

Anexo II

Memória Descritiva da Ideia/Projeto

A memória descritiva da ideia/projeto, é de apresentação obrigatória, deverá estar estruturada em com o presente modelo e com o exemplo do plano de negócio indicado abaixo.

O concorrente deverá descrever e apresentar todos os elementos solicitados no presente Regulamento do concurso e demais informação que entenda relevante para uma melhor apreciação da sua ideia/projeto.

Estrutura da memória descritiva:

1 – Apresentação detalhada do ideia/projeto e plano de negócios.

Estrutura de um Plano de Negócios:

1. Sumário executivo;

- 1.1 Qual é o nome do negócio e a sua área de atividade?
- 1.2 Qual a missão?
- 1.3 Qual é o âmbito do negócio e o mercado potencial para os seus produtos?
- 1.4 Porque constitui uma proposta inovadora e vencedora?
- 1.5 Quais os recursos, humanos e financeiros que são necessários?
- 1.6 Qual o prazo previsto para começar a apresentar lucros?
- 1.7 Quais são os pontos fortes e fracos do projeto?
- 1.8 Quais as suas referências e a sua experiência relevante para o projeto concreto?

2. O histórico da Companhia e/ou dos promotores;

- 2.1 Como é que o projeto surgiu e como é que foi introduzido na companhia.
É uma empresa nova ou não e, se sim, porque é que se decidiu criar uma.
- 2.2 De que forma é que a experiência passada dos empresários pode contribuir para o sucesso do projeto? Têm experiência de gestão? Conhecem em profundidade a área de negócio?

- 2.3 Quais são os pontos fortes e os pontos fracos do projeto na ótica dos seus promotores?
- 2.4 A Missão e visão.
- 3. O mercado subjacente**
- 3.1 Fundamentar a viabilidade base da ideia/produto em causa;
- 3.2 Traduzir o conhecimento específico dos promotores sobre o mesmo, um dos fatores mais fundamentais para os potenciais investidores.
- 4. A nova ideia e o seu posicionamento no mercado;**
- 4.1 O produto/serviço e o seu mercado;
- 4.2 Os recursos físicos e de produção necessários;
- 4.3 A capacidade de gestão do negócio dos promotores.
- 5. O Projeto/ Produto/ Ideia**
- 5.1 Resumo do projeto e sumário das atividades a serem desenvolvidas
- 5.2 Motivação e objetivos dos intervenientes no processo;
- 5.3 Pontos críticos no desenvolvimento do projeto;
- 5.4 Produto / Serviço e sua Proposta de Valor;
- 5.5 A Produção;

Em anexo ao plano de negócios e relativamente a esta secção, devem ser incluídas descrições técnicas relevantes e licenças/patentes, quando aplicável.

- Será você a produzir o produto ou irá subcontratar esse trabalho?
- Qual é exatamente a maquinaria necessária e qual é o seu custo?
- Temos uma definição clara do processo produtivo?
- Quais são os custos de produção?
- Qual a quantidade de matéria-prima que tem de ser adquirida. Será ela armazenada ou comprada? Quais são os seus fornecedores? Que relação tem prevista com eles?
- Qual é o tempo de entrega após a ordem de compra?

6. Estratégia Comercial;

6.1 A identificação de um leque suficientemente grande de potenciais clientes;

6.2 A criação de segmentos de clientes alvo, de acordo com critérios de segmentação a definir caso a caso;

6.3 A escolha dos canais que deverão ser explorados: diretos como Vendedores, Canal Telefónico ou Lojas Próprias ou indiretos como alianças com parceiros de distribuição, etc.;

6.4 Desenvolvimento dos elementos de Imagem e Comunicação;

6.5 Desenvolvimento de uma Estratégia de Vendas eficaz, antecipando argumentos contra as resistências e as objeções;

6.6 Montagem e Formação das Forças de Vendas; o Identificação das ações de Marketing relevantes.

7. Gestão e controlo do negócio;

7.1 Vendas

7.2 Produção

7.3 Informação Financeira

8. Investimento necessário.

8.1 Projeções de Vendas (Sales Forecast)

8.2 Projeções de Cash Flow (Cash Flow Forecast)

8.3 Projector de Break-Even (Break-Even Forecast).

9. Projeções Financeiras / Modelo Financeiro

9.1. Regras de Utilização

9.2. Pressupostos

9.3. Projeções de Vendas ou Volume de Negócios

9.4. Mapa de Custo de Mercadorias Vendidas e Matérias Consumidas

9.5. Fornecimento e Serviços Externos

9.6. Custos com o Pessoal

- 9.7. Investimentos
- 9.8. Investimento em Fundo de Maneio necessário
- 9.9. Financiamento
- 9.10. Demonstração de Resultados (P&B)
- 9.11. Mapa de Cash Flows
- 9.12. Plano Financeiro
- 9.13. Balanços
- 9.14. Indicadores Económico-Financeiros
- 9.15. Avaliação do Projeto

(O concorrente deverá apresentar uma descrição detalhada do projeto, abordando entre outros pontos os investimentos a realizar; as atividades a desenvolver; o mercado alvo das atividades a desenvolver; a experiência do promotor neste tipo de projetos; postos de trabalho a criar; etc.)

2 – Demonstração da aplicação dos critérios de avaliação ao projecto/ideia.

– Outra informação complementar relevante para a valorização da proposta