# Termos de Uso

## arquivo pago

Este material foi produzido por Mariana Teixeira Mendes em uma parceria com Denise Kern, é exclusivo para os compradores e assinantes da Equipe de Profs.

Os arquivos são protegidos pela Lei 9.610 de 12/02/1998, sendo assim, fica PROIBIDO o compartilhamento em redes sociais (Instagram, Facebook, Telegram, WhatsApp, drives, blogs e sites), também fica PROIBIDA a edição deste arquivo.

Tais ações podem violar os direitos autorais de acordo com o código penal Art. 184.

Os materiais são de uso PESSOAL, podendo ser aplicados em sala de aula, aulas particulares ou uso dos pais.

Utilizou o material?



Nos envie uma foto, ou vídeo, e o seu *feedback*. Nos mencione no Instagram @mari_prof @conta.denise

Uma parceria

Denise Kern
EDUCAÇÃO FINANCEIRA

PROF MARIANA Mendes

# MEU PLANO DE NEGÓCIOS!

Produto:

Análise do Mercado: Faça uma pesquisa para identificar a demanda e a concorrência relacionadas ao seu produto ou serviço.
Liste alguns concorrentes e como você planeja se destacar.

Preço: Determine um preço para o seu produto ou serviço.
Explique como você chegou a esse preço e se considerou fatores como custos, concorrência e valor percebido pelo cliente.

Plano Financeiro: Liste os custos envolvidos na produção do seu produto.

Plano de Marketing: Identifique o seu público-alvo (clientes potenciais) e descreva suas características. Liste algumas estratégias de marketing que você planeja utilizar para promover o seu produto. Descreva como você planeja alcançar seu público-alvo e convencê-los a comprar o seu produto ou serviço.

Faça uma reflexão sobre o processo de criação do plano de negócios
e a importância de ter um planejamento adequado para o sucesso empreendedor.
Liste possíveis desafios que você possa enfrentar ao implementar o seu plano de negócios e como pretende lidar com eles.

# MEU PLANO DE NEGÓCIOS!

1. O que quero vender?
Faça um desenho do que você quer vender.

2. Quem mais vende o que você quer vender?
Você consegue identificar quem também vende o que você quer vender? Marque a opção que mais se parece com a sua ideia:

( ) Minha família e amigos.
( ) Lojas perto da minha casa.
( ) Pessoas que eu vejo na feira.
( ) Eu não sei de ninguém mais que venda isto.

3. O que faz o seu produto ser especial?
O que faz seu produto ser único e diferente dos outros? Assinale o que faz o seu produto ser especial:
( ) É mais gostoso do que os outros.
( ) É mais bonito do que os outros.
( ) É mais divertido do que os outros.
( ) É diferente porque eu que fiz.

4. Quanto custa para fazer o seu produto?
Pense em tudo que você precisa para fazer o seu produto.

_____

_____

5. Quanto você quer cobrar pelo seu produto?

Pense em quanto as pessoas podem pagar pelo seu produto. Lembre-se, precisa ser um preço que as pessoas possam pagar, mas que também cubra os seus custos.

Preço:

_____

6. Como você vai contar para as pessoas sobre o seu produto?
Pense em como você pode fazer as pessoas saberem que você está vendendo seu produto. Pode ser falando com elas, fazendo um cartaz, ou até mesmo criando uma música! Ilustre a sua ideia.

7. Desafios e Soluções

Aqui estão algumas coisas que podem acontecer quando você está tentando vender seu produto. Pinte de vermelho as coisas que podem ser desafios. Pinte de verde as soluções para esses desafios.

- ❑ AS PESSOAS NÃO SABEM QUE ESTOU VENDENDO MEU PRODUTO.
- ❑ POSSO CONTAR PARA AS PESSOAS SOBRE MEU PRODUTO.
- ❑ MEU PRODUTO É MUITO CARO.
- ❑ POSSO ENCONTRAR MANEIRAS DE REDUZIR O CUSTO DO MEU PRODUTO.
- ❑ AS PESSOAS NÃO PODEM VIR ATÉ ONDE EU ESTOU PARA COMPRAR.
- ❑ POSSO LEVAR MEU PRODUTO ATÉ AS PESSOAS.
- ❑ EU NÃO TENHO TEMPO SUFICIENTE PARA VENDER MEU PRODUTO.
- ❑ POSSO PEDIR AJUDA AOS MEUS AMIGOS OU À MINHA FAMÍLIA PARA ME AJUDAR A VENDER.

LEMBRE-SE, VOCÊ PODE ENFRENTAR DESAFIOS DIFERENTES DESTES. O IMPORTANTE É PENSAR EM SOLUÇÕES PARA SUPERÁ-LOS!