|  |
| --- |
| **Atividades Principais do Negócio** |
| * A atividade envolve produção, revenda ou prestação de serviços aos clientes? * Quais são as etapas para a produção, a revenda de produtos ou para a prestação de serviços aos clientes? * É possível terceirizar a produção de partes do produto ou de parte dos serviços? * Os produtos fabricados, os produtos revendidos ou os serviços prestados irão solucionar quais problemas ou necessidades dos clientes? * A atividade exige registro técnico ou profissional específico? Você pode atender esta condição? * Tem domínio das técnicas aplicadas ao negócio? Onde e como poderá se aperfeiçoar para melhor produzir, comercializar e/ou prestar os serviços que pretende oferecer? |
|  |
| **Local e Estrutura** |
| * A atividade precisa ser em um local de grande fluxo de pessoas e veículos, ter estacionamento, estar em região central? * Qual tamanho e características do local para iniciar as atividades da empresa? * O local precisa de reformas? Quais? Caso o local seja alugado, checar a possibilidade e aprovação dos responsáveis para realizar tais reformas. * O tipo de atividade pode ser realizado no local, conforme Lei de Zoneamento e Uso do Solo do município? Pesquisar esta informação junto à Prefeitura. |
|  |
| **Equipamentos, móveis e tecnologia** |
| * Precisa de equipamentos e móveis para a estrutura inicial do negócio? Quais e quantos? * Os equipamentos e móveis necessários podem ser comprados e entregues em que prazo? * O negócio depende de soluções tecnológicas? Estas tecnologias já estão disponíveis no mercado e como terá acesso à elas? * Existe necessidade de desenvolver nova tecnologia? Já conhece as pessoas ou empresas que podem desenvolver a tecnologia; em quanto tempo e qual o investimento? |
|  |
| **Pessoas** |
| * Trabalhará sozinho? Terá sócios? * Precisa formar uma equipe de trabalho para iniciar as atividades? Quantas pessoas precisa para apoiar nas atividades operacionais do negócio? E nas administrativas? * Quais os perfis ideais das pessoas, e as competências que devem possuir para realizar as atividades? * Como selecionará a equipe e quais condições de remuneração? |
|  |
| **Busca de parcerias** |
| * Precisa de fornecedores para quais tipos de produtos ou serviços? Qual a localização dos fornecedores principais? * Pode propor e realizar parcerias para usar produtos de fornecedores em consignação ou por encomenda? * Quais tipos de parceria serão vantajosos ao negócio e por quê? Como pretende buscar tais parceiros?   Lembre-se de que uma parceria precisa ser pensada para gerar ganhos para todos os envolvidos. |
|  |
| **Clientes e Comunicação** |
| * Como se comunicará com seus clientes, considerando os canais mais acessados pelo seu público? * Como seus clientes terão acesso aos produtos ou serviços? Existirá um ponto de venda (loja, escritório, entre outras)? * Terá vendedores ou representantes para ir até os clientes? * Como o produto ou serviço chegará ao cliente? * Existem pessoas de seu relacionamento que podem auxiliar a intermediar os contatos da empresa com seus potenciais clientes? Como aproveitar esta condição para favorecer os negócios? * Como será o contato para checar a satisfação dos clientes após a compra e utilização dos produtos ou realização dos serviços? * Qual será o nome e/ou a marca do negócio e seus produtos e serviços? * Quais serão as ações iniciais de marketing para divulgar o negócio, os produtos e/ou os serviços? |
|  |
| **Recursos Financeiros Necessários** |
| * Considerando o que foi projetado, qual será o investimento para o início e para a manutenção das atividades nos meses iniciais? * Quais serão os gastos que negócio terá para se manter em atividade e para oferecer os produtos e/ou serviços pretendidos? * Quanto cobrará pelo seu produto ou serviço? Este valor está alinhado ao que os clientes estão dispostos a pagar por serviço ou produto similar ao seu? * Qual será a estimativa de vendas para os primeiros meses de atividade do negócio, considerando o número de clientes a serem atendidos e análise do mercado concorrente? * Haverá necessidade de buscar recursos de terceiros para investir no negócio (investidores, instituições financeiras, entre outras)? Analisar com atenção as condições para acesso a recursos de terceiros. |
|  |
| **Ações de gerenciamento** |
| * Como você se organizará e quais recursos serão necessários para gerenciar o negócio? * Utilizará algum software de gestão ou planilhas para controle das vendas, das contas a pagar e a receber, entre outras informações? |
|  |