****

**PLANO DE NEGÓCIOS**

**Projeto: XXXXX** **XX**

**Data: Mês/ Ano**

**1. Sumário Executivo**

Descrição sumária do projeto de investimento (resumo do plano de negócios).

**2. Identificação do Promotor/ Promotores**

Nome:

Data de Nascimento:

Morada:

Identificação Fiscal:

Bilhete de Identidade:

Estado Civil:

(Anexar Curriculum vitae)

**3. Projeto**

Produto/Serviço

(Descrição das características do produto/serviço com destaque para a componente inovadora, data prevista para o seu lançamento no mercado, …)

Clientes

(Descrição e quantificação do mercado, posicionamento da empresa, potencial de crescimento/expansão dentro do mesmo segmento ou para novos mercados, grau de dependência)

Fornecedores

(Origem, identificação, grau de dependência)

Concorrência

(Identificação, forma de atuação, grau de competição, vantagens competitivas da empresa)

Processo Produtivo

(Descrição, áreas críticas, domínio do processo produtivo por parte da empresa)

Distribuição/Logística

(Descrição do processo de distribuição do produto/serviço)

Recursos Humanos/ Equipa de gestão

(Apresentação da equipa – experiência, know-how)

Estratégia e Objetivos

(Objetivos, posicionamento da empresa no mercado onde pretende atuar e como pretende implementar o negócio, estratégia de marketing, potenciais parcerias, …)

**4. Investimento/ Necessidades de Financiamento/ Operação Proposta**

Descrição do investimento e cobertura financeira prevista

(Descrever o montante do investimento total, detalhar e quantificar por grandes rúbricas e fasear cronologicamente, bem como referir de que forma esse investimento deverá ser financiado)

Proposta para a montagem da operação (estrutura acionista prevista)

**5. Projeções Económico-Financeiras**

O Promotor deve anexar um ficheiro com as projeções económico-financeiras do projeto.

Sugere-se um horizonte temporal, mínimo, de 3 anos.

**6. Análise SWOT**

Identificação dos pontos fortes e fracos do projeto, bem como das oportunidades e ameaças que podem afetar o desempenho da empresa.

Pontos Fortes

(Fatores intrínsecos à empresa que favorecem o seu crescimento)

Pontos Fracos

(Fatores intrínsecos à empresa que podem contribuir negativamente para o desempenho do negócio)

Oportunidades

(Fatores exógenos à empresa que podem ajudar a potenciar o negócio)

Ameaças

(Fatores exógenos à empresa que podem afetar negativamente os seus resultados)

**AGÊNCIA DNA CASCAIS**

**Morada: Ninho de Empresas DNA Cascais**

**Cruz da Popa**

**2645-449 Alcabideche**

**Telefone: 214 680 185**

**e-mail: geral@dnacascais.pt**

www.dnacascais.pt

****