

# **Plano de Negócios**

**Aula 3 – Aspectos Gerais**



## Como ser bem sucedido:

- 1) Uma idéia realmente inovadora
- 2) *Networking*
- 3) Um bom plano de negócios
- 4) Uma excelente equipe de gestão
- 5) Trabalho, trabalho, muito trabalho...

## Porque escrever um Plano de Negócios?

- Testar a viabilidade de um conceito de negócio:
  - identifica os riscos e propondo planos para minimizá-los ou evitá-los; e
  - identifica seus pontos fortes e fracos.
- Orientar o desenvolvimento das operações e estratégias:
  - planeja e decide a respeito do futuro; e
  - conhece e define suas estratégias de mkt;
  - analisa investimentos, retorno etc.

## Porque escrever um Plano de Negócios?

- Atrair recursos financeiros ou conseguir financiamentos junto a bancos, investidores etc.
- Transmitir credibilidade.
- Desenvolver a equipe de gestão.
- Auxiliar a gerenciar de maneira eficaz e a monitorar o dia-a-dia da empresa, tomando decisões acertadas.

**O Plano de Negócios aumenta em 60% a probabilidade de sucesso dos negócios**

(fonte: *Harvard Business School*).

## Públicos-alvo do Plano de Negócio

- Mantenedores das incubadoras (SEBRAE, FIESP etc);
- Parceiros: para estabelecimento de estratégias conjuntas;
- Bancos: para outorgar financiamentos para equipamentos;
- Investidores: empresas de capital de risco, pessoas jurídicas, BNDES, governo e outros interessados;
- Fornecedores: para outorgar crédito para compra de mercadorias e matéria prima;
- A própria empresa: para comunicação interna da Gerência com Conselho de Administração e com os empregados; e
- Os clientes potenciais: para vender a idéia e o produto/ serviço.

## Porque não escrever um PN?

- Eu não necessito de um.
- Eu tenho um em minha cabeça .
- Eu não sei como começar.
- Eu não tenho tempo.
- Eu não sou bom com os números...

## Tamanho de um Plano de Negócios

- Plano de Negócios completo:  
15 a 40 páginas mais anexos.
- Plano de Negócios resumido:  
10 a 15 páginas.
- Plano de Negócios Operacional:  
tamanho variável (uso interno).

## Aspectos chaves do Plano de Negócios

**O Plano de Negócios deve focar principalmente três questões:**

- Em que negócio você está?
- O quê você (realmente) vende?
- Qual é o seu mercado alvo?

## Aspectos chaves da história

- Oportunidade, mercado, clientes;
- Capacidade gerencial de implementação;
- Recursos mínimos requeridos (pessoas, infra, etc);
- Estratégia de entrada e visão de crescimento;
- Recursos requeridos, fluxo de caixa etc
- Premissas e análise de riscos;
- Opções de “colheita”; e
- Cronograma.

# Estrutura de um Plano de Negócios

Capa

Sumário

1. Sumário Executivo
2. Descrição da Empresa
2. Produtos e Serviços
4. Planejamento Estratégico do Negócio
5. Plano de Marketing
6. Plano Financeiro
7. Anexos

## Estrutura de um Plano de Negócios

Não existe uma estrutura “rígida” ou padrão para um Plano de Negócios.

Para cada negócio (ou caso), será necessário incluir ou excluir itens da estrutura proposta.

Além disso, os autores que tratam do assunto propõem várias estruturas, não existindo uma mais correta, apenas a mais adequada ao seu projeto.

Para ver outras estruturas que possam ser mais adequadas ao seu negócio, consulte o livro *Empreendedorismo. Transformando idéias em negócios*, de José Carlos A. Dornelas.

## O conteúdo do Plano de Negócios

### A oportunidade:

- Qual é a oportunidade/mercado?
- Quão grande é esse mercado?
- Quais são as tendências deste mercado?
- Qual a velocidade de crescimento?

## O conteúdo do Plano de Negócios

### O plano de desenvolvimento:

- Qual é o estágio atual de desenvolvimento do produto/empresa?
- Tempo e recursos necessários para atingir metas.
- Análise de riscos.

## O conteúdo do Plano de Negócios

### Propriedade intelectual:

- Você tem patentes?
- Como você se compara com os competidores neste aspecto?
- Tecnologia é própria ou de outros?

## O conteúdo do Plano de Negócios

### Operacional:

- Ciclo operacional
- Localização e infra-estrutura
- Terceiros e parceiros
- Regulamentações, certificações...
- Produção

## O conteúdo do Plano de Negócios

### O time:

- Perfil e experiência de cada um.
- O time é multidisciplinar e complementar?
- Apoio externo: profissionais, professores, consultores...

## O conteúdo do Plano de Negócios

### A análise de mercado:

- Segmento de mercado
- Seu foco/nicho
- O que já existe no mercado (produtos/serviços similares)
- Competidores
- Vantagens competitivas

## O conteúdo do Plano de Negócios

### O plano de marketing / Estratégias de:

- Posicionamento do produto/serviço
- Preço
- Canais de distribuição
- Como você chegará até seu cliente?
- Publicidade e promoção

## O conteúdo do Plano de Negócios

### A análise econômica do negócio:

- Margens praticadas
- Potencial de lucro
- Custos fixos e variáveis
- Mês do *breakeven* (equilíbrio despesas)
- Mês para o fluxo de caixa positivo

## O conteúdo do Plano de Negócios

### Financeiro:

- Situação atual da empresa.
- Projeções para 5 anos:
  - Demonstrativo de resultados
  - Fluxo de caixa
  - Balanço
- Não esquecer: ponto de equilíbrio, *payback*, ROI...
- Não esquecer: mostrar todas as premissas usadas nas projeções.
- Dinheiro necessários (usos e fontes).
- *Valuation*??? (Quanto vale sua empresa???)

## Dicas

- Revise o plano (consultores, professores, equipe);
- Mostre o que você está oferecendo;
- Faça cenários;
- Faça uma apresentação em PowerPoint de 12 slides/15 minutos;
- Seja objetivo;
- Use gráficos e tabelas;
- Evite excessos: coloque em anexo;

## Dicas

- Faça sua própria planilha (evite formatos padrões de *softwares*);
- Referencie todos os dados que não são seus;
- Preocupe-se com a aparência do plano;
- Encaderne de forma que seja de fácil manuseio; e
- Faça várias versões do plano para cada público alvo diferente.

## Bibliografia

### **BÁSICA:**

DORNELAS, José Carlos Assis. *Empreendedorismo. Transformando idéias em negócios*. São Paulo: Campus, 2001

\_\_\_\_\_. *Empreendedorismo Cooperativo*. São Paulo: Campus

\_\_\_\_\_. *Planejando Incubadoras de Empresas*. São Paulo: Campus

\_\_\_\_\_. *Estruturas do Plano de Negócio*. Disponível em:  
<[http://www.planodenegocios.com.br/files/estruturas\\_pn.pdf](http://www.planodenegocios.com.br/files/estruturas_pn.pdf)>. Acesso em 15 de out. 2007.

SALIM, César Simões; HOCHMAN, Nelson; RAMAL, Andréa Cecília. *Construindo um plano de negócios*. 2ª. Rio de Janeiro: Campus, 2003

### **COMPLEMENTAR:**

BERNARDI, L. A. *Manual de empreendedorismo e gestão*. 1ª. São Paulo: Atlas, 2003

CRAINER, Stuart. *Grandes pensadores da administração*. São Paulo: Futura, 2002