**CALENDÁRIO E CRITÉRIOS DE APROVAÇÃO**

**TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO EM ADMINISTRAÇÃO EAD**

**2024.3**

Estudante,

Ao longo dos próximos meses você deverá realizar um Plano de Negócios (**PN**) que, ao final, será a comprovação de seu domínio de temas fundamentais e peculiares ao curso de Administração.

O professor orientador estará disponível no ambiente virtual para ajudá-los nesse desenvolvimento.

1. **Do Cronograma**

**O cronograma abaixo poderá ser alterado pelo professor, em caso de necessidade geral identificada.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ATIVIDADES** | **BLOCO DO TCC** | **PRAZOS** |
| Fechamento do tema do PN com o orientador. O tema escolhido deverá ser justificado através do potencial de mercado. Não há uma data específica para esta etapa, mas sugere-se que o aluno se antecipe e busque a opinião do orientador em caso de insegurança quanto ao tema escolhido.  Elaboração da análise de mercado (macro e microambiente); missão, visão, valores e objetivos principais do negócio (relação com os ODS da ONU); e análise estratégica (matriz SWOT e CANVAS)  Viabilidade perante os investidores elaboração de planos (Marketing, Operação). Estratégias a serem adotadas, incluindo de comunicação e análise com o uso do modelo 5 forças de Porter.  Em outras palavras, desenvolver do item 1 ao item 5 do sumário apresentado nas sugestões e orientações gerais iniciais. | 1º trimestre  AVA1 | **Até**  **30/09/2024** |
| Análise e elaboração de planos de Finanças e Vendas.  Em outras palavrar, desenvolver os itens 6 e 7 do sumário apresentado nas sugestões e orientações gerais iniciais. | 2º trimestre  AVA2 | **Até**  **08/11/2024** |
| Apresentação do plano de negócio com sustentação na planilha do Sebrae PR, (relatório final). Este relatório final é a junção das etapas AVA 1 e AVA2 com as devidas melhorias e coerência entre as partes. | A4 | **Até**  **22/11/2024** |
| Defesa oral (se necessária) perante a banca, para alunos com média na AVA1 e AVA2 maior e igual a 5 (cinco) e menor que 7,0 (sete). |  | **09 a 12/12/2024** |
| Entrega do relatório final com os ajustes finais solicitados pela banca |  | **16/12/2024** |

**Da Média na Disciplina**

Cada uma das duas etapas iniciais do TCC receberá do professor-tutor uma nota compreendida entre 0 (zero) e 10,0 (dez).

Dessas duas notas, será feita uma média aritmética simples, que também terá um valor final de 0 (zero) a 10 (dez).

Essa média constituirá a chamada **A1** cujo peso na média final do aluno será de 40%, dentro de um cálculo de média ponderada.

A entrega do trabalho final (A4), também obrigatória, servirá para constituir a nota final na disciplina e será graduada entre 0 (zero) e 10 (dez), mas com peso de 60%.

**Média Final em TCC = (0,4 x A1) + (0,6 x A4)**

1. **Da Aprovação na Disciplina**

Estarão potencialmente **aprovados**, sem necessidade de serem submetidos à banca, **a depender da avaliação da A4 (trabalho final) que será feita pelo tutor,** os alunos que alcançarem média final igual ou superior a 7,0 (sete) na A1. O tutor avaliará se o Relatório final entregue manteve ou melhorou o padrão das duas etapas iniciais para confirmar tal aprovação.

Os alunos com média igual ou maior a 5,0 (cinco) e inferior a 7,0 (sete) na **A1**, serão submetidos a uma banca que atribuirá uma nota para a **A4** para depois então se decidir pela aprovação ou reprovação. Neste caso, a nota A4 atribuída previamente pelo tutor é substituída pela avaliação da banca.

Após a obtenção da média da **A1**, estarão automaticamente **reprovados** os alunos que obtiverem média inferior a 5,0 (cinco); não havendo, portanto, chance de recuperação mesmo com a eventual entrega do trabalho final, o que deixa de ser necessário.

Entende-se por banca um grupo de três professores do curso ou convidados externos que avaliarão o trabalho escrito e a apresentação oral do aluno, como um todo, para atribuir uma única nota A4.

