**MODELO SIMPLES DE PLANO DE PEQUENAS EMPRESAS**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1-2 frases máximas por resposta |  |  |  |
| **O QUE + COMO + QUEM** | **WHATdo nós fazemos?** |   |
| **HOWdo, vamos fazer isso?**  |   |
| **WhOdo nós servimos?** |   |
| **Por que** | **DEFINIR PROBLEMA DO CLIENTE** |   |
| **DEFINIR SOLUÇÃO FORNECIDA** |   |
| **RECEITA** | **PREÇOS + ESTRATÉGIAS DE FATURAMENTO** |   |
| **FLUXOS DE RENDA** |   |
| **MARKETING** | **ESTRATÉGIA DE ALCANCE DO CLIENTE** |   |
| **ESTRATÉGIA DE GERAÇÃO DE REFERÊNCIA** |   |
| **CONCORRÊNCIA** | **PRINCIPAIS CONCORRENTES** |   |
| **NOSSA VANTAGEM COMPETITIVA** |   |
| **MÉTRICAS** | **MARCO DE SUCESSO MARCADOR 1** |   |
| **MARCA DE SUCESSO MARCO 2** |   |
| **ANÁLISE SITUACIONAL (SWOT)** | **FATORES INTERNOS** |
| **PONTOS FORTES ( + )** |   | **FRAQUEZAS ( – )** |
|   |   |   |
|   |   |   |
|   |   |   |
|   |   |   |
| **FATORES EXTERNOS** |
| **OPORTUNIDADES ( + )** |   | **AMEAÇAS ( – )** |
|   |   |   |
|   |   |   |
|   |   |   |
|   |   |   |

|  |
| --- |
| **DISCLAIMER**Quaisquer artigos, modelos ou informações fornecidas pelo Smartsheet no site são apenas para referência. Embora nos esforcemos para manter as informações atualizadas e corretas, não fazemos representações ou garantias de qualquer tipo, expressas ou implícitas, sobre a completude, precisão, confiabilidade, adequação ou disponibilidade em relação ao site ou às informações, artigos, modelos ou gráficos relacionados contidos no site. Qualquer dependência que você colocar em tais informações é, portanto, estritamente por sua conta e risco. |