

Nome: Juliano Leonardo Soares

Curso: Ciência da Computação

Tarefa 1: elaborar uma resenha sobre os slides da Aula3.pdf.

Esta resenha pode ter 1 página, o objetivo é descrever e explicar quais são as etapas contidas em um Plano de Negócio. Para auxiliar a elaboração da resenha utilize a apresentação power point disponibilizada nos slides da Aula3.pdf. e na versão em pdf do Exemplo/Modelo sugerido pelo ITSM/UFSM(pdf).

As etapas de um plano de negócio são as seguintes:

1 - SUMÁRIO EXECUTIVO

Esta primeira etapa serve para apresentar a empresa como um todo, ela serve para mostrar os objetivos da empresa, ou seja, demonstrar o tipo de clientela, o tipo de produto ou serviço que irá oferecer, o investimento, lucros e gastos que terá com o empreendimento, se será uma empresa física ou online, se irá precisar de um local e sócios de investimentos e ou logística especializada. E também nesta parte mostrará o diferencial do negócio e como irá atrair possíveis investimentos e seus clientes.

2 - IDENTIFICAÇÃO EMPRESA

Esta etapa como o nome já diz será documentado tudo sobre a empresa, dados de contato dos proprietários e sócios, endereço, informações sobre o empreendimento, documentos jurídicos, alvarás, dados do tipo de empresa, nome fantasia e etc.

3 - PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Nesta etapa lista-se a visão, missão, princípios e os valores da empresa. Faz uma análise do ambiente da empresa para detectar benefícios e malefícios que podem causar em seu desenvolvimento futuro, ou seja, analisa se a estrutura, logística e meios de distribuição estão bons ou podem causar algum impacto ao crescimento do empreendimento. Também nesta etapa é criado o plano de divulgação e distribuição do produto.

4 - PLANO OPERACIONAL (e/ou conjunto de Produtos e/ou serviço + processo produtivo segundo o modelo da ITSM)

Como o nome já diz é um conjunto de planos para que o produto seja confeccionado e/ou serviço seja concluído. É a forma de como a empresa vai produzir seu produto, nesta etapa desenvolve o fluxo de produção e as características finais do produto, ou seja, é montado todo o processo passo a passo de como o produto final será gerado.

É criado percurso desde a matéria prima até a finalização do produto e por fim sua venda, ou é planejado de como o serviço chegará ao cliente.

5 - ANÁLISE DOS FORNECEDORES

Nesta etapa se faz uma análise de como irá adquirir a matéria prima e a distribuição dos mesmos e como os fornecedores entregaram esta matéria, qualidade e os preços da matéria, os prazos de entrega e as formas de entrega e compra dos produtos/serviços.

6 - ANÁLISE DO MERCADO

Esta parte é feito o levantamento do ramo que empresa será inserida, ou seja, é levantado o tipo de público alvo, os concorrentes, os pontos positivos e negativos neste segmento, se o segmento é propício para novos empreendimentos, os riscos. Em suma como sua empresa entrará e irá se adaptar ao modelo já existente e como fará para se destacar ao novo mercado.

7 - PLANO DE MARKETING

É o planejamento de como a empresa irá se comportar para divulgar seus produtos/serviços com planos de ação para que posso mostrar ao público alvo que seus produtos são melhores que de seus concorrentes.

8 - PLANO GERENCIAL

Este serve para mostrar o fluxo de responsabilidades de cada um dentro da empresa e separar os deveres de cada um dentro do dia a dia envolvendo a confecção do produto.

9 - PLANO FINANCEIRO

É a estratégia de como a empresa fará para cumprir seus deveres financeiros, ou seja, pagamentos, impostos, salários, custos de produtos e também de como irá lucrar.