

“Designação do Projecto”

Plano

(O modelo é apenas para referência, e as empresas candidatas podem preparar o seu próprio formato e conteúdo do plano)

1. Introdução do projecto

- ✓ Justificar de forma sucinta a origem do projecto, os principais produtos e serviços do projecto, o mercado-alvo e clientes, o modelo específico de realização de negócios, e os objectivos a alcançar durante o prazo do projecto.

2. Introdução da empresa e da equipa

- ✓ Descrever as áreas de actividades da empresa, os principais produtos e serviços, o desenvolvimento da marca, as principais experiências de trabalho/resultados no passado, os prémios recebidos, os clientes atendidos, e as receitas de operação actuais.
- ✓ Descrever a propriedade, a equipa de gestão e a estrutura organizacional da empresa, os antecedentes e as experiências dos principais membros da equipa de gestão, como podem ajudar o projecto a obter sucesso, bem como novos cargos a serem criados e o seu número em resultado da realização do projecto.

3. Análise do sector, mercado e concorrentes

- ✓ Descrever a posição da empresa no sector, analisar os pontos fortes e fracos da empresa, bem como as oportunidades e desafios do ambiente externo.
- ✓ Apresentar os clientes-alvo do projecto, suas características (por exemplo, o género, o nível de rendimentos, os hábitos de consumo), a distribuição geográfica e a dimensão dos clientes, e os factores que podem levar os clientes a escolher outros produtos/serviços, etc.
- ✓ Listar os concorrentes do projecto e as suas quotas no mercado, analisar os seus pontos fortes e fracos em termos de modelo de operação, estrutura de custos, principais mercados, dimensão, volume de vendas, métodos de produção, etc., e explicar as áreas em que os concorrentes têm mais vantagens.

4. Introdução dos principais produtos/serviços do projecto

- ✓ O conteúdo específico dos produtos/serviços, com ênfase nas suas características criativas e nos elementos culturais de Macau contidos, para justificar o seu potencial para se tornar numa marca representativa das indústrias culturais de Macau, além disso pode fornecer informação sobre produtos/serviços semelhantes lançados no passado para referência. Por exemplo:

- *Design* de produtos: conceitos de *design*, estilo e fonte de inspiração, funções, desenhos de concepção, desenhos de concepção de produtos passados e vendas para referência;
- Programas de exposições e espectáculos: forma de actuação, duração do programa, organização da actuação, trama, elenco e equipa criativa, efeitos sonoros, vestuários, características do *design* do palco, registos de actuações passadas e avaliações;
- Produções cinematográficas e televisivas: sinopse, concepção de personagens e contexto, elenco e equipa criativa, duração, inovações das técnicas de produção, distribuição das produções passadas e suas receitas;
- Serviços: tipos de serviços, diferenças, e processos detalhados de serviços.
- Outras actividades: descrever em detalhes os trabalhos a realizar de acordo com o plano real.

5. Plano de implementação específico

✓ Planeamento da produção, investigação e desenvolvimento

Descrever brevemente o planeamento do projecto de como realizar o *design*, criação e produção dos produtos/serviços, tais como a quantidade e o custo de produção de produtos, técnicas de produção ou fabrico; a equipa de criação dos trabalhos; a equipa principal que presta serviços, etc., e como assegurar que os produtos/serviços fornecidos são de alta qualidade.

✓ Planeamento de divulgação e promoção

Descrever brevemente os métodos e planeamento de divulgação *online* e *offline*, incluindo mas não se limitando à publicidade, produção de materiais promocionais, introdução de página electrónica temáticas, organização de eventos promocionais tais como conferências de imprensa, actividades *flash mob*, desenvolvimento de derivados, participação em feiras/exposições, concursos, etc. Explicar que as estratégias podem efectivamente aumentar a reputação da marca, produtos/serviços e promover as vendas.

✓ Planeamento de vendas

Descrever brevemente como os produtos/serviços geram receitas, justificar o preço dos produtos/serviços, os canais de venda, as receitas estimadas e a base de cálculo, bem como o conteúdo da cooperação de vendas. Por exemplo:

- *Design* de produtos: preço, volume de vendas estimado, descrição dos canais de vendas reais e a distribuição de lucros relevante, incluindo mas não se limitando a lojas auto-operadas, pontos de consignação de distribuição, locais de eventos, canais de vendas *online*, etc.
- Programas de exposições e espectáculos: tipos de bilhetes e taxas, locais e espaços de espectáculos, número de espectáculos, capacidade de lugares dos

locais, estimativa de assistência, canais de venda de bilhetes e políticas de incentivos;

- Obras cinematográficas e televisivas: métodos de distribuição de produções, potenciais compradores e montantes de vendas, preços de bilhetes, bilheteria estimada;
- Serviços: taxas de vários serviços, modelo de lucro, número estimado de serviços.

✓ Calendário do projecto

Listar a organização dos trabalhos semestral/anual do projecto, com indicadores quantitativos de produção, investigação e desenvolvimento, divulgação e promoção, e eficácia de vendas, respectivamente.

✓ Avaliação do risco operacional e plano de contingência

Descrever brevemente os riscos e factores que podem afectar as receitas durante a implementação do projecto, e propor as medidas de resposta.

6. Introdução dos principais investidores, parceiros ou fornecedores

- ✓ Apresentar os antecedentes dos investidores, parceiros ou fornecedores, a sua relação com o projecto, o modo de cooperação e as modalidades de cooperação. Se forem determinados/planeados outros investidores para participar no projecto, listar a estrutura de capital do projecto, a proporção de capital/recursos físicos fornecidos pela empresa e pelos investidores, os papéis e responsabilidades assumidas pela empresa na implementação do projecto, e a distribuição dos interesses nos lucros do projecto, etc.

7. Orçamento financeiro de receitas e despesas do projecto

- ✓ Descrever brevemente a distribuição das receitas e despesas do projecto para demonstrar a viabilidade e a razoabilidade financeira das actividades.

8. Conclusão