**FACULDADE DE TECNOLOGIA DE BARRETOS PROFESSORA ÉDI SALVI LIMA**

Curso Superior de Tecnologia em Gestão Hospitalar

AUTOR (PRENOME SOBRENOME)

(A norma ABNT não orienta quanto ao tipo de fonte, porém, orientamos que a fonte seja adequada à boa leitura e deverá ser usado o mesmo tipo no trabalho todo. As mais usadas são: Times New Roman, Arial e Calibri.)

**TÍTULO DO PRODUTO E/OU SERVIÇO**:

SUBTÍTULO

(O ano descrito na capa, folha de rosto e ficha catalográfica é o mesmo da entrega do TCC)

BARRETOS

ANO

 Autor (Prenome Sobrenome)

(Folha de rosto.)

**Título do Produto e/ou Serviço:**

subtítulo

Trabalho de Graduação apresentado ao Curso de Gestão Hospitalar da Faculdade de Tecnologia de Barretos “Professora Édi Salvi Lima”, para obtenção do título de Tecnólogo(a) em Gestão Hospitalar.

**Financiadora:** FAPESP – Proc.. ........./......

 CNPq

(Caso tenha recebido bolsa.)

**Orientador(a):** Prof. Dr. Prenome Sobrenome

**Coorientador(a):** (se houver)

(O ano descrito na capa, folha de rosto e ficha catalográfica é o mesmo da entrega do TCC)

Barretos

ANO

(Verso da folha de rosto, não deve ser contado se imprimir em folhas (anverso). Porém, se preferir a impressão em páginas (frente e verso) deverá observar as regras da ABNT 14724.)

|  |
| --- |
|   Sobrenome, Nome. Título do Produto e/ou Serviço / Nome completo do autor. – Barretos, 202X. XX p. ; il.  Trabalho de Graduação (Tecnologia – Nome do curso) – Faculdade de Tecnologia de Barretos Professora Édi Salvi Lima, Barretos.  Orientador(a): Nome Sobrenome Coorientador(a): Nome Sobrenome1. Descritor. 2. Descritor. 3. Descritor. I. Título.
 |

A ficha catalográfica é um elemento obrigatório, segundo a ABNT NBR 14724:2011. Após a defesa e a entrega do trabalho de graduação pelos professores responsáveis pela disciplina, a Biblioteca ficará encarregada de fornecer a ficha catalográfica.

Autor (Prenome Sobrenome)

(Folha de aprovação. **Não precisa conter assinaturas.**)

 **Título do Produto e/ou Serviço**:

subtítulo

Trabalho de Graduação apresentado ao Curso de Gestão Hospitalar, da Faculdade de Tecnologia de Barretos Professora Édi Salvi Lima, para obtenção do título de Tecnólogo(a) em Gestão Hospitalar.

Financiadora: FAPESP – Proc.. ........./......

 CNPq

(Caso tenha recebido bolsa.)

Banca Examinadora

Profª. Drª. Nome Sobrenome [orientador(a)]

Faculdade de Tecnologia de Barretos Professora Édi Salvi Lima

Orientador

(Nome e titulação dos **componentes da banca examinadora** e instituições a que pertencem.)

Prof. Dr. Nome Sobrenome [examinador(a)]

PUC – Poços de Caldas

Prof. Dr. Nome Sobrenome [examinador(a)]

UNESP – São José do Rio Preto

(Na folha de aprovação deverá constar a cidade e **data** (dia, mês e ano) efetivos **da** **defesa**.)

Barretos, de de 2024.

(Dedicatória - opcional.)

[Recomenda-se a fonte tamanho 12 para todo o trabalho, excetuando-se as citações de mais de três linhas, notas de rodapé, paginação, ficha catalográfica, legendas e fontes das ilustrações e das tabelas, que devem ser em tamanho menor, sugerimos o 10.]

**AGRADECIMENTOS**

(Agradecimentos – opcional somente se não houver financiamento da pesquisa.)

[Esta seção é nomeada e terá o mesmo destaque tipográfico das seções primárias.]

Aos meus pais...

À minha orientadora...

