

Centro Universitário Salesiano de São Paulo

UNISAL – CAMPUS MARIA AUXILIADORA

**MANUAL DE PROCEDIMENTOS DO PROJETO DE
PRÁTICAS ADMINISTRATIVAS INTEGRADAS
PLANO DE NEGÓCIOS**

Americana - SP

2018

Centro Universitário Salesiano de São Paulo

UNISAL – CAMPUS MARIA AUXILIADORA

**MANUAL DE PROCEDIMENTOS DO PROJETO DE
PRÁTICAS ADMINISTRATIVAS INTEGRADAS
PLANO DE NEGÓCIOS**

Manual para elaboração do Plano de Negócios 2018 apresentado aos alunos do curso de Administração do Centro Universitário Salesiano de São Paulo – Americana.

Americana - SP

2018

SUMÁRIO

| | | |
|-----------|--|-----------|
| 1 | OBJETIVOS | 6 |
| 2 | REGRAS E CRITÉRIOS DO PROJETO DO PLANO DE NEGÓCIOS..... | 7 |
| 3 | CONHECIMENTO NECESSÁRIO | 8 |
| 4 | SUPORTE DOS PROFESSORES | 10 |
| 5 | EQUIPES DE TRABALHO | 11 |
| 6 | APRESENTAÇÃO DO PROJETO..... | 12 |
| 7 | DATAS DAS APRESENTAÇÕES E ENTREGAS DOS RELATÓRIOS | 13 |
| 8 | AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS | 14 |
| 9 | COMPOSIÇÃO DA NOTA | 15 |
| 10 | ESTRUTURA PADRÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS..... | 16 |
| 10.1 | CAPA | 16 |
| 10.2 | SUMÁRIO..... | 16 |
| 10.3 | SUMARIO EXECUTIVO | 17 |
| 10.4 | DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO..... | 19 |
| 10.5 | ANÁLISE DE MERCADO | 19 |
| 10.6 | PLANO DE MARKETING | 19 |
| 10.7 | PLANO OPERACIONAL | 20 |
| 10.8 | PLANO FINANCEIRO..... | 20 |
| | ANEXOS..... | 21 |
| | REFERÊNCIAS..... | 21 |

INTRODUÇÃO

Este manual é destinado a orientar os alunos do Curso de Administração do Centro Universitário Salesiano de São Paulo, unidade de Americana, a elaborarem o plano de negócio no 5º e no 6º semestre.

Neste manual constam as regras estabelecidas para o desenvolvimento das atividades e do Relatório do Projeto. Também estão definidos os critérios de avaliação, a estrutura e composição do Relatório do Projeto, as regras para a apresentação oral do projeto e as datas a serem cumpridas.

Considerando as "Diretrizes Gerais para Projetos Integrados UNISAL - Americana" No eixo Direitos Humanos será tratado no capítulo 10.4 discute-se a questão da contratação de pessoas portadoras de deficiência. Quanto ao eixo Sustentabilidade / Educação Ambiental, o plano de negócios trabalhará no capítulo 10.7 onde será analisada a questão da logística reversa.

O Plano de Negócios é uma valiosa ferramenta de gestão. Saber elaborá-lo e ter conhecimento de sua dinâmica faz a diferença entre o sucesso e o fracasso de todo e qualquer tipo de organização, sobretudo das micro e pequenas empresas.

Entre julho e agosto de 2016, o Sebrae realizou uma pesquisa¹ com 2.006 empresas, criadas nos anos de 2011 e 2012.

Como resultado, verificou-se que a sobrevivência (ou a mortalidade) do negócio resulta não apenas de um único fator tomado isoladamente, mas depende da combinação de um conjunto de fatores: os “fatores contribuintes”. Estes podem ser agrupados em, pelo menos, quatro grandes conjuntos, expostos no Quadro 1.

¹ Disponível em <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/estudos_pesquisas/taxa-de-sobrevivencia-das-empresas-no-brasildestaque15,01e9f925817b3410VgnVCM2000003c74010aRCRD>. Acesso em: 23 jan. 2017.

