

Exemplo de Sumário Executivo

O primeiro parágrafo é dos mais importantes, pois precisa apresentar a empresa e a oportunidade, ou seja, precisa dizer por que o negócio tem potencial de sucesso.

1. O Conceito do Negócio e a Oportunidade

O Tourbr é um website voltado ao turista estrangeiro (inicialmente de língua inglesa) interessado no Brasil. Devido aos dois principais eventos turísticos ocorridos no país recentemente (Copa do Mundo de Futebol de 2014 e Olimpíadas de 2016), o turismo receptivo crescerá consideravelmente, apresentando oportunidades para negócios que assessoram o turista estrangeiro no planejamento, execução e retorno de sua viagem ao país de origem. Os principais serviços aos usuários finais do Tourbr (turistas) serão gratuitos e o modelo de negócio envolve o faturamento com assinaturas (estabelecimentos que prestam serviços turísticos), publicidade, venda de relatórios de mercado e e-commerce de souvenirs nacionais.

2. Mercado e Competidores

De acordo com cálculos do WTTC (Conselho Mundial de Turismo e Viagens), que consideram o aumento do número de turistas estrangeiros no país, o setor de turismo no Brasil deve apresentar um crescimento médio de 5,1% por ano até 2023. Os principais competidores no mercado de informação turística on-line são grandes empresas com presença mundial, mas há espaço para negócios de nicho, como é o caso do Tourbr, que deverá atingir mais de 3,5 milhões de visitas no seu quinto ano de operação.

3. Equipe de Gestão

O negócio possui dois sócios com 50% de participação na empresa. Tratam-se de executivos experientes com conhecimento do setor e de gestão de negócios em vários estágios de maturidade. Além dos sócios, dois executivos de mercado complementarão a equipe, bem como quatro conselheiros com experiências diversas em vários setores e negócios, contribuindo para a construção e execução da estratégia de negócio do Tourbr.

4. Produtos/Serviços e Vantagens Competitivas

Os serviços proporcionados pelo Tourbr terão o diferencial de qualidade superior e abrangência. No primeiro ano da operação o foco serão as 10 principais cidades turísticas do país, e já a partir do segundo ano todas as 65 principais localidades do Brasil (de acordo com o Ministério do Turismo) terão um mapeamento completo de atividades turísticas, locais de hospedagem, alimentação, pontos de interesse, entre outros, voltados ao turista de língua inglesa. O objetivo é ser o principal website com informações completas em inglês e de qualidade sobre o Brasil.

5. Estrutura e Operações

O negócio tem sede em São Paulo e conta com toda a infraestrutura tecnológica e de gestão para sua operacionalização. Os processos de negócios foram desenvolvidos de maneira a manter uma equipe enxuta focada nas principais atividades-fim da empresa (partindo de 10 funcionários no primeiro ano e chegando a 18 no quinto ano) e com a terceirização de atividades de suporte, tais como desenvolvimento web e telemarketing.

6. Marketing e Projeção de Vendas

A estratégia de marketing é baseada na obtenção de usuários para o site atraídos por palavras-chave patrocinadas no Google. O cadastro será gratuito e os turistas serão estimulados a contribuir com a comunidade do Tourbr, avaliando e sugerindo atrações turísticas. Com isso, o site atingirá 800 mil acessos já no primeiro ano e ultrapassará os

3,5 milhões de acessos no quinto ano, proporcionando receita substancial com publicidade. Outro componente-chave da estratégia é a cobrança de assinaturas de estabelecimentos turísticos para aparecerem com destaque no site, os quais serão captados principalmente via telemarketing ativo. O negócio deverá faturar cerca de R\$700 mil no primeiro ano, chegando a mais de R\$6 milhões no quinto ano da operação.

7. Estratégia de crescimento

A estratégia de crescimento da empresa prevê investimento considerável de recursos financeiros em publicidade on-line (principalmente Google Adwords), no desenvolvimento de serviços de excelência, e na busca de aporte de capital em estágios de investimento, preterindo o resultado operacional positivo nos dois primeiros anos com vistas ao crescimento acelerado.

8. Finanças

O investimento necessário para operacionalizar o Tourbr é R\$1.128.425 e o primeiro fluxo de caixa positivo ocorrerá no mês 16. O retorno do investimento ocorrerá entre os meses 43 e 44. O VPL é de R\$1.037.859 para uma taxa de desconto de 13%, e a TIR após 5 anos é de 42%.

9. Condições para aporte de recursos (necessidades/contrapartidas)

Aos investidores interessados, os sócios do Tourbr oferecem 52% de participação no negócio pelo aporte de R\$1.128.425 ao longo dos primeiros 15 meses do negócio. Os valores de pre-money e post-money valuation são de R\$1.037.859,94 e R\$2.166.285,07 respectivamente.

Esta passagem é opcional e você poderia omiti-la caso queira tratar do tema apenas pessoalmente com eventuais investidores.

Caso sua empresa não busque investimento, não há necessidade de apresentar este item. Note ainda que o texto foi aproveitado do PN completo, mas você poderia escrever a mesma informação com uma passagem original, como ocorreu para as seções anteriores.