**1ª entrega – 15/10 – um arquivo editável para receber comentários**

* Identificação de uma demanda – na forma de substituição de um serviço que já existe hoje; ou alteração de uma dinâmica de mercado atual (substituir importação)
* Porque você vai alterar esse regime? – qual a disrupção que você promoverá? Ex: vou oferecer solução mais barata para o mesmo fluxo, mudando de modal
* Qual parcela de mercado você vai capturar para a sua solução? – volumes que existem hoje e de como eles vão crescer, ou volumes latentes não atendidos? Porque vamos capturar e quanto vamos capturar?
* Forma operacional
	+ ex: vou vender a solução completa: comprar/contrato com uma transportadora ou frota propria de caminhões;
	+ dimensionamento de frota se for o caso; armazém consolidador (capacidades);
	+ identificar instalação portuária viável (com capacidade para realizar a movimentação ou construir uma nova;
	+ fazer ou identificar quem faça a operação portuária; posso cotar preços – pesquisa de mercado de preços;
	+ Dimensionar a sua frota (qual a embarcação, os tempos operacionais, tempo de ciclo – nível de ocupação);
		- Porte e dimensões
		- Propriedades (geared, ?)
		- Velocidade
		- Custos de afretamento e condições
	+ Para solução de transporte marítimo – custos bottow up : afretar com tripulação; 2/3 de brasileiros – custos de tripulação, combustível e etc
* Constituir EBN – no que consiste? Qual o custo? ler a legislação
* Viabilidade jurídica – Projeto de Lei da BR do Mar – paragrafo que enquadre o seu pleito para pedido de autorização/enquadramento ao Ministério

2ª entrega – Plano de negócios completo – 27/11 - **um arquivo editável para receber comentários**

* Descobrir impostos e tarifas a recolher e completar custos da operação e administração
* Montar Demonstrativos financeiros e verificar a Viabilidade Financeira ((construir Balanço, DRE (receitas custos e impostos); Demonstrativo do fluxo de caixa))
* Estabelecimento de preço que vamos cobrar
* Discutir origem dos recursos (dívida, equity, BNDES, fundos especiais, etc)
* Fazer projeções e desconto de fluxo de caixa
* Estruturar em segundo ciclo o seu negócio – como ele funciona e quais os recursos necessários a sua operação –quantas pessoas eu preciso; subsidiária no exterior? Vou montar ou subcontratar; qual estrutura física (prédios, máquinas, ativos etc)

Modelo de Negócios – da ideia; dos princípios da geração de valor; da oportunidade de mercado; do descritivo da operação; da forma de entrada; do valuation

