CONCURSO DE IDEIAS STARTUP LABWARE

**PLANO SUCINTO DE NEGÓCIO**

1. **IDENTIFICAÇÃO DO PROJETO**

|  |  |
| --- | --- |
| Título do projeto: |  |
| Nome do responsável: |  |
| Contacto telefónico |  | Email: |  |

* 1. **Descrição sumária da Ideia de Negócio e suas características inovadoras**

*(Descreva sumariamente a sua Ideia de Negócio, destacando as principais características inovadoras (científica, tecnológica, de mercado), do produto/serviço, processo ou modelo de negócio. Entende-se por inovação qualquer aspeto considerado como novo pelo eventual utilizador/ mercado, capaz de garantir diferenciação face aos concorrentes)*

|  |
| --- |
|  |

1. **PRODUTO/SERVIÇO**
	1. **Descrição**

*(Descrever, sucintamente, o produto/serviço que se pretende produzir/prestar, enunciando as suas principais características e o grau de desenvolvimento no momento)*

|  |
| --- |
|  |

* 1. **Produtos concorrentes/substitutos/complementares**

*(Identificação de todos aqueles produtos que possam satisfazer a mesma necessidade para a qual foi criado o produto. Ao mesmo tempo, dever-se-ão identificar todos os produtos que lhe sejam complementares)*

|  |
| --- |
|  |

* 1. **Vantagens/ desvantagens competitivas**

*(Entende-se por vantagem/desvantagem competitiva as características ou atributos possuídos (ou não) por um produto que lhe confere uma certa superioridade (ou limitação) sobre os seus concorrentes)*

|  |
| --- |
|  |

1. **MERCADO**
	1. **Perfil dos clientes-alvo**

*(Entende-se por clientes-alvo aqueles que a empresa pretende servir e que poderão proporcionar os maiores ganhos. Caracterize-os, justificando com base em critérios comportamentais, demográficos, de localização geográfica, de benefícios procurados no produto, de necessidades a satisfazer ou padrões de utilização)*

|  |
| --- |
|  |

* 1. **Dimensão e potencial de crescimento**

*(Estimar a procura do mercado, tendo em atenção que este é o conjunto de compradores atuais e potenciais para um dado produto.)*

|  |
| --- |
|  |

* 1. **Pesquisa de Mercado**

*(Refira as iniciativas tendentes a recolher e processar informação sobre o mercado, clientes e segmentação, bem como os contactos estabelecidos com potenciais clientes ou parceiros e as respetivas conclusões, no sentido de avaliar a aceitação do produto)*

|  |
| --- |
|  |

1. **CONCORRENTES**
	1. **Identificação e Caracterização**

*(Identificação dos concorrentes atuais e potenciais assim como a avaliação dos mesmos. Esta avaliação compreende a análise das linhas de produtos e serviços oferecidos, preços, publicidade e promoções desenvolvidas, canais de distribuição utilizados)*

|  |
| --- |
|  |

* 1. **Vantagens/Desvantagens face à concorrência**

*(Identifique as vantagens/desvantagens internas da empresa proposta em relação às empresas concorrentes, nas áreas de I&D, processo, distribuição, organização, vendas, serviço, …)*

|  |  |
| --- | --- |
| **VANTAGENS** | **DESVANTAGENS** |
|  |  |

1. **MEIO ENVOLVENTE**
	1. **Oportunidades/ Ameaças**

*(As Oportunidades são possibilidades percebidas na envolvente externa, que, em resultado de ações empreendidas podem ser convertidas em benefícios para a empresa. Uma Ameaça refere-se a um desafio ou tendência desfavorável que poderá afectar negativamente a actividade da empresa se não forem adotadas ações defensivas)*

|  |  |
| --- | --- |
| **OPORTUNIDADES** | **AMEAÇAS** |
|  |  |

* 1. **Cenários futuros/tendências**

*(Quais os cenários futuros expectáveis - económicos, políticos, legais, sociológicos, culturais, tecnológicos - a que empresa poderá ter de se adaptar)*

|  |
| --- |
|  |

1. **EXEQUIBILIDADE DE MARKETING**
	1. **Posicionamento**

*(O posicionamento visa definir a forma como a empresa pretende ser percebida pelos clientes face aos concorrentes – Valor, preço, qualidade, status, estética, facilidade de uso, rapidez…)*

