**Faculdade de Tecnologia de Pindamonhangaba**

**TÍTULO DO TRABALHO**

**Subtítulo**

**Nome do Autor**

**Pindamonhangaba - SP  
20XX**

**Faculdade de Tecnologia de Pindamonhangaba**

**TÍTULO DO TRABALHO**

**Subtítulo**

**Nome do Autor**

**(apagar tudo que estiver em vermelho)**

Plano de Negócios apresentado à Faculdade de Tecnologia de Pindamonhangaba para graduação no Curso Superior de Tecnologia em Gestão de Negócios e Inovação.

Orientador(a): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Pindamonhangaba - SP  
2024**

:

|  |
| --- |
| Para uso da biblioteca arial 11 |

**Faculdade de Tecnologia de Pindamonhangaba**

**TÍTULO DO TRABALHO**

**Subtítulo**

**Nome do Autor**

Plano de Negócios apresentado à Faculdade de Tecnologia de Pindamonhangaba para graduação no Curso Superior de Tecnologia em Gestão de Negócios e Inovação.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Prof. (Nome do orientador)

Faculdade de Tecnologia de Pindamonhangaba

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Prof. (Nome do professor avaliador)

Faculdade de Tecnologia de Pindamonhangaba

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Prof. (Nome do professor avaliador)

Afiliações

**Pindamonhangaba, \_\_\_\_ de\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ de\_\_\_\_\_\_\_\_.**

**DEDICATÓRIA**

**ALUNO 1**

Ao professor e amigo Dr. João Marcos da Silva...

**ALUNO 2**

Ao professor e amigo Dr. João Marcos da Silva...

**AGRADECIMENTO**

**ALUNO 1**

**Exemplo:**

A todos que, direta ou indiretamente, contribuíram para a realização deste trabalho. Aos meus pais João e Maria, que proporcionaram toda condição necessária para a conclusão desta faculdade, e aos meus irmãos Carlos e Ana, pela amizade.

Ao professor José, pelo inestimável apoio na orientação deste trabalho.

Aos colegas de classe, com quem nesses anos de estudo tive a felicidade de conviver.

**ALUNO 2**

**Exemplo:**

A todos que, direta ou indiretamente, contribuíram para a realização deste trabalho. Aos meus pais João e Maria, que proporcionaram toda condição necessária para a conclusão desta faculdade, e aos meus irmãos Carlos e Ana, pela amizade.

Ao professor José, pelo inestimável apoio na orientação deste trabalho.

Aos colegas de classe, com quem nesses anos de estudo tive a felicidade de conviver.

**SUMÁRIO**

**Existem regras para fazer um sumário também.**

**É necessário formatar os capítulos e subcapítulos como exemplo abaixo:**

|  |  |
| --- | --- |
| **2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA ............................................................................**  **Formatação dos títulos e subtítulos.**  **Sugere-se não desenvolver capítulos com mais de 5 seções, conforme o exemplo.** |  |
| 2.1 TÍTULO ......................................................................................................... |  |
| **2.1.1 Subtítulo.....................................................................................................** |  |
| *2.1.1.1 Subtítulo*.................................................................................................. |  |
| 2.1.1.1.1 Subtítulo*..................................................................................................* |  |

**1 SUMÁRIO EXECUTIVO.............................................................................................**

1.1 INTRODUÇÃO (NOME FANTASIA, MOTIVAÇÃO, OBJETIVOS ETC.)......

1.2 MISSÃO ...................................................................................................................

1.3 VISÃO ......................................................................................................................

1.4 VALORES ................................................................................................................

**2 SUMÁRIO DA EMPRESA..........................................................................................**

2.1 COMPOSIÇÃO DA SOCIEDADE ...........................................................................

2.2 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL E LEGAL........................................................

