**MODELO DE PLANO DE NEGÓCIO**

**1. RESUMO DO EMPREENDIMENTO**

|  |
| --- |
| O resumo do empreendimento deverá apresentar uma síntese das principais informações contidas no plano de negócios, apresentando de forma clara o principal objetivo do negócio que se deseja constituir. Devem ser apresentadas respostas aos seguintes questionamentos: qual a razão de ser do empreendimento, qual o potencial competitivo do negócio, a que o empreendimento se dedicará, quais produtos produzidos ou quais serviços serão prestados, onde a empresa será instalada, qual seu mercado, quem são os possíveis clientes, qual o valor do investimento inicial, qual o tempo previsto para o retorno do investimento, como os sócios se avaliam como empreendedores, quais são as razões para a escolha do negócio, como serão atendidas as necessidades dos clientes, quais são os diferenciais oferecidos ao mercado e quais os possível concorrentes do empreendimento. |

**2. IDENTIFICAÇÃO DO EMPREENDIMENTO**

|  |
| --- |
| Razão Social do Empreendimento: |
| Nome fantasia do empreendimento: |
| Endereço completo: |
| Informações dos empreendedores:Empreendedor 1 (nome, CPF, telefone, e-mail)Empreendedor 2 (nome, CPF, telefone, e-mail) |

**3. PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO DO EMPREENDIMENTO**

|  |
| --- |
| Declaração da missão organizacional (razão de ser da empresa): |
| Visão de futuro (o que deseja ser em 5 anos): |
| Valores organizacionais: |

**4. OBJETIVOS DO EMPREENDIMENTO**

Devem ser declarados os objetivos principal e acessórios, ou seja, o objetivo principal do negócio proposto e os objetivos complementares, que servem de suporte para a conquista do objetivo principal.

|  |
| --- |
| **OBJETIVOS PRINCIPAL E ACESSÓRIOS** |
| Objetivo Principal |  |
| Objetivos acessórios | 1. |
| 2. |
| 3. |

**5. ANÁLISE DO AMBIENTE DO EMPREENDIMENTO (MATRIZ SWOT)**

Neste item, análise do ambiente, devem ser apresentadas informações que permitem identificar e acompanhar as variáveis competitivas que podem afetar o desempenho do empreendimento. Para isso, as informações devem ser segmentadas em duas vertentes: 1) interna, que trata das informações internas da organização, ou seja, o que acontece no interior da organização e sobre as quais a empresa tem capacidade de gerenciamento; e 2) externa, que trata das informações do ambiente, ou seja, do exterior da organização e sobre as quais a empresa não tem gerenciamento algum. Com vista a facilitar a apresentação destas informações, pode ser usada a Matriz SWOT.

|  |
| --- |
| **MATRIZ SWOT** |
| **Interno** | Forças--- | Fraquezas--- |
| **Externo** | Oportunidades--- | Ameaças--- |

**6. PRODUTOS E/OU SERVIÇOS**

Neste item deve ser apresentado o produto a ser produzido ou o serviço a ser prestado, bem como a caracterização do processo produtivo ou processo de prestação. Deverão ser caracterizados os seguintes itens:

|  |
| --- |
| **DESCRIÇÃO DO PRODUTO OU SERVIÇO** |
| 1. Apresentação do(s) produto(s) ou do(s) serviço(s): |
| 2. Caracterização do tamanho, cor, peso, detalhes, tolerâncias, embalagem, prazo etc.: |
| 3. Informação sobre o estágio atual de desenvolvimento de cada produto e/ou serviço: |
| 4. Apresentação do diferencial do produto ou serviço que agregará valor o que pretende produzir: |
| 5. Descrição da vantagem competitiva que se pretende conseguir com o produto e/ou serviço: |
| 6. Caracterização da legislação (Lei, Portaria, Decreto, Norma etc.) aplicada ao tipo de negócio pretendido pelo empreendimento: |
| 7. Descrição do mercado que se pretende atender e a forma: |
| 8. Apresentação de evidências que demostram a viabilidade do produto a ser produzido ou do serviço a ser prestado: |
| 9. Caracterização de forma de se conseguir receita (vendas) com o produto e/ou serviço: |
| 10. Apresentação simplificada da determinação do preço a ser cobrado do produto e/ou serviço: |

**7. DESCRIÇÃO DO PROCESSO DE PRODUÇÃO DO PRODUTO OU PRESTAÇÃO DO SERVIÇO**

Apresentar, de forma cronológica e ordenada, as atividades/ações que devem ser realizadas para que o produto seja produzido ou o serviço seja prestado da forma mais efetiva possível. Se necessário, detalhar as atividades entendidas como as mais importantes:

|  |
| --- |
| **DESCRIÇÃO DO PROCESSO PRODUTIVO** |
| 1. Apresentação da capacidade de produção do produto ou da prestação do serviço: |
| 2. Descrição das etapas necessárias ao processo produtivo |
| 3. Caracterização do espaço/ambiente necessário à produção do produto ou prestação do serviço. |
| 4. Informação quantitativa e qualitativa do pessoal necessário ao empreendimento. |
| 5. Informação se o processo produtivo resultará resíduos e, se caso positivo, informar a destinação. |
| 6. Descrição do sistema de controle do processo produtivo. |

