

ESTRUTURA DO PLANO DE NEGÓCIOS

SUMÁRIO EXECUTIVO	1
O PRODUTO / O SERVIÇO	2
OS CLIENTES	3
O MERCADO	4
O PLANO DE ACÇÕES	5
A EQUIPA DE GESTÃO	6
A ANÁLISE ECONÓMICO-FINANCEIRA	7
O FINANCIAMENTO	8
A MOTIVAÇÃO	9

2.1. Qual o produto ou serviço?
2.2. Quais as formas de comercialização do produto/serviço?
3.1. Quem são?
3.2. Porque é que os clientes irão comprar os teus produtos/serviços?
4.1. Qual é a dimensão do mercado?
4.2. Quem são os concorrentes?
4.3. Quais são as tuas vantagens competitivas?
5.1. Passagem da ideia à prática!
6.1. Quem vai implementar o projecto?
7.1. Quais os pressupostos?
7.2. Demonstrações financeiras previsionais
8.1. Qual o financiamento necessário?
8.2. Qual a forma de financiamento?
9.1. Porquê concretizar o projecto?

Existem 1001 maneiras de construíres o teu plano de negócios... por isso não achamos necessário que sigas à risca todas as indicações. Tens a liberdade para adaptar as ideias à estrutura sugerida ou ainda usar outra estrutura.

Deves pautar pela criatividade e pela imaginação... É boa altura para começares a actuar como um verdadeiro empreendedor!

Não hesites em tirar dúvidas com o teu professor ou contactar-nos através do e-mail:

info@rs4e.com

SUMÁRIO EXECUTIVO

1

O sumário executivo tem como principal objectivo captar o interesse do júri que vai avaliar o teu plano de negócios. Para que estes se sintam interessados em procurar mais informação, deverás resumir neste espaço o negócio que pretendes implementar, como vais fazê-lo, quais as competências que o teu grupo tem para o fazer, qual o objectivo que pretendes atingir e quais as perspectivas financeiras do negócio.

Resumindo, é fundamental que encontremos num minuto a resposta a estas cinco questões básicas:

1. Qual o negócio que vais desenvolver?
2. Como te vais distinguir relativamente à concorrência?
3. Qual o perfil da tua equipa?
4. Qual o volume de negócios que esperas alcançar num espaço temporal de um ano?
5. Quanto dinheiro precisas para implementar o teu negócio?