À Faculdade de Tecnologia de Barretos “Professora Édi Salvi Lima”...

Agradeço à FAPESP pela concessão da bolsa de pesquisa, sob o processo nº aaaa/nnnnn-d [inserir o número do seu processo], Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP).

Agradeço ao CNPq...

Texto para bolsa CAPES: a CAPES (Portaria nº 206, de 4 set. 2018) pede que os trabalhos financiados por ela façam referência ao apoio recebido inserindo no trabalho a seguinte frase:

“O presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior – Brasil (CAPES) – Código de Financiamento 001.”

(**Agradecer à agência que financiou o seu trabalho**.)

(Epígrafe - opcional.)

[Toda epígrafe é considerada uma citação direta. Deve ter fonte bibliográfica (AUTOR, data, p.) e constar na lista de referências ao final do trabalho.]

“[...] o mundo era grande. Mas tudo ainda era muito maior quando a gente ouvia contada, a narração dos outros, de volta de viagens.”

 João Guimarães Rosa (1972, p. 124)

**RESUMO**

(Resumo em língua materna.)

[Resumos são elaborados conforme a norma ABNT NBR 6028.]

Deve ser um texto bastante sintético que inclui as ideias principais do plano de negócio, permitindo que tenha uma visão sucinta do todo, principalmente das questões de maior importância e das conclusões a que se tenha alcançado. Deve ser redigido em parágrafo único, mas sem a entrada de parágrafo. Em trabalhos acadêmicos, é comum apresentar o resumo com, no mínimo 150 palavras e, no máximo, 500 palavras. O Plano de negócio é uma ferramenta destinada a estruturar as principais concepções e alternativas para uma análise precisa da viabilidade do negócio proposto. Proporciona uma avaliação prévia da nova ideia, diminuindo as chances de desperdício de recursos e esforços em um empreendimento inviável. Além disso, é usada para solicitar empréstimos e financiamentos junto a instituições financeiras, bem como para a expansão da empresa. Dar preferência ao uso da terceira pessoa do singular e o verbo na voz ativa. Evitar o uso de citações bibliográficas, símbolos e contrações que não sejam de uso corrente, fórmulas, equações e diagramas. O resumo é um elemento obrigatório, e seguido, logo abaixo, das palavras representativas do conteúdo do trabalho, isto é, palavras-chave ou descritores, separadas por ponto.

**Palavras–chave:** palavra-chave; palavra-chave; palavra-chave; palavra-chave; palavra-chave.

Não mude para descritores, em trabalhos acadêmicos de conclusão de curso se utiliza palavras-chave!

**ABSTRACT/ RESUMEN/ RÉSUMÉ**

(Resumo em língua estrangeira) - Obrigatório

Segue as mesmas indicações do resumo em língua vernácula, pode ser a língua escolhida pelo autor e deve incluir as palavras-chave. Em inglês – ABSTRACT – Keywords, em espanhol – RESUMEN – Palabras-claves, em francês – RÉSUMÉ- Mots-clés. Resumo em língua estrangeira (obrigatório). Segue as mesmas indicações do resumo em língua vernácula, pode ser a língua escolhida pelo autor e deve incluir as palavras-chave. Em inglês – ABSTRACT – Keywords, em espanhol – RESUMEN – Palabras-claves, em francês – RÉSUMÉ- Mots-clés. Segue as mesmas indicações do resumo em língua vernácula, pode ser a língua escolhida pelo autor e deve incluir as palavras-chave. Em inglês – ABSTRACT – Keywords, em espanhol – RESUMEN – Palabras-claves, em francês – RÉSUMÉ- Mots-clés.

**Keywords/ Palabras-claves / Mots-clés:** palavra-chave; palavra-chave; palavra-chave; palavra-chave; palavra-chave.

**LISTA DE ILUSTRAÇÕES**

(Lista de ilustrações.) – obrigatório se houver ilustrações

[São consideradas ilustrações: desenhos, esquemas, fluxogramas, fotografias, gráficos, mapas, organogramas, plantas, quadros, retratos e outras. Caso seja necessário, para a melhor identificação, pode-se separar as ilustrações em listas distintas e nomeá-las de acordo com o seu tipo.]

