Sumário

[1. Sumário Executivo 3](#_Toc460753732)

[1.1. 3](#_Toc460753733)

[2. Nome do Negócio 3](#_Toc460753734)

[2.1. 3](#_Toc460753735)

[3. Objetivo 3](#_Toc460753736)

[3.1. 3](#_Toc460753737)

[4. Descrição da Empresa 3](#_Toc460753738)

[4.1. 3](#_Toc460753739)

[5. Análise/Estudo de Mercado e Competitividade 3](#_Toc460753740)

[5.1. 4](#_Toc460753741)

[6. Descrição do Produto ou Serviço 4](#_Toc460753742)

[6.1. 4](#_Toc460753743)

[6.2. Fatores Críticos de Sucesso 4](#_Toc460753744)

[7. Estratégias Competitivas 4](#_Toc460753745)

[7.1. Definição do Negócio, missão, visão, valores 4](#_Toc460753746)

[7.2. Análise do Ambiente (SWOT, Porter, Cenários) 4](#_Toc460753747)

[7.3. Estratégia Competitiva Genérica 4](#_Toc460753748)

[7.4. Objetivos Estratégicos 4](#_Toc460753749)

[7.5. BSC e Planos de Ação 4](#_Toc460753750)

[7.5.1. BSC 4](#_Toc460753751)

[7.5.2. Planos de Ação 5](#_Toc460753752)

[7.6. Causa e Efeito 5](#_Toc460753753)

[8. Estratégias de Marketing 5](#_Toc460753754)

[8.1. Mix de Produtos / Serviços 5](#_Toc460753755)

[8.2. Preço 5](#_Toc460753756)

[8.3. Praça (Distribuição) 5](#_Toc460753757)

[8.4. Promoção de Vendas / Divulgação do Produto 5](#_Toc460753758)

[8.5. Atração e Manutenção dos Clientes 5](#_Toc460753759)

[9. Aspectos Organizacionais e de Gestão 5](#_Toc460753760)

[9.1. Cargos e Funções 5](#_Toc460753761)

[9.2. Definição da Estrutura Organizacional 5](#_Toc460753762)

[9.3. Recrutamento e Seleção 5](#_Toc460753763)

[9.4. Treinamento & Desenvolvimento 6](#_Toc460753764)

[9.5. Remuneração 6](#_Toc460753765)

[9.6. Retenção de Colaboradores 6](#_Toc460753766)

[10. Plano Operacional 6](#_Toc460753767)

[10.1. Projeto, Design e Infra-Estrutura 6](#_Toc460753768)

[10.2. Abertura e Funcionamento da Empresa 6](#_Toc460753769)

[10.3. Infra-Estrutura / Máquinas e Equipamentos 6](#_Toc460753770)

[10.4. Contratação da Mão-de-Obra 6](#_Toc460753771)

[10.5. Treinamento dos Funcionários 6](#_Toc460753772)

[10.6. Sinergia Gerencial 6](#_Toc460753773)

[10.7. Fluxo Operacional 6](#_Toc460753774)

[10.7.1. Processos Empresariais Básicos 6](#_Toc460753775)

[10.7.2. Controles Operacionais Básicos 6](#_Toc460753776)

[10.8. Processo do Serviço de Atendimento 6](#_Toc460753777)

[10.9. Fornecedores 7](#_Toc460753778)

[10.10. Cronograma de Tarefas 7](#_Toc460753779)

[11. Plano Financeiro 7](#_Toc460753780)

[11.1. Preço de Venda 7](#_Toc460753781)

[11.2. Folha de Pagamento 7](#_Toc460753782)

[11.3. Fluxo de Caixa 7](#_Toc460753783)

[11.4. Demonstração de Resultado do Exercício (DRE) 7](#_Toc460753784)

[11.5. Balanço Patrimonial 7](#_Toc460753785)

[11.6. Análise do Investimento 7](#_Toc460753786)

[12. Dúvidas Diversas para Discussão 7](#_Toc460753787)

[13. Conclusão 7](#_Toc460753788)

[14. Referências Bibliográficas 7](#_Toc460753789)

[14.1. Sites 7](#_Toc460753790)

[14.2. Jornais 8](#_Toc460753791)

[14.3. Revistas 8](#_Toc460753792)

# Sumário Executivo

Fazer após o término dos trabalhos.

Resumo sucinto de todo o plano de negócios.

## 

# Nome do Negócio

Definir o nome da empresa e verificar se já não está registrado;

Nome de impacto, avaliar pronuncias e sentidos impróprios (também em outros idiomas, se for o caso).

## 

# Objetivo

O presente documento visa apresentar a elaboração do plano de negócios, de maneira crítica, ampla e abrangente, servindo como base para tomada de decisão se determinado novo negócio e/ou produto é viável ou não.

O objetivo desde documento é agrupar o maior número de ideias possíveis, sobre qualquer aspecto do negócio, utilizando as mais diversas fontes (pessoas, integrantes do plano de negócio, jornais, revistas, internet, sites de associações, sindicatos, etc.).

