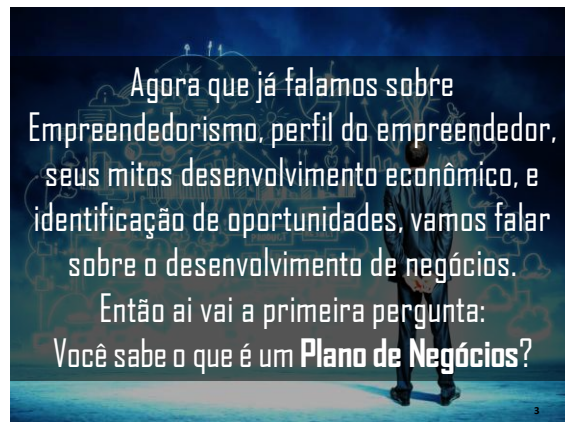
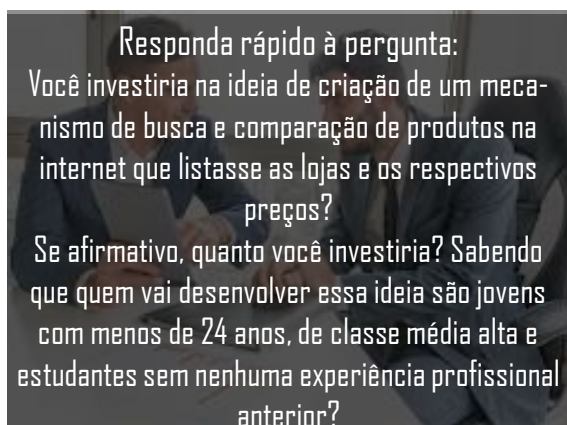