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| Figura 1 – Ciência e humanidades. | 14 |
| Figura 2 – Título | 19 |
|  |  |
| Gráfico 1 – Título | 19 |
| Gráfico 2 – Título | 24 |
|  |  |
| Quadro 1 – Título | 15 |
| Quadro 2 – Título | 20  |

**LISTA DE TABELAS**

(Lista de tabelas.) – Obrigatório se houver tabelas

[Tabelas não são quadros, são formatadas de acordo com as Normas de Apresentação Tabular, elaboradas pela FUNDAÇÃO INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE) (1993, p. 9), que as define como “Forma não discursiva de apresentar informações, das quais o dado numérico se destaca como informação central.”]

|  |  |
| --- | --- |
| Tabela 1 – Título | 18 |
| Tabela 2 – Título | 23 |
| Tabela 3 – Título | 26 |
| Tabela 4 – Título | 27 |

**LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS**

(Lista de abreviaturas e siglas.)

[“Consiste na relação alfabética das abreviaturas e siglas utilizadas no texto, seguidas das palavras e expressões correspondentes grafadas por extenso.” (ABNT, 2011, p. 8).]

**Ask- A** Ask –An- Expert

**FAQ’s** Frequently Asked Questions

**FTP** File Tranfer Protocol

**http** Hype Text Tranfer Protocol.

**IFLA** Federação Internacional de Associações e Instituições Bibliotecárias

**SRI** Serviço de Referência e Informação

**SRID** Serviço de Referência e Informação Digital

**TCP/IP** Transmission Control Protocol /Internet Protocol

**TIC´s** Tecnologias de Informação e Comunicação

**URL** Uniform Resource Locator

**www** World Wide Web

**LISTA DE SÍMBOLOS**

(Lista de símbolos.) – obrigatório se houver símbolos

[Deve ser elaborada de acordo com a ordem apresentada no texto, com o devido significado de cada símbolo.]

|  |  |
| --- | --- |
| **m** | Metro |
| **kg** | Quilograma |
| **s** | Segundo |
| **A** | Ampère |
| **k** | Kelvin |
| **mol** | Mol |
| **cd** | Candela |
| **Pa** | Pascal |
| **j** | Joule |
| **W** | Watt |
| **W / m2** | Potência por área |
| **dB** | Decibéis |
| **Hz** | Hertz |
| **V** | Volt |
| **Wb** | Weber |

**SUMÁRIO**

[Utilizar a norma ABNT NBR 6027 de Sumários para estruturar esta parte e a norma ABNT NBR 6024 de Numeração progressiva para as seções do trabalho]

|  |  |
| --- | --- |
| **1 INTRODUÇÃO** [Seção primária] | 13 |
| **2 TÍTULO DA SEÇÃO PRIMÁRIA** | 14 |
| **2.1 Título da seção secundária** | 15 |
| 2.1.1 Título da seção terciária | 15 |
| 2.1.2 Título da seção terciária | 15 |
| 2.1.3 Título da seção terciária | 15 |
| **3 TÍTULO DA SEÇÃO PRIMÁRIA** | 16 |
| **3.1 Título da seção secundária** | 18 |
| 3.1.1 Título da seção terciária | 19 |
| **4 TÍTULO DA SEÇÃO PRIMÁRIA** | 17 |
| **4.1 Título da seção secundária** | 17 |
| 4.1.1 Título da seção terciária | 17 |
| **5 CONCLUSÕES OU CONSIDERAÇÕES FINAIS** | 18 |
|  **REFERÊNCIAS** | 24 |
|  **APÊNDICE A - Título** | 26 |
|  **ANEXO A - Título** | 27 |

#### **1 INTRODUÇÃO OU RESUMO DO EMPREENDIMENTO**

(A contagem das folhas se dá a partir da folha de rosto, porém a numeração aparecerá a partir da primeira parte textual.)

