

### 3. Descrição da empresa

#### 3.1. Departamentos

##### a) Administrativo

- T.I.
- Gestão de pessoas
- Infraestrutura e patrimônio
- Serviços burocráticos em geral, etc.

##### b) Financeiro

- Contas a pagar
- " " receber
- Programação orçamentária
- Relacionamento com instituições financeiras;
- etc.

##### c) Comercial

- Análise
  - Controle de vendas
  - Prospeção
  - Propostas de vendas
- SETORES
- Marketing
  - Licitação
  - etc.

#### 3.2. Equipe

- Sempre
- Onde está
- Cursos
- Experiência
- Cargo
- Atividade



- Análise do mercado
- Contratar e indicar equipe de vendedores
- Prospecção de clientes
- Propor melhorias nas vendas da empresa,

#### SETORES

- Marketing
- Licitações
- etc.

### 3.2. Equipe gerencial e cargos desempenhados;

- Onde estudaram
- Cursos
- Experiência
- Cargo que irá desempenhar
- Atividade de cada sócio

### 3.3. me

- a
- S
- A
- A
- S

### 3.4. E

- 
- 
- 
-



### 3.3. Mercado e competidores

- Quem são os seus concorrentes?
- Seu produto x produto do seu concorrente.
- A concorrência é líder do mercado?
- Há empresas que poderão ser seus concorrentes no futuro?
- Seu concorrente é organizado e pode tomar decisões mais rápido que você?

### 3.4. Estratégia de marketing

- Praça
- Preço
- Produto
- Promoção

### 3. Descrição da empresa

#### 3.1. Departamentos

##### a) Administrativo

- T.I.
- Gestão de pessoas
- Infraestrutura e patrimônio
- Serviços burocráticos em geral, etc.

##### b) Financeiro

- Contas a pagar
- " " receber
- Programação orçamentária
- Relacionamento com instituições financeiras;
- etc.

##### c) Comercial

- Análise do mercado
- Controlar e indicar equipe de vendedores
- Prospecção de clientes
- Propor melhorias nas vendas da empresa,

##### SETORES

- Marketing
- Licitações
- etc.

#### 3.2. Equipe gerencial e cargos desempenhados

- Onde estudaram
- Cursos
- Experiência
- Cargo que irá desempenhar
- Atividade de cada sócio

#### 3.3. Mercado e competidores

- Quem são os seus concorrentes?
- Seu produto x produto do seu concorrente.
- A concorrência é líder do mercado?
- Há empresas que poderão ser seus concorrentes no futuro?
- Seu concorrente é organizado e pode tomar decisões mais rápidas que você?

#### 3.4. Estratégia de marketing

- Preço
- Preço
- Produto
- Promoção