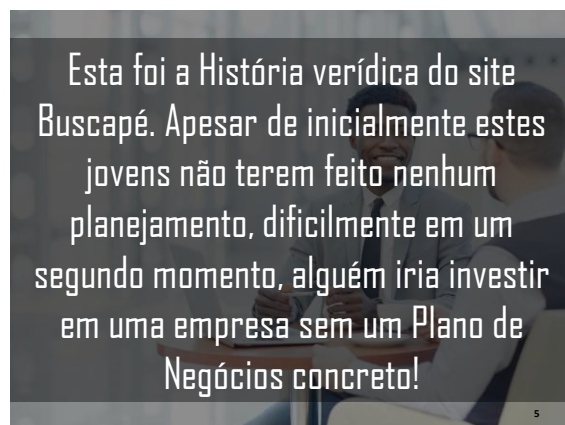
1



3



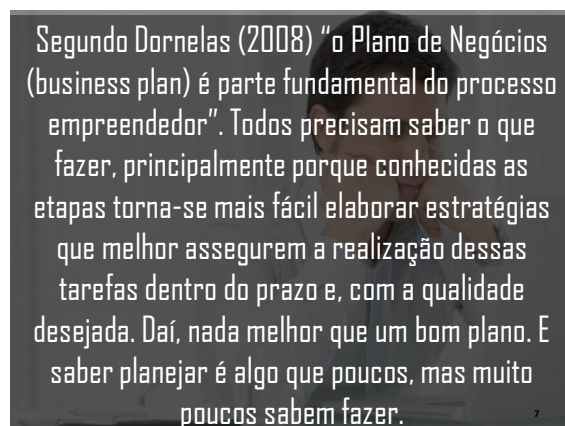
4



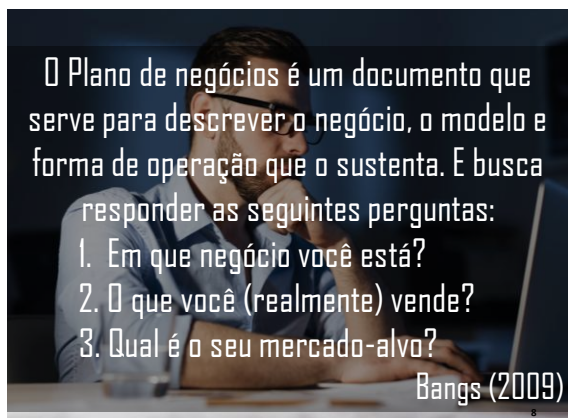
5



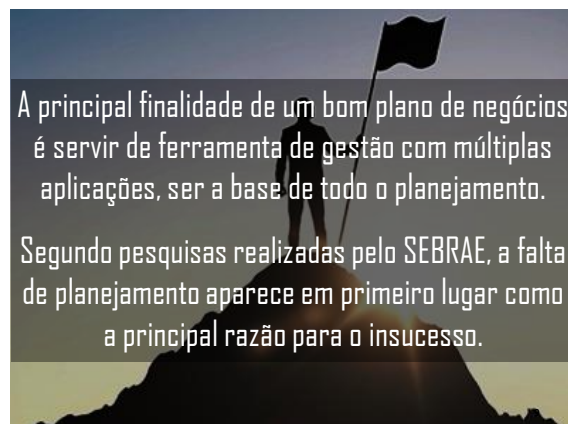
6



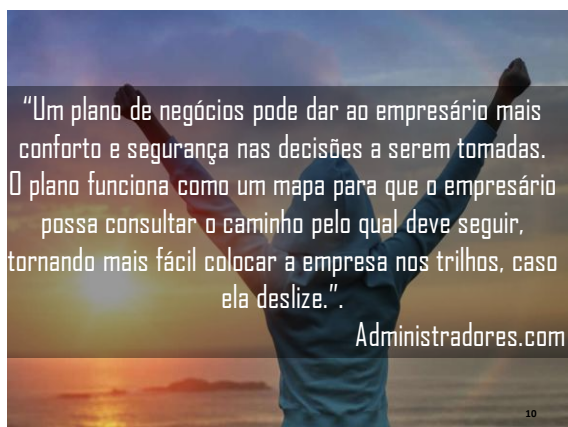
7



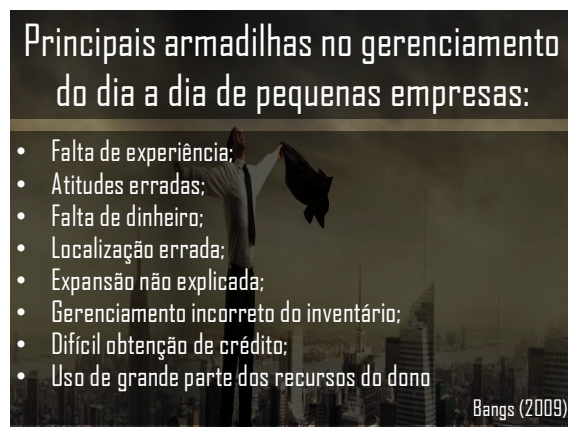
8



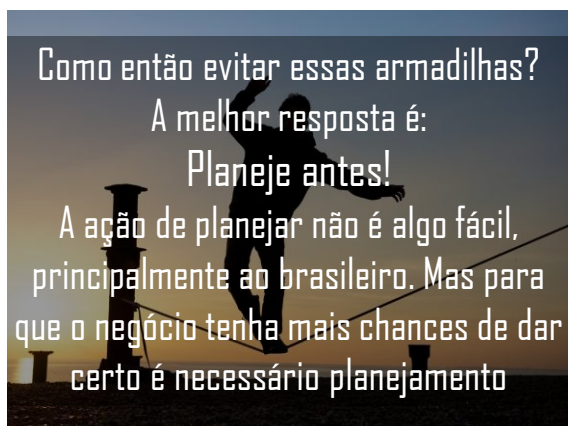
9



10



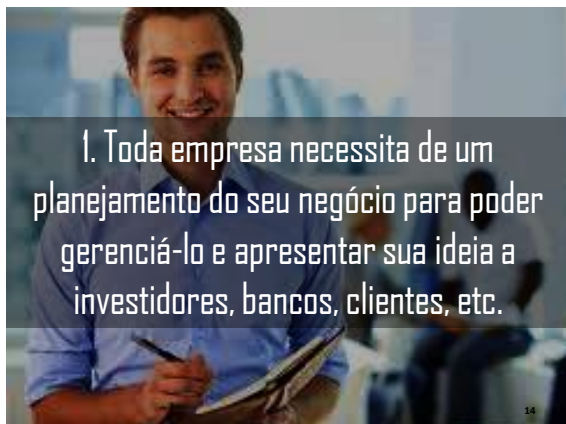
11



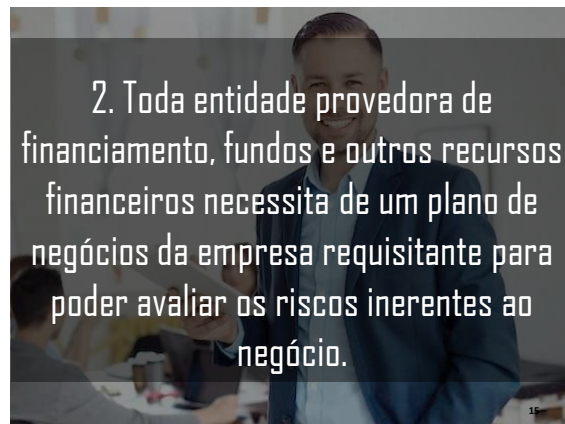
12



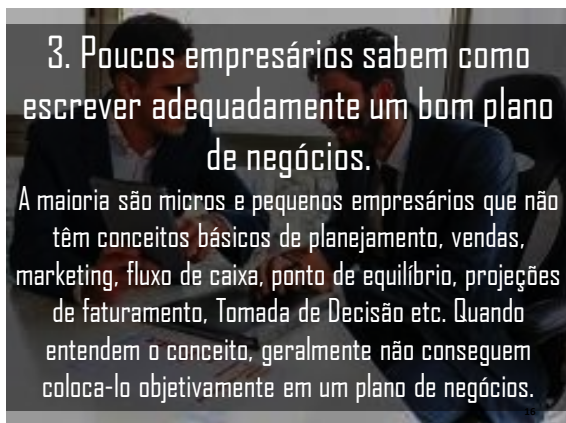
13



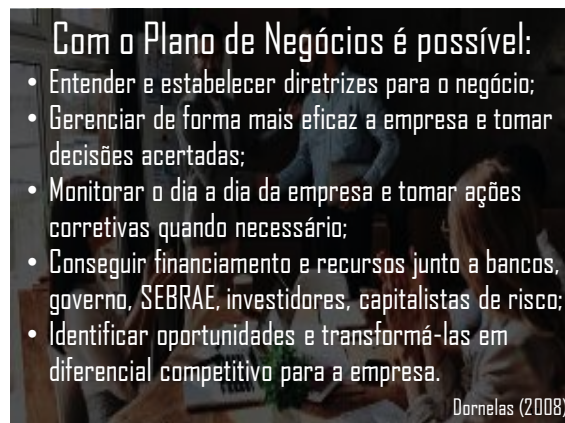
