**PREENCHIMENTO SIMPLES EM BRANCO**

**MODELO DE PLANO EXECUTIVO**

# NOME DA EMPRESA

# RESUMO EXECUTIVO DE I.

Nosso plano é abrir um negócio \_\_\_\_(tipo de negócio)\_\_\_\_\_ que venderá \_\_(produto ou serviço)\_\_\_\_\_\_ para \_\_\_\_\_(comprador de destino)\_\_\_\_. Nossa equipe de gerenciamento é composta por \_\_\_(nome do membro)\_\_ e \_\_\_\_\_(nome do membro)\_\_\_\_\_\_\_ Nossa equipe possui a especialização \_\_\_\_\_(tipos de habilidades relevantes)\_\_\_\_\_ para expandir com sucesso este negócio. Nosso tamanho de mercado é \_\_\_(tamanho do mercado)\_\_\_\_, e nossa base de clientes é composta por \_\_\_(segmentos de mercado)\_\_\_ Vamos comercializar para nossos clientes de destino usando os seguintes métodos: \_\_(método 1)\_\_\_\_\_, \_\_\_\_(método 2)\_ e \_\_\_\_(método 3)\_\_\_\_\_\_. Para iniciar este negócio, precisamos de \_\_\_(requisitos de financiamento)\_\_\_ em fundos, para fins de \_\_(uso de financiamento)\_\_\_. Nosso objetivo é alcançar \_\_\_\_(meta de vendas)\_\_\_\_ no primeiro \_\_\_(período de tempo)\_\_\_\_\_\_.

# II. DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO

Este \_\_\_ (tipo de negócio)\_\_\_\_\_business funcionará na indústria \_\_\_\_ Nossa missão é \_\_\_(declaração de missão)\_\_\_\_, e nossa visão é para \_\_\_(declaração de visão)\_\_\_\_\_\_.

Estamos vendas \_\_\_(produto/serviço)\_\_\_, e nossa vantagem competitiva é \_\_\_(propositura exclusiva de vendas)\_\_\_ Atualmente, as alternativas que os compradores usam são \_\_\_(alternativa 1)\_\_\_ e \_\_\_\_(alternativa 2)\_\_\_\_\_\_. No entanto, essas alternativas carecem de \_\_\_\_(o que diferencia seu produto/serviço)\_\_\_\_.

Esta indústria específica é \_\_(descrição da indústria)\_\_\_\_\_\_ e espera-se que \_\_(previsões de crescimento)\_\_\_\_\_\_\_ Dadas essas previsões, nossa empresa terá um desempenho bem-sucedido porque \_\_(razão apoiada por pesquisa de mercado)\_\_\_\_\_ Planejamos alcançar \_\_\_\_(meta de vendas)\_\_\_\_\_ em vendas anuais e aumentar nossas vendas anuais em \_\_\_(meta de vendas)\_\_\_\_\_\_ no próximo \_\_\_\_ no próximo \_\_\_(período de tempo)\_\_\_.

# III. ANÁLISE DE MERCADO AND CONCORRÊNCIA

Depois de analisar o mercado e pesquisar a demanda por \_\_\_\_(produto/serviço)\_\_\_, determinamos que este é o melhor momento para permear o mercado porque \_\_\_(razão respaldada pela pesquisa)\_\_\_\_\_\_\_.

Nosso tamanho de mercado é \_\_(tamanho do mercado)\_\_\_, e nosso(s) segmento(s) de mercado(s) de destino pode ser descrito como segue:

## Segmento 1

1. Demográfica
2. Gênero
3. Idade
4. Renda
5. Educação
6. Estado civil
7. Psicgráfico
8. Status social
9. Crenças
10. Valores
11. Interesses
12. Preferências de estilo de vida
13. Geográfica
14. Província ou estado
15. Cidade
16. Região
17. Código postal
18. Bairro

Determinamos que há demanda suficiente para o nosso \_\_\_(produto ou serviço)\_\_\_ dentro deste segmento específico devido a \_\_\_\_(razão apoiada pela pesquisa de mercado)\_\_\_.

Atualmente, nossos maiores concorrentes são \_\_\_\_\_(concorrente 1)\_\_\_\_ e \_\_\_\_\_(concorrente 2)\_\_\_\_. O que nos separa da concorrência são \_\_\_\_(exemplo 1)\_\_\_\_ e \_\_\_\_(exemplo 2)\_\_\_\_\_.

Em comparação com o que é oferecido no mercado, nossos preços são \_\_\_(diferença de preço)\_\_\_\_\_\_, que é \_\_\_\_(porcentagem de diferença)\_\_\_\_\_ que nossa concorrência.

