

PÁGINA DE TÍTULO

- Nome da sua empresa e informações de contato
- Endereço do site
- Apresentado a: (nome da empresa ou pessoa física)

ÍNDICE

1. Resumo executivo
2. Visão geral da empresa
3. Ofertas de produtos e serviços
4. Análise da concorrência e do mercado
5. Plano de vendas e marketing
6. Estrutura de propriedade e plano de gerenciamento
7. Plano operacional
8. Plano financeiro
9. Anexo

1: RESUMO EXECUTIVO

- Histórico e propósito da empresa
- Declaração de missão e visão
- Equipe de gerenciamento
- Ofertas principais de produtos e serviços
- Descreva brevemente os clientes-alvo
- Descreva a concorrência e como você ganhará participação no mercado
- Desenvolva sua proposta de valor única
- Resuma as projeções financeiras para os primeiros anos de operações dos negócios
- Descreva suas necessidades de financiamento, se aplicável

2: VISÃO GERAL DA EMPRESA

- Descreva seu negócio e como ele opera no setor.
- Explique a natureza do setor (por exemplo, tendências, influências externas, estatísticas).
- Linha do tempo do histórico da sua empresa

3: OFERTAS DE PRODUTOS E SERVIÇOS

- Descreva seu produto ou serviço e o problema que ele está resolvendo
- Liste as alternativas atuais
- Descreva a vantagem competitiva (ou proposta de valor única) do seu produto em comparação com as alternativas

4: ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA E DO MERCADO

- Defina o tamanho estimado do mercado
- Descreva seu(s) segmento(s) de mercado-alvo
- Descreva como sua oferta fornece uma solução para seu(s) segmento(s)
- Estime o número de unidades de seu produto ou serviço que os compradores-alvo podem comprar e como o mercado pode ser afetado por mudanças externas (por exemplo, econômicas, políticas).
- Descreva seu volume e valor de vendas projetados em comparação com os concorrentes.
- Discuta como você se diferenciará dos concorrentes

5: PLANO DE VENDAS E MARKETING

- Descreva sua estratégia de preços para suas ofertas
- Liste os vários métodos que você usará para levar sua mensagem aos clientes em potencial (canais de marketing)
- Detalhe os materiais de mercado que você usará para promover seu produto, incluindo um orçamento aproximado
- Descreva como você distribuirá suas ofertas aos clientes (métodos de distribuição)

6: ESTRUTURA DE PROPRIEDADE E PLANO DE GERENCIAMENTO

- Descreva a estrutura jurídica do seu negócio
- Liste os nomes dos fundadores, proprietários, consultores etc.
- Detalhe as funções, a experiência relevante e o plano de remuneração da equipe de gerenciamento
- Liste os requisitos de pessoal de sua empresa, incluindo se recursos ou serviços externos são necessários
- Detalhe eventuais planos de treinamento que você colocará em prática para funcionários e gerenciamento

7: PLANO OPERACIONAL

- Descreva as localizações físicas da sua empresa
- Detalhar quaisquer requisitos físicos adicionais (por exemplo, armazém, equipamento especializado, instalações)
- Descreva o fluxo de trabalho da produção
- Descreva os materiais necessários para produzir seu produto ou serviço e como você planeja obtê-los

8: PLANO FINANCEIRO

- Demonstre o potencial de crescimento e rentabilidade do seu negócio
- Crie uma demonstração de resultados projetados
- Crie uma demonstração de fluxo de caixa projetado
- Crie um balanço patrimonial projetado
- Forneça uma análise de ponto de equilíbrio

9: ANEXO

- Anexe a documentação de apoio, que pode incluir:
 - Tabelas e gráficos
 - Pesquisa de mercado e análise da concorrência
 - Informações sobre seu setor
 - Informações sobre suas ofertas
 - Amostras de materiais de marketing
 - Referências profissionais

AVISO DE ISENÇÃO DE RESPONSABILIDADE

Qualquer artigo, modelo ou informação fornecidos pela Smartsheet no site são apenas para referência. Embora nos esforcemos para manter as informações atualizadas e corretas, não fornecemos garantia de qualquer natureza, seja explícita ou implícita, a respeito da integridade, precisão, confiabilidade, adequação ou disponibilidade do site ou das informações, artigos, modelos ou gráficos contidos no site. Portanto, toda confiança que você depositar nessas informações será estritamente por sua própria conta e risco.