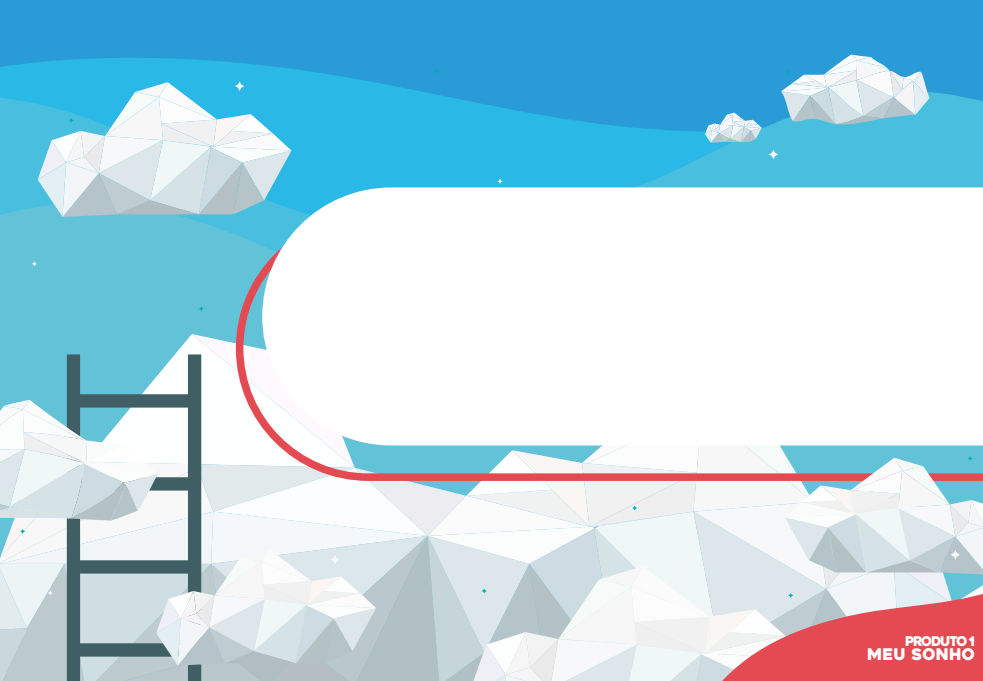




PRODUTO 1
MEU SONHO



()

PLANEJADOR



()

EXECUTOR

MINHAS IDEIAS DE NEGÓCIOS

1

2

3

A

O que é o meu negócio (descreva um exemplo)?

B

Qual é a melhor empresa, pessoa ou produto na minha área?

C

O nome do meu negócio será...

D

Como quero ser visto pelo meu cliente (slogan/frase de apoio)?

E

Qual é o meu objetivo para daqui cinco anos?

F

Qual é a minha motivação para abrir este negócio?

G

Meu diferencial é:



ANÁLISE DE TUDO COMO UM TODO - MINHA PESQUISA

PÚBLICO ALVO:

- 1) Quantas pessoas você entrevistou? _____
- 2) A maioria delas era: () *Homem* () *Mulher*
- 3) A maioria tinha que idade? () *15 a 20 anos* () *20 a 35 anos* () *35 a 50 anos* () *Mais de 50 anos*

MEU PRODUTO:

- 1) A maioria deles já compra um produto/serviço parecido com o seu? () *Sim* () *Não*
- 2) A maioria disse que compraria se você estivesse vendendo? () *Sim* () *Não*
- 3) Quanto a maioria disse que pagaria? *Entre R\$____,00 e R\$____,00*

CONCORRÊNCIA:

- 1) Onde a maioria das pessoas compra esse tipo de produto/serviço? _____
- 2) Quanto a maioria das pessoas disse que paga por este produto/serviço? *Entre R\$____,00 e R\$____,00*
- 3) Como a maioria das pessoas classificou seu concorrente? () *Ótimo* () *Muito bom* () *Bom* () *Regular* () *Ruim*

FORNECEDORES:

- 1) Quais são os produtos principais que você precisaria? _____
- 2) Qual a quantidade mínima que você precisaria? _____
- 3) Quem venderia/emprestaria isso para você? _____



A

Qual é o meu produto (principal):

B

Possuo processo de fabricação? Desenhe o fluxo (principais dificuldades no processo).

MATRIZ DE PREÇO X CONCORRÊNCIA

EQUAÇÃO:



VARIÁVEL	CONCORRENTE A PREÇO	CONCORRENTE B PREÇO	VOCÊ PREÇO
Produto principal (ex. pão):			
Produtos secundários (ex. biscoitos):			
Localização bairro (baixa renda, médio, nobre):			
Porte (pequeno, médio, grande):			
Marca forte (pouco, médio, muito):			

PROMOÇÃO:

MATRIZ DE LOCALIZAÇÃO X BENEFÍCIO - FAÇA A MATRIZ

VARIÁVEL	COLABORADORES	FORNECEDORES	CLIENTES
É de fácil acesso?			
Qual o custo do transporte (alto, médio, baixo)			
Sua localização é importante para quem? (muito pouco, nada)			
Resultados			



- **ONDE SERÁ LOCALIZADO MEU NEGÓCIO?**
- **ANALISE A PESQUISA DE MERCADO E RESPONDA SE VALE A PENA PAGAR POR UMA BOA LOCALIZAÇÃO. VALE?**



ON

OFF

OFFLINE

1

1

2

2

3

3

PROJEÇÃO DE VENDAS

PRODUTO	2ª	3ª	4ª	5ª	6ª	SÁB.	TOTAL
1							
2							
3							
4							
Total							

MÊS (X4 SEMANAS) _____

ANO – SAZ(- MESES RUINS) _____

ANO(X12) _____

TOTAL ANO _____



Five horizontal red-outlined rounded rectangular boxes for text input.



FLUXO DE CAIXA - CENÁRIO PESSIMISTA DE VENDAS

CUSTOS FIXOS	VALOR	CUSTOS VARIÁVEIS	VALOR	ENTRADA	SAÍDA
				Total	Total
Total		Total		Entradas - Saídas = (lucro ou prejuízo do dia)	



ANÁLISES FINANCEIRAS BÁSICAS

- ✓ Custo mês _____ baseado na venda de _____ unidades.
- ✓ Faturamento mês _____ baseado na venda de _____ unidades
- ✓ Lucro total mês _____ baseado na venda de _____ unidades.

- ✓ CAPITAL DE GIRO (CÁLCULO) _____
- ✓ PONTO DE EQUILÍBRIO MÊS _____ E ANO _____
- ✓ Prazo para retorno do investimento (cálculo) _____



CORPO

MENTE

CONHECIMENTO

BORA COLOCAR ESSA PARADA PRA FUNCIONAR!

O QUÊ?	ONDE?	QUANDO?	QUEM?	QUANTO?
Fazer mais pesquisas		___/___/___		
Quando pretende iniciar		___/___/___		
O que falta para iniciar? (dinheiro, insumos, equipe etc.)		___/___/___		
Fechar com fornecedores		___/___/___		
Montar divulgação (on e off)		___/___/___		
Fechar primeiras vendas com os amigos		___/___/___		

