

REGULAMENTO

Programa Varejo Inteligente Conecta - Seleção das Startups 2019

1. Apresentação do Programa

Artigo 1º - O Programa Varejo Inteligente Conecta é um programa de qualificação e desenvolvimento de empresários varejistas, promovido pela Câmara de Dirigentes Lojistas de Belo Horizonte (CDL-BH) e SEBRAE-MG (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e executado pela Associação Wylinka.

Artigo 2º - O Programa visa capacitar empresários do varejo para a identificação e priorização de problemas em suas empresas, o desenvolvimento de soluções, bem como apresentar potenciais canais (como as soluções desenvolvidas por startups) para que esses desafios sejam sanados.

Artigo 3º - O presente regulamento tem como objetivo apresentar aos empreendedores de startups as regras e condições de acesso e funcionamento do programa.

Artigo 4º - O programa permitirá a seleção de startups que ofereçam soluções para o mercado varejista.

Artigo 5º - O período de inscrição dos empreendedores (projetos/startups) terá início a partir da publicação deste Regulamento e **término às 23:00 do dia 20 de Outubro de 2019**, podendo ser prorrogado a critério da comissão organizadora.

2. Do Programa

Artigo 6º - No programa serão realizadas atividades de preparação e interação entre os participantes e os varejistas.

Parágrafo Único - As atividades do Programa serão realizadas entre **22 de Outubro a 11 de Novembro de 2019**.

Artigo 7º - O programa será constituído por uma fase de seleção das startups participantes, onde as soluções e público da proposta serão identificados; por uma fase de capacitação dos participantes, com a realização de dois workshops com duração de 4 horas cada; e por uma

fase de interação entre os participantes e os varejistas, por meio de dois eventos de conexão, com duração de 2h30 cada.

- **Do Processo de Seleção** - O objetivo da etapa de seleção é o entendimento das soluções propostas pelos participantes, bem como o público alvo e estágio de desenvolvimento do produto/serviço. As datas previstas para esta fase são:
 - Início da seleção: data deste chamamento
 - Fim das inscrições: 23h00 do dia 20 de Outubro de 2019.
 - Divulgação do resultado: 22 de Outubro de 2019.
- **Da Fase de Capacitação** - A fase de capacitação das startups tem como objetivo apoiar os participantes no entendimento da realidade enfrentada por este público e prepará-los para que possam apresentar suas soluções nos momentos de interação entre eles. As datas previstas para esta fase são:
 - 1º Workshop: 23 de outubro, das 17h às 21h.
 - 2º Workshop: 31 de outubro, das 17h às 21h.
- **Da Fase de Conexão** - A fase de conexão consiste em 02 eventos, com duração de 2h30 cada, que visam estimular a aproximação e principalmente a geração de negócios entre os empresários do varejo e as startups participantes do programa. As datas previstas para esta fase são:
 - 1º Evento: 28 de outubro, das 19h às 21h30.
 - 2º Evento: 04 de novembro, das 19h às 21h30.
- **Da Fase de Encerramento** - A fase de encerramento terá por objetivo celebrar os resultados alcançados ao longo do programa, além de ser mais um momento de interação entre as empresas do varejo, as startups, e toda a comunidade local. O evento será realizado no dia 11 de novembro, a partir das 19h.

Parágrafo Primeiro - Para que a startup tenha acesso aos eventos da fase de conexão com o empresário, ela necessariamente deverá participar de um dos workshop de capacitação.

Parágrafo Segundo - As datas especificadas acima poderão ser alteradas conforme critério da comissão organizadora.

Parágrafo Terceiro - As atividades serão presenciais e realizadas no Espaço Varejo Inteligente, na sede da Câmara de Dirigentes Lojistas de Belo Horizonte, no endereço Av.

João Pinheiro, 495 - Boa Viagem, Belo Horizonte - MG ou em outro local a critério da comissão organizadora.

3. Da Seleção

Artigo 08º - A seleção será realizada por meio do preenchimento do formulário online de inscrição, com os dados da startup e do sócio responsável por ela.

Parágrafo Primeiro - Os formulários de inscrição deverão ser submetidos impreterivelmente até às 23:00 do dia **20 de Outubro de 2019**. A comissão organizadora não se responsabiliza por formulários enviados fora do prazo bem como problemas no preenchimento dos mesmos ou problemas decorrentes de instabilidade da conexão com a internet.

Parágrafo Segundo - O resultado da seleção será divulgado até o dia **22 de Outubro de 2019**, no endereço eletrônico varejointeligente.cdldbh.com.br, podendo esta data ser alterada a critério da comissão organizadora.

Artigo 9º - A seleção será realizada de acordo com os seguintes critérios, detalhados na Tabela 1: Potencial de Mercado; Impacto no Mercado; Estágio de Desenvolvimento e Aderência aos Problemas Identificados no Varejo (Anexo I).

Parágrafo Primeiro - Apenas serão selecionadas startups cujo produto/serviço já possa ser implantado em seus clientes.

Parágrafo Segundo - É necessário que os candidatos tenham Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) constituído na região metropolitana de Belo Horizonte.