Eis uma comparação estimada de nossos negócios com os concorrentes existentes:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **CATEGORIA** | **NOSSA EMPRESA** | **CONCORRENTE 1** | **CONCORRENTE 2** |
| Est. Receita anual | $000.000 | $000.000 | $000.000 |
| Nível de preço | Média | Alta | Baixo |
| Não. Funcionários | 15 | 30 | 40 |
| Qualidade | Alta | Média | Baixo |

# PLANO DE VENDAS AND MARKETING

Publicidade e promoção são essenciais para se ter a notícia sobre nossos negócios e esperamos implementar uma estratégia de marketing \_\_\_ que incluirá \_\_\_(componente chave da estratégia de marketing) \_\_\_ e \_\_\_(componente chave da estratégia de marketing)\_\_\_. Essa estratégia nos permitirá direcionar com eficácia \_\_\_\_(segmento de mercado)\_\_\_ devido a \_\_\_\_\_(razão apoiada pela pesquisa de mercado)\_\_\_\_

Nossas principais ofertas incluem \_\_\_(ofertas de produto/serviço)\_\_\_. Nossas ofertas beneficiam mais nossos clientes-alvo do que o que está atualmente no mercado porque \_\_(fundamentação com apoio de pesquisas de mercado)\_\_\_. Nossa proposta de venda exclusiva é \_\_\_\_\_.

Prevê-se que o mercado \_\_\_(previsão)\_\_\_\_\_\_ sobre o próximo \_\_\_\_\_\_(período de tempo)\_\_\_\_ Assim, nossa estratégia de preços é \_\_\_(estratégia de preços)\_\_\_.

Os vários métodos que planejamos usar para comunicar nossas ofertas aos nossos clientes de destino são \_\_\_(métodos de comunicação)\_\_\_. Além disso, pretendemos promover nosso \_\_(produto/serviço)\_\_ por \_\_(métodos de promoção)\_\_\_.

Pretendemos distribuir nossos \_\_(produto/serviço)\_\_ aos clientes por \_\_(método de distribuição)\_\_\_. Venderemos \_\_(atacado, varejo, etc.) \_\_ e usará \_\_(método de pagamento)\_\_.

# V. PLANO DE GERENCIAMENTO DE AND OPERAÇÕES

Nossas localizações comerciais físicas estarão em \_\_\_(localizações)\_\_\_\_\_ porque \_\_\_(reasoning)\_\_\_ Outros requisitos físicos de nossos negócios são \_\_(armazém, equipamentos especializados, instalações, etc.) \_\_\_.

Nosso fluxo de trabalho de produção é \_\_\_(descrição do fluxo de trabalho de produção)\_\_. Nossos requisitos de pessoal são \_\_(requisitos de pessoal)\_\_\_. O treinamento de funcionários será fornecido por \_\_(descrição das necessidades de treinamento de funcionários)\_\_\_.

# VI. PLANO DE DESENVOLVIMENTO

O desenvolvimento de nossa oferta ocorrerá ao longo de \_\_\_(período)\_\_\_. Lançaremos nossa estratégia de marketing \_\_\_(cronograma)\_\_ com \_\_\_\_\_(estratégia de marketing)\_\_\_\_\_\_.

Nossa estrutura organizacional será \_\_\_(descrição)\_\_\_\_, com membros da equipe de gerenciamento \_ e \_\_\_\_(número)\_\_\_\_ funcionários.

Antecipamos nossos custos e despesas mensais para serem \_\_\_\_\_(montante)\_\_\_\_ porque \_\_\_\_(razão com apoio da pesquisa)\_\_\_\_\_\_. Temos uma receita mensal antecipada de \_\_\_\_\_(amount)\_\_\_ .

Com a fonte de dinheiro, planejamos investir em \_\_\_(área de investimento)\_\_ ao longo de \_\_\_\_(período de tempo)\_\_\_\_\_. A um ano do lançamento, nosso objetivo é \_\_\_\_(meta do ano 1)\_\_\_\_\_. A cinco anos do lançamento, nosso objetivo é \_\_(meta do 5º ano)\_\_\_\_\_.

# VII. DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

As seguintes demonstrações financeiras demonstram que nossos negócios crescerão e serão lucrativos.

Forneça seu extrato de rendimentos, extrato de fluxo de caixa e balanço projetado. Além disso, anexe uma análise de break-even para fornecer aos investidores o nível de vendas que você precisa para ter lucro.

# VIII. DOCUMENTOS DE APOIO AND ANEXOS

Anexados aqui estão os documentos que suportam as informações fornecidas no plano, incluindo \_\_\_\_, \_\_\_\_ e \_\_

Itens possíveis a serem anexados:

* Pesquisa de mercado detalhada
* Informações do setor
* Planos de local/construção
* Referências profissionais
* Qualquer material de suporte

|  |
| --- |
| **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. |