1. **Grande ideia:** Em uma frase descreva o valor que a sua solução entrega ao seu cliente.

***Exemplo:*** *“MinhaSolução” é uma plataforma de serviço que torna possível um novo processo com o cliente, sem necessidade de intervenção humana. Otimiza, reduz custos e minimiza o risco de fraude.*

-

1. **Descreva sua solução.** Inclua a tecnologia da IBM que foi utilizada na sua solução.***Exemplo:*** *“MinhaSolução” é uma solução que automatiza o processo “x”. Os clientes poderão fazer upload de fotos que são lidas com inteligência artificial (IBM Watson) para que se identifique o problema.*

-

1. **Mercado target:** Descreve seu(s) cliente(s) target ou a audiência que comprará/consumirá seu produto/serviço. Indústria/Setor.***Exemplo:*** *“MinhaSolução” é direcionado a empresas do setor “x”, que realizam o processo “x”e meu comprador é o Gerente de Pós-Venda.*

-

1. **Necessidade de mercado:** Qual o problema do cliente que procura resolver? Como a solução resolve este problema?

*Exemplo: Atualmente no mercado esse processo é manual e leva muito tempo, correndo riscos de fraudes ou erros humanos.*

-

1. **Competência:** Quais produtos ou serviços são escolhidos pelos seus clientes no lugar dos seus? Quem é o seu maior concorrente? Em que se diferenciam ou qual é sua vantagem competitiva?

-

1. **Equipe:** Por que você e seus parceiros comerciais são as pessoas adequadas para que essa solução tenha sucesso no mercado?

-

1. **Orçamento e meta de vendas:** Qual o custo total estimado da sua solução? Quanto você estima que poderiam vender no seu primeiro ano? Quais outros gastos chave você terá quando começar a vender a solução?

-

1. **Vendas e marketing**: Como você irá vender a solução aos seus clientes? Qual a sua proposta de valor e no que o seu produto/serviço se destaca?

-

1. **Avaliação de riscos:** Quais são os maiores obstáculos que devem ser superados para que a sua solução tenha sucesso no mercado e alcance os objetivos comerciais definidos neste plano? Você tem acesso a financiamento disponível e recursos necessários para construir e levar sua solução ao mercado? Possui necessidade de trabalhar com outras empresas ou organizações para alguma logística crítica? Por favor, explique.

-

1. **Marcos:** O que sua empresa conseguiu até agora com essa solução/serviço e quais são seus principais objetivos para os próximos 6 meses? 12 meses? Quando você espera estar no mercado?

-