

TUTORIAL



- Título do projeto
- Identificação
- Nome da Unidade Operacional:
- Equipe:
- Data:

Sumário Executivo

O sumário executivo é um resumo de todo o projeto. Em poucos parágrafos é demonstrado o que vai ser feito, porque precisa ser feito, quanto vai custar e quanto ganha o investidor que resolver investir no projeto.

O objetivo do projeto é xxx.

Uma análise das tendências e demandas dos mercados estadual e nacional permitiu xxx.

O produto (processo) apresenta o diferencial xxx.

O plano operacional descreve detalhadamente as melhorias de infraestrutura planejadas para as instalações existentes de x m², alcançando a área total de x m², e os investimentos previstos para xxx e equipamentos, totalizando R\$ x mil. São apresentados os recursos humanos necessários, com seus respectivos perfis, para atender ao plano operacional. As projeções demonstram que o pay back se dará em x anos.

Escopo

- Objetivo geral

O objetivo do projeto é o que vai ser obtido com a sua execução, o produto ou a melhoria do processo, sem floreios. Por exemplo, "O objetivo do projeto é a melhoria do processo de laminação a quente de chapas de aço de baixo carbono para reduzir os custos de operação" ou "O objetivo do projeto é o desenvolvimento de uma chupeta ergonômica que permite ao recém-nascido conforto oral, segurança contra engasgamento, seja atraente, e não prejudique a formação da dentição".

- Objetivos específicos

Os objetivos específicos descrevem de forma clara os limites do projeto para que fique entendido o que vai ser feito e o que não vai ser feito.



- Resultados esperados

Resultado esperado é o que vai ser obtido com a execução do projeto (será um protótipo de alta resolução? Um mockup? Chegará à cabeça de série? Será fabricado um lote piloto?)

Metodologia

Explicar como a equipe pretende desenvolver o projeto e suas principais etapas

Análise de Mercado

Panorama no Brasil

Falar sobre o mercado nacional. Como a perspectiva nacional contribui para o sucesso da introdução do produto ou melhoria do processo proposta.

Panorama em Minas Gerais

Falar sobre o mercado no estado. Como a perspectiva estadual contribui para o sucesso da introdução do produto ou melhoria do processo proposta.

Diferenciais competitivos

O Mapa de posicionamento é suficiente para demonstrar os diferenciais competitivos que o produto ou processo proporcionarão à indústria e as estratégias futuras de posicionamento frente à concorrência.

Justificativa

Explicar porque as oportunidades são adequadas para a execução do objeto do projeto.



• Plano de Marketing

Posicionamento Estratégico

Composto de marketing: definição de estratégias

Produto

Citar os diferenciais do produto ou da melhoria do processo.

Preço

Como será a determinação do preço e de que forma será competitivo no mercado.

Praça

Localização dos pontos de venda, diferenciais de entrega.

Promoção

Como será o relacionamento com o cliente e como se dará a venda dos produtos

Parcerias estratégicas

Parceiro estratégico	Tipo de vínculo	Atuação
Se não tiver nenhum pode excluir o tópico inteiro		



• Plano Operacional

Infraestrutura, edifícios e instalações.

Listar os recursos de infraestrutura existentes e necessários para execução do projeto. Incluir plantas baixas, lay outs e esquemas.

Equipamentos, ferramentas, materiais e outros instrumentos

#	Equipamento	Exist. S/N	Qt.	Custo unit. (R\$)	Total (R\$)
1	Listar os equipamentos, ferramentas, materiais de consumo existentes ou a adquirir que são necessários para a execução do projeto.				
2					
3					
4					
5					
6					
7					
To	tal equipamentos (R\$)				



Pessoas chave e quantidade de pessoal envolvido

#	Nome	Função no projeto	Formação
1			
2			
3			
4			
	Total		

• Plano Financeiro

Valores aportados pela Unidade para o projeto (R\$)

Rubrica	Financeiro	Econômico	Total
Infraestrutura			
Móveis e utensílios			
Máquinas e equipamentos			
Material de consumo			
Outros custos			
TOTAL			



Valores aportados pela empresa parceira para o projeto (R\$)

Rubrica	Financeiro	Econômico	Total
Infraestrutura			
Móveis e utensílios			
Máquinas e equipamentos			
Material de consumo			
Outros custos			
TOTAL			

Valores totais para a realização do projeto (R\$)

Somar os valores aportados pela unidade aos aportados pela empresa

Rubrica	Financeiro	Econômico	Total
Infraestrutura			
Móveis e utensílios			
Máquinas e equipamentos			
Material de consumo			
Outros custos			
TOTAL			



• Viabilidade técnica e econômica

Demonstrar em um fluxo de caixa, com números de receitas, despesas e pay back estimadas porque vale a pena investir no projeto.

Informações sobre o investimento

#	Item	Valor Unit (R\$)	Quant.	Valor total (R\$)
1				
2				
3				
4				
			Total dos investimentos	

- Calculo da receita

		Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
Preço do produto	R\$ mil										
Quantidade estimada	R\$ mil										
Receita projetada	R\$ mil										



- Cálculo das despesas

		Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
Mão de obra	R\$ mil										
Insumos	R\$ mil										
Outras despesas	R\$ mil										
Despesa total estimada	R\$ mil										

- Fluxo de caixa

. 10		Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
Receitas	R\$ mil										
Despesas	R\$ mil										
Fluxo de caixa	R\$ mil										
Pay back	Anos										

• Impactos

Citar os principais impactos do projeto para cada ator.

- Impacto para a indústria

Citar

- Impacto para o Senai

Citar

- Impacto para a sociedade

Citar



• Cronograma

#	Tarefa	Início	Término	Responsável

• Considerações Finais

Apresentar a conclusão do projeto

• Referências Bibliográficas

Citar as obras pesquisadas para a elaboração e fundamentação do projeto.

Anexos