2.3 INSTALAÇÕES E OCALIZAÇÃO............................................................................

**3 PRODUTOS OU SERVIÇOS**.....................................................................................

3.1 DESCRIÇÃO DOS PRODUTOS OU ERVIÇOS..............................................

3.2 VANTAGENS E DIFERENCIAL COMPETITIVO..................................................

3.3 PRODUÇÕES E OPERAÇÕES.....................................................................

**4 ANÁLISE DE MERCADO**.......................................................................................

4.1 SEGMENTAÇÃO DE MERCADO...........................................

4.2 TENDÊNCIAS E CRESCIMENTO DO MERCADO.................................................

4.3 ANÁLISE DAS NECESSIDADES/EXPECTATIVAS DO CLIENTE.........................

4.4 FORNECEDORES/PARCEIROS.........................................................................

4.4 ANÁLISE SWOT.......................................................................................

**5 ESTRATÉGIA E IMPLEMENTAÇÃO**........................................................................

5.1 POSICIONAMENTO.................................................................................

5.2 ESTRATÉGIA DE MARKETING..............................................................................

5.3 ESTRATÉGIAS DE VENDA................................................................................

**6 RECURSOS HUMANOS**.......................................................................................

6.1 EQUIPE PRÓPRIA DE GESTÃO............................................................................

6.2 NECESSIDADES ADICIONAIS E SERVIÇOS TERCEIRIZADOS..........................

6.3 PROJEÇÕES DE CUSTOS OPERACIONAIS DE PESSOAL.................................

**7 PLANO FINANCEIRO**.......................................................................................

7.1 CAPITAL INICIAL (INVESTIMENTO) ......................................................................

7.2 CUSTOS (FIXOS, PRÉ-OPERACIONAL, VARIÁVEIS, OUTROS) .................

7.3 ANÁLISE DO PONTO DE EQUILÍBRIO..............................................................

7.4 PROJEÇÕES DE RESULTADOS E RECEITAS......................................................

7.5 DRE..................................................................................................

7.6 PAYBACK E TIR.......................................................................................

7.7 ANÁLISE FINANCEIRA DO EMPREENDIMENTO E INDICADORES.....................

[REFERÊNCIAS](#_Toc66111859)

[APÊNDICE – O QUE É UM APÊNDICE?](#_Toc66111860)

[ANEXO A – O QUE SÃO ANEXOS?](#_Toc66111861)

1 SUMÁRIO EXECUTIVO

Esclarecer se o negócio será gerido pelos próprios proponentes do projeto, se o plano de negócios foi elaborado para um cliente ou se é uma iniciativa empreendedora do grupo.

Identificar e falar brevemente do perfil profissional dos empreendedores, experiências anteriores, formação, motivação para abrir o negócio.

Dizer se pretendem captar recursos com investidores, se iniciarão com recursos próprios, com financiamento coletivo...

Esta seção tem o objetivo de situar o leitor sobre as características do plano de negócios apresentado.

**1.1 INTRODUÇÃO (NOME FANTASIA, MOTIVAÇÃO, OBJETIVOS ETC.)**

**1.2 MISSÃO**

**1.3 VISÃO**

**1.4 VALORES**

2 SUMÁRIO DA EMPRESA

O resumo deverá descrever sucintamente o negócio e destacar a sua finalidade. Deve conter as informações mais importantes a partir do plano de negócios.

- Quem somos?

- O que a empresa produz?

- Quais e quantos clientes?

- Faturamento no primeiro ano?

- Lucro do primeiro ano?

- Necessidades de financiamento?

2.1 COMPOSIÇÃO DA SOCIEDADE

2.2 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL E LEGAL

2.3 INSTALAÇÕES E LOCALIZAÇÃO

3 **PRODUTOS OU SERVIÇOS**

Esta seção é fundamental. Aqui deve ser explicado o produto ou serviço detalhadamente. No caso de produtos, as especificações técnicas, projetos e protótipos. No caso de serviços, o fluxo de funcionamento. Detalhar ao máximo, ilustrar, explicar.

Especificar as linhas de produtos/ serviços.

3.1 DESCRIÇÃO DOS PRODUTOS OU SERVIÇOS

3.2 VANTAGENS E DIFERENCIAL COMPETITIVO

3.3 PRODUÇÕES E OPERAÇÕES

4 **ANÁLISE DE MERCADO**

Apresentar dados de mercado de fontes secundárias e primárias (caso tenha sido realizada uma pesquisa de mercado, por exemplo). Sempre indicar a fonte das informações. Esta seção é fundamental para demonstrar que o negócio proposto tem mercado.

Apresentar análise da concorrência (direta e indireta).

Apresentar análises de macroambiente, microambiente e SWOT.

Definir mercado a partir das variáveis de segmentação.

4.1 SEGMENTAÇÃO DE MERCADO

4.2 TENDÊNCIAS E CRESCIMENTO DO MERCADO

4.3 ANÁLISE DAS NECESSIDADES/EXPECTATIVAS DO CLIENTE

4.4 FORNECEDORES/PARCEIROS

4.4 ANÁLISE SWOT

5 ESTRATÉGIA E IMPLEMENTAÇÃO

Definir público-alvo e persona.