O resumo do empreendimento deverá apresentar uma síntese das principais informações contidas no plano de negócios, apresentando de forma clara o principal objetivo do negócio que se deseja constituir. Devem ser apresentadas respostas aos seguintes questionamentos: qual a razão de ser do empreendimento, qual o potencial competitivo do negócio, a que o empreendimento se dedicará, quais produtos produzidos ou quais serviços serão prestados, onde a empresa será instalada, qual seu mercado, quem são os possíveis clientes, qual o valor do investimento inicial, qual o tempo previsto para o retorno do investimento, como os sócios se avaliam como empreendedores, quais são as razões para a escolha do negócio, como serão atendidas as necessidades dos clientes, quais são os diferenciais oferecidos ao mercado e quais os possível concorrentes do empreendimento.

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto Autor (1994, p. 15):

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto.

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto.

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto.

**2 IDENTIFICAÇÃO DO EMPREENDIMENTO**

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto Autor (1994, p. 15):

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto.

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto.

**2.1 Razão Social**

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto.

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto.

**2.2 Nome Fantasia**

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto.

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto.

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto.

**2.3 Endereço**

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto.

**2.4 Informações pessoais**

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto.

**3 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO**

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto.

**3.1 Declaração da missão organizacional**

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto.

**3.2 Visão de futuro**

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto.

**3.3 Quais são os valores organizacionais**

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto.

Figura 1 – Ciência e humanidades.



Fonte:QUANDO..., 2018.

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto.

**4 OBJETIVOS DO EMPREENDIMENTO**

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto.

**4.1 Objetvo principal**

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto.

**4.2 Objetivos secundários**

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto.

**5 PESSOAL**

Nesta etapa deve ser feito um resumo das responsabilidades e qualificações de cada pessoa. Inicialmente você deve fazer um organograma de sua empresa definindo claramente as funções e linhas hierárquicas, isso com certeza o ajudará a definir o perfil das pessoas que irá contratar. Defina o número de pessoas, quais serão seus cargos, funções e responsabilidades e principalmente a qualificação exigida para realizar o trabalho a contento. Com estas informações, você terá condições de procurar no mercado o profissional adequado às necessidades de sua empresa aliado aos recursos disponíveis.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ocupação/Cargo** | **Quantidade** | **Salário (R$)** | **Encargo Social (R$)** | **Total (R$)** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.

**6 PRODUTO E/OU SERVIÇO**

Nessa etapa é importante que, ao descrever seu produto ou serviço, é essencial destacar claramente suas vantagens e benefícios. Mencione os aspectos que farão com que o consumidor escolha seu produto/serviço em vez dos disponíveis no mercado. É importante estabelecer áreas de diferenciação, listando as vantagens do seu produto em relação aos concorrentes, como patentes, registro de marca, exclusividade, entre outros. Se, ao final, perceber que as vantagens estão do lado dos concorrentes, registre as modificações que serão feitas para reverter essa situação.

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto, conforme poderá ser verificado no Quadro 1.

Quadro 1 – Título

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Autor** | **Principal obra** | **Tema principal** |
| **Ésquilo** (525 a 456 a.C.. aproximadamente) | Prometeu acorrentado | contava fatos sobre os deuses e os mitos |
| **Sófocles** (496 a 406 a.C. aproximadamente) |  Édipo Rei | as grandes figuras reais. |
| **Eurípides** (484 a 406 a.C.aproximadamente) | As troianas | dos renegados, dos vencidos (pai do drama ocidental) |
| **Aristófanes** (445 a.C.? – 386 a.C.) Dramaturgo grego considerado o maior representante da comédia grega clássica. |  |  |

Fonte: AUTOR, data, p. 56.

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.

**6.1 Apresentação do(s) produto(s) ou do(s) serviço(s)**

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.

**6.2 Caracterização (descreva aqui sobre tamanho, cor, peso, detalhes, se têm tolerância, se precisa ter embalagem, prazo pra produção etc.)**

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.

**6.3 Informação sobre o estágio atual de desenvolvimento**

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.

**6.4 Apresente o diferencial do produto ou serviço que está propondo**

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.

**6.5 Descreva a vantagem competitiva que pretende conseguir com o produto**

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.

