



ANEXO IX - PLANO DE NEGÓCIO – (PROPOSTA)

1- INFORMAÇÕES SOBRE O RESPONSÁVEL PELA PROPOSTA.

Nome :			
CPF:			
Endereço:			
Bairro:	Cidade:	Estado:	CEP:
Telefone:	Celular:	E-mail : -	
Formação Profissional:			

2- NATUREZA/DESCRIÇÃO/CARACTERIZAÇÃO DO EMPREENDIMENTO: (do projeto ou empresa já estabelecida)

Individual	Limitada	outra
------------	----------	-------

Razão Social:		
Nome Fantasia:		
CNPJ/CGC:	Insc. Estadual: -	Insc. Municipal -

2.1 Nome dos sócios e respectivas quotas de capital de cada um.

Nome do sócio	Participação – (total 100%)

2.2 Áreas de competência (áreas de conhecimento técnico que envolve o empreendimento)

2.3 Descrição da equipe (empregado/parceiro/sócio) responsável pelo desenvolvimento do empreendimento (por função)



A declaração da missão, visão e valores é a forma mais poderosa de uma empresa inspirar, engajar e motivar sua equipe, praticando os princípios que levaram a empresa ao sucesso e respondendo o que a organização se propõe a fazer e para quem.

Missão - declaração concisa do propósito fundamental da organização, ou seja, a finalidade de sua existência, o motivo pela qual foi criada.

Visão - representa um estado futuro para o negócio, onde ela deseja chegar, o que quer alcançar.

Valores - incidem nas convicções que fundamentam as escolhas por um modo de conduta tanto de um indivíduo quanto em uma organização

3.1. Missão:

3.2. Visão:

3.3. Valores:

4. MATRIZ F.O.F.A

Oportunidades e Ameaças

O proponente deve indicar nesse campo os fatores **externos** à empresa (existente ou a ser constituída) que possam afetar positivamente (oportunidade) ou negativamente (ameaças) o desempenho da empresa.

Pontos fortes

Destina-se a identificação de fatores **internos** ao empreendimento que representam vantagens na



instalação da empresa.

Pontos Fracos

Destina-se a identificação de fatores **internos** ao empreendimento que representam desvantagem ou carências da empresa.

4.1. Oportunidades

4.2. Ameaças

4.3. Pontos Fortes

4.4. Pontos Fracos



5 - PRODUTOS E SERVIÇOS

Descrição do produto / serviço.

Neste campo devem ser adequadamente detalhados os produtos e/ou serviços que resultarão do projeto proposto. Observar ser importante que cada um dos produtos e/ou serviços, resultante do projeto proposto, sejam identificados e descritos com toda clareza, destacando-se suas definições de utilidade e funcionalidade.

Foco do negócio.

Este campo está destinado à explicitação dos mercados a serem explorados pela empresa existente ou a ser constituída, agregado às informações relativas aos principais clientes potenciais e ao nível de concorrência existente nos mercados mencionados.

É desejável que, quando possível, o tamanho dos mercados seja quantificados, mesmo que de forma aproximada e, os principais concorrentes sejam identificados.

Diferenciais dos produtos / serviços.

Destina-se a informações referentes às características dos produtos e/ou serviços que serão comercializados e quais diferenciais existem com relação aos produtos/serviços existentes no mercado.

Estágio atual de desenvolvimento dos produtos e/ou serviços.

O quadro apresentado deve ser elaborado para cada produto e/ou serviços que resulte do projeto proposto, mencionando o seu estágio atual e sua evolução nos períodos de desenvolvimento. Deve ser relatado, também, acerca da experiência que o concorrente tem com a produção a que se propõe (cursos/capacitações, tempo de experiência, fabricação/serviço informal, etc). **(Anexar comprovação da experiência por meio de cursos/treinamentos, tempo de fabricação/serviço informal, etc.)**

5.1 - Descrição do produto/serviço

Conferem vantagens comparativas em relação àqueles existentes no mercado.



