

ATIVIDADE – UNIDADE 2

Nosso objetivo agora é aplicar os conhecimentos acumulados nesta unidade no desenvolvimento do plano de negócios. Como ponto de partida, temos a definição de negócio construída por você e seu grupo ao final da atividade complementar da unidade 1.

Já podemos elaborar boa parte do plano de negócio, considerando os conteúdos discutidos nos módulos desta unidade. Assim, vamos desenvolver as seções Descrição da Empresa, Análise de Mercado, Análise Estratégica e Plano de Marketing.

Não esqueçam de que a linguagem do plano deve ser objetiva, profissional, com o claro embasamento de cada argumento proposto.

É importante seguir a seqüência proposta, pois assim, seção após seção, o plano irá guardando uma lógica interna que facilita sua exposição.

Para guiá-los, não esqueçam que os principais itens de cada seção são:

- ⇒ Descrição da Empresa
 - Descrição da oportunidade de negócio
 - Caracterização geral da empresa
 - Equipe gerencial
 - Política de gestão de pessoas
 - Produtos e Serviços
 - Parceiros do Negócio
- ⇒ Análise de Mercado
 - Estudo do mercado no ramo de atuação ou subsetor
 - Estudo do segmento de mercado
 - Estudo da concorrência
- ⇒ Análise Estratégica
 - Apresentação da visão e missão da empresa;
 - Considerações sobre seus fatores críticos de sucesso e principais limitações (análise SWOT);
 - Plano de objetivos e metas
- ⇒ Plano de Marketing
 - Considerações sobre o sistema de informações do empreendimento;
 - Estratégia e plano de marketing;
 - Endomarketing.

Embora o plano de negócio não tenha um padrão definido, podem ser utilizadas as normas da ABNT (Associação Brasileira de Normas

Técnicas) para a apresentação de trabalhos acadêmicos, como referência para sua estruturação.