**As seguintes regras devem ser observadas nesse processo até a aprovação ou reprovação em definitivo:**

1) Os alunos já reprovados não necessitam postar seus trabalhos finais da A4 e terão a média da A1 automaticamente repetida para a A4;

2) Os alunos que serão submetidos à banca ou que estiverem potencialmente aprovados após a divulgação da média da A1, devem necessariamente postar seus trabalhos finais na A4, visto que, se não o fizerem, receberão a nota 0 (zero) na A4 e estarão reprovados sem direito de serem submetidos a uma banca;

3) Os alunos que se submeterem à banca, receberão uma nota na A4 atribuída pela banca, podendo atingir a média final ponderada igual ou superior a 7,0 (sete), garantindo assim a aprovação. Em caso contrário, estarão reprovados;

4) O tutor avaliará o trabalho final (A4) de cada aluno potencialmente aprovado, podendo dar nota inferior, igual ou superior à média da A1, o que permitirá o cálculo de uma média final na disciplina. Para os alunos com média entre 5 (cinco) e 7 (sete), o tutor também pode avaliar seus trabalhos finais, podendo mantê-los dentro dessa faixa, aprovar em definitivo ou reprovar em definitivo.

Atenção: Caso essa nota da A4 seja inferior à média da A1 e, por conseguinte, faça a média final do aluno ficar abaixo de 7,0 (sete) e igual ou maior que 5,0 (cinco), o aluno deverá ser submetido à banca. A banca então reavaliará o trabalho final e a apresentação oral do aluno, atribuindo uma nova nota A4 que substituirá a anteriormente dada pelo tutor. Daí, nova média final será calculada, levando o aluno a ser aprovado ou reprovado, como dito acima, tendo como parâmetro para essa decisão a média final 7,0 (sete).

Estará automaticamente reprovado o aluno cuja média final fique inferior a 5,0 (cinco) após a A1 ou após a avaliação da A4 pelo tutor, no caso dos alunos que ficaram com média superior a 5,0 (cinco), inicialmente na A1.

Decisão do NDE – Núcleo Docente Estruturante, em julho de 2023

**SUGESTÕES E ORIENTAÇÕES GERAIS INICIAIS**

Tudo o que vier a ser produzido pelo aluno para a AVA1 e para a AVA2 deverá seguir rigidamente o sumário abaixo. Este será o mesmo sumário do Relatório Final da A4.

Estrutura do Relatório Final. (Atenção: não pode faltar capa e índice)

1 – Apresentação do negócio

1.1 - Sumário Executivo

1.2 – Resumo dos principais pontos do plano de negócio

1.3 – Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições

1.4 – Dados do empreendimento

1.5 – Missão, Visão, Valores e Propósito da empresa

1.6 – Setores de atividades

1.7 – Forma jurídica (definir após plano financeiro)

1.8 – Enquadramento tributário (definir após plano financeiro)

1.9 – Relações do negócio com os ODS- Objetivos do desenvolvimento sustentável - (Informar explicitamente os objetivos e metas associados)

1.10 – Capital social

1.11 – Fontes de recursos

2 – Modelo Canvas do Negócio

Deve apresentar as 9 caixas do CANVAS através de infográficos em uma caixa e descrever os conteúdos na sequência.

3 – Análise de mercado (Modelo Porter)

3.1 – Estudo dos clientes (incluir pesquisa de mercado, primária e secundária)

3.2 – Estudo dos concorrentes

3.3 – Estudo dos fornecedores

3.4 – Modelo das cinco forças de Porter

3.5 – Matriz SWOT e sua Análise Cruzada

4 – Plano de Marketing

4.1 – Descrição dos principais produtos e serviços

4.2 – Estratégias de Preço

4.3 – Estratégias promocionais (lançamento e sustentação do negócio)

4.4 – Estrutura de comercialização

4.5 – Localização do negócio

4.6 – Para serviços incluir (Pessoas, Processos, Palpabilidade e Performance)

5 –Plano Operacional

5.1 – Layout ou arranjo físico (acessibilidade, seguros, segurança)

5.2 – Capacidade produtiva, comercial e de prestação de serviços (apresentar o faturamento máximo com a capacidade inicial)

5.3 – Processos operacionais (Fluxograma de processos)

