

TÍTULO DO PLANO

PREPARADO POR

Plano de negócios de 30-60-90 dias para empresas iniciantes

Miguel Sanchez

OBJETIVO

DATA

Estabelecer nossas metas e nossos produtos de negócios e criar um plano de ação de 90 dias para desenvolver nosso plano de negócios

25/05

PRIMEIROS 30 DIAS

DATA DE INÍCIO

01/06

DATA DE TÉRMINO

30/06

PRINCIPAIS METAS

Definir claramente o problema a ser resolvido

Definir claramente a solução para o problema

Decidir se deve prosseguir com a ideia do negócio

ENTREGÁVEIS

Declaração de problema/oportunidade

Relatório de pesquisa de mercado

PLANO DO DIA 1 A 30

TAREFA	DESCRIÇÃO	ATRIBUÍDO A	PRAZO
Registrar um resumo do problema			
Pesquisar o problema para identificar fatores que contribuem para que ele ocorra ou piore			
Registrar fatos e estatísticas relacionados ao problema			
Marco – Meta 1	Definir o problema que você está resolvendo		
Pensar em ideias e listá-las			
Avaliar e refinar sua lista de ideias			
Decidir quais ideias são mais viáveis	Entrevistar especialistas relevantes e determinar cenários comerciais		
Realizar avaliações formais do seu conceito	Estudo de pré-viabilidade		
Reduzir suas ideias por processo de eliminação			
Marco – Meta 2	Definir a solução para o problema		
Realizar pesquisas sobre soluções existentes para o problema			
Realizar pesquisas sobre os concorrentes			
Identificar lacunas ou oportunidades que tornam sua solução melhor			
Definir quem é afetado pelo problema			
Reunir informações sobre os clientes dos concorrentes	Realizar entrevistas, enviar pesquisas, observar os clientes		
Obter feedback dos clientes sobre sua ideia de negócios			
Marco – Meta 3	Decidir se deve prosseguir		

DIAS 30 A 60

DATA DE INÍCIO	01/07	DATA DE TÉRMINO	30/07
----------------	-------	-----------------	-------

PRINCIPAIS METAS

Identificar o cliente-alvo
Desenvolver um modelo de negócio
Buscar parcerias estratégicas

ENTREGÁVEIS

Análise SWOT
Plano de marketing
Plano operacional
Modelo de negócio

PLANO DO DIA 30 A 60

TAREFA	DESCRIÇÃO	ATRIBUÍDO A	PRAZO
Realizar pesquisa de mercado	Ter uma visão detalhada do cenário competitivo		
Determinar o nicho de mercado que será alvo			
Identificar dificuldades do cliente			
Desenvolver vantagem competitiva	Determinar como você se diferenciará dos concorrentes		
Pesquisar segmentos do mercado-alvo	Dados demográficos, psicográficos, problemas que estão enfrentando		
Pesquisar relatórios do setor relacionados ao seu produto e setor			
Marco – Meta 1	Identificar o cliente-alvo		
Determinar as principais atividades comerciais			
Identificar os recursos comerciais necessários	Capital, propriedade intelectual, espaço de escritório, equipamentos, talentos		
Conduzir análise SWOT			
Determinar o processo para fabricar o produto			
Determinar o processo para levar o produto ao cliente			
Desenvolver proposta de valor única	Levar valor duradouro aos clientes		
Marco – Meta 2	Desenvolver modelo de negócio		
Pesquisar varejistas locais que se alinham com sua marca e seu produto			
Pesquisar parceiros de publicidade			
Avaliar os custos e benefícios das parcerias			
Marco – Meta 3	Buscar parcerias estratégicas		

DIAS 60 A 90

DATA DE INÍCIO

31/07

DATA DE TÉRMINO

29/08

PRINCIPAIS METAS

Desenvolver um plano de vendas

Desenvolver um plano financeiro

Finalizar o plano de negócios

ENTREGÁVEIS

Plano de vendas

Plano financeiro

Plano de negócios

Apresentação de negociação para investidores

PLANO DO DIA 60 A 90

TAREFA	DESCRIÇÃO	ATRIBUÍDO A	PRAZO
Definir as metas de vendas para sua empresa	Alinhar metas e estratégias com as necessidades do mercado-alvo		
Descrever as etapas a serem tomadas para alcançar as metas de vendas			
Desenvolver uma estratégia de viabilização de vendas			
Criar uma previsão de vendas que você espera alcançar	Previsão de vendas de 1 a 3 anos		
Determinar os sistemas a serem implementados para apoiar as vendas dos produtos			
Marco – Meta 1	Desenvolver um plano de vendas		
Identificar os custos de entrada			
Estabelecer o preço de venda do produto			
Realizar uma análise de ponto de equilíbrio			
Preparar um orçamento de início de atividades			
Preparar um balanço patrimonial pro forma			
Preparar uma demonstração de resultados pro forma			
Preparar uma demonstração de fluxo de caixa pro forma			
Preparar uma demonstração de fontes e usos de fundos			
Marco – Meta 2	Desenvolver um plano financeiro		
Documentar as metas comerciais atuais e futuras	Determinar as metas SMART para os próximos 1 a 3 anos		
Elaborar sua declaração de missão e visão			
Formalizar sua equipe de gerenciamento	Elaborar biografias, incluindo experiências relevantes que agregam valor		
Detalhar as ofertas de produtos e serviços	Comunicar como atendem às necessidades dos clientes e detalhes sobre ofertas futuras		
Definir a estrutura da empresa			
Resumir o histórico da empresa	Quando o negócio começou e marcos importantes		
Marco – Meta 3	Finalizar o plano de negócios		

AVISO DE ISENÇÃO DE RESPONSABILIDADE

Qualquer artigo, modelo ou informação fornecidos pela Smartsheet no site são apenas para referência. Embora nos esforcemos para manter as informações atualizadas e corretas, não fornecemos garantia de qualquer natureza, seja explícita ou implícita, a respeito da integridade, precisão, confiabilidade, adequação ou disponibilidade do site ou das informações, artigos, modelos ou gráficos contidos no site. Portanto, toda confiança que você depositar nessas informações será estritamente por sua própria conta e risco.