QUADRO 1 – FATORES CONTRIBUINTE PARA A SOBREVIVÊNCIA/MORTALIDADE DE EMPRESAS

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • SITUAÇÃO ANTES DA ABERTURA: <ul style="list-style-type: none"> ▪ TIPO DE OCUPAÇÃO DO EMPRESÁRIO ▪ EXPERIÊNCIA NO RAMO ▪ MOTIVAÇÃO PARA ABRIR O NEGÓCIO • PLANEJAMENTO DO NEGÓCIO • GESTÃO DO NEGÓCIO • CAPACITAÇÃO DOS DONOS EM GESTÃO EMPRESARIAL |
|---|

Fonte: Sebrae

Verificamos que o planejamento do negócio faz parte dos fatores contribuintes para a sobrevivência das empresas.

O Plano de Negócios é uma poderosa ferramenta gerencial para as empresas desde seu nascimento (start up) até sua maturidade. Este material tem o objetivo de “olhar para frente”, alocando recursos humanos, tecnológicos e financeiros, observando os pontos chaves, identificando as oportunidades e antecipando possíveis dificuldades. Essa ferramenta é vital para a continuidade da empresa, mesmo para aquelas que não buscam qualquer tipo de recurso financeiro, capitalização ou posicionamento de mercado. Independente do tamanho da empresa ou projeto é fundamental elaborar um Plano de Negócios.

Um Plano de Negócios bem estruturado tem por objetivo ajudar o empreendedor/ executivo a planejar e focar suas ideias, tomando as ações pensadas para sua empresa, ao mesmo tempo em que é uma ferramenta de acompanhamento e definição de metas e gerenciamento de riscos.

O empreendedor e sua equipe devem assumir a preparação do Plano de Negócios, estabelecendo a visão geral do plano, sua aplicação, seus prazos e objetivos. Esse exercício é parte importante do planejamento estratégico das organizações que se encontram melhor estruturadas.

Todos os pressupostos e os dados quantitativos apresentados em outras partes são submetidos a um teste numérico. Em outras palavras, as projeções financeiras são elaboradas com todas as estimativas de vendas da empresa, todos os custos de produção, distribuição, logística e despesas comerciais e administrativas em um resumo de tipo financeiro. Devemos elaborar as projeções financeiras para um período de três a cinco anos para que estas sirvam como orientação para a equipe de gestão sobre os objetivos da organização nesse período e também para comunicá-las a instituições financeiras ou possíveis investidores.

Segundo DORNELAS² o plano de negócios é um documento usado para descrever um empreendimento e o modelo de negócio que sustenta a empresa.

² Dornelas, José Carlos Assis, **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. 5.ed. Rio de Janeiro: Empreende / LTC, 2014.

1 OBJETIVOS

De acordo com a Resolução nº 4, de 13 de julho de 2005, o egresso, no exercício profissional, deverá também possuir capacitação e aptidão para compreender as questões científicas, técnicas, sociais e econômicas da produção e de seu gerenciamento, observados os níveis graduais do processo de tomada de decisão... Projeto Pedagógico do Curso de Administração p.63. 2015.

A elaboração de um Plano de Negócios por alunos dos 5º semestre e 6º semestres do curso de Administração, do Centro Universitário Salesiano -UNISAL – Campus Maria Auxiliadora de Americana, visa primordialmente, capacitá-los para:

- Entender a integração de todas as disciplinas do curso de Administração;
- Desenvolver uma visão sistêmica da organização, de seu macro e microambientes
- Ampliar sua visão humanística para compreender pessoas e grupos e suas interações, viabilizando a realização de objetivos pessoais e profissionais, promovendo um ambiente de trabalho proativo, ético e sinérgico
- Compreender, de forma sistêmica, todas as áreas de uma empresa;
- Vivenciar o trabalho em equipe;
- Praticar a cultura e o exercício do planejamento;
- Decodificar as variáveis externas que interferem na tomada de decisões;
- Utilizar o Plano de Negócios como importante ferramenta de gestão para apurar a viabilidade de um negócio, criar estratégias e orientar o desenvolvimento das operações;
- Empregar o Plano de Negócios como instrumento de correção de rota e alterações impostas pelo mercado;
- Expor ideias, por meio de um Plano de Negócios, promovendo o entendimento do público-alvo, a fim de demonstrar viabilidade e probabilidade de sucesso do negócio.
- Desenvolver a iniciativa, criatividade, determinação, vontade política e administrativa, estímulo para aprender, abertura às mudanças e consciência da qualidade e das implicações éticas do seu exercício profissional;
- Entender a importância da sustentabilidade nos negócios.
- Dar subsídios para que os alunos possam desempenhar bem as habilidades e competências adquiridas no plano de negócios e executar quaisquer exames externos (ENADE).

2 REGRAS E CRITÉRIOS DO PROJETO DO PLANO DE NEGÓCIOS

Todas as equipes deverão elaborar um Plano de Negócios que obedecerá às seguintes regras e critérios básicos:

Abertura de uma nova empresa.

Capital próprio – investimento inicial de até R\$ 500.000,00

Planejamento tributário: definir a forma de tributação – 2018 – Simples Nacional.

Financiamento: é permitido desde que seja respeitado o limite de investimento inicial.

Segmento: Indústria, Comércio ou Serviços

Negócio: a critério da equipe, devendo esta escolha ser validada pelo Coordenador do Projeto.

Condição do ponto comercial: alugado.

Região de abrangência de empresa: Americana, Santa Bárbara d'Oeste, Nova Odessa ou Sumaré.

Fazer pesquisa do público alvo, tipo de negócios e localização

Localização do imóvel (bairro completo): justificar as razões e o tamanho do imóvel, conforme layout, é importante visitar e registrar a foto do local escolhido.

A medida que forem sendo desenvolvidos os tópicos, as planilhas orçamentárias e financeiras deverão ser preenchidas.

Utilizar modelo de estrutura apresentado no Manual para desenvolver o Plano de Negócios.

3 CONHECIMENTO NECESSÁRIO

O objetivo é apresentar de forma abrangente o planejamento do plano de negócios, que além das análises de mercado, pesquisas, análise estratégica, análise de marketing, procura dar uma ênfase nos processos operacionais de produção de produtos ou serviços, logística e distribuição, tecnologia e sistemas de informação, recursos humanos, finalizando com o planejamento financeiro e orçamentário, avaliação dos fatores críticos, capital necessário para implantação e conclusão do planejamento do projeto.

O plano de negócio orienta o empreendedor a iniciar sua atividade econômica ou expandir o seu negócio.

- Permite estruturar as principais visões e alternativas para uma análise correta de viabilidade do negócio pretendido e minimiza os riscos já identificados.
- Contribui para o estabelecimento de uma vantagem competitiva, que pode representar a sobrevivência da empresa.
- Serve como instrumento de solicitação de empréstimos e financiamentos junto a instituições financeiras, novos sócios e investidores.
- Definir claramente o conceito do negócio, seus principais diferenciais e objetivos financeiros e estratégicos
- Mapear de maneira detalhada O QUE será feito, POR QUEM será feito e COMO será feito, para que os objetivos do negócio sejam atingidos;
- Relacionar os produtos que serão oferecidos ao mercado;
- Definir A QUEM vai ser oferecido e QUEM vai competir com o novo negócio;
- Posicionar COMO o cliente vai ser localizado e atendido;
- Mapear QUANTO será necessário investir no novo negócio, e QUANDO será o retorno financeiro previsto;
- Descrever QUANDO poderão ser realizadas as atividades e como serão atingidas as metas;
- Identificar os riscos e minimizá-los, e até mesmo evitá-los através de um planejamento adequado;

- Identificar os pontos fortes e fracos da organização e compara-los com a concorrência e o ambiente de negócios em que se atua;
- Conhecer o mercado de atuação e definir estratégias de marketing para seus produtos e serviços;
- Analisar o desempenho financeiro de seu negócio, avaliando os investimentos, retorno sobre o capital investido.

