



EMPREENDEDORISMO SENIOR



MODELO DE PLANO DE NEGÓCIOS "CANVAS" PARA QUEM QUER EMPREENDER COM MAIS DE 50 ANOS DE IDADE

APLICÁVEL PARA O EMPREENDEDOR QUE É AVESO A RISCOS FINANCEIROS E QUE VALORIZA A SEGURANÇA DO INVESTIMENTO, MESMO COM RETORNOS BAIXOS

Antes de fazer o plano de negócios, o empreendedor senior precisa responder as seguintes questões:

A- Tenho conhecimento do mercado o qual pretendo abrir o negócio? Caso negativo, tenho ajuda profissional confiável para me auxiliar nesta nova empreitada?

B- Qual o tempo estou disposto a dedicar ao negócio? Avaliar se o tempo a ser dedicado está em conformidade com a necessidade do negócio.

C- Estou preparado para administrar minimamente o novo negócio? (gestão de pessoas, financeira e de tempo).

Caso negativo, avaliar a necessidade obter ajuda profissional para sua formação.

D- Qual o recurso financeiro estou disposto a investir no novo negócio? Recomendamos de 10 a 15% das reservas, porém, o valor a ser utilizado não deve comprometer as reservas para Lazer, reforma de imóveis, despesas médicas etc.

E- O negócio vai fazer a minha vida ter um propósito? Vai fazer eu me sentir útil, valorizado e realizado? Vai permitir que eu utilize a minha experiência acumulada? Caso negativo, busque outro negócio que atenda as suas expectativas para essa fase de vida.

COMO?		O QUE?	PARA QUEM?	
7- Parceiros Chaves	5- Atividade Chave	1- Oferta de valor	4- Relacionamento c/ cliente	2- Seguimento de clientes
	6- Recursos Chaves		3- Canais	
9- Fontes de Custos		8- Fontes de receita		
QUANTO?				

Guia para preenchimento : Seguir a ordem numérica e as orientações abaixo

- 1- Qual a proposta do seu produto e como ele pode ajudar de forma diferenciada a sociedade
- 2- Quem o seu produto pode ajudar ? (Quem são, como são seguidos e onde estão os seus potenciais clientes)
- 3- Como a sua proposta de valor se faz perceber para que o cliente tenha conhecimento e contato com o seu produto (venda , distribuição e rede de relacionamento)
- 4- Como será feita a venda do produto. (Venda física ou pela internet, atendimento personalizado ou padronizado etc)
- 5- O que sua empresa faz (detalhar a cadeia da empresa desde a produção até entrega ao cliente)
- 6 - O que você precisa para que o seu propósito seja atingido (pessoas, matéria prima, etc)
- 7- De quem você precisa para que seu propósito seja atingido (rede de relacionamentos, fornecedores de produtos e serviços ligados ao negócio)
- 8- Quais as fontes de receita que o seu produto pode gerar para o seu negócio. (Ex: venda do produto, receita com exposição da marca, etc). Quanto e como.
- 9- Quais os custos e a fonte de recursos necessários para que o seu produto ou negócio se viabilize (Custos de mão de obra, matéria prima, aluguel etc)