5.2. Foco do Negócio. (Mercado potencial)

5.3. Diferenciais dos produtos / serviços (em relação aos disponíveis no mercado)

5.4. Concorrência

5.5. Estágio do desenvolvimento do produto/serviço - Experiência com o desenvolvimento dos produtos/serviços



FASES	ESTÁGIO	ATIVIDADE
01		
02		
03		

Descrição de experiência do proponente para com os produtos ou serviços:

(anexar comprovação da experiência por meio de cursos/treinamentos, tempo de fabricação/serviço informal, etc.)

1	
2	
3	

6 - PLANO ESTRATÉGICO

6.1. Estratégias de venda.

Neste campo deve ser mencionada a estratégia de vendas a ser adotada pela empresa (existente ou a ser criada), destacando-se as formas de comercialização e de se chegar ao cliente, (Exemplo: vendedores próprios, telemarketing, vendas a varejo ou atacado, e-commerce, site, etc.), e ainda, as formas de assistência pós-venda.

--



6.2. - PLANO DE INVESTIMENTOS

Investimento inicial.

Neste quadro devem ser mencionados os investimentos a serem realizados nos primeiros doze meses que sucederem a incubação do projeto. Assim, gastos com estudos de mercado, proteção intelectual (registro de marcas e patentes ou direitos de autor), honorários de advogados, contadores, despachantes, etc., e outros desembolsos necessários à constituição da empresa, devem ser aqui considerados. Dispendios efetuados com a aquisição de máquinas, equipamentos, software, móveis e utensílios, devem também ser indicados neste quadro, nos campos correspondentes. Os desembolsos necessários para fazer frente aos custos que alavancam a operação da empresa são investimentos circulantes que devem ser classificados como capital de giro.

Origem dos recursos.

Neste quadro, o valor total (1ª coluna), refere-se ao total dos investimentos iniciais. Nas colunas seguintes devem ser indicados (em termos percentuais) as frações de recursos provenientes dos próprios cotistas (recursos dos sócios, família, amigos), de terceiros (empréstimos bancários, financeiras e outros) e aqueles decorrentes de reinvestimentos feitos a partir de recursos gerados no próprio empreendimento, quando for o caso.

6.2.1. Investimentos iniciais – Primeiro mês

Descrição	Valor (R\$)
2. Registro da Empresa	
3. Materiais para produção	
4. Máquinas, Equipamentos e instalações (elétricas e hidráulicas)	
5. Móveis / Utensílios	
6. Capital de giro	
7. Outros (especificar)	
8. Total	

6.2.2. Origem dos recursos (investimentos iniciais)

Valor Total	Recursos próprios (%)	Recursos de terceiros (%)	Reinvestimento (%)
R\$			

7 – DAS DISPOSIÇÕES GERAIS

Neste item indique a área física e os serviços de apoio necessários para o desenvolvimento do projeto apresentado.



7.1. Área física mínima necessária:

--

7.2. Necessidade de adequações/modificações nos espaços disponibilizados pela incubadora de empresas: (constar qualquer que seja, elétrica, física, tecnológica, etc.)

SIM NÃO

Quais:

7.3. Haverá uso de Máquinas, Equipamentos? Quais?

Descrição	Finalidade

7.4. Apresentam risco de ruídos ou outros agentes (poeira, óleos, combustíveis e outros) na incubadora de empresas?

SIM () NÃO ()

Discrimine os fatos/fatores que podem gerar ruídos ou outros agentes (poeira, óleos, combustíveis e outros) na incubadora de empresas:



7.5. Necessidades quanto a serviços administrativos, treinamento, consultoria, laboratórios, oficinas, etc? Se sim, quais áreas de conhecimento tem interesse?

7.6. Necessidade de obter licenças junto a órgãos fiscalizadores para funcionamento da empresa?

NÃO SIM Qual (is)?

8. Considerações finais. (Texto Livre – opcional) - Qualquer abordagem que tenha o objetivo de melhorar o entendimento dos avaliadores acerca de qualquer questão



JOÃO MONLEVADE

PREFEITURA MUNICIPAL

Administração 2021-2024

**INCUBADORA
DE EMPRESAS**



_____, ____ de _____ de 2021.

ASSINATURA DO PROPONENTE - CPF