5.4 – Organograma ou funcionograma

5.5 – Estratégias de Gestão de Pessoas

6 –Plano Financeiro (obrigatório uso da planilha do Sebrae-PR)

6.1 – Estimativa dos investimentos

6.2 – Capital de giro

6.3 – Investimentos pré-operacionais

6.4 – Investimento total (resumo)

6.5 – Estimativa do faturamento mensal (sazonalidade para 5 anos. Deve prever aumento de capacidade no período)

6.6 – Estimativa do custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações

6.7 – Estimativa dos custos de comercialização

6.8 – Apuração do custo dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas e/ou serviços

6.9 – Estimativa dos custos com mão de obra

6.10 – Estimativa do custo com depreciação

6.11 – Estimativa dos custos fixos operacionais mensais

6.12 – Demonstrativo de resultados

6.13 – Indicadores de viabilidade

6.13.1 – Ponto de equilíbrio

6.13.2 – Lucratividade

6.13.3 – Rentabilidade

6.13.4 – Prazo de retorno do investimento

6.14 - Construção de cenários (impactos em receitas/despesas/resultados)

7 – Avaliação do Plano de Negócio

Referências, em ordem alfabética (seguir o formato padrão ABNT)

. Faça a sua pesquisa sobre um negócio com qual você trabalha ou que domine bem. Ficará mais fácil.

. Na medida do possível, escolha algo inovador; isto tornará seu trabalho mais interessante para quem vier a ler.

. Não menospreze o aspecto financeiro de seu trabalho. Nada adianta uma boa ideia que não é factível.

. Cuidado com trabalhos que dependam de uma dada legislação para sua viabilidade; as leis podem mudar até o final do TCC.

. Siga rigorosamente o índice informado acima.

. Mantenha-se continuamente melhorando e ampliando o seu trabalho. Não deixe tudo para a última semana.

. Atenção às regras da ABNT e de formatação de um trabalho científico. O aluno perde pontos quando não segue tais normas.

. Não usar a primeira pessoa do singular ou do plural em sua redação. Mantenha a impessoalidade.

. Elaborar o plano do negócio buscando seguindo as orientações do seu tutor.

. Defina a NATUREZ JURÍDICA DO SEU NEGÓCIO se Sociedade Limitada Unipessoal, se LTDA, se S.A.. Não será aceto MEI, por não permitir explorar todos os itens solicitados.

. Defina a forma de tributação federal: Lucro Real, Lucro Presumido ou Simples Nacional.

. Consulta CNAE para saber se a atividade existe e se pode ser enquadrada no Simples Nacional

. Revisar as etapas iniciais do plano de negócios, incluindo os planos Estratégico, de Marketing e Operações de forma a ficarem compatíveis aos números (investimentos, vendas, custos) definidos no Plano Financeiro.

. Desenvolver o plano financeiro, utilizando a planilha do Sebrae Paraná de forma a padronizar as análises. Gerar os relatórios gerenciais financeiros por essa planilha.

. Na parte financeira do trabalho, não deixar de avaliar o Retorno do Investimento, através de indicadores financeiros (Valor Presente Líquido, Taxa Interna de Retorno, Rentabilidade, Lucratividade, Nível de Endividamento). Faça isso apenas para o primeiro ano de atividade da empresa.

. As partes intermediárias e finais do trabalho devem ser entregues em arquivo PDF com formatação apropriada. Estas são as normas da ABNT provenientes de um site externo: <https://www.normasabnt.org/formatacao-tcc/>

. As tabelas extensas devem ser colocadas em anexos.

. Os principais itens teóricos que aparecem ao longo do trabalho devem ter uma breve explicação com a devida referência bibliográfica que dê respaldo ao conceito.

