Plano de Negócio

*Business Plan*

NOME DA EMPRESA/ TÍTULO DA IDEIA

*COMPANY NAME/IDEA TITLE*

DATA DE APRESENTAÇÃO

DATE OF SUBMISSON

DD/MM/YYYY

Nome Sobrenome

*Name Surname*

Morada

*Street Address*

Cidade, localidade, codigo postal, País

*City, State, Zip, Country*

**Email**:

**Phone:**

**LinkedIn:**

# TABLE OF CONTENTS

[TABLE OF CONTENTS 2](#_Toc1551597466)

[NOTAS - NOTES 2](#_Toc37050984)

[SUMÁRIO EXECUTIVO EXECUTIVE SUMMARY\* 4](#_Toc1619536672)

[ANÁLISE DO PROBLEMA E IDENTIFICAÇÃO DE UMA SOLUÇÃO ANALYSIS OF THE PROBLEM AND IDENTIFICATION OF A SOLUTION 6](#_Toc1120577737)

[ANÁLISE DE MERCADO MARKET ANALYSIS\* 8](#_Toc1363647631)

[ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA COMPETORS’ ANALYSIS\* 10](#_Toc1801770542)

[OFERTAS DE PRODUTOS OU SERVIÇOS\* PRODUCT OR SERVICE OFFERINGS\* 12](#_Toc1750794017)

[ESTRATÉGIA DE MARKETING E PROMOÇÃO MARKETING STRATEGY AND PROMOTION\* 14](#_Toc680965236)

[ORGANIZAÇÃO E GESTÃO ORGANIZATION AND MANAGEMENT 15](#_Toc1132033203)

[OBJETIVOS E KPI MILESTONES & KPI 17](#_Toc1473494184)

[PREVISÕES FINANCEIRAS E PONTO DE EQUILÍBRIO\* FINANCIAL FORECASTS & BREAK-EVEN POINT\* 19](#_Toc639166475)

# NOTAS - NOTES

* Minimum requirements:

1) Applicants MUST fill at least the following sections (market with\*):

* + - Sumario executivo *Executive Summary*
		- Análise do mercado *Market analysis*
		- Análise dos concorrentes, incluindo a análise SWOT *Competitors' analysis, including SWOT*
		- Oferta de produtos ou serviços, juntamente com a missão e a visão *Product or service offering, together with mission and vision*
		- Estratégia de marketing e promoção *Marketing strategy and promotion*
		- Previsões financeiras (mín. 2 anos), incluindo o ponto de equilíbrio  *Financial forecasts (min. 2 years) including Break Even Point*

2) A extensão do plano de atividades deve situar-se entre 10 e 30 páginas.

 *The length of the business plan should be within 10 and 30 pages.*

3) O plano de actividades deve ser redigido em INGLÊS.

 *The business plan must be written in ENGLISH.*

* Utilizar uma linguagem simples e compreensível, não recorrer eventualmente a pormenores técnicos, indicar pressupostos realistas, fornecer avaliações objetivas e prudenciais, centrar-se no que gera valor na atividade futura.

*Use simple and comprehensible language, possibly not resort to technicalities, state realistic assumptions, provide objective and prudential evaluations, focus on what generates value in the future business.*

# SUMÁRIO EXECUTIVO - *EXECUTIVE SUMMARY\**

O sumário executivo destaca os pontos-chave do seu plano de negócios e mostra porque é que a sua ideia é bem-sucedida. Escreva esta secção numa página, no máximo, depois de completar todo o plano de negócios

*The executive summary highlights the key points of your business plan and shows why your idea is successful. Write this section in no more than one page after completing the entire business plan.*

* *Qual é a sua proposta de valor única?*
* *Como planeia ser bem sucedido?*
* *Porque é que o devemos escolher?*
* *What is your unique value proposition?*
* *How do you plan to be successful?*
* *Why should we choose you?*

|  |
| --- |
|  |

# ANÁLISE DO PROBLEMA E IDENTIFICAÇÃO DE UMA SOLUÇÃO - *ANALYSIS OF THE PROBLEM AND IDENTIFICATION OF A SOLUTION*

Descreva a necessidade não satisfeita que identificou e a forma como a pode resolver. Apresente o seu produto ou serviço e como se destaca.

*Describe the unmet need you have identified and how you are able to solve it. Introduce your product or service and how it stands out.*

* *Que problema identificou? Como tenciona resolvê-lo?*
* *Que soluções existem atualmente*
* *What problem have you identified? How do you plan to solve it?*
* *What solutions currently exist?*

|  |
| --- |
| PROBLEMA / *PROBLEM:*SOLUÇÃO / *SOLUTION:* |

# ANÁLISE DE MERCADO *MARKET ANALYSIS\**

**DIMENSÃO DO MERCADO\***: Analisar a dimensão do mercado em que se está a trabalhar, fazer estudos de mercado com dados fiáveis e indicações de desenvolvimentos futuros. Quantificar o público-alvo potencial com base em estimativas:

***MARKET SIZE****\*: Analyze the size of the market in which you are working, do market research with reliable data and indications of future developments. Quantify the potential target audience based on estimates:*

* volume (número de clientes potenciais);
* valor (valor económico do mercado);
* alcance (regional, nacional, internacional).
* *volume (no. of potential customers);*
* *value (economic value of the market);*
* *reach (regional, national, international).*

|  |
| --- |
|  |

**SEGMENTOS DE MERCADO\*:** Descreva os seus clientes-alvo, fornecendo características pormenorizadas, incluindo níveis de rendimento. Descreva os concorrentes existentes e a forma como irá fazer crescer o mercado ou retirar quota de mercado aos outros.