|  |
| --- |
|  |

**6.2 Marketing-mix**

***(As questões seguintes visam concretizar as opções de posicionamento definidas no ponto anterior)***

**6.2.1. Produto**

*(Produto: que características físicas? Marca: como identificar e diferenciar? Embalagem: como proteger e aumentar a agressividade comercial? Serviço: como aumentar a performance? Garantia? Design?)*

|  |
| --- |
|  |

**6.2.2. Preço**

*(O preço de um produto ou serviço deve estar situado entre o custo total (monetário, psicológico, tempo) e o valor que o cliente lhe atribui (status, desempenho, qualidade…) e está disposto a pagar. Será necessário justificar os critérios utilizados)*

|  |
| --- |
|  |

**6.2.3. Canais de distribuição**

*(Os canais de distribuição são os meios através dos quais os produtos ou serviços fluem das organizações onde são produzidos até ao ponto onde são adquiridos para utilização ou consumo final.)*

|  |
| --- |
|       |

**6.2.4. Comunicação**

*(A variável comunicação tem como principais funções influenciar o processo da decisão de compra e o comportamento do cliente fazendo-o tomar consciência dos benefícios da oferta para satisfação das suas necessidades. Assim, deverão ser apresentados os métodos de comunicação através dos quais se pretende comunicar com o consumidor)*

|  |
| --- |
|       |

* 1. **Previsões de vendas**

*(Quantidades e/ ou valores, apresentando os pressupostos em que se baseou para o respetivo cálculo)*

|  |
| --- |
|       |

1. **EXEQUIBILIDADE AO NÍVEL DAS OPERAÇÕES**
	1. **Processos e capacidade/ Tecnologia**

*(Identifique os principais processos para a produção de produtos e/ou fornecimento de serviços e respetivas capacidades, bem como as tecnologias utilizadas no projeto, especificando a sua adequação para os objetivos do mesmo)*

|  |
| --- |
|       |

* 1. **Recursos Humanos**

*(Número de colaboradores, perfil, qualificações, competências necessárias, regime de contratação…)*

|  |
| --- |
|       |

* 1. **Localização das instalações (justificação)**

|  |
| --- |
|       |

* 1. **Cadeia de valor**

*(Descrição das etapas e ligações ao longo de todo o processo suscetíveis de criar riqueza. Marketing, desenvolvimento de produto, fornecimentos, processo, distribuição, cliente)*

|  |
| --- |
|       |

1. **IMPACTO SÓCIO-ECONÓMICO**

*(Comentar referindo-se às seguintes questões: geração de emprego qualificado; parcerias tecnológicas e de negócio; Sinergias com outras atividades e Potencial de crescimento)*

|  |
| --- |
|       |

1. **IDENTIFICAÇÃO DOS PROMOTORES**

(ANEXAR CURRICULUM VITAE)

|  |  |
| --- | --- |
| Promotor 1: |       |
| Descreva sumariamente a sua experiência profissional? |
|       |
| Qual o grau de envolvimento na implementação e desenvolvimento das atividades do projeto? |
|       |
| Descreva as suas principais competências e a sua aplicação ao projeto. |
|       |

|  |  |
| --- | --- |
| Promotor 2: |       |
| Descreva sumariamente a sua experiência profissional? |
|       |
| Qual o grau de envolvimento na implementação e desenvolvimento das atividades do projeto? |
|       |
| Descreva as suas principais competências e a sua aplicação ao projeto. |
|       |

|  |  |
| --- | --- |
| Promotor 3: |       |
| Descreva sumariamente a sua experiência profissional? |
|       |
| Qual o grau de envolvimento na implementação e desenvolvimento das atividades do projeto? |
|       |
| Descreva as suas principais competências e a sua aplicação ao projeto. |
|       |

|  |  |
| --- | --- |
| Promotor 4: |       |
| Descreva sumariamente a sua experiência profissional? |
|       |
| Qual o grau de envolvimento na implementação e desenvolvimento das atividades do projeto? |
|       |
| Descreva as suas principais competências e a sua aplicação ao projeto. |
|       |

* 1. **Complementaridade dos promotores e formas suprimento das competências em falta (competências externas)**

|  |
| --- |
|       |