

PRÊMIO SANTANDER EMPREENDEDORISMO – EDIÇÃO 2015

PROJETO DA OPORTUNIDADE EMPREENDEDORA – ROTEIRO E CHECK-LIST FINAL

(extraído do livro do empreendedor do programa Bota pra Fazer – Crie seu negócio de alto impacto, do Instituto Endeavor)

Quando se fala em Projeto de Empreendedorismo, há uma infinidade de modelos e caminhos possíveis. As próximas páginas possuem um roteiro para elaboração do Projeto da Oportunidade Empreendedora, com perguntas estruturadas que o participante deve responder – ou considerar a resposta – enquanto estiver redigindo seu projeto.

Como apoio ao participante, sugerimos a seguinte organização do projeto:

- ⇨ Capa
- ⇨ Índice
- ⇨ Sumário executivo
- ⇨ Plano de produto/serviço
- ⇨ Plano de marketing
- ⇨ Plano de gestão e organização
- ⇨ Plano financeiro
- ⇨ Apêndice

DICA: Não exceda 20 páginas! Se você não conseguiu passar as principais mensagens sobre o seu negócio neste tamanho de texto, é sinal de que encontra dificuldades para ser sucinto ou o seu modelo de negócios é bastante confuso...

LEMBRE-SE: O arquivo a ser entregue deverá estar em formato PDF, em língua portuguesa, com (até) 20 (vinte) páginas, espaço duplo, utilizando fonte Arial em tamanho 12. O arquivo em PDF deve ter no máximo 1MB. Todos os gráficos, diagramas, figuras e tabelas deverão estar legíveis e ter fontes devidamente citadas. E deverá ser anexado ao sistema dos Prêmios (mesma plataforma onde você fez a sua inscrição) www.santander.com.br/premios até o dia 8/10/2014 às 18h00 horário de Brasília.

IMPORTANTE: Você pode seguir um roteiro diferente para seu projeto, contanto que as informações centrais do roteiro a seguir tenham sido consideradas. Não reinvente a roda – Projetos Empreendedores servem como um “mapa do caminho” para o empreendedor e para os avaliadores!

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

Se você deseja que os avaliadores leiam com atenção seu Projeto Empreendedor, leve-os primeiro ao sumário executivo. O sumário deve destacar informações importantes sobre o empreendimento e esboçá-las a partir de outras seções-chave do seu Projeto:

- ↳ Descrição do empreendimento;
- ↳ Plano de Gestão e Organização;
- ↳ Plano de Marketing;
- ↳ Plano Financeiro;

Evite os erros comuns ao redigir o sumário executivo:

- Excesso de dados superficiais que não inspiram a continuação da leitura;
- Falha ao identificar as características únicas e os benefícios do produto/serviço;
- Excesso de informações técnicas;
- Frases longas;
- Muitas informações triviais;
- Falha ao especificar o que você espera realizar com o negócio;
- Falha ao identificar quanto capital seu negócio necessita, seu respectivo uso, recursos e reembolso.

O sumário executivo é frequentemente, a seção mais lida do seu Projeto de Empreendedorismo. Quando quiser dar a alguém uma visão geral do seu negócio, utilize uma versão do seu Sumário Executivo ao invés de um Plano de Negócio completo. Você pode distribuí-lo aos potenciais funcionários-chave, ou fornecer cópias para pessoas que estão interessadas em seu empreendimento para alavancar uma rede de pessoas que acreditam em sua visão do negócio.

Aproveite as perguntas relacionadas abaixo para criar um sumário executivo para seu projeto.

Descrição do Empreendimento

- Qual é o negócio da sua empresa, e qual é a fase de desenvolvimento atual? A fase atual de desenvolvimento pode ser a criação, operações iniciais, expansão, crescimento rápido ou operações estáveis.
- Descreva resumidamente seu modelo de negócio.
- O que é exclusivo acerca de seu produto/serviço, e quais os direitos de propriedade intelectual que a empresa tem ou pretende ter?

Plano de Marketing

- Como é o mercado em termos de setor, clientela, necessidades do cliente, benefícios do produto?
- Quais são os mercados-alvos da empresa e plano de penetração no mercado?
- Quem são os principais concorrentes e quais são seus pontos fortes e fracos?
- Quais são seus planos de penetração no mercado? Inclua fatos específicos e números de sua pesquisa de mercado.

Plano de Gestão e Organização

- Sob qual forma de organização o negócio funciona e por quê?
- Quem são as pessoas-chaves do gerenciamento e que competências eles possuem para ajudar o negócio?
- Quem são os grupos de apoio fundamentais da sua equipe de gestão incluindo contadores, advogados, consultores, diretores e membros do conselho?

