

<div>  <div>IDENTIDADE</div> </div> <div> <p> Descreva a ideia de negócio numa frase. O que é que faz e porque o faz? Por exemplo, a proposta de valor de uma loja de bicicletas pode ser: "Oferecemos equipamentos de ciclismo de alta qualidade para qualquer pessoa, não apenas capacetes". A sua identidade é que o diferencia dos demais. É o que o define enquanto negócio. </p> </div>	
<div>  <div>PROBLEMA A RESOLVER</div> </div> <div> <p> Descreva a necessidade identificada para a qual foi encontrada uma solução. Porque é que o seu produto ou serviço é necessário? </p> </div>	<div>  <div>A NOSSA SOLUÇÃO</div> </div> <div> <p> Descreva o produto ou serviço. Descreva como é que a nova solução responde às necessidades identificadas. </p> </div>
<div>  <div>QUEM É O PÚBLICO-ALVO / MERCADO</div> </div> <div> <p> Indique aqui quem são os potenciais consumidores ou compradores do novo produto ou serviço. Descreva um perfil tipo do consumidor (hábitos de consumidor) e potencial de mercado (para que dimensão estamos a apontar) </p> </div>	<div>  <div>A CONCORRÊNCIA</div> </div> <div> <p> Quais são os outros produtos ou serviços semelhantes que se encontram atualmente no mercado e satisfazem as mesmas necessidades? É importante identificar as falhas dos concorrentes para encontrar nichos de mercado. </p> </div>
<div>  <div>CANAIS DE VENDAS</div> </div> <div> <p> Descreva aqui como é que vai chegar "às prateleiras"? Vai vender diretamente ou através de distribuidores? Loja online ou loja física? Vai precisar de equipa de vendedores? Descreva o processo de vendas aqui. </p> </div>	<div>  <div>ATIVIDADES DE MARKETING</div> </div> <div> <p> Descreva aqui como é que vai ser comunicado o produto ou serviço ao público-alvo. Vai fazer publicidade? Relações Públicas? Vai usar social media e/ou website? Festa de inauguração? Os canais de comunicação deverão ser adequados ao público alvo. </p> </div>
<div>  <div>RECEITAS</div> </div> <div> <p> Como é que a empresa vai assegurar entradas de dinheiro? Descreva aqui como é que vai fazer dinheiro. </p> </div>	<div>  <div>DESPESAS</div> </div> <div> <p> Faça a lista das maiores despesas que pensa ter. Identifique aqui as áreas onde espera gastar mais dinheiro. </p> </div>
<div>  <div>ATIVIDADES E PRAZOS</div> </div> <div> <p> Nos próximos meses, o que é que precisa de fazer para o negócio passar da ideia para a realidade? Estabeleça aqui tarefas e prazos. </p> </div>	
<div>  <div>EQUIPA E FUNÇÕES CHAVE</div> </div> <div> <p> Que funções principais haverá na equipa? Vai precisar de contratar pessoal ou precisa apenas de si próprio? É importante assegurar que as funções essenciais estão asseguradas. </p> </div>	<div>  <div>PARCERIAS E RECURSOS</div> </div> <div> <p> Alguns negócios necessitam de parcerias para se lançarem no mercado. Descreva aqui quem serão os parceiros essenciais, por exemplo, fornecedores ou prestadores de serviços específicos. </p> </div>