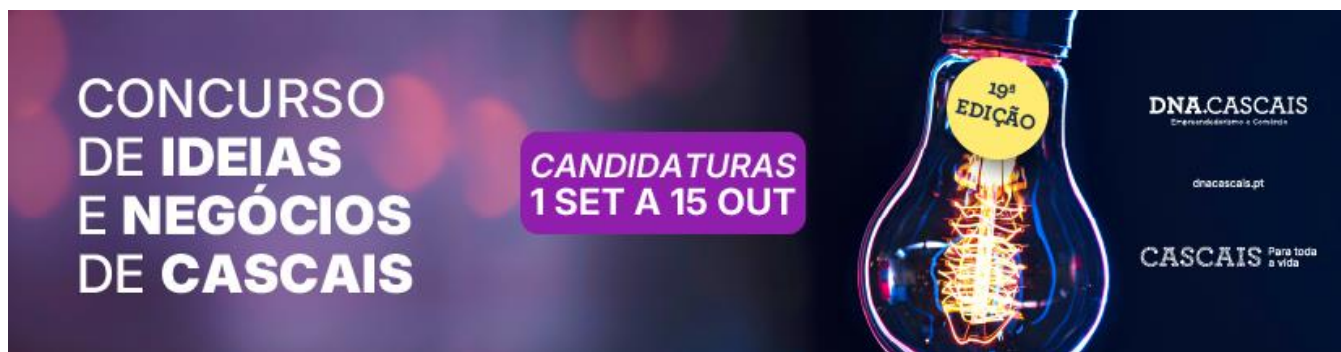




FORMULÁRIO DE CANDIDATURA

Tem uma ideia que pode mudar alguma coisa em Cascais — ou no mundo? Este formulário não é burocracia. É a primeira conversa entre si e quem o pode ajudar a construí-la. Responda com honestidade e ambição: não procuramos respostas perfeitas, procuramos projetos com futuro.

Reservado — não escrever nesta área

N.º de candidatura: _____

Data de entrada: _____

1 QUEM ESTÁ POR TRÁS DA IDEIA

Investimos em pessoas antes de investirmos em ideias. Conte-nos quem é a equipa.

Responsável pela candidatura

Nome: _____

E-mail: _____ Telemóvel: _____

Localidade: _____ LinkedIn / site / portefólio: _____

A equipa *(uma linha por pessoa — junte um CV ou link de LinkedIn de cada)*

Nome	Papel no projeto	O que traz (competência-chave)	Contacto

Está sozinho neste momento? Sem problema — diga-o e conte-nos que competências sente que ainda faltam à equipa.

2 A IDEIA EM 30 SEGUNDOS

Se entrasse num elevador com um investidor, o que diria?

Nome do projeto até 60 caracteres

Setor *(assinale o(s) que se aplica(m))*

☐ Saúde e Bem-estar

☐ Sustentabilidade (Energia · Mar · Ambiente)

☐ Tecnologia e Digital (IA, software, dados) ☐ Turismo, Comércio e Serviços

☐ Impacto e Inovação Social ☐ Indústrias Criativas

☐ Outro: _____

Em que fase está, hoje? *(assinale uma)*

☐ **Ideia** — tenho o conceito, ainda não o validei

☐ **Validação** — estou a testá-lo com potenciais clientes

☐ **Protótipo / MVP** — já existe uma versão a funcionar

☐ **No mercado** — já tenho clientes e/ou receita

O pitch de uma frase *máx. 25 palavras · complete: "Ajudamos [quem] a [resolver o quê], através de [como]."*

3 O PROBLEMA

Esqueça o economês. Diga-nos, em linguagem simples, que problema real está a resolver — e para quem.

Que problema (ou oportunidade) identificou? *máx. 150 palavras · Quem o sente? Quão grande e frequente é? Porque é que as soluções atuais não chegam?*

Como sabe que é um problema real? *máx. 80 palavras · Conversou com afetados? Há dados? Viveu-o? Mostre a evidência, não a suposição.*

4 A SOLUÇÃO

Agora a parte boa: o que é que vai construir?