Plano Financeiro

- Qual será o custo para iniciar este negócio?
- Quais são as projeções de vendas e lucro líquido?
- Quanto capital será necessário para iniciar e operar este negócio?
- Que fontes de financiamento têm sido e serão procuradas?
- Quanto capital tem sido investido pelo empreendedor?
- Qual é a sua estratégia de saída?

2. PLANO DE PRODUTO/SERVIÇO

Objetivo do Produto/Serviço

- Qual é o objetivo do produto/serviço?
- Como o produto/serviço beneficiará o cliente?
- Ele resolve um problema ou indica uma oportunidade?
- É um item de luxo ou um bem necessário?

Características e Benefícios

- Quais são as características únicas do produto/serviço, tais como custo, design, qualidade e capacidades?
- Que benefícios o cliente obtém?
- Que problema é resolvido para o cliente?

Estágio de Desenvolvimento

- Qual é a história de desenvolvimento do produto/serviço?
- Em que estágio de desenvolvimento está o produto/serviço (modelo, protótipo de funcionamento,
- Quais são os períodos de pequena produção, produção/fabricação máxima, ou outro?
- Quando você planeja atingir outros estágios de desenvolvimento?
- Em que fase do ciclo de vida está o produto/serviço (concepção, lançamento, crescimento, maturidade, inovação ou declínio)?

Limitações do Produto/Serviço

- Quais são as limitações inerentes ao produto/serviço, se houver? Inclua perecimento, vida de prateleira limitada, necessidades de instalação, restrições legais, disponibilidade da equipe ou outras limitações relevantes.

Encargos do Produto/Serviço

- Quais são os encargos que esse produto/serviço pode representar?

- Quais são as exigências e custos de seguro?
- Que outros fatores podem reduzir ou eliminar os riscos do produto/serviço?

Produção

- Qual é o processo de produção?
- Quanto será produzido internamente e quanto da produção será subcontratada?
- Quais são os custos e os serviços envolvidos na subcontratação?
- Quem são os subcontratantes, quais são seus custos, quem fornece os serviços?
- Incluir prazos de expedição, cobrança, inventário, estoque e pagamento.

Instalações

- Quais são os planos para instalações (fabricação, escritório, varejo)? Incluir instalações de fabricação, capacidade instalada de produção e capital futuro exigido para a construção de instalações.

Fornecedores

- Quem são os principais fornecedores de matérias-primas/serviços e quais são os contratos de compra significativos assinados por eles?
- Há fornecedores de reserva?

Produtos/Serviços Relacionados e Desmembramentos

- Que produtos/serviços relacionados serão oferecidos e como aumentarão ou ampliarão a lucratividade do novo empreendimento?
- Que novo produto/serviço (desmembramentos) pode ser desenvolvido para atender às necessidades de um mercado em mudança, nesse setor ou outros?

Marcas Registradas, Patentes, Direitos Autorais, Licenças, Royalties

- Como você protegerá a propriedade intelectual?
- Quais patentes, marcas registradas ou direitos autorais foram obtidos ou quais serão buscados?
- Quais acordos de licenças ou royalty estão associados ao produto/serviço e que planos foram feitos para futuros acordos?
- Quais direitos de distribuição foram obtidos ou concedidos?

Regulamentações Governamentais

- Quais agências governamentais regulamentam empreendimentos no seu setor específico?
 - Quais aprovações governamentais são necessárias e qual é o status de tais aprovações?
-

3. PLANO DE MARKETING**PERFIL DO SETOR****Tamanho atual**

- Qual o tamanho atual de seu setor para este produto/serviço?
- Qual o tamanho do setor a nível nacional, regional, estadual e local?
- Quantos reais são gastos anualmente e/ou quantas unidades são consumidas anualmente no setor?

Potencial de crescimento

- O quanto o setor está crescendo, estabilizando ou declinando?

Tendências do setor

- Quais as tendências no setor?
- Que efeito a tecnologia tem sobre o negócio?
- Como a Internet afeta seu setor?

Outras características

- Quais questões sazonais afetam seu setor?
- Qual o lucro médio para negócios neste setor?
- Em que área do país está localizada a maioria dos negócios em seu setor?

Canais de distribuição

- Quais canais de distribuição existem atualmente para apoiar a venda de seu produto/serviço?

ANÁLISE COMPETITIVA**Concorrência direta**

- Qual a concorrência direta para seu produto/serviço?
- Que empresas vendem produtos/serviços semelhantes para o mesmo mercado-alvo? Cite as fontes de informação.

Concorrência indireta

- Qual a concorrência indireta para seu produto/serviço?
- Que empresas vendem produtos/serviços diferentes que atendem à mesma necessidade que seu produto/serviço? Cite as fontes de informação.

Concorrência futura

- Que futura concorrência você espera ter para seu produto/serviço? Cite as fontes de informação.

