**CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA “PAULA SOUZA”**

**FACULDADE DE TECNOLOGIA DE ARARAQUARA**

**CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM XXXX XXXXXXXX**

NOME COMPLETO DO(A) ALUNO(A)

**PLANO DE NEGÓCIO:**

**Nome da empresa**

**Araraquara – SP**

**202X**

**CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA “PAULA SOUZA”**

**FACULDADE DE TECNOLOGIA DE ARARAQUARA**

**CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM XXXX XXXXXXXX**

NOME COMPLETO DO(A) ALUNO(A)

**PLANO DE NEGÓCIO:**

**Nome da empresa**

Trabalho apresentado como requisito para a obtenção do título de Tecnológo em XXXXX XXXXXXXX da Fatec Araraquara.

Prof. Orientador xxxxxxxxx

**Araraquara – SP**

**202X**

**SUMÁRIO**

[**1 O QUE É O PLANO DE NEGÓCIO:** 4](#_Toc175164143)

[**2 VISÃO GERAL:** 4](#_Toc175164144)

[**3 ANÁLISE DE MERCADO:** 4](#_Toc175164145)

[**4 PLANO DE MARKETING:** 4](#_Toc175164146)

[**5 PLANO OPERACIONAL:** 5](#_Toc175164147)

[**6 PLANO FINANCEIRO:** 5](#_Toc175164148)

[**7 ANÁLISE CRÍTICA:** 5](#_Toc175164149)

[**REFERÊNCIAS** 6](#_Toc175164150)

**PLANO DE NEGÓCIO**

# ****1 O QUE É O PLANO DE NEGÓCIO:****

Para Biagio e Batocchio (2005), plano de negócios é um documento de planejamento, elaborado de acordo com as necessidades de cada empreendimento, capaz de mostrar toda a viabilidade e as vantagens competitivas de um empreendimento, do ponto de vista estrutural, administrativo, estratégico, mercadológico, técnico, operacional e financeiro. É um documento usado para descrever o negócio e apresentar a empresa aos fornecedores, investidores, clientes, parceiros, empregados etc.

Segundo Peters e Hisrich, (2004), o “plano de negócios deverá responder a questões como: Onde estou agora? Para onde estou indo? Como chegarei lá? Investidores, fornecedores, clientes potenciais solicitarão ou exigirão um plano de negócios”.

# ****2 VISÃO GERAL****:

Você preencherá com as informações gerais da empresa, como o ramo de atuação, a missão e descobrir em qual enquadramento jurídico você se encontra.

# ****3 ANÁLISE DE MERCADO:****

O segundo momento é de estudar e refletir sobre o mercado no qual você está prestes a entrar. Você analisará quem são os seus clientes, afinal, é para eles que você vai vender; quais empresas concorrem com você, para que você fique sempre de olho nelas; e descobrir quem são os fornecedores do seu mercado.

# ****4 PLANO DE MARKETING:****

A terceira etapa é o plano de marketing, que o ajudará a ter uma visão mais clara de quais são os seus produtos e como você pode promovê-los para que se tornem interessantes para o consumidor, considerando que você já sabe para quem venderá.

# ****5 PLANO OPERACIONAL:****

É o momento de racionalizar tudo o que você vem idealizando e descobrir formas de tornar real: do *layout* ao arranjo físico das lojas, a capacidade produtiva, os processos operacionais e as análises das pessoas necessárias.

# ****6 PLANO FINANCEIRO**:**

Que inclui definições do investimento total a ser aplicado, estimativas de investimentos fixos, de capital de giro, de investimentos pré-operacionais, estimativas de faturamento mensal, de custos de matéria-prima, materiais diretos e terceirizados, custos de comercialização, de mão de obra, de depreciação, estimativas de lucratividade etc.

# ****7 ANÁLISE CRÍTICA:****

Por meio da matriz SWOT - Strengths (Forças), Weaknesses (Fraquezas), Oportunities (Oportunidades) e Threats (Ameaças) (CHIAVENATO e SAPIRO, 2004), faça sua análise da viabilidade dessa empresa para geri-la.

REFERÊNCIAS

BIAGIO, L. A.; BATOCCHIO, A. **Plano de negócios**: estratégia para micro e pequenas empresas. São Paulo: Manole, 2005.

CHIAVENATO, I.; SAPIRO. **Planejamento Estratégico.** Fundamentos e Aplicações: Da intenção aos resultados. 4ª tiragem. Rio de Janeiro: Campus, 2004.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. 6 ed. Rio de Janeiro: Campus, 2017.

PETERS, M. P.; HISRICH, R. D. **Empreendedorismo**. 5 ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.

SEBRAE. **Como elaborar um plano de negócios**. Sebrae, 2013. Disponível em: < http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/COMO%20ELABORAR%20UM%20PLANO\_baixa.pdf. Acesso em 10 set 2019.

SEBRAE. **Tudo o que você precisa saber para criar o seu plano de negócio.**2019. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-elaborar-um-plano-de-negocio,37d2438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>. Acesso em: 10 set. 2019.