



## A CTIT CONSULTORIA

Formada por uma equipe multidisciplinar de graduandos da UFMG, a CTIT Consultoria é um núcleo da Coordenadoria de Transferência e Inovação Tecnológica responsável por prestar consultoria às empresas incubadas na INOVA e startups que possuem ou não vínculo com a Universidade. O objetivo do núcleo é desenvolver pessoas e novos negócios através do empreendedorismo.

## SERVIÇOS

### ESTUDO DE VIABILIDADE COMERCIAL

Uma das principais utilidades da análise da viabilidade comercial consiste em estimar o tamanho do mercado para o produto. O correto dimensionamento é fundamental para determinar o retorno econômico da tecnologia, e se esse retorno é suficiente para cobrir os recursos investidos no seu desenvolvimento. Uma contribuição do estudo de viabilidade comercial é a ampliação do conhecimento sobre o público-alvo, o que pode auxiliar na determinação dos rumos do projeto.

### MODELO DE NEGÓCIOS

Um Modelo de Negócios descreve a lógica de criação, entrega e captura de valor por parte de uma organização. A metodologia que a CTIT Consultoria utiliza é a do livro Business Model Generation que se baseia essencialmente no Canvas. Nesta metodologia estão descritos os nove elementos principais de um Modelo de Negócio: Segmentos de Clientes, Proposições de Valor, Canais, Relacionamento com Clientes, Fontes de Receita, Recursos-Chave, Atividades-Chave, Parcerias-Chave e Estrutura de Custos.

## PLANO FINANCEIRO

O Plano Financeiro é fundamental para a realização da captação, gestão e alocação dos recursos de forma sustentável. Esse planejamento não é somente uma projeção de receitas e despesas que tem por finalidade indicar a situação econômica geral de um empreendimento, mas através dele é possível direcionar o uso dos recursos, bem como identificar onde investir, onde reduzir custos e etc. Além disso, o planejamento financeiro fornece os insumos necessários para realizar projeções financeiras, para prever custos e reconhecer as melhores oportunidades para direcionar seu negócio.

- Estudo da Viabilidade Econômico-Financeira
- Precificação do produto ou serviço
- Previsão de Vendas
- Previsão de Custos
- Gerenciamento Financeiro

## PLANO DE VENDAS

O Plano de vendas é crucial para a empresa, ao levar clareza para os esforços de venda, definir o foco da equipe de vendas e proporcionar a melhora efetiva da empresa.

As principais atividades do plano de vendas são:

- Definição das metas de venda da empresa
- Definição da estratégia de vendas adequada ao mercado alvo
- Definição de táticas de venda
- Construção do orçamento de despesas
- Definição do funil de vendas

## GESTÃO INTERNA

O objetivo do estudo é definir a Estrutura Organizacional da empresa, que é o instrumento resultante da identificação, análise, ordenação e agrupamento das atividades e dos recursos das empresas, incluindo o estabelecimento dos níveis de alçada e processos decisórios, visando o alcance dos objetivos estabelecidos pelo planejamento da empresa.