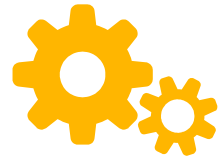




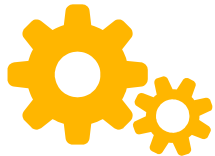
Plano de Negócios

Software - SEBRAE



Link para download

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ms/artigos/analise-a-viabilidade-da-empresa-com-o-software-plano-de-negocios-30,5c9cc864ea068410VgnVCM1000003b74010aRCRD>



Plano de Negócio – Parte 1



SUMÁRIO EXECUTIVO

Resumo

Dados dos Empreendedores

Missão da Empresa

Setores de Atividades

Forma Jurídica

Enquadramento Tributário

Capital Social

Fontes de Recursos



ANÁLISE DE MERCADO

Estudo dos Clientes

Estudo dos Concorrentes

Estudo dos Fornecedores



PLANO DE MARKETING

Produtos e Serviços

Preço

Estratégias Promocionais

Estrutura de Comercialização

Localização do Negócio



PLANO OPERACIONAL

Leiaute

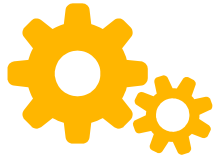


Capacidade Instalada

Processos Operacionais

Necessidade de Pessoal

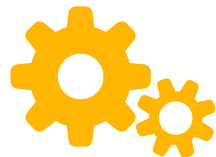
Sumário Executivo



1. Dados dos Empreendedores
2. Missão da Empresa
3. Setores de Atividades
4. Forma Jurídica
5. Enquadramento Tributário
6. Capital Social
7. Fontes de Recursos

****Resumo**

Dados dos Empreendedores



Luiza Trajano

Função: CMO – Diretora de Marketing
Contato: (12) 9 1475-9284

Brasileira, 20 anos, estudante do quinto período de Engenharia Química na Escola de Engenharia de Lorena – USP. Membro da Associação Atlética Acadêmica IX de Novembro e da ONG Engenheiros Sem Fronteiras – Núcleo Lorena, teve experiências na área de marketing em ambas, e hoje atua como diretora de marketing e comunicação no Engenheiros Sem Fronteiras – Núcleo Lorena

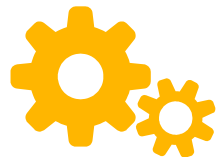


Elon Musk

Função: CEO – Diretor Executivo
Contato: (99) 0 0991-1342

Experiência:
Professor de Astronomia – Instituto Alpha Lumen (2017-2020)
Professor de Química – Curso Anglo Pindamonhangaba (2020)
Cofundador e Presidente da OPIM – Olimpíada Pindense de Matemática (2017-2018)
Educação:
Iniciação Científica – Simulação numérica via método de galerkin e dos mínimos quadrados de problemas de velocidade, pressão, temperatura (2018-2019)

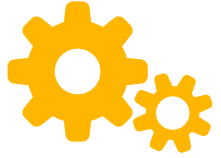
Missão



Apple: A Apple está comprometida a levar a melhor experiência de computação pessoal a estudantes, a educadores, a profissionais criativos e a consumidores do mundo todo através de seu hardware, software e serviços de internet inovadores.

A AlfaVest faz a conexão entre os vestibulandos e os universitários para contribuir com o acesso à educação de qualidade em todo o Brasil, a partir de uma plataforma online, com disponibilidade 24h para tirar dúvidas com universitários, com um baixo custo mensal, permitindo um amplo acesso e além disso proporcionando uma renda a mais para os universitários.

Análise de Mercado



1. Estudo dos Clientes

Público-Alvo

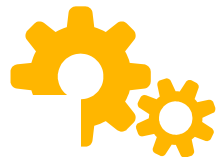
Comportamento dos clientes

Área de Abrangência

2. Estudo Concorrentes

3. Estudo Fornecedores

Estudo dos Clientes



Público-Alvo

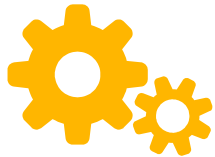
Pessoas físicas (Faixa etária? São homens ou mulheres? Tem família grande ou pequena? Em que trabalham? Quanto ganham? Onde moram?) ou pessoas jurídicas (Em que ramo atuam? Quais seus produtos ou serviços? Número de colaboradores? Tempo de mercado? Possuem filiais? Tem uma boa imagem no mercado?)

Comportamento dos clientes

Quantidade e frequência com que compram? Que preço estão dispostos a pagar? Onde costumam adquiri-los?

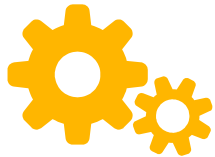
Área de Abrangência

Qual o tamanho do mercado? Apenas sua rua? Seu bairro? Sua cidade? Todo o Estado? Outros Estados? Seus clientes encontrarão sua empresa facilmente?



Plano de Marketing

1. **Produtos e Serviços**
2. **Preço**
3. **Estratégias Promocionais**
4. **Estrutura de Comercialização**
5. **Localização do Negócio**



Plano Operacional

1. **Leiaute**
2. **Capacidade Instalada**
3. **Processos Operacionais**
4. **Necessidade de Pessoal**