



[www.pazar.com.br](http://www.pazar.com.br)

## Sumário Executivo de Impacto

Todo o documento deverá ter, no máximo, 3 páginas.

**1) APLICAÇÃO DO PRODUTO/SERVIÇO (O PROBLEMA):** mostre que existe um problema de mercado relevante (atual ou futuro) que sua empresa está disposta a resolver.

**2) PRODUTO/SERVIÇO (O SEGREDO):** por que a idéia é fora de série? Como a solução original da sua empresa irá resolver esse grande problema de mercado?

**3) POSICIONAMENTO DO NEGÓCIO (A SOLUÇÃO)** : o que a sua empresa faz ou fará para resolver o problema identificado? Identifique o posicionamento do seu negócio, com quem sua empresa interage no setor da indústria em que pretende atuar. Mostre porque os demais participantes deste setor terão muito interesse em trabalhar em parceria com o seu negócio.

O que mais atrai a atenção de investidores é uma participação relevante em um segmento bem definido e com claro potencial de crescimento. E não uma pequena participação em um enorme mercado maduro.

**4) MERCADO (A OPORTUNIDADE):** descreva o mercado, mostre o seu tamanho, sua tendência de crescimento e dinâmica competitiva, ou seja, quantas pessoas ou empresas fazem parte desse mercado, qual o seu tamanho (em valor \$), qual a taxa de crescimento esperada para esse mercado, e quais os fatores críticos de sucesso do segmento de atuação escolhido. Convença que você conhece o mercado!

**9) INVESTIMENTO:** qual é o aporte mínimo de capital necessário para iniciar o negócio? Qual o volume de investimento que objetiva receber de um investidor? Deve ser, de maneira geral, o menor montante possível de capital para que a próxima meta seja atingida, mas é necessário mostrar que existe um planejamento financeiro bem calculado.

**8) RETORNO FINANCEIRO (A PROMESSA):** mostre que consegue um retorno que exceda de maneira expressiva o capital investido. O resumo das projeções financeiras deve demonstrar claramente este aspecto de forma defensável.

**7) EQUIPE:** convença que a equipe é a melhor possível para ter sucesso no negócio proposto. Por que considera que a sua equipe de trabalho esteja particularmente preparada para ser vencedora? Não copie e cole mini CVs aqui!

**6) MODELO DE NEGÓCIO:** como espera gerar receitas (como vai ganhar dinheiro com sua idéia), e quem serão os seus clientes? Como o modelo de negócios pode ganhar escala? Por que ele é economicamente viável? Quais serão os principais indicadores de performance para avaliar a empresa - número de clientes, licenças, patentes, unidades operacionais, faturamento, margem de lucro? Quais os resultados expressivos que a empresa espera atingir nos próximos três ou cinco anos?

Para ser realmente efetiva, a vantagem competitiva precisa ser: difícil de imitar; sustentável; superior à competição e aplicável a múltiplas situações.

**5) VANTAGEM COMPETITIVA (SEMPRE HÁ CONCORRENTES):** na melhor das hipóteses, você compete com a maneira usual de fazer negócios, ou seja, você compete com a forma como o problema é resolvido atualmente. Muito provável que exista um "quase competidor" ou um competidor direto sendo criado. identifique corretamente quem são seus concorrentes e qual a vantagem competitiva da sua empresa no longo-prazo. Atenção: vantagem competitiva é relacionada a empresa e não ao produto.