Parágrafo Terceiro - É pré-requisito que as soluções propostas pelos candidatos tenham como público principal o mercado de varejo.

Artigo 10º - A seleção será realizada por uma equipe multidisciplinar, composta por membros da comissão organizadora, levando em consideração os critérios apresentados na Tabela 1.

Parágrafo Único - Cada critério receberá notas de 0 a 5 de cada avaliador, sendo a nota final de cada critério a média entre as notas dos avaliadores.

Tabela 1 - Critérios de Seleção

Critério	Descrição
Potencial de Mercado	Nesse critério será avaliado o tamanho do mercado (quantas empresas sofrem com o problema que sua startup se propõe a resolver), suas tendências e abrangência.
Impacto no Mercado	Este critério avaliará o potencial impacto da solução proposta pela startup no setor varejista, ou seja, receberá maior pontuação aquela startup que tem maior chance de transformar positivamente a atividade varejista.
Estágio de Desenvolvimento	Será avaliado o quanto os empreendedores já avançaram com a startup, sendo considerada para avaliação apenas as startups que já possuam produtos e serviços que já possam ser implantados em seus potenciais clientes.
Aderência aos Problemas Identificados no Varejo (Anexo I)	A Startup deve estar ligada a pelo menos um dos desafios elencados no Anexo I, que expõe os principais desafios enfrentados pelos empresários do varejo participantes do Programa Varejo Inteligente Conecta.

4. Da Candidatura

Artigo 11º - A candidatura da equipe deverá ser realizada no endereço eletrônico do programa, por meio do preenchimento do formulário de inscrição. O formulário pode ser acessado por meio do portal do programa varejo inteligente.cdlbh.com.br e deve ser preenchido diretamente no site, impreterivelmente, até às 23:00 do dia 20 de Outubro de 2019.

Parágrafo Único – É de responsabilidade dos candidatos se atentar durante o preenchimento do formulário, para fornecer todas as informações importantes inerentes a startup.

Artigo 12º - Qualquer erro no preenchimento do formulário, como a troca de conteúdo e preenchimentos parciais, será de exclusiva responsabilidade do proponente, não sendo aceitas retificações após o término das inscrições.

Parágrafo Único - Em caso de duplicação do envio de uma startup, será considerada o último formulário enviado, desde que este tenha sido enviado antes do término das inscrições.

5. Dos Direitos e Deveres Constituídos com o Envio da Proposta

Artigo 13º - Os dados pessoais dos integrantes de cada startup, bem como seus produtos e serviços, constituem informações confidenciais e não serão utilizadas sem prévia autorização dos responsáveis.

Artigo 14º - Os organizadores do programa não se responsabilizam por informações trocadas entre startups e varejistas, sendo isento de responsabilidade de qualquer interação que possa ocorrer entre os diferentes players do ecossistema.

6. Das obrigações e responsabilidades

Artigo 15º - São obrigações dos Empreendedores e das Equipes:

- (i) Cumprir todas as disposições presentes neste Regulamento;
- (ii) Participar das ações previstas em cada fase do Programa Varejo Inteligente Conecta, bem como fornecer todas as informações e documentos previstos para cada fase; e

Parágrafo Único – O ato da inscrição implica na aceitação de todos os termos do presente regulamento de forma incondicional.

7. Dos direitos autorais

Artigo 16º - Eventuais direitos autorais incidentes sobre as ideias inscritas pertencem aos seus autores, que devem diligenciar na realização dos registros junto aos órgãos competentes de proteção dos direitos autorais e de propriedade intelectual, nos termos da legislação aplicável, eximindo a CDL/BH e a Wylinka de qualquer responsabilidade decorrente da ausência do referido registro.

Parágrafo Primeiro - A CDL/BH e a Wylinka não se responsabilizarão pela autoria e nem pela originalidade das ideias inscritas. No ato da inscrição, o candidato declara, sob as penas da

lei, que a ideia não configura plágio nem violação a qualquer direito de propriedade intelectual de terceiros, eximindo as instituições executoras do programa Varejo Inteligente Conecta de qualquer responsabilidade decorrente de falsidade das informações fornecidas, responsabilizando-se por eventuais lesões a direitos de terceiros.

Parágrafo Segundo - Caberá ao participante arcar com quaisquer ônus decorrentes de eventuais reivindicações, demandas e/ou processos resultantes da violação de direitos autorais e de propriedade protegidos por lei.

Parágrafo Terceiro - O(s) empreendedor(es) da startup autorizam, gratuita e automaticamente, o uso de sua imagem, seu nome e veiculação por qualquer meio de comunicação deste programa, aplicando-se também a startup.

8. Disposições Gerais

Artigo 17º - Durante a etapa de inscrição e todo o programa, as comunicações deverão ser realizadas através do endereço eletrônico do programa varejointeligente.cdlbh.com.br e e-mail varejointeligente@cdlbh.com.br.

Artigo 18º - A comissão organizadora poderá realizar alterações no presente regulamento, sendo estas divulgadas no endereço eletrônico do programa varejointeligente.cdlbh.com.br.