**6.6 Aplica-se alguma Lei, Portaria, Decreto ou Norma nesse produto**

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.

**6.7 Qual o mercado que pretende atender? Descreva-o**

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.

**6.8 Apresente evidências que demostram a viabilidade do produto a ser produzido ou do serviço a ser prestado**

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto.

**6.9 Como pretende conseguir receita (vendas) com o produto e/ou serviço**

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.

**6.10 Apresente uma prévia do preço a ser cobrado**

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.

7 **DESCRIÇÃO DO PROCESSO DE PRODUÇÃO DO PRODUTO OU PRESTAÇÃO DO SERVIÇO**

Apresente aqui, de forma cronológica e ordenada, as atividades que devem ser realizadas para que o produto e/ou serviço seja prestado da forma mais efetiva possível.

Tabela 1 – Inscrição em faculdades locais, 2005

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Faculdade | Novos alunos | Alunos de graduação | Alterar |  |  |
|  | Universitário |  |  |  |  |
| Universidade Cedar | 110 | 103 | +7 |  |  |
| Faculdade Elm | 223 | 214 | +9 |  |  |
| Academia Maple  | 197 | 120 | +77 |  |  |
| Faculdade Pine | 134 | 121 | +13 |  |  |
| Total | 664 | 558 | 106 |  |  |

Fonte:Elaborado pelo autor

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto

**7.1 Capacidade de produção ou de prestação do serviço**

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto.

**7.2 Etapas necessárias ao processo produtivo**

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.

**7.3 Ambiente necessário para a produção ou prestação: Relacione, quantifique e valore os investimentos necessários para a implantação do empreendimento. Os principais investimentos são: Terreno, Obras civis, Maquinário, Instalação, Moveis e utensílios, Equipamentos de informática, Veículos e etc.**

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.

**7.5 Durante a produção, haverá a criação de resíduos? Se sim, informe a destinação.**

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto.

**7.6 Qual sistema de controle usará durante o processo produtivo?**

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.

**8 APRESENTAÇÃO DAS PRINCIPAIS INFORMAÇÕES DE MERCADO**

Neste item deverão ser apresentadas, de forma sintética, as principais informações sobre os clientes (reais e potenciais), os fornecedores e os concorrentes:

Gráfico 1 – Título

Fonte: Elaborado pelo autor

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.

**8. 1 Informações sobre clientes potenciais:** *Aqui responda as seguintes perguntas: Quem são os clientes? Abrangência do mercado? O mercado é segmentado? Quais as possibilidades de atendimento do cliente? O mercado tem sazonalidade? Qual fatia do mercado pretende-se atingir no início do empreendimento?.*

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.

**8.2 Quem será o seu fornecedor?** *(Responda as seguintes perguntas: Quais os principais itens necessários ao empreendimento? Quais são os principais fornecedores e onde se localizam? Todos os insumos necessários ao processo produtivo existem no mercado nacional? Como serão as entregas dos itens comprados?)*

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.

**8.3 Informe sobre os principais concorrentes:** *(Responda as seguintes perguntas: Quem são os principais concorrentes diretos e indiretos do empreendimento? Quem é o líder de mercado na área do empreendimento? Qual o volume de vendas dos principais concorrentes? Quais estratégias de relacionamento com o cliente e de preços os principais concorrentes adotam? Como os concorrentes promovem seus produtos?)*

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.

**9 DESCRIÇÃO DAS ESTRATÉGIAS DE PREÇO, VENDA E PROMOÇÃO DO PRODUTO E/OU SERVIÇO**

Neste item deverão ser apresentadas e explicadas as estratégias de formação e preço, de venda e de promoção do produto a ser produzido ou do serviço a ser prestado.

**9.1 Estratégia de formação de preço do produto e serviço: (Descreva o tempo necessário para a implantação do empreendimento)**

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.

**9.2 Estratégia de vendas do produto ou serviço**

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto

texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.

**9.3 Estratégia de Promoção do produto ou serviço**

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.