**8. APRESENTAÇÃO DAS PRINCIPAIS INFORMAÇÕES DE MERCADO**

Neste item deverão ser apresentadas, de forma sintética, as principais informações sobre os clientes (reais e potenciais), os fornecedores e os concorrentes:

|  |
| --- |
| **DESCRIÇÃO DO PROCESSO PRODUTIVO** |
| 1. Apresentação das informações sobre os clientes reais ou potenciais:*(Resposta para as seguintes perguntas: Quem são os clientes? Abrangência do mercado? O mercado é segmentado? Quais as possibilidades de atendimento do cliente? O mercado tem sazonalidade? Qual fatia do mercado pretende-se atingir no início do empreendimento?)*  |
| 2. Apresentação das informações sobre os principais fornecedores:*(Resposta para as seguintes perguntas: Quais os principais itens necessários ao empreendimento? Quais são os principais fornecedores e onde se localizam? Todos os insumos necessários ao processo produtivo existem no mercado nacional? Como serão as entregas dos itens comprados?)* |
| 3. Apresentação das informações sobre os principais concorrentes:*(Resposta para as seguintes perguntas: Quem são os principais concorrentes diretos e indiretos do empreendimento? Quem é o líder de mercado na área do empreendimento? Qual o volume de vendas dos principais concorrentes? Quais estratégias de relacionamento com o cliente e de preços os principais concorrentes adotam? Como os concorrentes promovem seus produtos?)* |

**9. DESCRIÇÃO DAS ESTRATÉGIAS DE PREÇO, VENDA E PROMOÇÃO DO PRODUTO E/OU SERVIÇO**

Neste item deverão ser apresentadas e explicadas as estratégias de formação e preço, de venda e de promoção do produto a ser produzido ou do serviço a ser prestado.

|  |
| --- |
| **DESCRIÇÃO DAS ESTRATÉGIAS PREÇO, VENDA E PROMOÇÃO** |
| 1. Estratégia de formação de preço do produto e serviço:*(Resposta para as seguintes perguntas: Quanto se pretende cobrar por unidade do produto ou de prestação do serviço? Como foi calculado o preço de venda? Qual o posicionamento do preço do produto e/ou serviço em relação aos concorrentes?)* |
| 2. Estratégia de vendas do produto ou serviço:*(Resposta para as seguintes perguntas: Como o produto será vendido ao cliente – vista, prazo, com carência etc.? Quais locais serão priorizados na realização da venda? Qual a logística adotada para a entrega do produto ou serviço ao cliente?)* |
| 3. Estratégia de Promoção do produto ou serviço:*(Resposta para as seguintes perguntas: Quais necessidades dos clientes o produto ou serviço atendem? Quais as praças escolhidas para promover o produto? Como os clientes serão informados sobre as características/valor do produto ou serviço? Quais os canais de relacionamento com os clientes? Qual o logotipo da empresa ou produto ou serviço?)* |

**10. ESTRATÉGIA DE GESTÃO DO PRODUTO E/OU SERVIÇO**

Neste item deverão ser apresentadas e explicadas as estratégias de gestão relacionadas aos seguintes itens:

|  |
| --- |
| **GESTÃO ESTRATÉGICA PARA A ELABORAÇÃO E GESTÃO DO PLANO FINANCEIRO** |
| *(Apresentar, em números, as principais ações planejadas e projeções futuras sobre o plano financeiro detalhando: a) o volume de vendas necessário para a obtenção de lucro durante o primeiro ano de permanência na incubadora; b) as fontes financeiras; c) forma de acesso aos créditos externos (empréstimos), se for o caso; d) a quantidade mínima de recursos financeiros para viabilizar o empreendimento; e) a previsão de entrada e saída de recursos financeiros; f) informação do valor de recurso financeiro inicial ao investimento inicial; g) a descrição dos custos operacionais; h) o fluxo de caixa; e g) o tempo de retorno do investimento)* |

**11. APRESENTAÇAO E DESCRIÇÃO DAS ETAPAS PARA A IMPLANTAÇÃO DO EMPREENDIMENTO**

Neste item deverão ser apresentadas e explicadas todas as etapas necessárias à implantação do empreendimento, bem como ser apresentado um cronograma explicitando o tempo para a efetivação de cada etapa:

|  |
| --- |
| **ETAPAS DO EMPREENDIMENTO** |
| ETAPA 1: IMPLANTAÇÃO*(Descrição do tempo necessário para a implantação do empreendimento na Incubadoras do campus ........(nome)........, caracterizando: 1) Formalização do empreendimento, Alvará de funcionamento, registros, notas fiscais, conta corrente, carteira de cobrança, registro de assinatura dos sócios em cartório e outras; 2) Infraestrutura, instalações físicas em geral, contratação de pessoal etc.; 3) Início das operações)* |
| ETAPA 2: CRESCIMENTO*(Descrição das ações e do tempo necessário para o empreendimento se consolidar técnica e financeiramente)* |
| ETAPA 3: CONSOLIDAÇÃO*(Descrição das atividades necessárias ao fortalecimento econômico do novo negócio de forma que seja possível sua transferência para instalações próprias definitivas)* |
| ETAPA 4: AUTONOMIA*(Descrição das atividades demandadas ao empreendimento de forma que se transfira para as instalações próprias e dê continuidade as suas atividades de forma autônoma)*  |

**12. APRESENTAÇAO DO CURRÍCULO VITAE DOS EMPREENDEDORES:**

|  |
| --- |
| **CURRÍCULO VITAE** |
| Empreendedor 1:- |
| Empreendedor 2:- |

**Local e data.**

**Assinatura**

Responsável pela elaboração do Plano de Negócio