Um *plano* referente a um empreendimento maduro possui objetivos similares, exceto pelo fato de estar focando o crescimento do empreendimento ou a criação de uma determinada linha de negócios (não a criação do empreendimento como um todo).

Conhecer o ramo de atividade, o mercado consumidor, o que será produzido ou serviços a serem prestados, como vender, analisar o local adequado para instalação, demanda potencial e outros pontos importantes para o desenvolvimento do negócio.

Analisar o mercado fornecedor de Matérias Primas, mercadorias e equipamentos, observar o mercado concorrente e sua clientela, saber os pontos fortes e os pontos fracos.

4 SUPORTE DOS PROFESSORES

O desenvolvimento do Plano de Negócios contará com o apoio do Coordenador do Projeto e dos professores do curso de Administração relacionados no semestre,

Função dos Professores:

1. Acompanhar a elaboração do Plano (professores do 5º. e 6º. Semestre);
2. Esclarecer dúvidas;
3. Corrigir e sugerir informações do Projeto;
4. Preparar a arguição para a apresentação oral.
5. Possibilitar autonomia do aluno e de sua aprendizagem, já que a metodologia estará centrada no aluno.
6. Desenvolver nas disciplinas os eixos Direitos Humanos e Sustentabilidade / Educação Ambiental.
7. Apresentar técnicas de aprendizagem ativa, tais como: debate, seminários e pesquisas de mercado.

Função do Professor Coordenador do Projeto: Prof. Jarbas Martins

1. Nortear as equipes em relação à escolha do negócio e produtos;
2. Orientar o trabalho em equipe;
Atender as equipes em data e hora marcadas.

A coordenação do projeto deverá prover:

Suporte em todas as fases do projeto. Suporte na estrutura do Plano de Negócios, das seções do Projeto e cronogramas de implantação;

Acompanhamento no desenvolvimento do projeto e decisões de procedimentos não constantes no Manual ou exceções.

5 EQUIPES DE TRABALHO

O desenvolvimento do Plano de Negócios será elaborado por equipe, sendo:

- Mínimo 3 e máximo 4 alunos por Plano de Negócios;
- Composição das equipes: alunos da mesma sala de aula;

Observação: Todos os alunos devem participar do Plano de Negócios, mesmo quem cursa uma única disciplina. Será definida a equipe até o dia **05/03/2018**.

6 APRESENTAÇÃO DO PROJETO

No 5º Semestre é apresentado uma parte do projeto de acordo com o tópico detalhado na página 16.

A conclusão do Projeto dar-se-á com a apresentação oral, no 6º semestre, aos professores participantes da banca, obedecendo-se aos critérios:

1. A presença e a participação de todos os alunos que compõem a equipe é obrigatória, sendo que, no caso de aluno ausente, este terá nota 0 (zero) no quesito apresentação oral; no caso do grupo todo ausente será considerado automaticamente a reprova de todos os componentes.
2. A apresentação total do plano é obrigatória, de acordo com o manual; não havendo apresentação de parte do plano, a nota será 0 (zero) e automaticamente o grupo estará reprovado;
3. A apresentação é com o propósito de demonstrar a viabilidade do negócio a fim de obter investimentos. Dessa forma, deverá ter configuração executiva, a saber: objetividade, argumentação, administração do tempo, linguagem de negócios, apresentação pessoal coerente e utilização de recursos audiovisuais;
4. Todos os alunos da sala devem comparecer nas apresentações dos planos de negócios; haverá controle de presenças;

O plano de negócios pode ser apresentado em programas científicos, de extensão ou do projeto InPulso do UNISAL, mostrando a viabilidade de continuidade, uma vez que os alunos se encontrarão preparados para serem empreendedores e ajudarem na transformação da comunidade em que estão inseridos.