* Antes de começar assista aos vídeos:

<https://www.youtube.com/watch?v=V3u2Tu6t1UU>

<https://www.youtube.com/watch?v=0DcKKjDJQ9M&t=808s>

* Orientações para quem deseja abrir um negócio.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ac/artigos/primeiros-passos-para-abrir-uma-empresa,6a8e216a624a9710VgnVCM100000d701210aRCRD>

* Manual Sebrae: Como elaborar um plano de negócios

<https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RN/Anexos/gestao-e-comercializacao-como-elaborar-um-plano-de-negocios.pdf>

**SUGESTÕES E ORIENTAÇÕES PARA APRESENTAÇÃO ORAL DOS ALUNOS QUE SERÃO SUBMETIDOS A UMA BANCA**

**Apresentação em 10 minutos, faça então 10 slides aproximadamente, 1 minuto para cada slide**

* **Não coloque textos para leitura, nunca, mas nunca mesmo.**
* **Abuse de “bullets”, com títulos e figuras vinculadas ao seu negócio**
* **use cores suaves, podendo variar bastante**
* **Prove que o seu negócio é viável, lembre-se: você está vendendo o seu projeto para a banca**

**O escopo da apresentação em Power Point de um Plano de Negócio**

Capa - Seu nome e nome do plano e uma página resumindo o negócio, sua principal relação aos ODS - ***Objetivos de Desenvolvimento Sustentável***, investimentos e retorno. Use cores do tipo pastéis nos slides. Use bullets (marcadores, títulos) não use textos corridos. Exemplo:

Uma imagem contendo Interface gráfica do usuário

Descrição gerada automaticamente

**1 - Modelo Canvas** (1 página) ([https://www.oficinadanet.com.br/post/13308-canvas-business-model-generation](about:blank) (Link para um site externo.))

**2 – Análise de mercado e Plano de MKT**

**2.1 - Pesquisa de mercado:** indique a pesquisa primária e secundária realizada que suportaram suas decisões de marketing e operações.

**2.3 -Modelo Porter** - Destaque o grau de rivalidade na indústria Alto/médio/baixo.

Cite o poder de barganha dos fornecedores/compradores Alto/médio/baixo.

Para o relatório final deverão ser incluídos a pesquisa de mercado, e demais elementos do modelo Porter.

**2.4 – Composto de MKT** - No caso de serviços destaque pessoas, processos e evidências físicas. Procure relacionar o composto de MKT com o Canvas.

Proposta de Valor – Produto/Serviço/Preço (posicionamento não valores)  
Relacionamento com clientes – Promoção – conquista e fidelização  
Canais – Praça

**3 - Plano de Operações Layout** – Com considerações de acessibilidade e segurança. Fluxograma de processos (simbologia correta é um requisito), indicando a capacidade e o faturamento de capacidade.

**4 - Organograma e/ou funcionograma** destacando a quantidade de funcionários, salário, formação e política de RH.

**5 – Análise de viabilidade do negócio** – fluxo de caixa simplificado - mostrar que o negócio proposto é viável, oferendo retorno para os investidores

6- **Indicadores de desempenho,** mostrar que o negócio dá lucro (vide DRE). Mostrar o prazo em que o investidor terá o retorno do capital investido.

**OBSERVAÇÕES**

* **Cada tópico poderá ser apresentado em 1 ou 2 slides, totalizando 10 slides na apresentação.**
* **A apresentação deverá ser feita em 10 minutos no máximo, 1 minuto para cada slide**

Como fazer boas apresentações no PowerPoint: 6 dicas

<https://blog.portalpos.com.br/como-fazer-boas-apresentacoes-no-powerpoint/>

Conheça 6 dicas de como fazer boas apresentações no PowerPoint

**1 – Planeje a sua apresentação**

É muito difícil ter sucesso em qualquer coisa sem planejamento e, com a sua apresentação PowerPoint, não seria diferente.

Por isso, antes de começar, procure captar referências*.*Pense bem no assunto sobre o qual falará e anote as suas ideias.

Reflita sobre a mensagem que você quer comunicar, sobre o seu objetivo e o que você quer que as pessoas lembrem no final.

Nesse momento, também é muito importante pensar em quem é a sua audiência. Dessa forma, você saberá como se comunicar com ela da melhor forma, desde o estilo do design até a escolha das palavras.

**2 – Defina uma estrutura para a sua apresentação**

Para ter sucesso ao montar uma apresentação PowerPoint, é essencial ter um bom roteiro. Você pode usar a seguinte estrutura para organizar o seu conteúdo:

**Introdução**: apresente-se e introduza também o assunto sobre o qual você falará.

Em seguida, dê um panorama geral sobre os pontos principais que serão abordados e faça algumas perguntas ou enquetes para quebrar o gelo com o público.

