INCUBADORA MUNICIPAL DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA

PREFEITURA MUNICIPAL DE ARARANGUÁ

PLANO DE NEGÓCIO

*EDITAL DE CHAMAMENTO DE PROJETOS PARA A INCUBADORA MUNICIPAL DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA – 2019*

<<< TÍTULO DO NEGÓCIO >>>

<<< PROPONENTES >>>

<< LISTAR OS NOMES DOS RESPONSÁVEIS PELA ELABORAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS >>

Conseguíssemos

ARARANGUÁ, FEVEREIRO/MARÇO DE 2019

Sumário

[1. DADOS DOS PROPONENTES 3](#_Toc1639392)

[2. SUMÁRIO EXECUTIVO 4](#_Toc1639393)

[3. HISTÓRICO DA EMPRESA 5](#_Toc1639394)

[4. DESCRIÇÃO DO PRODUTO OU SERVIÇO A SER COMERCIALIZADO 6](#_Toc1639395)

[5. DESCRIÇÃO DO MERCADO 7](#_Toc1639396)

[6. DESCRIÇÃO DOS PRINCIPAIS CONCORRENTES 8](#_Toc1639397)

[7. PLANO DE MARKETING 9](#_Toc1639398)

[8. MANUFATURA E OPERAÇÃO 10](#_Toc1639399)

[9. ESTRATÉGIAS DE GESTÃO 11](#_Toc1639400)

[10. PROJEÇÕES FINANCEIRAS 12](#_Toc1639401)

# DADOS DOS PROPONENTES

Esta seção deve apresentar os dados dos proponentes da proposta e um breve resumo curricular.

# SUMÁRIO EXECUTIVO

Nesta seção deverá ser descrito um resumo do plano de negócio (PN). Geralmente o resumo do PN deve ter entre 2 (duas) a 4 (quatro) páginas.

Salienta-se que o sumário executivo deve conter:

* Os objetivos e a missão da empresa;
* Descrição do negócio e os mercados-alvo para o produto ou serviço;
* Descrição do diferencial do produto ou serviço que se está propondo com relação a concorrência;
* Especificar se o novo negócio competirá em um mercado já consolidada ou explorará um novo nicho de mercado;
* Descrever por que seu negócio obterá sucesso em uma situação competitiva (chaves do sucesso)
* Descrever a equipe de gestão;
* Resumir as principais projeções financeiras para os próximos 3 (três) anos.

# HISTÓRICO DA EMPRESA

Caso a proposta submetida a incubadora seja de uma empresa já criado e consolidada, esta seção deverá conter o histórico da empresa, apontando principalmente:

* Dados da função da empresa;
* Organização e distribuição do capital;
* Resumo de como começou;
* Local de funcionamento;
* Descrição dos produtos ou serviços prestados pela empresa;
* Descrição dos empréstimos e investimentos anteriores.

# DESCRIÇÃO DO PRODUTO OU SERVIÇO A SER COMERCIALIZADO

Nesta seção deve ser descrito em detalhes o produto ou serviço a ser comercializado. Deve-se apresentar em detalhes os pontos fortes e fracos do produto/serviço, apontando sobretudo, os principais diferenciais com relação a concorrência.

# DESCRIÇÃO DO MERCADO

Esta seção deve descrever os resultados encontrados nas pesquisas e análise de informações correlatas, ou seja, em qual ambiente de negócio (mercado) o produto / serviço concorrerá. Se não existem informações de mercado que possam ser descritas aqui, é importante descrever um plano de como se pretende conseguir tais informações e como se pretende seguir com o acompanhamento do mercado.

Deve constar de forma clara os seguintes itens:

* Quem são os possíveis clientes;
* Histórico do mercado e previsão para os próximos anos;
* Mercados futuros;
* Como se pretende vender o produto/serviço;
* Como o mercado poderá adquirir seu produto ou serviço;
* Como o produto ou serviço se posiciona ao mercado com relação a confiabilidade, qualidade, desempenho, durabilidade, disponibilidade e preço.

# DESCRIÇÃO DOS PRINCIPAIS CONCORRENTES

Nesta seção deve-se ser descrito as principais características dos concorrentes, apontando qualidade, confiabilidade e penetração no mercado. Além disso deve apresentar qual será a participação no mercado do seu negócio nos próximos 3 (três) a 5 (cinco) anos.

# PLANO DE MARKETING

Aqui deve ser descrito as principais estratégias de divulgação do seu produto ou serviço. Alguns itens devem ser observados e descritos em detalhes, tais como:

* Canais de distribuição;
* Remuneração da equipe de vendas;
* Estratégia de preços;
* Metas de venda;
* Concorrência direta e indireta;
* Atividades de promoção
* etc.

# MANUFATURA E OPERAÇÃO

Nesta seção deve-se descrever os processos de fabricação/produção do produto ou da prestação do serviço. É importante que constem descrição de equipamentos necessários para a produção/prestação de serviço, custos de produção, tipos de fornecedores e relação negocial com estes e logística de distribuição do produto (se for o caso).

# ESTRATÉGIAS DE GESTÃO

Esta seção deve descrever a estrutura organizacional do negócio, estratégias de crescimento a curto, médio e longo prazos. Além disso esta seção deve contemplar:

* Descrição das responsabilidade e formação dos dirigentes;
* Descrição do pessoal necessário;
* Organograma.

# PROJEÇÕES FINANCEIRAS

Nesta seção deve ser apresentada as projeções financeiras para o negócio, tais como fluxo de caixa, análise econômica (ponto de equilíbrio, lucratividade, retorno sobre investimento), etc.