O que é a sua solução e como funciona? *máx. 200 palavras · Explique como para alguém de fora da área. Se tiver um esquema, anexe.*

Porque é melhor — ou diferente — do que já existe?

não fazem, não veem, ou não copiam facilmente?

máx. 120 palavras · Qual é a sua vantagem? O que os outros

5 PORQUÊ ESTA IDEIA, PORQUÊ AGORA

A inovação não é só ter uma boa ideia — é ter a ideia certa no momento certo.

O que torna este projeto inovador?

peçoas?

máx. 100 palavras · Tecnologia nova? Modelo diferente? Forma nova de chegar às

Porquê agora?

máx. 80 palavras ·

O que mudou no mundo, no mercado ou na tecnologia que torna este o momento certo?

6 MERCADO E CLIENTES

Toda a gente acha que tem clientes. Mostre-nos que pensou nisto a sério.

Quem é o seu cliente?

ideal.

máx. 100 palavras ·

Quem paga e quem usa nem sempre são a mesma pessoa. Descreva o cliente

Qual o tamanho do mercado e onde está?

números sempre que possível.

máx. 120 palavras ·

Começa por Cascais, Portugal, ou já pensa global? Use

7 COMO É QUE ISTO GANHA DINHEIRO

Mesmo um projeto de impacto social precisa de ser sustentável.

Modelo de negócio — como gera receita? máx. 120 palavras · Produto? Subscrição? Comissão? Serviço? Explique de onde vem o dinheiro.

Como vai chegar aos primeiros clientes? máx. 100 palavras · Qual o plano para conquistar os primeiros 10, 100, 1000? Que canais?

Parcerias que fazem a diferença máx. 80 palavras · Que aliados (empresas, instituições, fornecedores) são essenciais?

8 O QUE JÁ ACONTECEU

A diferença entre uma ideia e um projeto é a ação. Mostre-nos o que já fez.

Que passos já deu? máx. 150 palavras · Protótipo? Primeiras vendas? Cartas de intenção? Inquéritos? Lista de espera? Prémios? Queremos ver movimento, não perfeição.

9 NÚMEROS E INVESTIMENTO

Proporcional à sua fase: quem está na “Ideia” responde só ao essencial; quem está “No mercado” mostra os números a sério.

De quanto precisa para dar o próximo passo — e para quê? máx. 100 palavras · Investimento dos próximos 12 meses e em que o aplicaria (equipa, produto, marketing...).

Como pensa financiar o projeto? *(assinale e estime, se possível)*

- ☐ Capitais próprios ☐ Financiamento bancário ☐ Investidores
☐ Crowdfunding ☐ Fundos comunitários ☐ Outro: _____

A empresa já existe?

- ☐ Sim ☐ Não ☐ Em constituição

Previsões financeiras *(obrigatório nas fases "Protótipo/MVP" e "No mercado"; opcional nas restantes)*

Rubrica	Ano 1	Ano 2	Ano 3
Vendas / Receitas			
Custos variáveis			
Custos fixos			
Resultado (EBITDA)			

10 O QUE PROCURA NO DNA CASCAIS

Não somos só um prémio. Somos uma rede, um espaço, mentores e acesso. Diga-nos como o podemos ajudar.

Que apoio faria a maior diferença para si nos próximos meses? *(assinale até 3)*

- ☐ Mentoria e aconselhamento ☐ Espaço de trabalho / coworking
☐ Acesso a investidores ☐ Ligação a empresas e parceiros
☐ Visibilidade e comunicação ☐ Formação
☐ Apoio financeiro ☐ Outro: _____

Se ganhasse este concurso, qual seria o seu primeiro passo? *máx. 60 palavras*

ANEXOS (opcionais — valorizam a candidatura)

- ☒ Pitch deck (máx. 15 slides, PDF)
☒ Vídeo pitch (máx. 3 min)
☒ Demo / link / protótipo online
☒ Folha de cálculo financeira
☒ Outro: _____

DECLARAÇÃO

Declaro que as informações desta candidatura são verdadeiras, que a ideia apresentada não faz uso abusivo de conceitos de terceiros, e que tomei conhecimento do Regulamento do Concurso DNA Cascais Ideias e Negócios (CINC).

Data ____ / ____ / ____

Assinatura _____

Dúvidas? cinc@dnacascais.pt · www.dnacascais.pt