**Desenvolvimento:** é a parte principal da apresentação e deve ocupar cerca de 70% dos seus slides.

Nela, você explicará o assunto usando dados e exemplos, através de uma estrutura lógica, clara e organizada. Utilize imagens, gráficos, vídeos e inclua algum tipo de interação com a audiência.

**Conclusão**: resuma os pontos-chave que foram apresentados, responda perguntas e ouça os feedbacks.

Ao utilizar um roteiro como esse, você saberá quantos slides precisará, assim como os recursos que deverá incluir na apresentação.

**3 – Mantenha a simplicidade nos slides**

Agora que já vimos como pode ser a estrutura do seu conteúdo, é hora de falarmos de design. E quando o assunto é fazer apresentações no PowerPoint, a simplicidade é muito relevante.

Quando for escolher ou criar os seus slides, tenha em mente que “menos é mais efetivo”. Isso quer dizer que um slide cheio de imagens, gráficos ou outros tipos de informação confundirá as pessoas. Elas ficarão em dúvida se devem prestar atenção no que está lá ou no que você está falando.

Já os slides simples, mas com impacto visual, têm o poder de engajar o público e fazer com que ele consiga acompanhar o seu raciocínio.

**4 – Use fontes adequadas**

Você sabia que a escolha das fontes e a tipografia têm efeito no subconsciente das pessoas que assistem à sua apresentação?

Elas podem influenciar positivamente  ou negativamente na forma como a sua empresa ou você é visto pelos outros.

Portanto, se você está procurando fazer uma apresentação profissional PowerPoint, que tal optar por fontes que sejam simples, modernas e fáceis de ler mesmo à distância?

Estas são algumas opções recomendadas por designers e que atendem a esses critérios:

* Segoe UI
* Helvetica
* Roboto
* Franklin Gothic
* Garamond
* Gill Sans
* Georgia

Também é importante sempre usar as mesmas fontes em todos os slides da apresentação para transmitir uma ideia de coerência.

**4 – Aposte em infográficos**

Um recurso bastante eficiente para utilizar nas suas apresentações profissionais PowerPoint são os infográficos. Além de dar vida para os seus slides, eles também colaboram para que você use menos texto.

Sempre que precisar utilizar dados, linha do tempo, resultados, comparações etc., procure ilustrar essas informações através desse tipo de arte. Quando são bem feitos, eles ajudam a traduzir ideias em imagens bastante intuitivas.

**5 – Utilize uma apresentação PowerPoint pronta**

Não são apenas os slides cheios de informação que podem distrair o público. Quando eles têm um design muito básico ou datado, também podem interferir negativamente na sua apresentação.

Mas o que fazer então se você não entende de design? Nesses casos, a melhor opção é utilizar templates prontos e customizáveis, feitos por profissionais, como o[Templates Office](https://templates.office.com/pt-br/apresenta%c3%a7%c3%b5es).

Esse site da Microsoft tem diversas opções de modelos de apresentações. Você pode escolher a que mais combina com o seu assunto e personalizar com o seu conteúdo, modificar as cores, fontes, imagens, planos de fundo, inserir tabelas e gráficos etc.

Os templates são gratuitos para o público em geral e existem alguns exclusivos para assinantes do Microsoft 365.

**6 – Ensaie a apresentação**

A nossa última dica sobre como fazer boas apresentações no PowerPoint é muito útil para você identificar o que precisa ser corrigido nos seus slides.

Ao praticar a sua apresentação em voz alta, como se estivesse falando com o público, você notará o que funciona bem, o que precisa ser alterado, os pontos que precisam de mais ênfase e terá noção da duração.

[*Leia também: Ansiedade de falar em público: como contornar essa situação?*](https://blog.portalpos.com.br/ansiedade-de-falar-em-publico/)

Um bom exercício nesse momento é se perguntar “será que eu preciso mesmo desse slide?”. Dessa forma, você conseguirá deixar a sua apresentação mais concisa, objetiva e com o tamanho ideal para o tempo estimado.

**Erros comuns para evitar na sua apresentação profissional PowerPoint**

Para fazer boas apresentações no PowerPoint de forma profissional é necessário evitar alguns erros comuns. Veja o que você não deve fazer ao criar os seus slides:

**Utilizar muito texto**

O erro mais comum em apresentações de PowerPoint é a grande quantidade de texto usado no slide.

