**ANEXO II**

**PLANO DE NEGÓCIO**

1. **Visão Geral do Empreendimento**

**Nome do Empreendimento**: O nome do empreendimento deve ser claro e representar a sua essência.

**Natureza:** Qual a natureza do seu empreendimento?

**Segmento de Atuação:** Quais segmentos seu empreendimento irá cobrir? (produção de alimentos, serviços, cosméticos e beleza)

**Modelo de governança**: Qual será a estrutura organizacional (Associações, Cooperativas, etc.) e o modelo de gestão e governança? Como serão organizadas as práticas de gestão, reuniões e assembleias?

**Missão:** A missão é o propósito fundamental do empreendimento. “A missão da empresa é o papel que ela desempenha em sua área de atuação. É a razão de sua existência hoje e representa o seu ponto de partida, pois identifica e dá rumo ao negócio” (SEBRAE, 2013). Por exemplo, "Fornecer acesso à energia limpa e sustentável para comunidades de baixa renda, promovendo o desenvolvimento social e econômico."

**Visão:** A visão descreve onde o empreendimento quer chegar no futuro. Por exemplo, "Tornar-se líder regional na implementação de soluções energéticas renováveis e inclusivas."

**Organização, Gestão e Formalização:** Como o empreendimento se conectará com a gestão pública, conselhos, fundos e entidades de apoio? Quais os documentos, registros que já possui? (MEI, CNPJ, OCIP)

**2. Análise do território: qual o problema se pretende resolver?**

**Público-alvo:** Descreva detalhadamente quem são os beneficiários do seu empreendimento. Que público se interessa pelo seu produto? Por exemplo: famílias de baixa renda em áreas urbanas sem acesso à rede elétrica convencional.

**Demandas do território**: Analise as demandas do território relacionadas ao seu empreendimento. **Por exemplo**: a crescente demanda por energia limpa e o aumento de incentivos governamentais para projetos sustentáveis.

**Concorrência / Estudo de Mercado:** Identifique os concorrentes diretos e indiretos do seu empreendimento. Identifique outras cooperativas, associações, ONGs relacionadas ao seu empreendimento.

**Diferencial do empreendimento**: Destaque o que torna seu empreendimento único e mais atraente para o público-alvo **(qual problema social o seu empreendimento resolve).** Exemplo: pode ser o modelo de cooperação, preços acessíveis, impacto social positivo, etc.

**3. Produto/Serviço**

**Descrição do produto ou serviço:** Detalhe exatamente o que seu empreendimento oferece. Apresente de forma geral o que vocês oferecem.

**Catálogo de produtos e serviços:** Liste todos os produtos/serviços oferecidos por seu empreendimento, descreva o que compõe cada um, processo de produção ou características principais. (Se já tiver um catálogo virtual, disponibilize o link aqui).

**Objetivos do empreendimento**: Enumere os objetivos principais do seu empreendimento. Objetivos amplos como a sustentabilidade, o consumo justo podem ser detalhados aqui.

**Benefícios para a comunidade:** Liste os benefícios diretos que a comunidade terá com seu empreendimento. Exemplo: economia financeira, acesso a serviços básicos, fortalecimento comunitário, etc.

**Formas de acesso ao produto/serviço:** Descreva como os beneficiários-clientes poderão adquirir ou acessar seu produto/serviço, incluindo opções de pagamento, financiamento, subsídios, etc.

**4. Plano de Comunicação com a comunidade**

**Estratégias de divulgação:** Detalhe as estratégias de comunicação que serão utilizadas para promover seu empreendimento, como campanhas publicitárias, eventos comunitários, parcerias estratégicas, etc.

**Canais de venda ou distribuição:** Descreva onde e como os clientes poderão comprar ou ter acesso ao seu produto/serviço, como loja online, visitas domiciliares, feiras locais, etc.

**Preço:** Estabeleça a estratégia de precificação, considerando os custos de produção, concorrência, valor percebido pelo cliente e política de descontos.

**5. Plano Operacional**

**Estrutura física:** Descreva a infraestrutura necessária para operar o empreendimento, como escritório administrativo, área de produção, equipe técnica, etc.

**Localização do negócio: “**Neste momento, você deve identificar a melhor localização para a instalação de seu negócio e justificar os motivos da escolha deste local. A definição do ponto está diretamente relacionada com o ramo de atividades” (SEBRAE, 2013). Indique a localização do empreendimento. Podem também ser consideradas as opções de lojas virtuais.

**Equipamentos necessários:** Liste todos os equipamentos e recursos necessários para oferecer o produto ou serviço, como máquinas, ferramentas, veículos, etc.

| **Qtde** | **Equipamentos** | **Valor unitário** | **Valor total** |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  | **TOTAL GERAL:** |  |  |

**Pessoal:** Descreva a equipe necessária, suas responsabilidades e qualificações, incluindo cargos como gerentes, técnicos, atendimento ao cliente, etc.

| **Qtde** | **Cargos** | **Qualificação necessária** | **Atribuições do cargo** |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**Processos internos:** Detalhe os processos operacionais, desde a produção até a entrega do produto ou serviço, incluindo controle de qualidade, logística, atendimento ao cliente, etc.

**Capacidade produtiva/ comercial/serviços: “**É importante estimar a capacidade instalada da empresa, isto é, o quanto pode ser produzido ou quantos clientes podem ser atendidos com a estrutura existente. Com isso, é possível diminuir a ociosidade e o desperdício” (SEBRAE, 2013).

**6. Plano Financeiro**

**Acesso às Políticas Públicas e Financiamentos**: Principais fontes de fomento: Quais são as principais fontes de financiamento e apoio disponíveis?

**Estratégias de captação de recursos:** Quais estratégias serão utilizadas para captar recursos?

**Financiamentos:** Quais são as opções de financiamento (bancos comunitários, bancos tradicionais, etc.)?

**Elaboração de projetos:** Como serão elaborados e apresentados os projetos para captação de recursos?

**Investimento inicial:** Liste todos os investimentos necessários para iniciar o empreendimento, como capital para compra de equipamentos, marketing inicial, custos operacionais iniciais, etc. “Nessa etapa, você irá determinar o total de recursos a ser investido para que a empresa comece a funcionar. O investimento total é formado pelos:

• investimentos fixos;

• capital de giro;

• investimentos pré-operacionais” (SEBRAE, 2013).

**Fontes de receita**: Descreva todas as fontes de receita do empreendimento, como vendas diretas, serviços adicionais, subsídios governamentais, etc.

**Custos fixos e variáveis:** Detalhe todos os custos envolvidos no funcionamento do empreendimento, como aluguel, salários, matéria-prima, manutenção, etc.

**Projeção de RECEITA - FATURAMENTO:** Estime as vendas esperadas para os primeiros anos de operação, considerando o mercado, concorrência, estratégias de marketing, etc.

**Referências bibliográficas**

DORNELAS, José. **Plano de Negócios**: seu guia definitivo. São Paulo: Atlas, 2023.

FÓRUM BRASILEIRO DE ECONOMIA SOLIDÁRIA. **Carta de Princípios da Economia Solidária.** III Plenária Nacional da Economia Solidária. Junho, 2003.

Disponível em: <https://fbes.org.br/2005/05/02/carta-de-principios-da-economia-solidaria/>. Acesso em: 30 maio 2024.

PROJETO PEDAGÓGICO DO CURSO (PPC). **Programa de qualificação social e profissional em economia popular e solidária nos institutos federais das regiões centro-oeste, sudeste e sul.** Goiânia, 2024.

SEBRAE. **Como elaborar um plano de negócios**. Brasília, 2013.