|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Controle de Versões** | | | |
| **Versão** | **Data** | **Autor** | **Notas da Revisão** |
|  |  |  |  |

# Sumário Executivo

[O Plano de negócios é a principal referência para a “venda” e construção do seu negócio e serve de apoio para possíveis investidores, equipe, e demais partes interessadas.

O sumário executivo é sua chance de veder “seu peixe” e captar a atenção para o seu plano de negócio como um todo.

Resuma em poucos parágrafos os principais destaques e preocupações do seu plano. Lembre-se, vários desses leitores só terão tempo para o sumário executivo. ]

# Análise da Situação Atual

## Situação do Mercado

[Descreva a situação atual do mercado de atuação do seu negócio.]

## Situação dos Serviços e Produtos

[Descreva a situação atual dos serviços e produtos potenciais para o seu negócio.]

## Situação Competitiva

[Descreva a situação atual dos principais competidores para o seu negócio. Destaque o líder de cada segmento e os competidores de maior potencial de crescimento.Importante avaliar aqueles competidores que são benchmarking de determinada área para que você sempre tenha boas referências no momento de montar seu negócio.

Por exemplo: Você pode ter um competidor com um pequeno % do mercado, mas, que tenha uma grande audiência no seu site. Nesse caso, use ele como referência quando for montar o seu site.]

## Situação da distribuição

[Descreva como os produtos e serviços são distribuídos. Quais canais de distribuição são mais efetivos?]

## Situação macro ambiental

[Descreva como está a situação macro ambiental. O ambiente ao redor do seu negócio, como o cenário político, o governo, a burocracia, enfim, todos os aspectos ambientais que podem influenciar o seu negócio. ]

# Análise SWOT

[A análise [SWOT](https://escritoriodeprojetos.com.br/swot) (Strengths, Weaknesses Opportunities, Threats) é usada para identificar os pontos fortes e fracos do seu projeto, e as principais oportunidades e ameaças normalmente associadas aos pontos fortes e fracos identificados. Saiba mais em [Análise de forças, fraquezas, oportunidades e ameaças (SWOT)](https://escritoriodeprojetos.com.br/swot).]

## Análise do Ambiente Interno (Forças e Fraquezas)

### Pontos Fortes

[Descreva seus diferenciais competitivos. Aquilo que faz de você melhor que seus concorrentes.]

### Pontos Fracos

[Descreva suas principais deficiências. Aquilo que faz de você pior que seus concorrentes. Pontos a serem melhorados ou revistos.]

## Análise do Ambiente Externo (Oportunidades e Ameaças)

### Oportunidades

[Descreva as principais oportunidades identificadas. Eventos potenciais que podem gerar grandes benefícios. As oportunidades precisam ser exploradas. Conheça as [Estratégias para riscos positivos ou oportunidades](https://escritoriodeprojetos.com.br/estrategias-para-riscos-positivos-ou-oportunidades).]

### Ameaças

[Descreva as principais ameaças identificadas. Eventos potenciais que podem causar um grande estrago ao seu negócio. As ameaças precisam ser analisadas e tratadas de forma adequada. Caso contrário, poderão levar seu negócio ao fracasso. Conheça as [Estratégias para riscos negativos ou ameaças](https://escritoriodeprojetos.com.br/estrategias-para-riscos-negativos-ou-ameacas).]

## Análise das questões relacionadas

# Objetivos SMART e critérios de sucesso

[Futuro, onde quer chegar. Descreva os benefícios esperados detalhando de forma clara [objetivos SMART](https://escritoriodeprojetos.com.br/objetivos-smart) e critérios de sucesso relacionados.

SMART: Specific: Específico, Measurable: Indicador e meta, Assignable: Quem, Realistic: realístico, Time-related: Quando ]

## Objetivos SMART - Financeiros

## Objetivos SMART - Marketing

# Estratégia de Marketing

## Abordagem de marketing para alcançar objetivos

[Descreva as premissas e fundamentos que compõe a abordagem de marketing.]

## Segmentos de Mercado – Alvos

[Descreva quais os segmentos serão atendidos de forma preferêncial, quais segmentos de maior potencial para o seu negócio.]

## Posicionamento e Diferenciação

[Descreva como sua empresa e seus produtos e serviços se diferenciarão dos competidores.]

## Estratégia de Produto e Serviços

### Tipos de Produtos oferecidos

### Tipos de Serviço oferecidos

## Estratégia de Preço

## Estratégia de Distribuição

## Estratégia de Promoção e Vendas

## Estratégia de Tecnologia, Pesquisa e Desenvolvimento

# Cronograma

[[Cronograma](https://escritoriodeprojetos.com.br/cronograma-do-projeto) com as principais ações para implementar a estratégia e alcançar os objetivos]

# Fluxo de Caixa

[Fluxo de Caixa estimado com as principais saídas de caixa (investimentos, despesas e gastos) e com as receitas estimadas. Descreva suas premissas na seção abaixo e os cenários analisados.]

## Premissas usadas

[Identifique as [premissas](https://escritoriodeprojetos.com.br/premissas-de-um-projeto) usadas para estimar o fluxo de caixa.]

## Simulação de Cenários

## Projeção final

# Monitoramento & Indicadores de Desempenho

[Indica como o plano será monitorado, quais são os indicadores de desempenho do seu negócios e as alternativas de correções de rota como planos de contingência. ]

## Indicadores de Desempenho

## Planos de contingência

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Aprovações** | | |
| **Participante** | **Assinatura** | **Data** |
| Patrocinador do Projeto |  |  |
| Gerente do Projeto |  |  |