**Modelo do Plano de Negócios**

**Em UMA (01) FOLHA Descreva:**

Adaptado para o modelo CERNE 1 – ANPROTEC

NOME DA EMPRESA:

PITCH - FOCO DO NEGÓCIO

Descrever resumidamente o foco do negócio. Descreva com clareza o que a sua empresa faz ou pretende fazer.

**1. OPORTUNIDADE**

- Descrever o problema/necessidade a ser resolvido pelo empreendimento e justificar sua relevância.

- Explique como a empresa pretende resolvê-lo e qual é a vantagem de sua proposta.

**2. SOBRE O EMPREENDEDOR**

- Descrever as atribuições e responsabilidades de cada sócio e apresentar o mini currículo com descrição dos conhecimentos, experiência e habilidades.

**3. PLANO DE GESTÃO**

Histórico

- Apresentar um breve histórico de como surgiu o empreendimento.

Equipe

- Demonstrar a capacidade técnica e gerencial da empresa, apresentando as principais pessoas envolvidas.

Infraestrutura

- Descrever qual é a infraestrutura física e equipamentos necessários para suportar o desenvolvimento do novo negócio.

- Apresentar quais destes equipamentos a empresa já possui e caso necessário, descrever como a empresa pretende obtê-los.

Parceiros

- Apresentar um breve perfil dos principais parceiros.

**4. PLANO TECNOLÓGICO**

- Inovação do Produto/Serviço

Descrever a tecnologia que será empregada no desenvolvimento dos produtos ou serviços da empresa. Apresentar um comparativo com os benefícios de sua solução frente ao que já existe no mercado.

- Propriedade Intelectual.

- Cronograma de Desenvolvimento e Lançamento do Produto/Serviço

Apresentar o seu estágio de desenvolvimento e elaborar um cronograma que visualize as principais etapas de desenvolvimento do produto, até o seu efetivo lançamento no mercado. O cronograma deverá ser anexo.

**5. PLANO DE MERCADO**

- Descrever o tamanho do mercado nacional e mundial do segmento da empresa.

- Mercado-Alvo / Público-alvo – Segmentação

Identificar e descrever os principais públicos-alvo do negócio. Agrupá-los em segmentos e explicar como se relacionam com o empreendimento em questão e, principalmente, como podem influenciar o seu sucesso;

A segmentação poderá ser geográfica (local de atuação), demográfica (público-alvo), psicográfica (classe social, estilo de vida), comportamental (benefícios procurados) Etc.

- Preço – Estratégia de Monetização

**6. PLANO DE CAPITAL**

- Ideia de custos e rentabilidade