Empreendedorismo de Software

2011.2

Modelo para Apresentação de Plano de Negócios

**A. Dados Cadastrais**

**A.1. Informações para contato (um responsável pela ideia)**

Endereço Completo: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Bairro: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Cidade: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ UF: \_\_\_\_\_

CEP: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Telefone: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ e-mail: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Página na Internet (se houver): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**A.2. Caracterização da ideia de negócio**

Nome do Produto (ou Serviço): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Autores Intelectuais: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Data de Criação (surgimento da ideia): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

A ideia do negócio nasceu com o apoio de alguma empresa/lab de P&D já existente?

( ) Sim. Empresa: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Lab P&D: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

( ) Não

O desenvolvimento produto/serviço já foi iniciado?

( ) Sim.

( ) Não

A ideia do negócio já despertou algum interesse para investimento (família, amigo, outros)?

( ) Sim.

( ) Não

Pretende formalizar o seu negócio no futuro?

( ) Sim. Com apoio de uma Incubadora ( )

( ) Não

**A.3. Caracterização dos (potenciais) Empreendedores**

Número de Sócios: \_\_\_\_

Para cada Sócio, indicar (repetir os dados):

Nome: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

CPF: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ RG: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Escolaridade (formação acadêmica): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Qual seria a sua participação societária no empreendimento a ser formalizado: \_\_\_\_ %

Sócio Gerente?: ( ) Sim ( ) Não

Nas seções seguintes, você deverá apresentar, **resumidamente**, como o negócio deverá ser estruturado.

**B. Minha “PRIMEIRA EMPRESA”**

**B1. Histórico da empresa e motivação para empreender**

*De onde veio a motivação para empreender este negócio? O negócio tem a ver com a formação dos empreendedores, suas habilidades e conhecimentos? Como a idéia do negócio foi concebida?*

**B2. Planejamento Estratégico**

*Descreva o valor que o negócio irá oferecer para a sociedade.*

*Qual é o negócio? Qual é o seu objetivo? Ou melhor, para quê ele foi ou está sendo criado? Quais serão os tipos de produtos/serviços que a empresa espera oferecer ao longo do tempo?*

*Apresente também os maiores desafios que a empresa irá enfrentar e os fatores críticos para alcançar o sucesso.*

**B3. Estrutura Organizacional e Legal**

*Indique como será a constituição da empresa, em termos legais (regime societário; participação societária; licenças especiais e outros aspectos jurídicos que considerar relevante) e organizacionais (organograma e estrutura de tomada de decisões).*

**B4. Equipe Dirigente**

*Sobre os sócios e profissionais-chave: qual a formação? Quais são os conhecimentos e as experiências de cada um? Quais são suas atribuições e responsabilidades no (futuro) negócio?*

**C. OS PRODUTOS E A TECNOLOGIA**

**C.1. Produtos e Serviços**

*Descreva neste tópico as principais características dos produtos ou serviços que você irá oferecer (já desenvolvidos ou que serão desenvolvidos). Como é o seu produto/serviço? Para quê ele serve? Como você quer que ele seja visto pelos clientes?*

*Apresente resumidamente o que deverá ser realizado no próximo ano em relação ao desenvolvimento/aperfeiçoamento tecnológico do produto (Projeto I e Projeto II).*

**C.2. Benefícios e Vantagens competitivas**

*Vantagem competitiva é aquilo que o seu produto tem que os produtos dos concorrentes não têm. É o que faz ele ser único no mercado. Por que o cliente escolherá o seu produto, e não o do concorrente? Que benefícios ele trará ao consumidor? Quais as suas principais vantagens e características que o distingue? Apresente seus principais diferenciais de negócio: produto, tecnologia, carteira de clientes, sócios, etc.?*

**C.3. Caracterização da Inovação**

*Procure caracterizar de forma clara e objetiva o caráter inovador da empresa ou de seu produto, quer seja no aspecto de desenvolvimento tecnológico, de gestão ou mesmo de marketing.*

*Comente o tipo de inovação (tecnológica; organizacional ou de marketing) que o seu empreendimento traz embutido. No caso de inovação tecnológica, ela pode ser relacionada ao produto em si ou ao seu processo de desenvolvimento.*

*Porque esta inovação será bem recebida pelo mercado e/ou representa um diferencial competitivo?*

**C.4. Caracterização da Oportunidade**

*Por que o produto ou serviço proposto é um bom negócio? Ele traz alguma inovação, alguma vantagem ao cliente? Os produtos da concorrência estão deixando a desejar? A idéia de produto foi baseada em quais necessidades identificadas no mercado? Foram criadas a partir da aplicação de alguma tecnologia nova?*

*Procure demonstrar que o empreendimento não é apenas uma boa idéia, um bom produto, mas uma oportunidade de negócio com perspectivas de sobrevivência e crescimento.*

**D. O MERCADO**

**D.1. Setor de Atuação**

*Quais são as principais características do ramo em que seu negócio vai atuar? É um setor em crescimento? As pessoas têm procurado por produtos/serviços como o seu? Existem muitos concorrentes? Apresente as maiores ameaças e oportunidades deste setor.*

**D.2. Clientela**

*Quem é o cliente do seu produto/serviço? Onde ele está? Qual é o seu perfil (idade, sexo, condição financeira e social, estilo de vida)? Quais são suas necessidades e comportamentos?*

*Qual é a quantidade de possíveis consumidores e seu alcance (regional, nacional...)? Mostre que existe um mercado consumidor para o seu produto ou serviço e o que você fará para atendê-lo!*

**D.3. Concorrência**

*Quais são os seus principais concorrentes? Onde eles estão localizados? Quais são os pontos fortes e fracos de cada um? Quais as vantagens e desvantagens que eles têm em relação ao produto/serviço oferecido por você? O que pode ser feito para superar as vantagens dos seus concorrentes?*

**E. Resumo do Plano de Aplicação do Capital Semente**

*Apresente o esboço de aplicação para criação de seu negócio, considerando que você tem um capital inicial de* **R$ 50.000,00** *(cinqüenta mil reais). Utilize O modelo de planilha similar ao apresentado abaixo, destacando como pretende aplicar os recursos disponíveis. Se achar necessário, acrescente recursos extra-investimento (que você pretende investir), justificando as fontes e as finalidades em tabela separada.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ITEM DO PLANO DE APLICAÇÃO** | **Despesas (em R$)** | |
| **Pessoal (RH)** | **Serviços (PJ)** |
| Desenvolvimento do Produto ou Serviço (Requisitos, Análise, Projeto, Implementação e Testes, Testes, Entrega e Implantação)[[1]](#footnote-1) |  |  |
| Gestão empresarial (apoio aos empreendedores na estruturação do negócio) |  |  |
| Inserção do produto/serviço no mercado (apoio aos empreendedores na elaboração do modelo de negócio, processo de vendas, definição de canais, peças de marketing, etc) |  |  |
| Despesas com viagens |  |  |
| Despesas com a criação da empresa |  |  |
| Outros itens (especificar) |  |  |
| TOTAL por despesa |  |  |
| TOTAL GERAL | **50.000,00** | |

1. Para este cálculo, considere que o esforço médio necessário para realizar 1 ponto de função é de 10HomemHora/PontoFunção. Considere ainda como valores da hora de trabalho de cada cargo relacionado ao desenvolvimento de software (em reais): 50 para Gerente de Projetos, 30 para Analista e Projetista de Sistemas, 20 para membros da equipe de qualidade e 15 para programador e testador. [↑](#footnote-ref-1)