

**Logotipo e layout bem visual**

**Nome da Startup**

**Nome de quem fez o Plano de Negócios**

**Cidade, fone e e-mail**

**Mês e ano em que o plano foi feito**

**Número da cópia**

## **SUMÁRIO EXECUTIVO**

Deve expressar uma síntese do que será apresentado na sequência, preparando o leitor e atraindo para uma leitura com mais atenção e interesse, contendo apenas meia página:

- 1 - Onde sua Startup está localizada? Onde está seu mercado/clientes?
- 2 - Porque você precisa do dinheiro requisitado?
- 3 - Como você empregará o dinheiro?
- 4 – Qual a escalabilidade de seu startup?
- 5 - De quanto dinheiro você necessita? Como se dará o retorno sobre o investimento? Quando?

## **1 - CONCEITO DO NEGÓCIO**

### **1.1 Segmento de Clientes**

Segmentos de Clientes ou Beneficiários do BM Canvas

Ex: Homens de 20 a 25 anos de classe B ou C que utilizam smartphone com 3G e gostam de futebol

### **1.2 Proposta de Valor**

Qual o valor entregue para cada segmento de Cliente no BM

Ex: Informação segura e atualizada sobre campeonatos de futebol.

### **1.3 Características do MVP**

Características funcionais e técnicas esperadas para o MVP, Tecnologia a ser utilizada para desenvolver o MVP a ser validado e endereço da *landing page* do MVP, se houver.

### **1.4 Características do Produto ou Serviço**

Características funcionais e técnicas esperadas, Tecnologia a ser utilizada, diferenciais competitivos, Inovação presente no produto, detalhando as Atividades Chaves do BM Canvas.

### **1.5 Missão**

Qual a razão de existir do Negócio? Para que ele serve?

Na missão, tem-se acentuado o que a empresa produz, sua previsão de conquistas futuras e como espera ser reconhecida pelos clientes e demais *stakeholders*.

Ex: GOOGLE - Organizar as informações do mundo todo e torná-las acessíveis e úteis em caráter universal.

### **1.6 Visão**

Onde se quer chegar com esse negócio?

A visão pode ser percebida como a direção desejada, o caminho que se pretende percorrer, uma proposta do que a empresa deseja ser a médio e longo prazo e, ainda, de como ela espera ser vista por todos.

Ex: APPLE - Mudar o mundo através da tecnologia.

### **1.7 Recursos Necessários**

Descrever recursos e infraestrutura básica para operacionalizar o negócio, desde máquinas e equipamentos, serviços de terceiros, infraestrutura geral, detalhando os Recursos Chaves do BM Canvas.

### **1.8 Equipe Empreendedora**

Equipe empreendedora e de gestão do negócio, contando com os papéis do Especialista em Marketing, Gestor e Especialista Técnico. Descrever ainda as Habilidades e experiências da equipe e Responsabilidades de cada um.

### **1.9 Aspectos Legais**

Limitações ou facilitações que os aspectos legais impõem sobre o seu negócio, incluindo regulamentação ou legislação que o negócio está sujeito.

## **2 – MERCADO E COMPETIDORES**

### **2.1 Análise de Oportunidade**

Informações Gerais validadas no Canvas de Hipóteses sobre Demanda de Mercado que esse negócio possui – ligado diretamente a desejo de clientes, Tamanho e Estrutura do Mercado atual e futuro – ligado a abrangência geográfica, Análise sucinta de Escala e de Margem que esse tipo de negócio pode ter – ligado a número de clientes que pode chegar a ter.

## 2.2 Análise de Players

Responder para cada concorrente do negócio: Qual o *marketshare* desse player? Quais os diferenciais competitivos do negócio e produto/serviço? Quais as limitações do negócio e produto/serviço? Qual seu diferencial competitivo em relação a ele? Quais suas limitações em relação a ele?

## 3 – PLANO DE MARKETING E CRESCIMENTO

### 3.1 Mix de Marketing

Especificação dos 4 Ps de Marketing: **Produto** – extraído da Proposta de Valor do BM Canvas, especificar aqui o que os clientes necessitam e desejam; **Preço** - extraído do bloco Receitas do Canvas, descrever aqui como monetizar o negócio e faixas de valores; **Praça** – extraído do bloco Canais do BM Canvas, descrever aqui como e por onde entregar o valor aos Clientes e Beneficiários; **Promoção** – extraído dos canais e relacionamento do BM Canvas, especificar aqui com quais mídias e apelo vai alcançar e fidelizar os Clientes e Beneficiários.

### 3.2 Estratégias de Crescimento

Baseado na lógica do Circuito de Reação *Lean Startup*, defina: a) **CONSTRUIR** – Tempo, recurso e estrutura mínima necessária para fazer o seu MVP; b) **MEDIR** - Estratégias de medição de resultado do MVP pelo viés qualitativo e quantitativo; c) **APRENDER** - Proposta de pelo menos 2 pivôs possíveis para o projeto, seguido de hipóteses em que o pivô se baseia. Desenhar essa lógica em um fluxo ou infográfico seguido de explicação textual.

### 3.3 Imagem Institucional

Apresentar a imagem que se objetiva divulgar do negócio, incluindo a Logomarca, Slogan, Conceito visual e materiais institucionais eletrônicos como Cartão de Visita, Flyers, etc.

## 4 – PLANO FINANCEIRO

### 4.1 Modelo de Monetização

Baseado nos modelos Assinatura, *Freemium*, *Adwords/Adsense*, *Marketplace* ou *Pay-per-use*, ou mesmo em modelos híbridos ou formas inovadoras de monetização, buscar uma estratégia de monetização para o negócio, buscando o retorno rápido do investimento e receitas recorrentes e que ainda seja atrativo para os clientes.

#### **4.2 Investimento Inicial**

Levar em conta todos investimentos em legalização da empresa, compra de equipamentos, reformas, software ou contratação de serviços para o negócio iniciar suas atividades, incluindo o fluxo de caixa até o negócio iniciar o retorno do capital, ou tempo de *payback*.

#### **4.3 Demonstrações Contábeis**

Baseado na lógica de receita bruta, custos fixos e variáveis, construir um DRE – Demonstrativo de Resultados do Exercício projetado para primeiros 12 meses, 24º mês e 36º mês acumulados.

#### **4.4 Análise de *Payback*, TIR, Margem e VPL**

Descontar investimento inicial no tempo, baseado no retorno mensal líquido projetado. Por exemplo, se o investimento é R\$ 300.000,00 e existe uma estimativa de gerar R\$ 10.000,00 de lucro líquido a partir do 3º mês, serão 30 meses de retorno, somando os 3 meses iniciais que ficou sem retorno, serão 33 meses de *Payback*.

### **ANEXOS**

DRE projetado 12 meses

Business Model Canvas