidos e finalidade, condições, valuation, etc.).	
6	Apresentação para investidores aprimorada.	Alinhamento entre a equipe e os proprietários existentes com uma visão compartilhada sobre investimento na empresa.	
		Pitch deck para investidores testado e refinado, com foco no potencial do negócio e nas finanças para atrair o interesse de investidores.	
		Conhecimento consolidado sobre financiamento de capital/equity, especialmente no que se refere a como investidores pensam/avaliam, critérios de investimento, etc.	
		Deliberação quanto à busca por financiamento de capital/equity e aceitação de novos proprietários.	
5	Teste da apresentação e material de suporte orientados a investidores.	Decisão quanto à primeira oferta para investidores privados (i.e. quantidade/valuation e uso de fundos).	
		Apresentação para investidores (pitch deck) testada e sendo refinada.	
		Material de suporte (e.g. projeções financeiras, orçamentos, etc.) desenvolvido.	
		Preparação e submissão das aplicações para outros tipos de financiamento (e.g. subsídios financeiros ou empréstimos).	
4	Planejamento para diferentes opções de financiamento.	Busca por soft funding mais amplo.	
		Conhecimento das bases de equity e disposição para considerá-la (ou seja, sem grandes temores de perder controle/propriedade).	
		Conclusão de pitch oral curto com boa apresentação escrita do conceito de negócios.	
3	Conceito do negócio bem descrito e plano de verificação inicial.	Planejamento mais completo para necessidades e opções de financiamento ao longo do tempo (12-18 meses), incluindo orçamento geral e fontes possíveis de financiamento.	
		Conceito do negócio bem descrito e plano de verificação inicial (incluindo hipóteses para verificar e objetivos).	
		Ideias básicas e conhecimento quanto a diferentes opções de financiamento.	
2	Necessidades e opções de financiamento definidas para marcos iniciais.	Garantida a primeira pequena quantidade de soft funding para verificação comercial de acordo com o planejamento.	
		Ideia/conceito do negócio razoavelmente bem descrita, incluindo a primeira versão da proposta de valor (ex: NABC). Conceito do negócio ainda não verificado ou atualizado.	
		Necessidades iniciais de financiamentos mapeadas para primeiros passos-chave e marcos iniciais (por exemplo, custos/orçamento).	
1	Sem visão clara de necessidades e opções de financiamento.	Planejamento básico com opções de financiamento para marcos iniciais (3 a 6 meses).	
		Ideia de negócios inicial com descrição vaga ou pouco clara, ainda sem proposta de valor (exemplo, NABC: Necessidades, Abordagem, Benefícios, Competidores).	
		Pouco conhecimento de quanto financiamento é necessário e para quais finalidades.	
		Poucas ideias quanto a diferentes opções e tipos de financiamento.	

Portfólio de projetos

Exemplos

Avaliação 1 - data da avaliação

Avaliação 2 - data da avaliação

Projeto 1 Projeto 2 Projeto 3 Projeto 4 Projeto 5

Projeto 1 Projeto 2 Projeto 3 Projeto 4 Projeto 5

CRL
TRL
BRL
IPRL
TmRL
FRL

CRL
TRL
BRL
IPRL
TmRL
FRL