Quando você faz isso, o público começa a ler o que está escrito ao invés de prestar atenção no que você está dizendo.

Sem contar que, com slides cheios de textos, você perde a oportunidade de inserir imagens ou outros tipos de mídia que deixariam sua apresentação mais dinâmica.

Portanto, deixe apenas os pontos principais escritos no slide e procure explicar cada um deles verbalmente.

**Colocar transições e efeitos sonoros**

As transições e efeitos sonoros do PowerPoint também podem se tornar o foco da atenção e distrair o público.

Além disso, ao adicionar esses recursos, o computador que você está usando pode ficar muito mais lento e prejudicar a sua apresentação.

Evite ao máximo utilizá-los, afinal, dificilmente eles acrescentarão algo ao conteúdo que você quer transmitir.

**Contraste de cores ruim**

As cores que você utiliza nos slides também têm um efeito significativo na sua apresentação. Por isso, fique muito atento ao contraste entre a cor que você utiliza de fundo e a cor da fonte.

Se o fundo for branco, opte por uma fonte preta. Se o fundo for preto, a fonte pode ser branca, por exemplo.

Também evite usar combinações como amarelo e branco e azul e vermelho. O baixo contraste pode dificultar a leitura, e cores muito vibrantes, principalmente quando combinadas, podem causar incômodo em quem lê.

Esperamos que as nossas dicas de como fazer uma boa apresentação no PowerPoint te ajudem a se destacar em reuniões e eventos profissionais. Lembre-se sempre de que, para ter sucesso, ela precisa ser planejada, ter uma boa estrutura e fazer do design um grande aliado na comunicação da sua mensagem.

**AVALIAÇÃO – AVA1**

A avaliação AVA1 do TCC deve ser desenvolvida de forma a compor a parte inicial do relatório final (A4).

O relatório final deverá incorporar as revisões realizadas após as orientações recebidas.

Após esta tarefa AVA1 o aluno deverá ter completado os itens 1 a 5 do índice do relatório final A4.

Apresentar documento em PDF com os itens abaixo solicitados, contendo ainda capa e referências bibliográficas no padrão ABNT.

1 – Prepare um primeiro esboço de seu Sumário Executivo, resumindo os principais pontos do plano de negócio, dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições, dados do empreendimento, setores de atividades, forma jurídica (DICA: EMPRESA LTDA COM 2 SÓCIOS ou mais), enquadramento tributário (DICA: SIMPLES NACIONAL – VERIFIQUE SE A ATIVIDADE DA EMPRESA PERMITE ADESÃO AO SIMPLES NACIONAL e classificar a atividade em uma das 5 tabelas do simples nacional)

2 – Descreva o conceito de seu negócio (empresa fictícia), apresentando a Missão e seu público-alvo. Inclua ainda uma explicação sobre como o negócio contribuirá com os ODS - Objetivos do Desenvolvimento Sustentável da ONU. Indique também como o negócio cumprirá a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD)

3 – Avalie a viabilidade aparente, estime os investimentos principais e os resultados para o primeiro ano, justificando a sazonalidade e o crescimento do negócio. Desenvolva esta atividade como se fosse apresentar a proposta de negócio para um potencial investidor.

4 – Elabore uma Matriz SWOT com pelos menos 3 (três) elementos em cada quadrante e com uma análise cruzada (ações para potencializar forças diante de oportunidades e minimizar fraquezas diante de ameaças).

5 – Apresente em um modelo CANVAS como será a sua proposta de negócio.

6 – Apresente um Plano de Marketing, descrevendo todos elementos do composto de MKT (4 P´s para produtos e 8 p´s para serviços - https://rockcontent.com/blog/8-ps-do-marketing-digital/ ); o posicionamento de mercado da empresa (como pretende ser percebido pelo público-alvo) e estratégias de comunicação para o lançamento da empresa (propaganda, promoção, marketing direto, etc.) e para sua sustentação (relacionamento com os clientes, programas de fidelização e retenção).

7 – Apresente uma análise da indústria através do modelo de 5 forças do Michael Porter. Indicar e justificar a intensidade de cada uma das forças.

