

"CADA SONHO QUE VOCÊ DEIXA
PARA TRÁS, É UM PEDAÇO DO
SEU FUTURO QUE DEIXA DE
EXISTIR."

- STEVE JOBS -





Empreendedorismo e Inovação

Plano de Negócio

Professor: Charles Leite

“EU ACHEI QUE IA VENDER MAIS.”

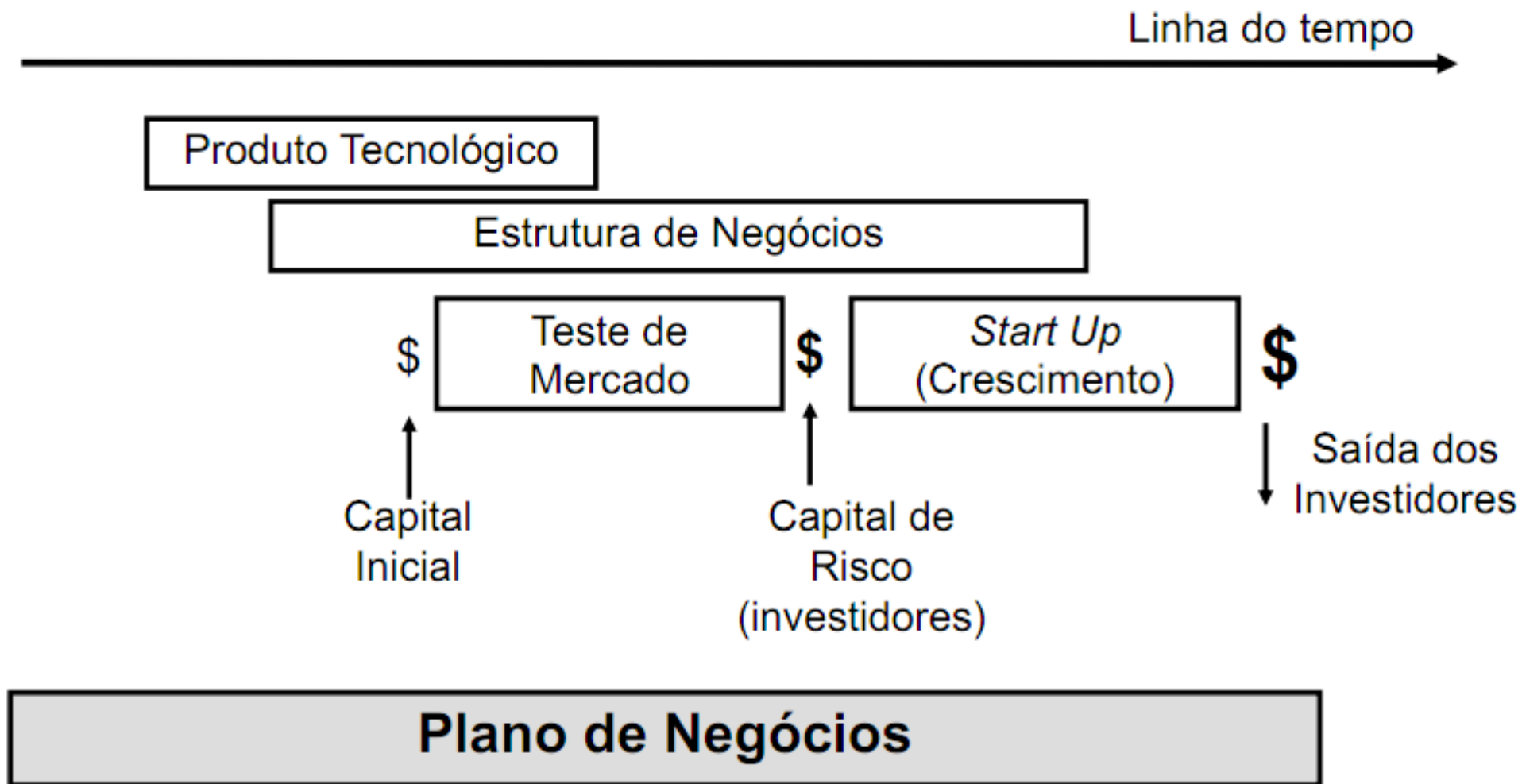


“Eu não sabia que precisaria de um investimento tão alto no primeiro ano.”

“Entrega a 3.000 quilômetros daqui?????”