14



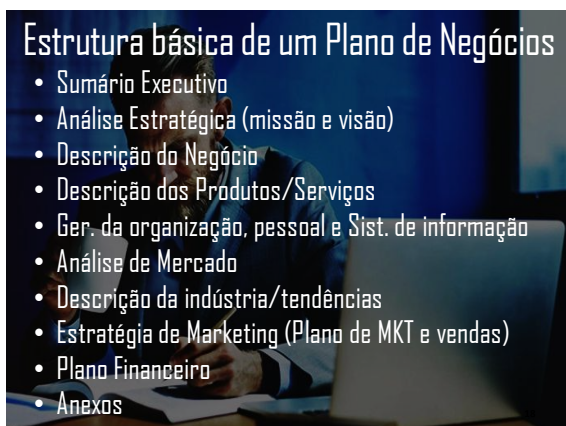
15



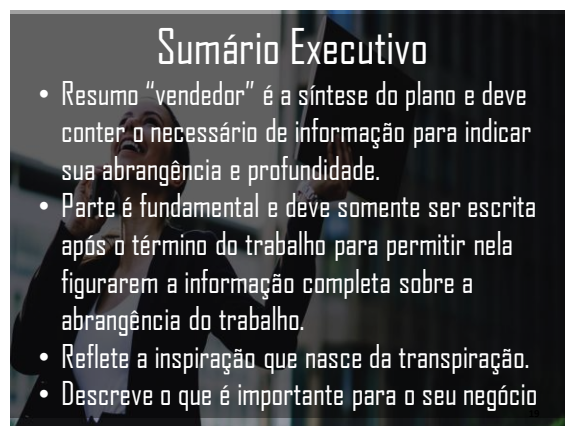
16



17



18



19



## Análise Estratégica

- Aqui estão apresentados os rumos da empresa:
  - Visão e Missão: Articulam as diferentes formas de "ver" o negócio, visão de mundo, contexto externo, tendências, cultura(s), visão do negócio, o processo de criação de valor, "o que é feito", visão da empresa: a organização, sua imagem/posição.
- É aqui serão apresentados os objetivos e metas do novo negócio.