8 – Construa o Plano de Operações:

8.1 – Demonstrar a capacidade operacional do negócio e o faturamento máximo com a empresa operando a plena capacidade.

8.2 - Apresentar fluxo de operações de pelo menos um macroprocesso (atendimento, compras, relacionamento com clientes etc.), sugestão de ferramenta <https://www.lucidchart.com/> .

8.3 – Apresentar um organograma da empresa e uma breve descrição das políticas de remuneração e de recompensas que pretende implementar.

8.4 – Apresentar o layout adequado ao desempenho das operações propostas pelo negócio, observando questões de acessibilidade e prevenção de incêndios.

**AVALIAÇÃO – AVA2**

A entrega da atividade deve ser realizada através do item Entrega da Avaliação – Trabalho da Disciplina [AVA 2], conforme o prazo estipulado em calendário acadêmico.

As avaliações do TCC devem ser desenvolvidas de forma a compor o relatório final.

O relatório final deverá incorporar as revisões realizadas após as orientações recebidas. A entrega da AVA2 deverá incluir os itens da AVA1 revisados

Após esta tarefa você deverá ter completado os itens 6 e 7 do relatório final A4.

Apresentar documento PDF com os itens abaixo solicitados, contendo ainda capa e referências bibliográficas no padrão ABNT.

1 – Apresente a análise de viabilidade e elaboração dos Planos de Finanças e de Vendas.

2- Elabore o seu negócio tendo como base a planilha de Sebrae-Paraná (PR).

Orientações Gerais para a realização da planilha:

Os valores apresentados automaticamente pela planilha do Sebrae devem ser ajustados para ficarem aderentes à realidade do negócio. A planilha do Sebrae-Paraná (PR) tem células bloqueadas que, caso precisem ser alteradas, deverão ser desbloqueadas. A senha é apresentada na capa da planilha, a atual é “seprpn”.

Segue link da planilha SEBRAE: <https://sebraepr.com.br/arquivo/plano-de-negocios/>

Normalmente devem ser alterados os % de encargos sobre mão de obra (este % deve incluir as provisões e o passivo trabalhista, sendo da ordem de 65%.)

A sazonalidade deve ser justificada (nunca passar de 100%) assim como as taxas de crescimento (comece pequeno e vá crescendo), lembrando que para que o faturamento ultrapasse o máximo previsto no cálculo da capacidade deve-se alterar os investimentos / custo fixo (uma vez aumentado não pode baixar).

Ao passar do primeiro para os demais anos a planilha repetirá os valores do ano anterior, isso é um erro grave, só acontecendo em casos muito particulares. As taxas de sazonalidade tendem a se repetir, porém, as taxas de crescimento devem ir diminuindo ao longo do tempo, chegando a zero a partir da maturidade do negócio. Para alterar células originalmente bloqueadas, a planilha deve ser desbloqueada.

O relatório final deve ser entregue em arquivo PDF com formatação apropriada (https://www.normasabnt.org/formatacao-tcc/Links to an external site.) e com letra Arial ou Times New Roman tamanho 12. As tabelas extensas devem ser colocadas em ‘anexos’.

A não entrega deste relatório leva à reprovação, mesmo tendo obtido média superior a 7,0 na média da A1.

A entrega do relatório final deve incluir os itens da AVA1 e AVA2 revisados.

A planilha do Sebrae-PR revisada deverá ser entregue junto com o relatório final A4.

Os principais itens teóricos devem ter uma breve explicação, com a devida citação às referências.

Bom trabalho!

**AVALIAÇÃO – AVA4**

A AVA4 desta disciplina é a junção da AVA1 e da AVA2 dentro de um mesmo texto orgânico e coerente, com a devidas melhorias sugeridas pela tutoria ou percebidas pelo aluno ao longo do processo. A planilha SEBRAE deve ser integralmente preenchida, servindo de anexo ao relatório final. Tabelas e gráficos importantes dessa planilha devem ser colocados no corpo do trabalho final, como já deve ter sido feito, em especial, na AVA2.

Não deixar de seguir o índice apresentado nas Sugestões e Orientações Gerais Inicias.

Segue link da planilha SEBRAE: <https://sebraepr.com.br/arquivo/plano-de-negocios/>