

CURSO DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO DISCIPLINA: TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO MODALIDADE: PLANO DE NEGÓCIOS

A proposta do plano de negócios com Trabalho de Conclusão de Curso visa atender o perfil de egresso, que se busca formar, tendo a clareza e compreensão de todas as áreas da gestão e sua aplicação na prática. Assim, será utilizado o software Plano de Negócios 3.0, criado pelo Sebrae em Minas Gerais, é uma ferramenta útil para organizar ideias e informações sobre o ramo de atividade escolhido, sobre produtos e serviços que irá oferecer, clientes, concorrentes, fornecedores, pontos fortes e fracos do negócio, contribuindo para a identificação da viabilidade de sua ideia e na gestão da empresa. Desta forma, apresentamos o roteiro de elaboração do Plano de Negócios:

1 - Sumário Executivo

- 1.1 Resumo dos principais pontos do Plano de Negócio.
- 1.2 Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições.
- 1.3 Dados do empreendimento.
- 1.4 Missão da empresa.
- 1.5 Setores de atividades.
- 1.6 Forma jurídica.
- 1.7 Enquadramento tributário.
- 1.7.1 Âmbito federal.
- 1.8 Capital Social.
- 1.9 Fonte de recursos.

2 - Análise de mercado

- 2.1 Estudo dos clientes.
- 2.2 Estudo dos concorrentes.
- 2.3 Estudo dos fornecedores.

3 – Plano de Marketing.

- 3.1 Descrição dos principais produtos e serviços.
- 3.2 Preço.



- 3.3 Estratégias promocionais.
- 3.4 Estrutura de comercialização.
- 3.5 Localização do negócio.

4 - Plano Operacional

- 4.1 *Layout*.
- 4.2 Capacidade produtiva/comercial/serviços.
- 4.3 Processos operacionais.
- 4.4 Necessidade de pessoal.

5 - Plano Financeiro

- 5.1 Estimativa dos investimentos fixos.
- 5.2 Capital de giro.
- 5.3 Investimentos pré-operacionais.
- 5.4 Investimento total (resumo).
- 5.5 Estimativa do faturamento mensal da empresa.
- 5.6 Estimativa do custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações.
- 5.7 Estimativa dos custos de comercialização.
- 5.8 Apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas.
- 5.9 Estimativa dos custos com mão de obra.
- 5.10 Estimativa do custo com depreciação.
- 5.11 Estimativa de custos fixos operacionais mensais.
- 5.12 Demonstrativo de resultados.
- 5.13 Indicadores de viabilidade.
- 5.13.1 Ponto de equilíbrio.
- 5.13.2 Lucratividade.
- 5.13.3 Rentabilidade.
- 5.13.4 Prazo de retorno do investimento.



6 - Construção de cenários

7 - Avaliação estratégica

7.1 – Análise da matriz F.O.F.A.

8 - Avaliação do Plano de Negócio

CONOGRAMA DAS ATIVIDADES DE ORIENTAÇÃO

ATIVIDADE	PERÍODO
Sumário Executivo	17 a 21.02.2020 - 02 semanas
2. Análise de Mercado	21.02 a 13.03.2020 - 01 semana
3. Plano de Marketing	13 a 27.03.2020 - 02 semanas
4. Plano Operacional	27.03 a 06.04.2020 - 01 semana
5. Plano Financeiro	06 a 30.04.2020 - 04 semanas
6. Avaliação Parcial dos Orientandos	30.04 a 08.05.2020 - 01 semana
7. Construção de Cenários	08 a 15.05.2020 - 01 semana
8. Avaliação Estratégica	15 a 22.05.2020 - 01 semana
9. Avaliação do Plano de Negócios	22.05 a 05.06.2020 - 02
	semanas
10. Entrega da versão impressa sem	08.06.2020
encadernar em 3 vias, na Secretaria das	
Coordenações.	
11. Apresentação na II Feira de Negócios	23.06.2020
(defesa)	
12. Entrega da versão final em CD, na	Até 07.08.2020
Secretaria das Coordenações, 30 dias após a	
defesa.	

^{*} Observa-se que <u>não pode haver plano de negócios com a mesma proposta de negócio</u> realizada pela turma anterior 2019.2, os trabalhos deverão ser inéditos;

^{*} Plágio, gera reprovação imediata;

^{*} A versão a ser entregue para a defesa é somente 03 (três) vias, impressas sem encadernar, no formato que o software gera o arquivo.



* A versão em CD, deverá ser no formato que o software gera, sendo em Word e PDF. <u>Observar</u> <u>o termo de correção de português e a liberação de publicação do material e ainda o procedimento para confecção da ficha catalográfica.</u>

Teresina, 04 de fevereiro de 2020