7 DATAS DAS APRESENTAÇÕES E ENTREGAS DOS RELATÓRIOS

Quinto Semestre:

| Tarefa | Datas |
|--|--------------|
| Definição da Equipe | 05/03/2018 |
| Definição do Negócio a ser desenvolvido no projeto | 19/03/2018 |
| Primeira entrega de Relatório Parcial do 5º Semestre Capa, Página de Rosto e Sumário Executivo. | 16/04/2018 |
| Segunda entrega de Relatório Parcial do 5º Semestre Descrição do negócio | 14/05/2018 |
| Terceira entrega de Relatório Parcial do 5º Semestre Análise de Mercado e Plano de Marketing | 04/06/2018 |

Sexto Semestre:

| Tarefa | Datas |
|--|-----------------|
| Primeira entrega de Relatório Parcial do 6º Semestre Plano Operacional e Plano Financeiro | 03/09/2018 |
| Segunda entrega de Relatório Parcial do 6º Semestre Versão Completa | 08/10/2018 |
| Entrega de Relatório Final do 6º Semestre | 22/10/2018 |
| Apresentação Oral dos Projetos para a Banca Avaliadora Conteúdo do semestres 5º e 6º Semestre | 05 à 09/11/2018 |

- Tempo disponibilizado para apresentação: 15 minutos;
- Tempo para arguição dos professores componentes da banca e convidados: 10 minutos.
- A apresentação ocorrerá no auditório reservado, com a presença de professores, convidados do segmento, empresários, investidores, alunos e ex-alunos.

8 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS

O Projeto Plano de Negócios será avaliado em dois aspectos, escrito e oral:

- **Trabalho escrito:**

Será analisado a coerência e o nível de atendimento ao solicitado em cada seção da estrutura do Plano de Negócios; de acordo com o item 10.

A nota do trabalho escrito será atribuída a critério dos professores dos 5º e ou do 6º semestre de Administração;

Na entrega do trabalho escrito, a critério dos professores farão as respectivas avaliações segundo suas exigências.

- **Apresentação oral:**

Na apresentação do Projeto será avaliada a coerência do conteúdo do Plano de Negócios.

A nota nesse quesito – apresentação da equipe – será atribuída apenas pelos professores integrantes da banca de avaliação no dia da apresentação; de acordo com o item 10.

As perguntas feitas pelos professores da banca avaliadora serão direcionadas aleatoriamente aos integrantes da equipe;

A composição da banca de avaliação: professor coordenador do projeto mais dois professores de disciplinas do 5º e ou do 6º semestre de Administração daquela data e de apresentação e convidados.

- **Disciplinas:**

Os professores das disciplinas do 5º e 6º semestres deverão utilizar até 2 pontos para avaliação com conteúdo relacionado ao plano de negócios, ficando a sua escolha o melhor método de avaliação.

- **Presença**

A participação das reuniões será fator somatório na avaliação.

- **Resultados e Certificação:**

Os grupos de alunos que obtiverem média igual ou superior a 6.0 (seis) receberão certificados de participação e ficarão responsáveis por submeter seus trabalhos nos Programas Científicos ou de Extensão do UNISAL

- **Convidados e Professores Avaliadores**

Receberão certificado de participação das bancas do Plano de Negócios

9 COMPOSIÇÃO DA NOTA

Assim como qualquer outra disciplina, para o aluno ser aprovado, a nota final individual deverá ser igual ou superior a 6,0 (seis) e sua frequência deverá ser igual ou superior a 75%.

Para ser aprovado no PN, e cumprir a Atividade Complementar, o aluno deverá executar, cumulativamente, os seguintes requisitos:

No quinto Semestre:

100% trabalho escrito em todas as suas Etapas.