20

## Descrição do Negócio

- Descreva a empresa, seu histórico (se houver), crescimento, faturamento,
- Razão social, impostos, estrutura organizacional e legal, localização, parcerias, certificações necessárias, terceiros, etc.
- Quanto mais detalhes relevantes melhor.

21

## Descrição dos Produtos/Serviços

- Como são produzidos, quais os recursos e processos utilizados;
- O ciclo de vida de cada um deles
- Fatores tecnológicos envolvidos, pesquisa e desenvolvimento,
- Principais clientes e fornecedores.
- Uma visão de cada um em seu mercado – preferido, o de menor preço, maior qualidade.

22

## Gerenciamento da organização, pessoal e sistemas de informação

- Como é o processo produtivo da empresa. Pontos fracos, fortes e força motriz;
- Habilidades, qualificações e nível educacional das pessoas chave de seu negócio e que vão conduzi-lo ao sucesso;
- Inclua um currículo resumido dos fundadores, proprietários, diretores, gerentes e pessoas chave;
- Programa de desenvolvimento e treinamento previsto;
- Sistemas de informação que serão implantados na empresa para suporte a tomada de decisão

23

## Análise de Mercado

- Como o mercado está segmentado, o
- Seu crescimento
- Características do consumidor, sua localização.
- Eventuais sazonalidades e ações tomadas
- Análise da concorrência,
- Participação de mercado da empresa e dos principais concorrentes.

24

## Descrição da indústria/tendências

- Descrever a indústria na qual o seu negócio está inserido
- Principais tendências (atuais e emergentes) que podem ou não ter um impacto para crescimento e sobrevivência de seu negócio: econômicas, políticas, regulatórias, sociológicas e tecnológicas.

25

## Estratégia de Marketing (Plano de MKT e vendas)

- O que é que motiva ou qual é o foco para o desenvolvimento futuro do seu negócio?
- Qual será o alvo dos produtos ou serviços que você oferecerá?
- Como você vai conquistar clientes de seus competidores enquanto estiver construindo sua clientela?
- Qual a sua meta de Mark-up?
- Quais serão os métodos/canais de distribuição que você irá utilizar?

26

## Plano Financeiro

- Fluxos de caixa (reais ou previstos);
- Análises de ponto de equilíbrio;
- Demonstrativos de resultados (reais ou previstos);
- Indicadores financeiros do negócio e as previsões que puder realizar;
- Cálculo do retorno sobre o investimento (ROI) e a taxa interna de retorno (TIR).

27

## Anexos

- Deve conter as informações adicionais julgadas relevantes para o melhor entendimento do Plano de Negócios.
- É uma parte opcional, mas quando apresentada, deve ser pequenas e "focadas" além de comprovar o que foi dito

28

## Bibliografia consultada

- BANGS, David H. Jr. *Guia prático: planejamento de negócios*. São Paulo: Nobel, 2009
- DORNELAS, José Carlos Assis. *Empreendedorismo – Transformando ideias em negócios*, Rio: Elsevier, 2008.
- PINSON, Linda; Jinett, Jerry. *Anatomy of business Plan*. Out of Your Mind and Into the Marketplace, 2013.
- EJFGV. Plano de negócios além do papel. – disponível em [http://ejfgv.com/plano-de-negocios-pratica/?gclid=EAlaIqobChMIqewy52v6QIVgg6RCh0TOABYEAAYASAAEgJGSfD\\_BwE](http://ejfgv.com/plano-de-negocios-pratica/?gclid=EAlaIqobChMIqewy52v6QIVgg6RCh0TOABYEAAYASAAEgJGSfD_BwE) acesso:10/05/2020.

29