

Guião de Apoio à Elaboração do Plano de Negócios

O plano de negócios é um documento que descreve os objetivos de um negocio e quais os passos que devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas.

1. Sumário executivo

- Descrição sumária do projeto de investimento (resumo do plano de negócios – máximo uma página A4).

2. Identificação do Promotor / Empresa

Se em **nome individual**:

- Nome / Data de nascimento / Morada / Identificação fiscal / Bilhete de Identidade / Estado civil;
- Experiência Profissional e Qualificações (preferencialmente relacionadas com o projeto a desenvolver)
- Anexar Curriculum Vitae.

Se **empresa**:

- Identificação / Forma Jurídica/ CAE / Visão / Missão
- Apresentação do(s) Promotor(es) (e anexar Curriculum(uns) Vitae)

3. Análise de Mercado / Concorrência

- Pesquisa de Mercado realizada (necessidades a satisfazer, benefícios que procura o consumidor, segmentação de mercado encontrada).
- Análise da Concorrência (identificação dos concorrentes, grau de competição, áreas de competitividade crítica do negócio);

4. Projeto / Negócio

- Objetivos do Projeto / Negócio;
- Principais ações do projeto (apresentar e descrever as principais ações/atividades do projeto que fundamentem a sua operacionalização);
- Produto(s)/Serviço(s) (descrição das características do produto/serviço com destaque para a componente inovadora, diferenciação, ...);
- Processo Produtivo (descrição, áreas críticas, domínio do processo produtivo por parte da empresa);
- Recursos humanos/Equipa de gestão (apresentação da equipa – experiência, know-how);
- Localização do Projeto (Instalações / Condições / Licenciamento)

5. Estratégia / Fundamentação

- Clientes-alvo (descrição e quantificação do mercado, potencial de crescimento /expansão dentro do mesmo segmento ou para novos mercados, grau de dependência);
- Fornecedores (Origem, identificação, estratégia e grau de dependência);
- Vantagens Competitivas (Metas, Posicionamento da empresa, Estratégia de produto / serviço, de preço / qualidade, dos prazos, do marketing – promoção e distribuição, ...)
- Parcerias;
- Impactos do projeto;

6. Análise SWOT

Identificação dos pontos fortes e fracos do projeto / negócio, bem como das oportunidades e ameaças que podem afetar o desempenho da empresa:

- **Pontos fortes:** (fatores intrínsecos à empresa que favorecem o seu crescimento);
- **Pontos fracos:** (fatores intrínsecos à empresa que podem contribuir negativamente para o desempenho do negócio);
- **Oportunidades:** (fatores exógenos à empresa que podem ajudar a potenciar o negócio);

- **Ameaças:** (fatores exógenos à empresa que podem afetar negativamente os seus resultados).

7. Investimento/Necessidades de financiamento/Operação proposta

- Plano de investimento e plano de financiamento (descrição do investimento e cobertura financeira prevista);
- Proposta para a montagem da operação (estrutura acionista prevista).

8. Projeções económico-financeiras

- O Promotor deve anexar um ficheiro com as projeções económico-financeiras do projeto. Sugere-se um horizonte temporal, mínimo, de 3 anos;

9. Calendarização do Investimento (período previsto para executar o projeto)