**MODELO DE ESBOÇO DE PLANO EXECUTIVO SIMPLES**

# Página do título

* Nome da empresa e informações de contato
* Endereço do site
* Apresentado a: (Nome da empresa ou individual)

# Tabela de conteúdo

1. Resumo
2. Visão geral da empresa
3. Ofertas de produtos e serviços
4. Análise competitiva e de mercado
5. Plano de vendas e marketing
6. Estrutura de Propriedade e Plano de Gerenciamento
7. Plano Operacional
8. Plano Financeiro
9. Apêndice

# 1: Resumo Executivo

* Histórico e propósito da empresa
* Declaração de missão e visão
* Equipe de gerenciamento
* Ofertas essenciais de produtos e serviços
* Descreva brevemente seus clientes de destino
* Descreva a concorrência e como você ganhará participação de mercado
* Defina seu valor exclusivo
* Resuma as projeções financeiras para os primeiros anos de operações comerciais
* Descreva seus requisitos de financiamento, se aplicável

# 2: Visão geral da empresa

* Descreva sua empresa e como ela funciona no setor
* Explique a natureza da indústria (por exemplo, tendências, influências externas, estatísticas, etc.)
* Cronograma histórico de seus negócios

# 3: Ofertas de produtos e serviços

* Descreva seu produto ou serviço e o problema que ele está resolvendo
* Listar alternativas atuais
* Descreva a vantagem competitiva (ou valor exclusivo) do seu produto em comparação com as alternativas

# 4: Análise competitiva e de mercado

* Defina o tamanho estimado do mercado
* Descreva seu(s) segmento(s) de mercado(s) de destino
* Delineie como sua oferta fornece uma solução para seus segmentos
* Estime o número de unidades de seu produto ou serviço que os compradores-alvo possam comprar e estime como o mercado pode ser afetado por mudanças externas (por exemplo, econômica, política, etc.)
* Descreva o volume e o valor das vendas projetados em comparação aos concorrentes
* Discuta como você se diferenciará dos concorrentes

# 5: Plano de vendas e marketing

* Descreva sua estratégia de preços para suas ofertas
* Liste os vários métodos (canais de marketing) que você usará para enviar sua mensagem aos prospectos
* Detalhe os materiais de mercado que você usará para promover seu produto, incluindo um orçamento aproximado.
* Descreva quais métodos de distribuição você usará para entregar suas ofertas aos clientes

# 6: Estrutura de Propriedade e Plano de Gerenciamento

* Descreva a estrutura jurídica de sua empresa
* Liste os nomes dos fundadores, proprietários, conselheiros, etc.
* Detalhar as funções da equipe de gerenciamento, a experiência relevante e o plano de compensação
* Liste os requisitos de pessoal de sua empresa, incluindo se você precisa de recursos ou serviços externos
* Detalhe quaisquer planos de treinamento que você colocará em prática para funcionários e gerenciamento

# 7: Plano Operacional

* Descreva a(s) localização(s) física(s) de sua empresa
* Listar quaisquer requisitos físicos adicionais (por exemplo, armazém, equipamentos especializados, instalações, etc.)
* Descreva o fluxo de trabalho de produção
* Descreva os materiais necessários para produzir seu produto ou serviço e explique como planeja origem

# 8: Plano Financeiro

* Mostre o potencial de crescimento e lucratividade de sua empresa
* Crie uma demonstração de rendimentos projetada
* Crie uma demonstração de fluxo de caixa projetada
* Criar um balanço projetado
* Forneça uma análise de equilíbrio

# 9: Apêndice

* Anexar documentação de suporte, o que pode incluir o seguinte:
	+ Gráficos e gráficos
	+ Pesquisa de mercado e análise competitiva
	+ Informações sobre o seu setor
	+ Informações sobre suas ofertas
	+ Amostras de materiais de marketing
	+ Referências profissionais

|  |
| --- |
| **DISCLAIMER**Todos os artigos, modelos ou informações fornecidos pelo Smartsheet no site são apenas para referência. Embora nos esforcemos para manter as informações atualizadas e corretas, não fazemos representações ou garantias de qualquer tipo, expressas ou implícitos, sobre a completude, precisão, confiabilidade, adequação ou disponibilidade em relação ao site ou às informações, artigos, modelos ou gráficos relacionados contidos no site. Qualquer dependência que você deposita em tais informações está, portanto, estritamente em seu próprio risco. |