Artigo 19º - A comissão organizadora reserva-se o direito de resolver os casos omissos no presente regulamento, por livre critério a ser adotado, sendo desnecessária para tanto, qualquer motivação dos mesmos.

Artigo 20º - As dúvidas e esclarecimentos que não puderem ser solucionados por este regulamento serão dirimidos pela comissão organizadora.

Belo Horizonte, 10/10/2019

CÂMARA DE DIRIGENTES LOJISTAS DE BELO HORIZONTE - CDL/BH

Anexo I – Categorias de Problemas dos Varejistas

CATEGORIA	DESCRIÇÃO
Gestão	A crise econômica tem gerado mudanças no hábito do consumidor o que acentua a dificuldade do varejo em planejar e controlar as atividades dos seus negócios de forma eficiente. Gerir estoques e dimensionar vendas são muitas vezes grandes desafios para os varejistas. A falta de indicadores de gestão assertivos gera, entre outras coisas, investimentos sem retorno, longos prazos de entrega e frustração entre os consumidores. Soluções e tecnologias inovadoras que permitam os varejistas a melhorar a gestão de seus negócios, assim como descentralizar parte das atividades administrativas, são fundamentais para garantir que os mesmos atinjam melhores resultados.
Marketing e Mídias Sociais	Em tempos de concorrência acirrada, conquistar um novo cliente pode ser desafiador. Na tentativa de atrair a atenção de potenciais consumidores e aumentar as vendas, o marketing e as mídias sociais tornaram-se ferramentas fundamentais para os varejistas. A rigidez com relação ao ponto de venda, assim como a falta de recursos financeiros e experiência dos donos de loja com campanhas de divulgação, são obstáculos que precisam ser superados. Os varejistas necessitam de soluções inovadoras que os possibilitem a ter maior flexibilidade e capacidade de atrair mais pessoas aos canais de venda para que assim sejam capazes de superar seus concorrentes.
Custos	Em um cenário econômico estagnado, com expectativas de declínio nas vendas, a redução nos custos pode representar a única maneira do varejo manter a rentabilidade e sustentabilidade. No entanto, isso pode ser um grande desafio visto aumentos nos custos de energia, telefonia e aluguel. Os varejistas buscam soluções que os ajudem a reduzir custos e otimizar suas operações para que eles sejam capazes de sustentar suas margens e aumentar vendas, enquanto oferecem produtos com preços mais competitivos. Da mesma forma, necessitam apoio para definir seus preços considerando uma margem sustentável para seu negócio, alinhada a competitividade do mercado.
Mão de Obra	Com frequência varejistas negligenciam o valor do seu capital humano, atitude que pode ser fatal para os seus negócios. Os funcionários do varejo devem ser bem escolhidos, motivados e capacitados uma vez que representam uma importante interface com consumidores e podem funcionar como fator de decisão no momento da compra. Os varejistas precisam de soluções inovadoras para manter os colaboradores motivados e comprometidos na busca por resultados, criando um clima organizacional positivo e aumentando as chances de sucesso.
Clientes	A falta de informação dos varejistas sobre os seus públicos-alvo gera desafios na prospecção e atração de novos clientes, assim como na fidelização dos clientes existentes. O sucesso no varejo está diretamente

	<p>relacionado com a capacidade de conhecer seus clientes e atender suas necessidades, assim como de manter uma ampla carteira de clientes. Os varejistas necessitam de soluções e tecnologias que os permitam ter mais informações sobre seus clientes, criar vínculos com os mesmos e oferecer experiências diferenciadas.</p>
Concorrência	<p>A concorrência é um fator de grande preocupação dos varejistas, que muitas vezes enfrentam briga de preços ou imitação das estratégias. Além disso, a inserção de produtos importados de forma ilegal atribui um desafio a mais, gerando uma concorrência desleal. Este problema se intensifica em um cenário de crise econômica no qual o fator preço exerce maior peso no processo de decisão dos consumidores. Os varejistas buscam soluções criativas e inovadoras de vencer a concorrência e informar seus clientes os diferenciais dos produtos e serviços oferecidos pela sua empresa.</p>
Estratégia Comercial	<p>Ter uma estratégia comercial bem definida é essencial para dar previsibilidade e aumentar as vendas. Porém, ainda são poucos os empresários que dão a devida atenção a essa parte, muitas vezes, tratando as vendas como responsabilidade dos vendedores. A estratégia comercial passa por estabelecer previsões e metas para olhar o horizonte de uma forma correta. Os varejistas buscam soluções para entender melhor as capacidades internas do negócio e como trabalhar para acessar o mercado corretamente.</p>
Fatores Externos	<p>Legislação complexa, tributação elevada e complexa, falta de segurança e sazonalidade são alguns dos fatores externos que impactam de forma significativa a atividade varejista, gerando insegurança e incertezas. Os varejistas buscam soluções inovadoras e criativas que os ajudem a driblar esses fatores, minimizar os riscos e a tomar decisões mais assertivas e conscientes.</p>