Análise competitiva

- Qual sua vantagem competitiva? Inclua uma tabela de análise competitiva e resuma os pontos-chave.
- Como seu produto/serviço irá competir nas áreas de preço, qualidade, características únicas, sistema de distribuição, marketing/publicidade, localização geográfica e pontos fortes / fracos?

ANÁLISE DE MERCADO

Perfil do mercado-alvo

- Que mercado-alvo será selecionado?
- Quantos clientes potenciais e/ou reais potenciais estão disponíveis neste segmento de mercado?
- Qual sua participação neste mercado?
- Que outros mercados, se houver, serão almejados e em que estágio do negócio?
- Observe que o mercado-alvo podem ser empresas no canal de distribuição ao invés do usuário final.

Perfil do cliente

- Qual o perfil do cliente almejado, incluindo idade, gênero, profissão, renda e localização geográfica?
- Que atitudes, valores, sistemas de crenças e status social definem este grupo de clientes?
- Para clientes empresariais, qual o tipo de negócio de seu cliente, qual o uso pretendido do produto/serviço, localização geográfica e tamanho da organização?

Futuros mercados

- Que oportunidades podem surgir em futuros mercados, incluindo tamanho do mercado, método de penetração no mercado, data prevista de entrada e custos aproximados?

PREÇOS**Estratégia de preços**

- Quais suas estratégias de preços de curto e longo prazo?
- Por que você selecionou essas estratégias?
- Quais as estratégias de preços de seus concorrentes?
- Quais as restrições de preços e pontos sensíveis para seu produto/serviço?

PENETRAÇÃO DE MERCADO**Imagem da empresa**

- Qual a imagem de sua empresa?
- Como você transmitirá esta imagem?

Atendimento ao cliente

- Quais suas estratégias de atendimento ao cliente?
- Que políticas você estabelecerá em relação às garantias referentes ao seu produto/serviço?
- Qual será sua política de devoluções e custos de serviço?

Localização

- Onde o negócio será localizado?
- Como este local ajudará a promover seu negócio?
- Qual a estrutura demográfica da vizinhança de seu negócio?
- Por quanto tempo você pretende ficar neste local?

Equipe de vendas diretas

- Será usada uma equipe de vendas interna para vender o produto/serviço para o usuário final?
- Quantos vendedores serão contratados?
- Quanto custará uma equipe de vendas diretas (pacote de compensações, treinamento, equipe de apoio, concursos, bônus, reuniões, ajuda de vendas, displays, amostras, material de treinamento, catálogos e brochuras)?

Representantes de vendas

- Serão usados representantes de vendas externos para vender o produto/serviço para o usuário final?
- Quantos representantes serão usados?
- Qual será o custo de usar representantes de vendas (pacotes de compensação, ajuda de custo, catálogos, brochuras e amostras)?

Licenciamento ou Distribuidores

- Para quem, caso exista, você licenciará seu produto/serviço?
- Que taxas iniciais, anuais e royalties você cobrará?
- Que empresas serão usadas para distribuir seus produtos/serviços?

Propaganda e Promoções

- Que propaganda/promoção será usada para o sistema de distribuição e clientes?
- Que mídia você usará para promover seu negócio?
- Qual será o custo da propaganda/promoção?

Publicidade

- Quais suas estratégias para obter publicidade para seu negócio?
- Que eventos você promoverá por meio de comunicados de imprensa?
- De que mídia você tentará solicitar publicidade?

Telemarketing/Mala-direta

- Será usado telemarketing/mala-direta para vender o produto/serviço para o usuário final?
Onde você obterá um mailing?
- Qual sua programação para o telemarketing/mala direta e qual a taxa de resposta estimada?
- Qual será o custo de telemarketing/mala direta (mailing, material impresso, correio e custo por contato)?

Internet

- Como você usará a internet para promover seus serviços?
- Quais recursos estarão presentes em seu site?
- Você usará e-mail para se comunicar com os clientes?
- Quanto custará para construir e manter um site?

Feiras e exposições

- Quais feiras e exposições você pretende usar para expor seu produto (nome, local, data, tamanho do estande, custo para participar e número projetado de contatos, e outras informações)?
- Que feiras/exposições você pretende visitar sem ser um expositor?

Eficácia da penetração de mercado

- Que atividades são planejadas para entrar no mercado?
- Quando elas começarão e terminarão?
- Quem é responsável por cada atividade?
- Como você medirá a eficácia de cada tática de penetração de mercado?

4. PLANO DE GESTÃO E ORGANIZAÇÃO**Estrutura Legal de Negócio**

- Que estrutura legal foi escolhida?
- Quais são os principais motivos para essa escolha?

Equipe de Gestão

- Qual é a contribuição do empreendedor na gestão?
- Quem são os integrantes-chave de gestão e qual é a descrição de suas atividades e experiência anteriores?
- Quais setores ou cargos, tais como presidente ou diretor financeiro, cada um ocupará e desempenhará?
- Quais experiências e qualificações são desejadas para futuros cargos de gerenciamento?
- Quando e como serão preenchidos?