***MARKET SEGMENTS****\*: Describe your target customers by providing detailed characteristics, including income levels. Describe existing competitors and how you will grow the market or take market share away from others.*

|  |
| --- |
|  |

# ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA *COMPETORS’ ANALYSIS\**

**CONCORRENTES\*:** Descreva quem são os seus concorrentes, qual o grau de concorrência existente no seu mercado-alvo e quais as alternativas actuais que os seus clientes-alvo poderão estar a utilizar.

***COMPETITORS****\*: Describe who are your competitors, how much competition there is in your target market and any current alternatives your target customers might be using.*

|  |
| --- |
|  |

**VANTAGENS COMPETITIVAS\***: Apresente as características únicas da sua ideia de negócio e a forma como estas o farão destacar-se da concorrência.

***COMPETITIVE ADVANTAGES****\*: Set out the unique features of your business idea and how this will make you stand out from the competition.*

* Enumere os elementos da vantagem competitiva
* *Como é que a sua solução empresarial é melhor do que a dos concorrentes?*
* *How is your business solution better than the competitors?*
* *List the elements of the competitive advantage*

|  |
| --- |
|  |

**ANÁLISE SWOT\*:** Descrever os pontos fortes/fracos e as oportunidades/ameaças (análise SWOT) da sua empresa

***SWOT ANALYSIS****\*: Describe the strengths/weaknesses and opportunities/threats (SWOT Analysis) for your business*

|  |
| --- |
| **FATORES INTERNOS *INTERNAL FACTORS*** |
| FORÇAS *STRENGTHS* | FRAQUEZAS *WEAKNESSES* |
|  |  |
|  |  |
|  **FATORES EXTERNOS *EXTERNAL FACTORS*** |
| OPORTUNIDADES *OPPORTUNITIES* | AMEAÇAS *THREATS* |
|  |  |

# OFERTAS DE PRODUTOS OU SERVIÇOS\* *PRODUCT OR SERVICE OFFERINGS**\**

Utilize esta secção para acrescentar mais pormenores sobre o produto ou serviço que está a oferecer. Descreva como beneficia o comprador e a sua proposta de venda única. Indique a missão e a visão da sua empresa. Destaque qualquer modelo sustentável, ecológico e digital subjacente às suas ideias/ofertas comerciais.

*Use this section to add more detail about the product or service you are offering. Describe how it benefits the buyer, and its unique selling proposition. Indicate your company mission and vision. Please highlight any sustainable, green and digital model underpinning your business ides/offer.*

|  |
| --- |
|  |

# ESTRATÉGIA DE MARKETING E PROMOÇÃO *MARKETING STRATEGY AND PROMOTION\**

Descreva como vai chegar aos clientes, construir uma reputação de marca com impacto e incentivar a compra, definindo uma estratégia de marketing, incluindo objetivos, canais, custos e plano de ação.

*Describe how you will reach customers, build an impactful brand reputation, and encourage purchase, by defining a marketing strategy, including goals, channels, costs, and action plan.*

|  |
| --- |
|  |

# ORGANIZAÇÃO E GESTÃO *ORGANIZATION AND MANAGEMENT*

Descreva a estrutura jurídica da sua empresa e dê algumas informações sobre a equipa de liderança e os principais membros do pessoal. Indique a missão global e a forma como está relacionada com a sua equipa e organização.

*Describe the legal structure of your business and give some insight about leadership team and and key staff members. State the overall mission and how it relates to your team and organization.*

* Quem são os seus colaboradores? Que experiência é que eles têm?
* O que torna a sua equipa qualificada para o sucesso do seu negócio?
* Quem precisa de contratar?
* *Who are your collaborators? What experience do they have?*
* *What makes your team qualified to make your business successful?*
* *Who do you need to hire?*

|  |
| --- |
|  |

# OBJETIVOS E KPI *MILESTONES & KPI*

**OBJETIVOS:** Enumere os seus principais objetivos e as datas em que espera atingi-los. Se já alcançou objetivos importantes, enumere-os aqui como prova de que o seu negócio está a ganhar força.

***MILESTONES****: List your key milestones and the dates that you hope to accomplish them by. If you’ve already accomplished key goals, list them here as evidence that your business is getting traction.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| OBJETIVOS *MILESTONE N.* | DESCRIÇÃO *DESCRIPTION* | DATA *DATE* |
| M1 |  |  |
| M2 |  |  |
| M3 |  |  |

**KPI:** Explique quais são os indicadores-chave de desempenho mais importantes para compreender o desempenho da sua empresa. O que significa sucesso para si e como o saberá quando o vir?