No sexto Semestre:

Composição da avaliação do Projeto Final Completo (Plano de Negócios):

70% trabalho escrito em todas as suas Etapas;
30% apresentação oral

Haverá nota coletiva e nota individual

Na nota individual será considerada:

A presença nas aulas e a avaliação que será feita de forma secreta pelos alunos do projeto – avaliando os demais componentes.

Observações importantes:

- A ausência nos dias das apresentações implicará a redução da média final do Projeto e horas de atividade;
- As notas serão de 0 a 10, devendo-se considerar o peso percentual de cada parte;
- A equipe será penalizada em 1,0 ponto na nota do trabalho escrito por dia de atraso nas datas de entrega parciais ou total do projeto.
- A equipe será penalizada em 1,0 ponto na nota do trabalho oral por passar do limite de horário estabelecido.
- Todas as áreas do processo do plano de negócios deverão ser apresentadas conforme manual.

Atenção: Qualquer aspecto não previsto neste manual será analisado pelo coordenador do projeto de plano de negócios, que poderá adotar as medidas que julgar necessárias em relação às equipes e/ou alunos.

10 ESTRUTURA PADRÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS

O projeto integrado atende a lista de conteúdo previsto no PPC e estabelecidos nas diretrizes do curso de Administração, distribuídos nos tópicos relacionados abaixo.

10.1 Capa

A capa do *plano de negócios* fornece a primeira impressão e pode determinar o grau de atenção que o leitor proporcionará inicialmente para o documento.

A capa, apesar de não parecer, é uma parte importante do Plano de Negócios, pois é a primeira visualizada por quem lê o Plano de Negócios, devendo ser feita de maneira limpa e com as informações necessárias e pertinentes para localização dos responsáveis pelo plano. É obrigatório:

Logotipo da empresa: deve ser colocado no canto superior esquerdo da capa, e o nome da empresa, à direita do logo, centralizado.

Componentes das equipes: devem ser colocados no centro da capa, em ordem alfabética, centralizados.

No centro inferior, centralizado, o nome da instituição, local e ano.

O Plano pode ser requerido, com frequência em meio digital, para serem formatados em contexto análogo, onde cada plano equivaleria a um artigo.

10.2 SUMÁRIO

O sumário deve conter o título de cada seção do *plano de negócios* — no caso impresso também a página respectiva onde se encontra.

Para desenvolver é importante entender o que essa ferramenta de gestão significa. O plano de negócios é um documento utilizado para planejar um empreendimento ou unidade de negócios, em estágio inicial ou não, com o propósito de definir e delinear sua estratégia de atuação para o futuro. Trata-se ainda de um guia para a gestão estratégica de um negócio ou unidade empresarial.

O seu desenvolvimento fica mais claro quando se analisa o processo do negócio. Como o plano de negócios é muito utilizado por empreendedores que estão estruturando a criação de novos negócios pode ser entendido como um guia para o planejamento de novos

negócios ou ainda para o planejamento de novas unidades empresariais, no caso de empresas já estabelecidas.

10.3 SUMARIO EXECUTIVO

O sumário executivo é a principal seção do Plano de Negócios e deve ser um extrato competente e motivante. Através dele é que o leitor decidirá se continuará ou não a ler o Plano de Negócios. Portanto, deve ser escrito com muita atenção, revisado várias vezes e conter uma síntese das principais informações, sem explicar detalhes, mas dita de maneira clara, objetiva e sucinta.

Função: explica o modelo de negócios básico, fornece uma explanação dos fundamentos e justificativas gerais para a estratégia que se tem em vista;

Recomendações: deve ser escrito com muita atenção, revisado várias vezes e conter uma síntese das principais informações que constam no texto do *plano de negócios*. Deve ainda ser dirigido ao público alvo do *plano de negócios* e explicitar qual o objetivo do *plano de negócios* em relação ao leitor.

O sumário executivo deverá focar os seguintes aspectos:

- Breve descrição da empresa - referir o nome, o que vende e a quem;
- Como surgiu a ideia de criar a empresa - contextualizar a o surgimento da ideia, se de uma necessidade de mercado apercebida, se decorrente de alterações legislativas, etc.;
- Apresentação do conceito de negócio - referir que produtos ou serviços serão vendidos, a que clientes e mercados e com que vantagem competitiva;
- Definição da proposta de valor - qual o valor que o produto ou serviço irá acrescentar ao cliente.

