1. Sumário executivo

O sumário dever ser um resumo de seu plano e, preferencialmente, deve conter entre duas e quatro páginas. Esta seção deverá resumir seu plano de negócio, fornecendo uma visão geral destinada principalmente para atrair a atenção e o interesse dos leitores, bem como ser capaz de despertar interesse em potenciais fontes de financiamento. Muitas vezes, os mais sofisticados investidores vão apenas ler esta seção, por isso é fundamental captar a sua atenção nesse resumo.

Esta seção deve transmitir uma visão objetiva e precisa da sua empresa, conceituando suas vantagens competitivas e sua diferenciação em relação aos concorrentes. Partindo de um pressuposto no qual todo recurso para investimento é limitado, caso seu resumo não convença o potencial investidor ou as fontes de financiamento a continuar lendo seu plano, o objetivo descrito no sumário executivo não foi alcançado. O sumário de um plano deve:

* Definir seus objetivos e a missão de sua empresa.
* Descrever sua equipe de gestão, enfatizando a experiência e as habilidades especiais de cada executivo. Quando houver algum tipo de deficiência em seu grupo de gestão, mencioná-las e demonstrar como espera mitigar cada um dos pontos.
* Descrever o seu negócio e os mercados-alvo para o produto e/ou serviço.
* Distinguir seu produto e/ou serviço da sua concorrência, enfatizando qual mercado pretende atingir.
* Especificar se seu negócio competirá em um grande mercado existente ou criará um novo nicho de mercado.
* Exemplificar de forma concisa e convincente por que sua empresa terá sucesso em uma situação competitiva – chaves do sucesso.
* Resumir as principais projeções financeiras para os próximos três a cinco anos – dependendo do tipo de mercado e produto que pensa em desenvolver.
* Ao final do sumário executivo, caso tenha como objetivo buscar recursos externos, é necessário incluir nesse resumo as necessidades financeiras, acrescentando os tipos de recurso necessários, como serão gastos e como a empresa pretende pagar os recursos financeiros obtidos no mercado. Caso a necessidade de recurso seja fixa para um objetivo específico, essa parte do resumo pode ser simplificada.

Uma visão geral do conteúdo do seu plano de negócio permite que gestores, parceiros estratégicos ou investidores captem rapidamente o conceito e a direção de seu plano de modo que, à medida que lerem as páginas seguintes, terão uma ideia clara de suas intenções. Você encontrará diversas formas de utilização para este sumário, tais como promover sua empresa em sua comunidade de negócios, com fornecedores de produtos e serviços empresariais e muitos de seus stakeholders.

Referência: http://arquivos.endeavor.org.br/Folder\_Plano\_Negocio\_10.pdf?submissionGuid=12e72014-f746-4c5f-b19f-970314eac4f9