

Anexo 1 - Roteiro mínimo para o Plano de Negócios

1. Sumário Executivo

Claro, objetivo, e efetivo como uma prévia do plano; inclui uma breve descrição de cada seção importante do plano, e pode ser lido em menos de 5 minutos.

2. Conceito do Negócio

Descreve o negócio, a oportunidade identificada, e os diferenciais da empresa.

Deve conter também os aspectos legais da empresa, e um breve histórico se ela já existir.

3. Mercado e Concorrência

Apresenta as tendências de crescimento do mercado; identifica as características-chave e as necessidades do mercado alvo; avalia o ambiente competitivo; demonstra a aceitação do produto/serviço pelo mercado (não esquecer de colocar dados comprobatórios do que for relatado).

4. Equipe de Gestão

Descrição da equipe, pontos fortes e principais experiências relacionadas ao ramo de atuação.

5. Produtos e Serviços

Descreve as características e benefícios-chave, estágio atual de desenvolvimento e as vantagens competitivas do produto/serviço, tecnologia, P&D, patente, propriedade intelectual, produção, ...

6. Estrutura e Operações

Organograma funcional, políticas e previsões de RH (descrever os cargos/funções requeridas pelo negócio, com descrição sucinta de experiências e qualificações exigidas), processos de negócio (fluxogramas), fornecedores, infra-estrutura, localização, infra-estrutura tecnológica.

7. Marketing e Vendas

Apresenta uma estratégia bem definida de posicionamento, preços, distribuição e promoção; apresenta projeção de vendas baseada na análise de mercado e estratégia de marketing.

8. Estratégia de Crescimento

Análise estratégica, análise SWOT (em português é FOFA), objetivos e metas, análise de riscos e cronograma de execução.

9. Finanças

Apresenta uma avaliação realista das necessidades de caixa – entradas e saídas – para um período projetado de 5 anos; fluxos de caixa são consistentes com as estratégias de marketing e operacional da empresa; demonstrativos financeiros detalhados para o primeiro ano e anual para os demais anos; apresenta indicadores financeiros de rentabilidade; estratégia de aporte, de saída, e contrapartida para investidores, se for o caso; plano de expansão.