CHECKLIST DO PLANO DE NEGÓCIOS

Esse módulo é voltado apenas para a divisão Sênior (15 a 18 anos), mas os times da divisão Junior que quiserem saber mais sobre a construção de um plano de negócios, sintam-se a vontade. A entrega do plano de negócios é OBRIGATÓRIA para a Divisão Sênior.

❑ **Capa - 1 página**

- ❑ Nome da equipe (ou da empresa)
- ❑ Nome das integrantes da equipe
- ❑ Nome do produto (aplicativo criado)

❑ **Índice – 1 página**

- ❑ Título de cada seção e respectivos números das páginas

❑ **Sumário Executivo – 1-2 páginas**

- ❑Nome e localização da sua empresa
- ❑Os produtos e / ou serviços oferecidos
- ❑O objetivo do seu Plano (garantir investidores, lançar um aplicativo, etc.)

❑ **Descrição do Negócio– 3-4 páginas.**

- ❑O tipo de negócio que você é (corporação, empresa social, ONG, etc.)
- ❑ Declaração da missão do negócio.
- ❑As pessoas importantes em seu negócio e os papéis que eles desempenham
- ❑Uma visão geral do que você pretende vender e qual será o seu mercado
- ❑Uma breve historia de como seu negócio foi criado
- ❑Descreva o que deseja realizar agora com base nas informações contidas no resto do plano de negócios e seus objetivos futuros

❑ **Descrição do produto/serviço – 1-2 páginas**

- ❑Descrição detalhada de seus produtos / serviços, enfatizando os benefícios específicos para o cliente
- ❑Uma explicação de como seu produto / serviço possui vantagens sobre a concorrência
- ❑ Desenvolvimento do produto:
  - ❑Etapa atual de desenvolvimento do produto (como e o que já está pronto para o cliente)
  - ❑Informações sobre como o produto será construído e enviado ao cliente
- ❑ Atividades de pesquisa e desenvolvimento que podem levar a novos produtos e serviços

CHECKLIST DO PLANO DE NEGÓCIOS

❏ **Análise de Mercado – 3-4 páginas**

❏ Descrição do mercado:

- ❏Quem são os principais concorrentes?
- ❏ Como você acha que o seu aplicativo vai se sair nesse Mercado e por quê?

❏ Pesquisa de Clientes: um esboço dos seus possíveis clientes, incluindo a quantidade e dados demográficos

❏Análise do concorrente: uma avaliação detalhada, destacando seus pontos fortes e fracos

*Dica: Pode ser feito como uma análise SWOT ou FOFA

❏ **Plano de Marketing (estratégias e implementação) – 1-2 páginas**

- ❏Uma explicação de como você alcançará seu público-alvo e entrará no mercado
- ❏Detalhes sobre preços, promoções e distribuição do aplicativo
- ❏Uma explicação de como a empresa irá funcionar, desde o momento em que o aplicativo é produzido para quando o aplicativo é entregue ao cliente
- ❏Informações sobre o número e tipos de funcionários que você precisa ou vai precisar

❏ **Plano financeiro & projeções – 1-2 páginas**

- ❏Quanto dinheiro você tem agora e como você vai usá-lo
- ❏Quanto dinheiro você precisa e quais metas/objetivos você definiu para eles
- ❏Quanto dinheiro você planeja fazer nos próximos 3-5 anos e como (projeção de lucro)