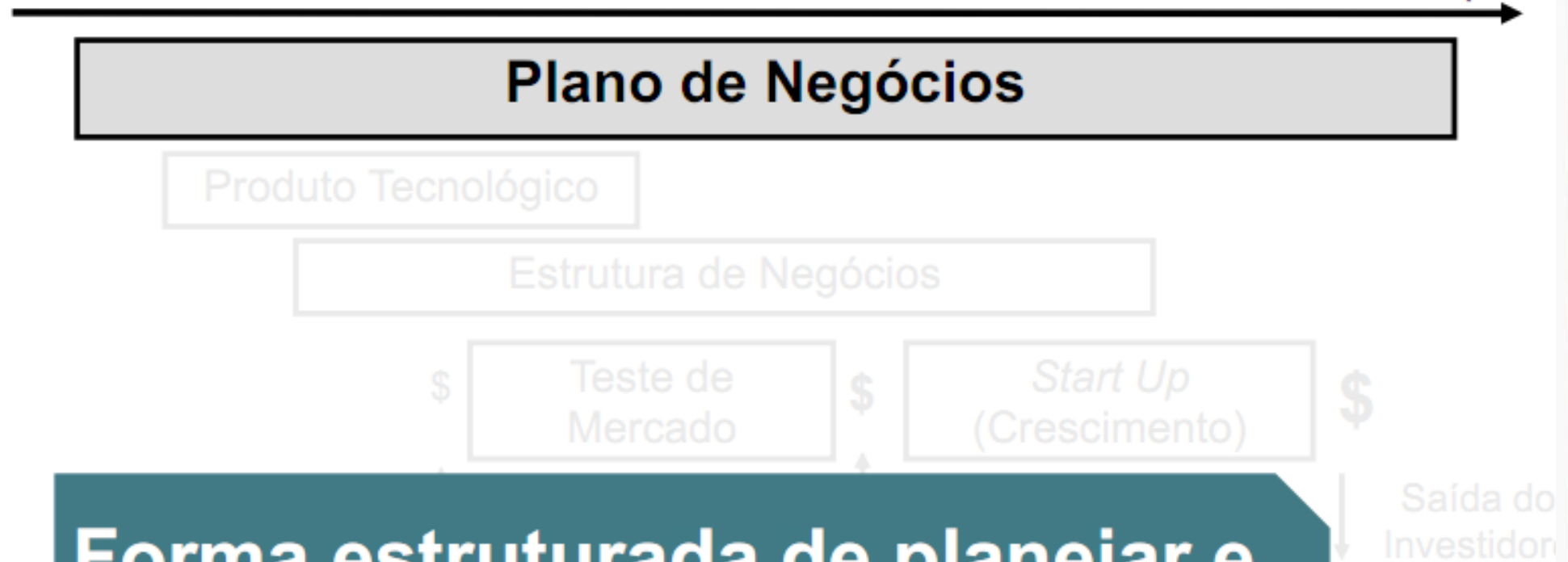
O CAMINHO PARA UM NEGÓCIO

CONSTRUÇÃO DE UM NEGÓCIO TECNOLÓGICO



CONCEITO DE PLANO DE NEGÓCIOS

Linha do tempo



Forma estruturada de planejar e documentar todo o ciclo de vida de um negócio

QUANDO ELABORAR UM PLANO DE NEGÓCIOS?

- Planejamento de uma nova empresa;
- Nova unidade de negócios;
- Lançamento de novo produto;
- Expandir vendas a novos mercados;
- Negociar com investidores.



PARA QUE SERVE UM PLANO DE NEGÓCIOS?



Planejamento / Análise / Gestão

- Fornecer uma visão clara dos objetivos do negócio, e da forma de atingi-los;
- Disciplinar o pensamento, organizar ideias, harmonizar diferentes aspectos de um empreendimento;
- Auxiliar o acompanhamento da implantação e da operação;
- Controlar os riscos; aumentar a probabilidade de sucesso.

PARA QUE SERVE UM PLANO DE NEGÓCIOS?



Comunicação / Integração de Equipes

- Focar os esforços da equipe nos maiores desafios do negócio;
- Facilitar a comunicação entre os membros da equipe;
- Integrar esforços dos diferentes membros da equipe, comprometendo-os com um objetivo comum;

PARA QUE SERVE UM
PLANO DE NEGÓCIOS?



Comunicação / Negociação

- Transmitir a imagem da equipe e do negócio a potenciais parceiros;
- Demonstrar a potenciais investidores ou parceiros porque é interessante investir no empreendimento;
- Obter financiamentos.

CARACTERÍSTICAS DESEJÁVEIS

- **Objetivo:** propósitos devem ser declarados;
- **Claro:** minimizando termos técnicos e obscuros;
- **Conciso:** o tanto quanto possível, sem omissão de detalhes;
- **Detalhado:** o suficiente para dar credibilidade;
- **Abrangente:** os diversos aspectos cobertos, sem foco em um único aspecto;
- **Honesto:** riscos e fraquezas documentados, premissas realistas;
- **Continuidade:** sempre em desenvolvimento.

COMPARANDO MODELOS (EXEMPLOS)

○ **Software SPPlan (Sebrae)**

- Sumário Executivo
- Descrição da Empresa
- Produtos e Serviços
- Estrutura Organizacional
- Plano de Marketing
- Plano Operacional
- Estrutura de Capitalização
- Plano Financeiro

○ **Software MakeMoney Básico (Starta)**

- Resumo Executivo
- A Empresa
- Plano de Marketing
- O Projeto
- Plano Financeiro

Perguntas a Serem Respondidas

- a) Qual é o público-alvo?
- b) Qual é a necessidade atendida?
- c) Qual é o produto ou serviço oferecido?
- d) Fonte de receita? Preços?
- e) Como o produto oferecido satisfaz as necessidades?
- f) Quanto vale, para o público-alvo, o produto ou serviço oferecido?

Perguntas a Serem Respondidas

- g) Mercado atual / futuro (clientes, volume financeiro)? Crescimento? Fatias?
- h) Concorrência? Pontos fortes e fracos? Segmentos / necessidades bem atendidos?
- i) Diferencial / vantagens do produto?
- j) É possível manter ao longo do tempo?
- k) Como atingir todo o público-alvo?
- l) Expectativa de vendas?

Perguntas a Serem Respondidas

- m) Infraestrutura (produção, desenvolvimento, assistência técnica)?
- n) Parcerias?
- o) Equipe de empreendedores? Carências (aptidões)?
- p) Estágio de desenvolvimento? Próximos passos?
Cronograma?

Perguntas a Serem Respondidas

- q) Receitas e despesas (atuais / próximos anos)?
- r) Investimento necessário? Em que momento? Para que?
- s) Investidor? Quanto? Qual a oferta (% , taxa de retorno)?
- t) Riscos? Como elimina-los ou minimiza-los?
- u) Missão da empresa? Visão estratégica?

DÚVIDAS ...



atitud

ne

Ideias

ambição

criatividade

risco