

Plano de negócios – Exemplo de Modelo

1. Sumário executivo

Montar um sumário contendo os pontos mais importantes de sua empresa. Ele será um guia geral de seu empreendimento, ajudando a apresentar a ideia do seu negócio.

O sumário executivo deve conter:

- Principais pontos do plano
- Uma descrição do que o seu negócio faz de fato;
- Os produtos e serviços que você oferece;
- Identificação do seu público-alvo e seus clientes;
- Análise da concorrência;
- Pontuar os principais indicadores de viabilidade do projeto.

2. Descrição da Empresa e Atividades

- Breve descrição das atividades da empresa;
- Setor de atuação e principais produtos e serviços oferecidos;
- Grupo Econômico (se houver, para cada empresa integrante do grupo, informe a razão social, CNPJ e Receita Operacional Bruta (ROB) do último exercício);
- Instalações da empresa (endereço e espaço físico ocupado por cada unidade da empresa);
- Número de funcionários;
- Capacidade instalada (Ex: unidades de produto por mês; projetos por ano);
- Enquadramento tributário (Simples Nacional, Lucro Real ou Lucro Presumido).

3. Sócios e Atribuições

- Nome dos Empreendedores envolvidos no negócio;
- Perfil de cada sócio (formação e experiência);
- Participação no capital social de cada sócio;
- Atribuições de cada sócio na empresa.

4. Análise de Mercado

- Características gerais de seus clientes;
- Região de atuação e localização geográfica dos principais clientes;
- Participação relativa das principais UFs/Mercado externo nas vendas;
- Informar os 3 principais clientes e sua participação no faturamento total;
- Identificar os principais concorrentes e seus pontos fortes e deficiências;
- Identificar seus principais fornecedores.

5. Estratégia de Comercialização e Plano de Marketing

- Estrutura de comercialização da empresa (representantes, parcerias);
- Listar os canais de distribuição da empresa e, se possível, as diferentes estratégias de venda para cada um.

6. Descrição do Projeto e Indicadores Financeiros

- Descrição do Projeto;
- Estimativa de investimentos necessários;
- Expectativa de faturamento mensal (próximos 3 anos);
- Custos fixos e variáveis estimados;
- Indicadores de viabilidade.

Referências:

- MAIKON, Richardson. Monte um plano de negócio fácil e simples. SEBRAE, 2024. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ap/artigos/monte-um-plano-de-negocio-facil-e-simples,17f2850c4d8f2610VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em: 29 de jun. de 2024.
- Como elaborar um plano de negócios, SEBRAE, 2013. Disponível em: <https://sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RN/Anexos/gestao-e-comercializacao-como-elaborar-um-plano-de-negocios.pdf>. Acesso em: 06 de jun. de 2024.