

CONTEÚDO DO PLANO DE NEGÓCIO

PCS-3529/PCS-3829 - Criação e Administração de Empresas Computação - 2021

O plano de negócio que será entregue ao final do curso deve conter no mínimo os itens abaixo.

1. A Empresa

- Problema, solução e valor entregue para o cliente final
- Missão (propósito/o que a empresa faz e por que ela faz isso)
- Visão (deve ser preenchido no fim do curso, quando o plano estiver mais maduro)
- Empreendedores
- Canvas de negócio (anexo opcional)

2. Produto e mercado

- Explicação do que é o produto (explicar detalhes técnicos/funcionais do produto)
- Apresentar análise estratégica de mercado (5 forças de porter)
- Competição (apresentar concorrentes e soluções alternativas)
- Arquípélago (quais são a ilha principal e as secundárias?)

3. Operação

- Explicação de como a empresa irá funcionar
- Qual é a equipe necessária?
- Que tipo de instalação física é necessária?
- Quais são as atividades existentes e quem é responsável pelo quê?
- Quanto tempo será necessário para desenvolver o produto?

4. Cliente

- Quem é o cliente do produto?
- Quais são as dores do cliente?
- Quais soluções o cliente usa hoje e por que a sua é melhor?
- Descrever principais arquétipos de clientes

5. Preço

- Quanto custa produzir o seu produto? (considerar todos os custos, rateando os indiretos)
- Qual é o valor percebido pelo cliente? (para cada arquétipo)
- Qual é o preço final do produto?

6. Crescimento

Neste capítulo, explique como a sua empresa vai começar a operar e como ela vai crescer. Exemplos do que empresas costumam fazer para crescer inicialmente:

- anúncios em buscadores e redes sociais
- parcerias
- marketing de conteúdo
- vendas diretas

7. Finanças

- Fluxo de caixa
- Breakeven
- De onde vem o dinheiro para financiar a empresa?

8. Métricas

Apresente quais são as principais métricas que a sua empresa deve acompanhar para garantir que está no caminho certo do sucesso