

### **Pontos fortes**

- A análise de mercado foi bem desenvolvida, com pesquisa de mercado, cases de sucesso e bom embasamento teórico;
- A baixa concorrência na é uma boa vantagem da empresa, fazendo com que essa tenha potencial para se tornar referência na área;
- A localização da empresa é outro ponto forte. A cidade Uberlândia foi uma escolha coerente quando analisamos o tipo de serviço que será ofertado;
- A lista de investimentos e o layout no prédio e da sala foram bem detalhados e descomplicados;
- A justificativa do investimento foi muito bem elaborada e pensada, sendo bem persuasiva.

### **Pontos de melhoria**

- A justificativa do plano de negócio da empresa poderia ser mais bem desenvolvida, ressaltando a importância, motivação e o objetivo da sua criação de forma mais clara;
- A visão da empresa não ficou clara;
- A pesquisa feita no estudo de mercado poderia descrever para quais pessoas o questionário foi enviado ou coletar mais dados dos possíveis consumidores do serviço e do produto como: a região de moradia, seu tipo de atividade e nível de escolaridade. É importante ter informações de quem respondeu a pesquisa, para sabermos se foi respondida pelo público a quem o serviço se destina. Como a empresa tem o segmento de clientes sendo os produtores, e indiretamente quem compra a carne, poderiam ter sido feitas duas pesquisas, uma voltada para cada público;
- Na análise SWOT a empresa colocou como ponto forte a necessidade de poucos recursos financeiros, organizacionais, físicos e tecnológicos, no entanto, no projeto técnico o investimento necessário parece ser alto, levando em conta a necessidade de instalações, veículos para deslocamento dos consultores e treinamentos para a equipe;
- O poder de decisão de custo do serviço provavelmente não será apenas da empresa, deverá levar diversos fatores em conta;
- Alguns pontos não ficaram bem claros, como “estratégia de mercado”;
- No Canvas, a proposta de valor poderia ser mais sucinta, apontando exatamente os valores que a empresa oferece através de seu serviço;
- Em relação à análise SWOT e o Canvas, para o plano de negócio, inserir o conceito, sobre a ferramenta, a forma de como usar não é necessário, uma vez que quando apresentado a um investidor não transmite confiança dos idealizadores na elaboração;
- Seria interessante para a empresa a busca de investidores, uma vez que o grupo não tem experiência de gestão de mercado e os investidores podem ter, ajudando a solucionar problemas e enfrentar desafios que possam vir a aparecer.

- Em relação aos concorrentes o grupo poderia ter explicado sobre o que cada um propõe e a sua diferença em relação a eles, como podem superar a concorrência e em quais pontos estão em desvantagem em relação a ela;
- A respeito das parcerias faltou a explicação do porquê fariam, como seria vantajoso e como as empresas parceiras poderiam ajudar o desenvolvimento e crescimento do negócio;
- No cronograma de ações que visam a busca por recursos financeiros faltou o estabelecimento de datas, que poderiam ser utilizadas pela empresa como metas, com possíveis alterações caso necessário;
- Seria interessante que a empresa estimasse um valor de investimento, o que já é possível com a lista de investimentos financeiros necessários já estabelecidos;
- Como sugestão, os membros da equipe podem desempenhar mais de uma função, ou então terceirizar algumas funções como o marketing e voltar seus esforços para as áreas de conhecimento zootécnico e administrativo, diminuindo os custos com colaboradores.

Nota: 8. Pontuamos vários pontos de melhora, mas o trabalho foi bem desenvolvido, e muitos pontos que não mencionamos aqui foram bem trabalhados e bem pensados.