

ESTRUTURA PLANO DE NEGÓCIOS

Sumário Executivo

Breve resumo de todo o projecto no máximo em duas páginas, com referência aos pontos mais importantes do projecto. Terminar sempre com a oportunidade de investimento, ou seja, qual o montante que o projecto procura de financiamento e para quê.

1 – A Oportunidade de Mercado

- É uma oportunidade real?
- Está claramente identificada?
- Qual é de facto a necessidade de mercado que visamos suprir.

2 – O Conceito

- Qual o produto ou serviço?
- Descrição da tecnologia usada
- Quais os aspectos inovadores
- É um conceito fácil de colocar no mercado
- É um conceito com futuro e com perspectivas de longo prazo?
- Quais as razões que levarão os clientes a adquirir o produto/serviço?
- É patenteável?

3 – O Modelo de Negócio

- Quais as formas de comercialização do produto/serviço
- Como fazemos dinheiro com o projecto

4 – O Mercado

- Qual a dimensão total do mercado?
- O produto / serviço é escalável (facilmente o podemos tornar global)?
- Qual a estratégia de mercado? (em que segmentos o produto/serviço se posiciona – tipo de clientes ; tipo de indústria ; segmentos geográficos ;)
- Quais os principais concorrentes (directos e indirectos)
- Vantagens competitivas (inovação, preço, qualidade, logística, proximidade de mercado,..)

5 – O Plano de Acções

- Como vamos implementar / executar a estratégia (Marketing mix: Preço / Produto / Promoção e Distribuição)
- Como vamos vender o nosso produto/serviço (força de vendas própria / parceiros / Internet /...)

6 – A Equipa de Gestão

- Breves currículos dos principais “homens” do projecto. Perfil académico, profissional, motivações pessoais, percurso e feitos profissionais.

7 – Análise do Risco

- Principais barreiras à entrada
- Análise de Sensibilidade
- Análise SWOT (Pontos fortes, Pontos fracos, Ameaças e Oportunidades)

8 – Análise Económica e Financeira

- Principais demonstrações financeiras previsionais
- Investimentos a realizar
- Estrutura de custos
- Formas de financiamento
- Rácios de rentabilidade (TIR, IR, ROI, PAY BACK,..)

9 – A Ambição

- O que ambicionamos para além disto...