Um resumo executivo:

- Deve ser revisto depois de se ter escrito o corpo do relatório;
- Transmite ao leitor o essencial conteúdo do documento original;
- Antecipa os pontos principais do documento, permitindo ao leitor construir um quadro mental para organizar e compreender a informação detalhada na parte principal do relatório;

- Ajuda o leitor a fixar os resultados chaves e as recomendações que estão no documento.

- Determinar que conteúdo, estrutura e extensão ele deve ter;
- Realçar os pontos chaves, e especificar o objetivo e o tema central do relatório;
- Determinar quais são as ideias chaves;
- Agrupar ideias de forma lógica,
- É autocorrigido, podendo ser publicado como documento independente;
- É rigoroso;
- Propósito âmbito do documento;
- Métodos utilizados na execução dos trabalhos;

Os elementos que o relator possui inclui no seu resumo executivo, assim como a sua extensão, depende normalmente do objetivo, da natureza e do destinatário do documento.

Estrutura Recomendada:

- Negócio, Missão, Princípios e Visão
- Setor de Atividade
- Dados do empreendimento
- Dados dos Empreendedores, Experiência Profissional e Atribuições
- Forma Jurídica
- Enquadramento Tributário
- Capital Social
- Fonte de Recursos
- Resumo dos principais pontos do Plano de Negócio

10.4 DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO

Organograma da empresa, indicando também, se houver, as assessorias externas (contábil, jurídica, publicidade, etc.);

Descrição dos cargos – descrição sumária do cargo, indicando os principais desafios e atividades, bem como as competências e habilidades necessárias para exercê-las;

Planejamento de cargos e salários;

Tabela com salários;

Definição da política de respeito e garantia dos direitos humanos;

Elaboração da conduta étnico racial e cultural a serem observadas;

Política de recrutamento e seleção;

Programa de treinamento e desenvolvimento;

Incluir no trabalho a Lei 8.213 e a justificativa:

LEI Nº 8.213, DE 24 DE JULHO DE 1991, lei de contratação de Deficientes nas Empresas.

Lei 8213/91, lei cotas para Deficientes e Pessoas com Deficiência dispõe sobre os Planos de Benefícios da Previdência e dá outras providências a contratação de portadores de necessidades especiais.

10.5 ANÁLISE DE MERCADO

Estudo dos clientes

Estudo dos concorrentes

Estudo dos fornecedores

10.6 PLANO DE MARKETING

Descrição dos principais produtos e serviços

Preço

Estratégias promocionais

Estrutura de comercialização

Localização do negócio

10.7 PLANO OPERACIONAL

Análise das instalações

Fluxograma do processo

Capacidade

Layout

Equipamentos e máquinas necessárias

Funcionários e insumos necessários

Processo de produção

Terceirização

Tecnologia da Informação

10.8 PLANO FINANCEIRO

Estimativa dos investimentos

Capital de giro

Investimentos pré-operacionais

Investimento total (resumo)

Estimativa do faturamento mensal

Estimativa do custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações

Estimativa dos custos de comercialização

Apuração do custo dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas

Estimativa dos custos com mão de obra

Estimativa do custo com depreciação

Estimativa dos custos operacionais mensais

Demonstrativo de resultados

Indicadores de viabilidade

Ponto de equilíbrio

Lucratividade

Rentabilidade

Prazo de retorno do investimento

ANEXOS

Questionário da pesquisa de mercado

Outros materiais importantes para o plano de negócio

REFERÊNCIAS

Degen, Ronald Jean, **Empreendedor**: empreender como opção de carreira. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

Dornelas, José Carlos Assis, **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. 5.ed. Rio de Janeiro: Empreende / LTC, 2014.