## 

# Descrição da Empresa

Apresentar um resumo da organização, características, informações úteis da empresa, que tipo de serviço e produto será oferecido, motivo da escolha desse negócio, quando será fundada e inaugurada, resumo dos diferenciais competitivos, composição do capital.

## 

# Análise/Estudo de Mercado e Competitividade

Mostrar o que conhece do mercado consumidor (níveis macro e micro) e do seu produto e serviço, através de pesquisas de mercado demonstrar como esse mercado está segmentado, quais as características do consumidor, como fazer análise da concorrência, qual sua a participação no mercado e a dos concorrentes, quais os riscos do negócio.

Localização geográfica, clima, economia do local, público alvo; pesquisa de mercado (cálculo de amostragem); análises de oferta e demanda (com evolução de consumo), análise da concorrência.

## 

# Descrição do Produto ou Serviço

Definir de maneira precisa qual é o seu negócio?

Quais as características do negócio, produto e/ou serviço?

Por que esse negócio/produto/serviço foi definido?

Por que acredita no sucesso desse empreendimento?

Detalhamento do diferencial competitivo?

## 

## Fatores Críticos de Sucesso

(Quais são os critérios dos clientes para a escolha dos serviços? Quais são os recursos e capacidade competitiva necessária para se ter o sucesso? O que é necessário para obter vantagem competitiva?).

# Estratégias Competitivas

Discutir sobre questões estratégicas.

## Definição do Negócio, missão, visão, valores

## Análise do Ambiente (SWOT, Porter, Cenários)

Matriz SWOT: forças x fraquezas e ameaças e oportunidades.

Análise de Matriz SWOT

Porter: Concorrentes, fornecedores, Substitutos, Novos Entrantes e Clientes.

Cenários: Economia, Mercado de Produtos, Capital/Trabalho, Política e Tecnologia.

## Estratégia Competitiva Genérica

Quadro de vantagem competitiva.

## Objetivos Estratégicos

Perspectivas: Finanças, Clientes, Processos Internos e Patrimônio Humano.

## BSC e Planos de Ação

Desmembramento dos objetivos estratégicos e planos de ação.

### BSC

### Planos de Ação

## Causa e Efeito

Gráfico.

# Estratégias de Marketing

O plano de marketing é um plano tático gerencial que determina o desdobramento das estratégicas em ações de marketing que deve contemplar, principalmente, as estratégicas relacionadas com os compostos de marketing: produto, preço, praça e promoção.

## Mix de Produtos / Serviços

## Preço

## Praça (Distribuição)

## Promoção de Vendas / Divulgação do Produto

## Atração e Manutenção dos Clientes

# Aspectos Organizacionais e de Gestão

Neste item deve-se demonstrar a estrutura organizacional do empreendimento, cargos e funções detalhadamente, incluindo o organograma.

Também deverá constar como a empresa recrutará, selecionará, desenvolverá, remunerará e reterá seus colaboradores.

## Cargos e Funções

Detalhamento dos cargos e funções.

## Definição da Estrutura Organizacional

Organograma.

## Recrutamento e Seleção

Breve descrição de como será realizado.

## Treinamento & Desenvolvimento

Breve descrição de como será realizado.

## Remuneração

Será utilizado no plano financeiro.

## Retenção de Colaboradores

# Plano Operacional

Manual prático e detalhado para toda organização, do nível Estratégico ao nível Operacional, para alinhar os esforços internos em direção aos objetivos estratégicos da organização.

## Projeto, Design e Infra-Estrutura

## Abertura e Funcionamento da Empresa

## Infra-Estrutura / Máquinas e Equipamentos

## Contratação da Mão-de-Obra

Detalhamento de como será realizada.

## Treinamento dos Funcionários

Detalhamento de como será realizada.

## Sinergia Gerencial

## Fluxo Operacional

### Processos Empresariais Básicos

### Controles Operacionais Básicos

## Processo do Serviço de Atendimento

## Fornecedores

## Cronograma de Tarefas

# Plano Financeiro

Projeções financeiras, o indicado é utilizar no mínimo três, que são as seguintes: Balanço Patrimonial / Demonstrativo de Resultado [DRE] e Fluxo de Caixa. Os três são de suma importância, mas devemos dar prioridade maior ao Fluxo de Caixa. Utilizar arquivo específico para esse item.

## Preço de Venda

## Folha de Pagamento

## Fluxo de Caixa

## Demonstração de Resultado do Exercício (DRE)

## Balanço Patrimonial

## Análise do Investimento

TIR, VPL, Payback simples e descontado e ponto de equilíbrio.

# Dúvidas Diversas para Discussão

# Conclusão

# Referências Bibliográficas

## Sites

<http://www.acsp.com.br/>

<http://www.acsp.com.br/indicadores/indicadores.html>

<http://www.planodenegocios.com.br/www/>

<http://www.empreende.com.br/>

<http://www.guiasoesp.com.br/>

<http://www.guiamais.com.br/>

Site da cidade onde o empreendimento se localizará

## Jornais

## Revistas