

PLANO DE NEGÓCIOS
Nome da Empresa

Fortaleza – mês de ano

Sumário

1	A equipe – Dimensão Empreendedor	3
2	O Negócio – Dimensão Tecnológica	3
2.1	Missão, Visão e valores	3
2.2	Proposta de Valor	3
2.3	Produtos e Serviços.....	3
2.4	Segmento de clientes.....	3
2.5	Canais.....	3
2.6	Relacionamento com os Clientes.....	3
2.7	Origem das Receitas	3
2.8	Recursos Principais.....	3
2.9	Atividade Chave	3
2.10	Parcerias.....	3
2.11	Estrutura de Custos.....	3
3	Aspectos legais do Negócio	4
4	Análise do Macro Ambiente - Dimensão Mercado	4
4.1	Clientes.....	4
4.2	Concorrentes e Possíveis Entrantes	Erro! Indicador não definido.
4.3	Produtos e Serviços Substitutos.....	Erro! Indicador não definido.
4.4	Tendências.....	4
5	Análise de Risco	4
5.1	Fatores Limitantes e Obstáculos.....	4
5.2	Fatores Críticos de Sucesso	4
5.3	Análise Swot.....	4
5.4	Riscos Específicos	4
6	Dimensão Gestão	5
6.1	Estrutura organizacional.....	5
6.2	Estrutura de Processo	5
6.3	Plano de Marketing.....	5
6.4	Produção.....	5
7	Dimensão Capital.....	5
8	Análise Final.....	5

1 A equipe – Dimensão Empreendedor

Neste item devemos citar a equipe que irá fazer o negócio acontecer

Apresentando:

- O perfil detalhado dos empreendedores e suas capacidades.
- O plano de desenvolvimento dos empreendedores (capacitações)
- O papel de cada membro da equipe no projeto
- A capacidade de a equipe ser ou transforma-se num time vencedor

2 O Negócio – Dimensão Tecnológica

Devemos apresentar o negócio e a sua proposta de inovação em si evidenciando os aspectos:

2.1 Missão, Visão e valores

2.2 Proposta de Valor

Trazendo do modelo de negócio a proposta de valor evidenciando a inovação e os benefícios (ver modelo de negócio se tiver)

2.3 Produtos e Serviços

Apresentar os produtos e serviços e evidenciar de forma detalhada as tecnologias utilizadas em cada produto ou serviço (ver modelo de negócio se tiver)

2.4 Segmento de clientes

Apresentar de forma detalhada os segmentos de clientes que serão atendidos fazendo a ligação com a proposta de valor, os produtos e serviços e as tecnologias utilizadas. (Ver modelo de negócio se tiver)

2.5 Canais

Apresentar de forma detalhada os canais de distribuição dos produtos e serviços. (Ver modelo de negócio se tiver)

2.6 Relacionamento com os Clientes

Apresentar de forma detalhada como deverá ser construído o relacionamento com os clientes e a sua gestão. (Ver modelo de negócio se tiver)

2.7 Origem das Receitas

Apresentar de forma detalhada a origem das receitas e a sua distribuição fazendo a ligação entre produtos e serviços e segmentos de clientes. (Ver modelo de negócio se tiver)

2.8 Recursos Principais

Apresentar de forma detalhada os recursos necessários ao negócio. (Ver modelo de negócio se tiver)

2.9 Atividade Chave

Apresentar de forma detalhada as atividades chave, fundamentais para a realização do negócio. (ver modelo de negócio se tiver)

2.10 Parcerias

Apresentar de forma detalha as parcerias necessárias ao negócio e os objetivos de cada parceria. (Ver modelo de negócio se tiver)

2.11 Estrutura de Custos

Neste item devemos apresentar de forma detalha as fontes de custos necessários a realização do negócio (ver modelo de negócio se tiver)

3 Aspectos legais do Negócio

Neste item deverão ser apresentados os aspectos legais do negócio contemplando as seguintes informações:

- Forma jurídica
- Estrutura societária
- Enquadramento tributário
- Capital social
- Fonte de recursos

4 Análise do Macro Ambiente - Dimensão Mercado

Neste item devemos apresentar informações diversas sobre o mercado, apresentando números e informações gerais sobre o mercado de atuação da empresa.

4.1 Clientes

Neste item devemos apresentar informações, número e estatísticas sobre os clientes, o porte dos clientes e o poder que esses clientes têm frente à empresa.

Apresentar informações sobre o comportamento de consumo desses clientes.

Informações sobre o mercado e os principais clientes

4.2 Concorrentes e Possíveis entrantes

Neste item devemos apresentar informações sobre os concorrentes locais, regionais e nacionais, devemos também apresentar possíveis entrantes no mercado local e regional com que tipo de produto ou serviço

4.3 Produtos e Serviços substitutos

Neste item devem ser apresentados os possíveis produto e serviços que podem substituir os produtos e serviços que oferecemos aos nossos clientes

4.4 Tendências

Neste item devemos destacar tendências do mercado contemplando aspectos como:

- Regulatórios
- Sociais e Culturais
- Tecnológicos
- Socioeconômicos

5 Análise de Risco

Neste item do plano de negócio devemos avaliar seus riscos e como eles podem ser gerenciados.

5.1 Fatores Limitantes e Obstáculos

Análise dos fatores limitantes do negócio e os obstáculos a serem superados

5.2 Fatores Críticos de Sucesso

Neste item devemos analisar os fatores críticos de sucesso do negócio, ou seja, condições necessárias, mas não suficiente para que o negócio tenha sucesso.

5.3 Análise Swot

Neste item devemos analisar os pontos as fraquezas e fortalezas de cada concorrente, e da empresa devemos também analisar as oportunidades e ameaças existentes no mercado para o sucesso do negócio.

5.4 Riscos Específicos

Se existirem devem ser analisados riscos específicos para o negócio e para a empresa.

6 Dimensão Gestão

Neste item devem ser analisados aspectos relativos ao modelo de gestão da empresa.

Abordando inicialmente como deverá ser a gestão do negócio

6.1 Estrutura organizacional

Neste item deverá ser apresentada a estrutura organizacional da empresa hoje e no futuro. Esta estrutura deverá contemplar cargos e atividades.

6.2 Estrutura de Processo

Deverão ser explicitados os principais processos administrativos, financeiro e operacionais

6.3 Plano de Marketing

Neste item deverão ser apresentados os principais aspectos do marketing como

Aspecto e atributos de produto

Política de Preço, Prazo e Cobrança

Estratégias comerciais

Aspecto de como serão feitas as promoções e a comunicação

Os canais de comunicação

Aspectos dos canais de distribuição

As mídias a serem utilizadas para cada segmento de cliente

6.4 Produção

Neste item deverão ser abordados aspecto da capacidade de produção da empresa, os processos de aquisição de insumos, produção e entrega dos produtos

7 Dimensão Capital

Neste item deverão ser apresentadas as informações financeiras do negócio abordando os seguintes aspectos

- Custo do Produto
- Tributação
- Despesas
- Receitas
- Investimentos
- Resultado operacional
- Recursos subvencionados
- Resultado não operacional

Dessa forma permitindo a análise de viabilidade econômica e financeira

8 Análise Final

Neste item deverão ser apresentadas as conclusões e considerações, relativas ao plano de negócios.