

PLANO DE NEGÓCIOS

Alunos:

Nome _____

R.A. _____

Nome _____

R.A. _____

**Orientador: Prof. Dr. /Me. /
Esp.**

**FATEC - FACULDADE DE TECNOLOGIA
DE SERTÃOZINHO DEPUTADO WALDYR
ALCEU TRIGO
CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA
EM GESTÃO EMPRESARIAL**

PLANO DE NEGÓCIOS

Plano de negócios apresentado à Faculdade de Tecnologia de Sertãozinho Deputado Waldyr Alceu Trigo como requisito parcial à obtenção do título de tecnólogo em Gestão Empresarial

Alunos:

Nome _____

Nome _____

Orientador: Prof. Dr. / Me.
/Esp.

SERTÃOZINHO

2021

FOLHA DE APROVAÇÃO

Nome(s):
Título.

Trabalho de Graduação apresentado
à Faculdade de Tecnologia de
Sertãozinho Deputado Waldyr Alceu
Trigo como requisito parcial à
obtenção do título de Tecnólogo em
Gestão Empresarial

Nota ()

Data da aprovação __/__/__

Banca Examinadora

Nome

Instituição

Assinatura

Nome

Instituição

Assinatura

Nome

Instituição

Assinatura

DEDICATÓRIA

**O texto da Dedicatória é
alinhado à direita, em arial 10,
espacejamento 1,5 entrelinhas e ao
final da página**

Dedico / Dedicamos

AGRADECIMENTOS

Ordem de agradecimentos: (um agradecimento por parágrafo)

A Deus

Ao Orientador

Ao Corpo Docente

Ao Corpo Administrativo

À Instituição

Aos Familiares

Aos Colegas

EPÍGRAFE

**Texto da Epígrafe é em arial 10,
alinhado à direita, espaçamento
1,5 entrelinhas e ao final da página.
Não esquecer de referenciar a
epígrafe. Entre aspas.**

RESUMO

(O Resumo é elaborado em um único parágrafo, espaçamento 1,5 entrelinhas, arial 12, verbos no pretérito, em terceira pessoa)

O **objetivo** deste T.G. foi apresentar ..., a **metodologia** utilizada compreendeu os seguintes métodos de pesquisa: na primeira fase, utilizou-se a revisão bibliográfica com o propósito de analisar na literatura ...; no segundo momento ...; os **resultados** obtidos indicaram ...; pode-se **concluir** que ...

Palavras-chave: (mínimo 3, máximo 5. Usar ponto para separar uma palavra da outra)

ABSTRACT

(O *Abstract* é elaborado em um único parágrafo, espaçamento 1,5 entrelinhas, arial 12, em itálico verbos no pretérito, em terceira pessoa)

Keywords: (mínimo 3, máximo 5. Usar ponto para separar uma palavra da outra)

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	
1 DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS	
1.1 Plano de negócios	
1.1.1 Sumário executivo	
1.1.1.1 Resumo	
2 ANÁLISE DE MERCADO	
2.1 Estudo dos clientes	
2.2 Estudo dos concorrentes	
2.3 Estudo dos fornecedores	
3 PLANO DE <i>MARKETING</i>	
3.1 Produtos e serviços	
3.2 Preço	
3.3 Estratégias promocionais	
3.4 Estrutura de comercialização	
3.5 Localização do negócio	
4 PLANO OPERACIONAL	
4.1 Leiaute.....	
4.2 Capacidade instalada	
4.3 Processos operacionais	
4.4 Necessidade de pessoal	
5 PLANO FINANCEIRO	
5.1 Investimentos fixos	
5.2 Estoque inicial	
5.3 Caixa mínimo	
5.4 Investimentos pré-operacionais	
5.5 Investimento total	
5.6 Faturamento mensal	
5.7 Custo unitário	
5.8 Custo de comercialização	
5.9 Apuração de custo de MD e/ou MV	
5.10 Custos de mão de obra	
5.11 Custos de depreciação	

5.12 Custos fixos operacionais mensais	
5.13 Demonstrativo de resultados	
5.14 Indicadores de viabilidade	
6 CONSTRUÇÃO DE CENÁRIO	
6.1 Ações preventivas e corretivas	
7 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA	
7.1 Análise da matriz F.O.F.A.	
CONCLUSÃO.....	
REFERÊNCIAS.....	
TERMO DE ACEITE	

ÍNDICE DE FIGURAS

P. I. I	
P. I. II	
P. I. III	
P. I. IV	
P. I. V	
P. I. VI	

ÍNDICE DE TABELAS

P. I. I	
P. I. II	
P. I. III	
P. I. IV	
P. I. V	
P. I. VI	

INTRODUÇÃO

O Projeto Interdisciplinar VI - Plano de negócios – é uma das categorias oferecidas aos alunos como Trabalho de Graduação que deve ser apresentado à Faculdade de Tecnologia Deputado Waldyr Alceu Trigo – Fatec Sertãozinho como requisito parcial à obtenção do título de tecnólogo em Gestão Empresarial, e como esta categoria foi a contemplada, este plano de negócios foi elaborado com base na criação da empresa _____.