***KPI****: Explain which key performance indicators are most important for understanding how your business is doing. What does success mean for you, and how will you know it when you see it?*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| KPI N. | DESCRIÇÃO *DESCRIPTION* | METRICAS *METRICS* |
| KPI1 |  |  |
| KPI2 |  |  |
| KPI3 |  |  |

# PREVISÕES FINANCEIRAS E PONTO DE EQUILÍBRIO\* *FINANCIAL FORECASTS & BREAK-EVEN POINT\**

PRESSUPOSTOS (previsões para um mínimo de 2 anos\*): Dependendo da fase em que se encontra a sua empresa:

*ASSUMPTIONS (min. 2 years forecasts\*): Depending on the stage your business:*

1. EMPRESA ESTABELECIDA: Descrever os dados existentes sobre as vendas e os lucros, destacando-os nesta secção e incluindo os pormenores em anexo. Indicar as fontes de financiamento e a sua utilização. Faça previsões mensais de vendas para, pelo menos, 2 anos, utilizando o modelo Excel que pode ser descarregado e junte o ficheiro preenchido como anexo.
2. EMPRESA FUTURA: Concentrar-se mais nas projeções, fornecendo pormenores sobre os pressupostos utilizados (adicionar previsões de vendas, projeções de lucros e perdas, balanço e fluxo de caixa). Indicar as eventuais fontes de financiamento e a sua utilização. Faça previsões mensais ou anuais de vendas durante, pelo menos, 2 anos, utilizando o modelo Excel que pode ser descarregado e junte o ficheiro preenchido como anexo.
3. ***ESTABLISHED COMPANY****: Describe existing sales and profit data, giving highlights in this section and including details as an appendix. Indicate any source of funding and their use. Make monthly forecasts of sales for at least 2 years using the downloadable excel template and attach the filled file as annex.*
4. ***FUTURE COMPANY****: Be more focused on projections, giving details of the assumptions made (add sales forecast, profit and loss projections, balance sheet and cash flow). Indicate any source of funding and their use**. Make monthly or yearly forecasts of sales for at least 2 years using the downloadable excel template and attach the filled file as annex.*

|  |
| --- |
| The project for the future company is to start to make money in Q3 2024 with initial client work.In terms of fixed costs, excluding staff expenses (given that the company won’t be started probably in 2024 yet), the monthly software costs are about 200 euros per month.Initially the accounting services would be free and then we would pay ~ 200 euros per month.We would need 3 software licenses, but in the beginning those would be 50 euros per year, but in a later stage, when we would start to perform more services, we would need to buy the enterprise version of that, and that would be around 600 euros per year (per staff member) up to ~4000euros per year per staff member, depending on the version chosen.So by Q4 2024, still without incorporating and without having staff expenses, we are expected to break even.We anticipate generating revenue of €15000,00 in our first year of operation, with a net profit margin of 10%. Over the next three years, we aim to grow our revenue to €50000,00 by expanding our listeners base, service offering, and advertising services.Pricing strategy for advertising:● 10 seconds announcement: €150 per 30 times● 20 seconds announcement: €200 per 30 timesCash flow● Revenue:○€13000,00 for advertising○ Sponsors and projects from grants and crowdfunding: €8000,00● Fixed costs:○ Salaries - €820 per month○ Office - €100 per month● Variable costs:○ Electricity, water and communication: €70 per month● Start up costs:○ Office equipment - €700○ NGO registration - €300○ Software - €400○ Marketing - €250Break even point: 21K |

ANÁLISE DO PONTO DE EQUILÍBRIO\*: Fazer uma previsão do alcance do ponto de equilíbrio (indicar o alcance do ponto de equilíbrio em função do tempo e/ou dos volumes de vendas) e inserir o gráfico do cálculo do BEP.

***BREAK-EVEN ANALYSIS****\*: Make a forecast of reaching the break-even point (indicate the achievement of the break-even point as a function of time and/or sales volumes) and insert graph of BEP calculation.*

*Formulas to calculate the break-even point:*

* em unidades: Ponto de equilíbrio (unidades) = Custos fixos ÷ (Preço de venda por unidade - Custos variáveis por unidade)
* *em vendas €: Ponto de equilíbrio (vendas em dólares) = Custos fixos ÷ Margem de contribuição.*
* *in units: Break-Even point (units) = Fixed Costs ÷ (Sales price per unit – Variable costs per unit)*
* *in sales €: Break-Even point (sales dollars) = Fixed Costs ÷ Contribution Margin.*

|  |
| --- |
| * They main offering is a service, not a product, and there are some services where we could do without any extra cost. For some clients we can perform services where we don’t even have to expense material.

However there are some services where we do required to expense some material, to test out some designs, and also could sub-contract a specific part of the service (for example physical testing of a product in a specialized lab).In other words, we expected that the average margins will be very high.Break even point is €21000 per year considering one person. In the future with one more staff will reach €35000 (2026) |