**Instruções para a Estruturação do Sumário Executivo**

*Baseado no sumário executivo proposto pelo Desafio Brasil – competição de empresas.*

**FORMATAÇÃO:**

O trabalho deve seguir a formatação padrão ABNT.

Número de páginas: até 2 (duas) páginas.

O texto deve ser sintético e direto, compreendendo as principais estratégias do negócio.

Delineiam-se abaixo os tópicos que deverão ser abordados no Sumário Executivo de sua empresa.

**IDENTIFICAÇÃO:**

Inserir no cabeçalho o título de projeto e o nome da equipe

Inserir no rodapé o nome dos alunos seguidos dos respectivos cursos.

**A OPORTUNIDADE**

Escreva uma descrição concisa de sua oportunidade de negócio respondendo as seguintes questões:

* Qual a proposta de sua Empresa?
* Qual é o mercado-alvo?
* Por que se trata de uma oportunidade única de negócio?

Esse tópico não precisa ultrapassar um parágrafo, porém, o texto deve ser permeado por uma abordagem de venda arrebatadora, de forma a fazer com que um investidor que esteja lendo seu Sumário Executivo se sinta instigado e deseje conhecer mais sobre sua Empresa.

**O MERCADO-ALVO**

**O Problema**: Qual é a dificuldade avistada ou o problema do consumidor está sendo atendido ou que até o momento não existe solução para satisfaze-lo (quantitativamente e qualitativamente)?

**Consumidores**: Qual é o tamanho do mercado-alvo? Quanto desse mercado a sua Empresa será capaz de atender? Trata-se de um mercado emergente? Qual é o crescimento estimado desse mercado para os próximos cinco anos? Descreva as tendências atuais desse mercado que tornam viável e oportuna a introdução de seu produto/serviço. Quem são os consumidores, especificamente?

**Competição**: Quem são e como estão estabelecidas as empresas e outras Empresas que estão tentando atender ao mesmo problema enxergado pela sua Empresa? Existem produtos/serviços substitutos para sua proposta?

**A EQUIPE**

**Membros da Equipe**: Quem são os integrantes de sua Empresa? Descreva as funções e experiências/expertises/formações de cada membro.

**Necessidades da Equipe**: A sua Empresa está com o time completo ou ainda existe a necessidade de contratação de profissionais? Descreva os principais cargos que irão compor a empresa e quantos funcionários serão contratados em cada cargo.

**O PRODUTO/SERVIÇO**

**A Proposta**: Descreva exatamente qual será seu produto ou serviço e como esse se integra em uma cadeia de valor. Inclua descrição básica dos aspectos de seu produto/serviço.

**Proposição de Valor**: Descreva como sua proposta solucionará um problema e os benefícios de sustentabilidade de seu produto/serviço.

**Vantagem Competitiva**: Como seu produto se diferencia de soluções existentes ou

emergentes?

Descreva quais são as tecnologias estratégicas de sua proposta e como elas podem impor barreiras competitivas – por meio de patentes de proteção à propriedade intelectual, licenciamento, etc.

**VIABILIDADE – ESTRATÉGIA DE ABORDAGEM AO MERCADO**

**Principais estratégias do negócio:** Quais as premissas estratégias do negócio?

**Parceiros Estratégicos**: Sua Empresa requer infraestrutura externa, parcerias estratégicas, ou possui alguma outra forma de dependência de recursos externos? Sua equipe possui propriedade intelectual ou acesso à tecnologia demandada pela proposta?

**Distribuição**: Como se dará a venda de seu produto/serviço ao consumidor – diretamente, por meio de terceiro, por meio de distribuidores, etc.?

**Fornecedores**: Existem fornecedores locais suficientes e com os requisitos necessários para a oferta de valor que se propõe;

**Recursos financeiros e financiamentos necessários (Financeiramente, qual o tamanho da oportunidade, e qual será o investimento necessário?).**

Quais as principais premissas que regem sua receita?

(Ex.: preço unitário; volume; tamanho do mercado e outros fatores como – preço relativo/ descontos, licença/royalties, principais custo dos bens, relacionamento contratual com consumidores/vendedores, etc.?)

**Financiamento:** Qual o volume de recursos necessários e qual a origem destes?

Necessidades: Como é composto o volume de recursos necessários? Como será utilizado o recurso necessário?

**Avaliação geral**

Como se apresenta a viabilidade do negócio? É atrativo para investidores ou para montagem pela equipe? Apresenta viabilidade comercial?