

Plano de Negócios

Proposta de Estrutura para o Plano de Negócios

1. Sumário executivo

- Descrição sumária do projecto de investimento (*resumo do plano de negócios*).

2. Identificação do Promotor

- Nome; Data de nascimento; Morada; Identificação fiscal; Bilhete de Identidade; Estado civil;
- *Curriculum vitae*.

3. Projecto

- Produto/Serviço (*descrição das características do produto/serviço com destaque para a componente inovadora, data prevista para o seu lançamento no mercado, ...*);
- Clientes (*descrição e quantificação do mercado, posicionamento da empresa, potencial de crescimento/expansão dentro do mesmo segmento ou para novos mercados, grau de dependência*), fornecedores (*origem, identificação, grau de dependência*) e concorrência (*identificação, forma de actuação, grau de competição, vantagens competitivas da empresa*);
- Processo produtivo (*descrição, áreas críticas, domínio do processo produtivo por parte da empresa*);
- Distribuição/Logística (*descrição do processo de distribuição do produto/serviço*);
- Recursos humanos/Equipa de gestão (*apresentação da equipa – experiência, know-how*);
- Estratégia e objectivos (*objectivos, posicionamento da empresa no mercado onde pretende actuar e como pretende implementar o negócio, estratégia de marketing, potenciais parcerias, ...*).

4. Investimento/Necessidades de financiamento/Operação proposta

- Descrição do investimento e cobertura financeira prevista;
- Proposta para a montagem da operação (*estrutura accionista prevista*).

5. Projecções económico-financeiras

O Promotor deve anexar um ficheiro com as projecções económico-financeiras do projecto.

Sugere-se um horizonte temporal, mínimo, de 3 anos.

6. Análise SWOT

Identificação dos pontos fortes e fracos do projecto, bem como das oportunidades e ameaças que podem afectar o desempenho da empresa.

Pontos fortes: (*factores intrínsecos à empresa que favorecem o seu crescimento*)

Pontos fracos (*factores intrínsecos à empresa que podem contribuir negativamente para o desempenho do negócio*)

Oportunidades (*factores exógenos à empresa que podem ajudar a potenciar o negócio*)

Ameaças (*factores exógenos à empresa que podem afectar negativamente os seus resultados*)