**10 ESTRATÉGIA DE GESTÃO DO PRODUTO E/OU SERVIÇO**

*(Apresentar, em números, as principais ações planejadas e projeções futuras sobre o plano financeiro detalhando: a) o volume de vendas necessário para a obtenção de lucro durante o primeiro ano de permanência na incubadora; b) as fontes financeiras; c) forma de acesso aos créditos externos (empréstimos), se for o caso; d) a quantidade mínima de recursos financeiros para viabilizar o empreendimento; e) a previsão de entrada e saída de recursos financeiros; f) informação do valor de recurso financeiro inicial ao investimento inicial; g) a descrição dos custos operacionais; h) o fluxo de caixa; e g) o tempo de retorno do investimento)*

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.

**11 APRESENTAÇAO E DESCRIÇÃO DAS ETAPAS PARA A IMPLANTAÇÃO DO EMPREENDIMENTO**

Neste item deverão ser apresentadas e explicadas todas as etapas necessárias à implantação do empreendimento, bem como ser apresentado um cronograma explicitando o tempo para a efetivação de cada etapa:

1. **ETAPA: IMPLANTAÇÃO**

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.

1. **ETAPA: CRESCIMENTO**

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.

1. **ETAPA: CONSOLIDAÇÃO**

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.

1. **ETAPA: AUTONOMIA**

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.

#### **12 CONCLUSÕES OU CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.

Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto texto. Texto texto texto texto texto texto texto.

**REFERÊNCIAS**

[As Referências (e não Referências bibliográficas) deverão ser elaboradas conforme a ABNT NBR 6023:2018, sendo alinhadas à margem esquerda do texto, em espaçamento simples e separadas entre si por um espaço simples (ou 12 pt.).]

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. **ABNT** **NBR** **6023**: Informação e documentação: referências: elaboração. 2. ed. Rio de Janeiro: ABNT, 2018.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. **ABNT NBR** **6024**: Informação e documentação: numeração progressiva das seções de um documento: apresentação. 2. ed. Rio de Janeiro: ABNT, 2012.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. **ABNT** **NBR** **6027**: Informação e documentação: sumário: apresentação. Rio de Janeiro: ABNT, 2012.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. **NBR** **6028**: Informação e documentação: resumo: apresentação. Rio de Janeiro: ABNT, 2003.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. **NBR** **10520**: Informação e documentação: citações em documentos: apresentação. Rio de Janeiro: ABNT, 2002.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. **ABNT NBR** **14724**: Informação e documentação: trabalhos acadêmicos: apresentação. 3. ed. Rio de Janeiro: ABNT, 2011.

ARAUJO, V. G. de. A crítica musical paulista no século XIX: Ulrico Zwingli. **ARTEUnesp**, São Paulo, v. 7, p. 59-63, 1991.

BITENCOURT, C. M. F*.* **Pátria, civilização e trabalho**: o ensino nas escolas paulista (1917-1939). 1988. 256 f. Dissertação (Mestrado em História) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1988.

BLUTEAU, P. R. **Vocabulario portuguez e latino**. Lisboa: Collegio das Artes da Companhia de Jesus, 1712-1728. 8 v. 2 suplementos.

FERNANDES, F. **A revolução burguesa no Brasil**. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.

FUNDAÇÃO INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Normas de apresentação tabular.** 3. ed. Rio de Janeiro: IBGE, 1993.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. A. **Metodologia do trabalho científico**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1986.

QUANDO a ciência e as humanidades caminham juntas. **U**[**nespCiência**](http://unespciencia.com.br/author/unespciencia/), São Paulo, n. 95, [abr. 2018](http://unespciencia.com.br/2018/04/01/quando-a-ciencia-e-as-humanidades-caminham-juntas/). Disponível em: http://unespciencia.com.br/2018/04/01/quando-a-ciencia-e-as-humanidades-caminham-juntas/. Acesso em: 17 abr. 2018.

**APÊNDICE A – Título**

[Texto ou documento **elaborado** pelo autor, que serve para a complementação do trabalho.]

**ANEXO A - Título**

[Texto ou documento **não** **elaborado** pelo autor, que serve de fundamentação, comprovação ou ilustração de dados.]