A escolha por essa modalidade é devido às várias mudanças que vêm ocorrendo no mundo, as quais exigem da humanidade uma série de habilidades e conhecimentos científicos na solução dos problemas que ocorrem diariamente. Ações de identificar, organizar e solucionar problemas são algumas dessas habilidades exigidas nesses ambientes altamente competitivos; dentro deles, surgem os chamados empreendedores, pessoas que preferem agir a esperar uma mudança externa, posicionando-se à frente dos demais, buscando e criando novas ideias para satisfazer não só às necessidades dos outros, como também às próprias. O objetivo deste plano de negócios foi a criação de uma empresa voltada para _____, e essa ferramenta é muito importante para auxiliar na criação de um empreendimento, pois gera uma pré-visualização do que se deve esperar do negócio colocando-o em prática.

Para o desenvolvimento, seguiram-se as indicações dos *softwares* SEBRAE/MG e SEBRAE/SC. No primeiro capítulo, desenvolveu-se o sumário executivo, um resumo do negócio desenvolvido pelo(s) autor(es), dados do(s) sócio(s), descrição das instalações e valores envolvidos. No segundo capítulo, prestaram-se informações relevantes acerca da análise de mercado, dos clientes, dos concorrentes e fornecedores. No terceiro e quarto capítulos, descreveram-se o plano de *marketing* e o plano operacional. O quinto capítulo busca detalhar todos os valores relacionados ao investimento, custos e apontamentos de viabilidade. Para finalizar, no capítulo seis, fez-se uma apresentação das ações preventivas por meio da construção de cenário e no capítulo sete, realizou-se uma avaliação estratégica.

Para o desenvolvimento do presente plano, o conhecimento das práticas desenvolvidas na empresa pretendida e a comparação com as atividades desenvolvidas em sala de aula, mostraram a importância da eficiência de um bom planejamento estratégico, independente da meta pretendida; neste caso, possibilita uma previsão da viabilidade da criação, melhoria ou investimento em um negócio que

pode ter sido pensado há algum tempo e, no momento, a criação do negócio vislumbrado.

1 DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS

1.1 Plano de negócios

1.1.1 Sumário executivo

1.1.1.1 Resumo

CONCLUSÃO

REFERÊNCIAS

TERMO DE ACEITE

Site Sebrae Santa Catarina - Como Elaborar Um Plano De Negócios

O *software* tem como objetivo oferecer uma ferramenta simples e prática para a elaboração de um plano de negócios. Criar uma empresa é um desafio, e o plano de negócios, como instrumento de planejamento, é adotado em todo o mundo, por diversas instituições e por empresas de diversos portes e setores.

Um plano de negócios tem como proposta fazer com que o empreendedor seja capaz de estimar se, a partir da sua visão de futuro, experiência e conhecimento de mercado, se projeto é viável ou não. Apesar de não eliminar totalmente os riscos, evita que erros sejam cometidos pela falta de análise.

O sistema foi preparado para orientá-lo no preenchimento de cada seção do plano a partir das informações coletadas por você. Para ajudá-lo, a ferramenta explica as etapas do plano, apresentando dicas, alertas e recomendações. Os exemplos disponibilizados são fictícios, de natureza pedagógica e trazem informações e valores meramente ilustrativos.

Informações Gerais

- Um plano de negócios não garante, por si só, o sucesso de uma empresa. Fatores externos também influenciam o negócio, portanto ameaças e oportunidades devem ser monitoradas.
- Fatores internos também determinam a existência e o crescimento de uma empresa. Esses fatores estão sob controle do empreendedor e são relacionados à implantação de controles e a uma gestão eficiente.
- Informação é a matéria-prima para qualquer ação de planejamento e quanto mais precisa for, maior será a qualidade do plano de negócios. Portanto, recomenda-se leitura de revistas especializadas; consulta a associações e entidades do segmento; participação em feiras e cursos; realizar pesquisas na *Internet*; conversar com outros empresários, clientes, fornecedores e especialistas (consultores, contabilistas, advogados, etc.).

- O plano de negócios deve ser revisado periodicamente, pois é flexível e está sujeito a ajustes em função das mudanças no mercado ou do ambiente interno da empresa.
- Apesar de o plano ser um instrumento de gestão importante, há outras ferramentas que devem ser utilizadas na administração da empresa.
- O plano de negócios pode ser solicitado por uma instituição financeira ou por um investidor para a captação de recursos. Entretanto, esse plano não assegura a obtenção dos recursos em si, pois cada instituição tem processos próprios, requisitos e exigências.
- Um plano de negócios pode ser utilizado para obter sócios e investidores, estabelecer parcerias com fornecedores e clientes ou mesmo buscar recursos. Porém, o usuário mais importante do plano de negócios é o próprio empreendedor.

Tenho ciência e concordo com os termos acima.

Nome(s) do(s) aluno(s)