Esclarecer as estratégias de competição, posicionamento.

Qual dor do cliente a empresa resolve?

Definir o modelo de distribuição e comercialização (direto, indireto, cadeia de distribuição).

Definir estratégias de precificação.

Apresentar plano de branding e estratégias de divulgação.

Estratégias de crescimento e projeções de médio e longo prazos.

5.1 POSICIONAMENTO

5.2 ESTRATÉGIA DE MARKETING

5.3 ESTRATÉGIAS DE VENDA

6 **RECURSOS HUMANOS**

6.1 EQUIPE PRÓPRIA DE GESTÃO

6.2 NECESSIDADES ADICIONAIS E SERVIÇOS TERCEIRIZADOS

6.3 PROJEÇÕES DE CUSTOS OPERACIONAIS DE PESSOAL

7 **PLANO FINANCEIRO**

Organograma, fluxograma, estrutura de gestão, aspectos legais da organização.

Localização, estrutura física, fornecedores, parceiros, investidores

7.1 CAPITAL INICIAL (INVESTIMENTO)

7.2 CUSTOS (FIXOS, PRÉ-OPERACIONAL, VARIÁVEIS, OUTROS)

7.3 ANÁLISE DO PONTO DE EQUILÍBRIO

7.4 PROJEÇÕES DE RESULTADOS E RECEITAS

7.5 DRE

7.6 PAYBACK E TIR

7.7 ANÁLISE FINANCEIRA DO EMPREENDIMENTO E INDICADORES

.

8 DESENVOLVIMENTO DO NEGÓCIO

Apresentar custos de implantação do negócio e operação do negócio.

Especificar as fontes de financiamento, se for o caso.

Estratégias de crescimento e projeções de médio e longo prazos e viabilidade do negócio.

REFERÊNCIAS

É muito importante gerar corretamente a referência de um documento, inclusive aqueles aos quais você teve acesso pela internet.

Há alguns sites que podem ajudar na formatação correta das referências. São sites que geram referência automaticamente, baseados nas informações que você fornecer!

Seguem alguns exemplos:

<https://www.bibguru.com/br/>

<https://www.grafiati.com/pt/>

<https://more.ufsc.br/>

e outros

**Listar todas as fontes consultadas em ordem alfabética (apagar tudo que estiver em vermelho)**

ABDALLA, A. J.; HASHIMOTO, T. M.; PEREIRA, M. S.; ANAZAWA, R. M.; **Formação da Fase Bainítica em aços de Baixo Carbono.** Revista Brasileira de Aplicação de Vácuo, v.25, n.3, p. 175 – 181, 2006.

PÁDUA, Elisabete M. M. de. O trabalho monográfico como iniciação à pesquisa científica. In: CARVALHO, Maria Cecília M. de (Org.). **Construindo o saber**: metodologia científica; fundamentos e técnicas. 6 ed. Campinas: Papirus, 1997. p. 147-175.

RAMPAZZO, Lino. **Metodologia científica:** para alunos dos cursos de graduação e pós-graduação. São Paulo: Loyola, 2002.

APÊNDICE – O QUE É UM APÊNDICE?

Apêndice é o texto ou documento usado para complementar um trabalho, que foi elaborado pelo próprio autor.

Ou seja, se o próprio autor do trabalho científico criou o documento ou material para complementar determinado argumento, esse documento é chamado de apêndice. Caso ele seja escrito ou criado por terceiros, se trata de um anexo.

Exemplos: entrevistas, relatórios etc.

O apêndice aparece logo depois das referências.

ANEXO A – O QUE SÃO ANEXOS?

Anexos são documentos complementares que não foram produzidos pelo autor da monografia. Os anexos servem de fundamentação e/ou reforçam uma argumentação por meio de ilustração ou comprovação de algo que foi mencionado pelo autor do texto.

Exemplos: mapas, estatutos, normas, lei, imagens etc.

Qual é a diferença entre Anexo e Apêndice?

* Anexo: escrito por terceiros e utilizados para fundamentar, comprovar ou ilustrar as argumentações do autor;
* Apêndice: texto feito pelo próprio autor do TCC para complementar um argumento apresentado no corpo do texto, aprofundando o assunto.