Recrutamento e Seleção de Funcionários

- Qual seu plano para encontrar e contratar pessoas automotivadas para o seu negócio?
- Quais são as qualificações necessárias, deveres e diretrizes gerais a serem seguidas?

Remuneração e Participação

- Qual é o pacote de remuneração para o empreendedor e outros integrantes da equipe de gerenciamento?
- Quais são seus salários, benefícios e bônus?
- Que fatia do negócio é de propriedade do empreendedor e da equipe de gerenciamento?

Prêmios e Plano de Incentivos ao Funcionário

- Que sistema de prêmios e incentivos ao funcionário estará em vigor?
- Qual é o plano de incentivo?
- Incluir prêmios especiais de reconhecimento, recompensas em forma de quantias pagas de uma só vez, bônus, participação nos lucros, comissões, trabalho em equipe e horário flexível.

Comunicação

- Como você comunicará seus valores e expectativas de negócios?
- Que sistema utilizará para assegurar clareza de comunicação por todos os setores do seu negócio?

Equipe de Apoio Externo

- Quem são os consultores-chave? Incluir nomes e remuneração de contadores, advogados, bancos e consultores.

- Que tipo de expertise eles irão oferecer? Incluir alianças estratégicas, tecnologia de computação, gerenciamento, marketing e especialistas em questões relativas a produtos ou serviços.
-

5. PLANO FINANCEIRO

Investimento inicial

- Quais são investimentos necessários para iniciar este negócio?
- São gastos isolados (acontecem uma única vez) ou contínuos (que precisarão ser pagos ao longo de vários meses ou anos)?

Despesas de operação

- Quais são as despesas do dia-a-dia da empresa (necessárias para que a empresa possa operar)?
- Como estas despesas variam ao longo do tempo, à medida em que a empresa cresce?

Custos de produção/entrega dos produtos ou serviços

- Quais são os custos unitários, ou seja, os custos para produzir uma unidade do produto que será vendido. No caso de serviços ou produtos intangíveis, como software, quais são os custos que incidem na entrega de cada produto ou na prestação do serviço (CD-ROM, horas técnicas de terceiros, despesas de deslocamento de técnicos, e outros custos variáveis)

Projeções de Vendas

- Quais são suas projeções de vendas para os próximos três anos?
- Onde você conseguiu as informações para as finanças do projeto? As projeções são razoáveis?

Projeções de Rendimentos

- Quando seu negócio se tornará rentável (receitas maiores que despesas)?
- Quais são as suas projeções de lucro (receitas menos despesas) para os próximos três anos?

Recursos de Financiamento

- Quanto capital será necessário para cobrir os custos iniciais, de operações e/ou crescimento?
- Você vai buscar financiamento de dívida ou usar seu patrimônio? De onde virão estes recursos? (capital dos sócios; empréstimos; etc.)
- Qual é o custo de obtenção desses recursos?

Crescimento e Estratégia de Saída

- Qual é o seu plano geral de crescimento?
- Quais são os seus planos específicos para sair a público, vender o negócio, fundir o negócio etc.?
- Para o crescimento do seu negócio, será necessário ou desejável agregar sócios capitalistas? Se sim, como você imagina dar retorno aos investidores e permitir a saída dos sócios capitalistas?
- Você deseja continuar sempre à frente do negócio ou pretende vender o empreendimento para uma empresa maior?

CHECK-LIST DO PROJETO

Depois que seu Projeto estiver montado, verifique se ele está completo e contém informações precisas. Para cada seção, o check-list do Projeto identifica que informações devem ser incluídas em e oferece dicas de como elas devem aparecer. O check-list ajuda a avaliar se seu projeto inclui o conteúdo-chave e se está bem escrito. Ao avaliar seu projeto em relação ao check-list, talvez você perceba que é preciso fazer mudanças. Essas alterações tornarão seu plano mais legível, conciso, completo, baseado em fatos e livre de erros.

➡ Legibilidade geral

Sim Não

- () () A linguagem é concisa
- () () Cada seção é independente, define e atende claramente a seu objetivo.
- () () Os fatos são embasados em documentação suficiente.
- () () As conclusões extraídas dos fatos são razoáveis.
- () () O conteúdo é fundamentado com tabelas e gráficos adequados.

➡ **Ortografia/gramática/matemática geral**

Sim Não

- A ortografia está correta.
- A gramática é clara.
- Os cálculos matemáticos estão corretos.

➡ **Formatação geral**

Sim Não

- A fonte escolhida é legível.
- O espaçamento entre as linhas é suficiente.
- O plano contém títulos e subtítulos.
- A formatação dos títulos e subtítulos é consistente.
- O plano inclui números de páginas.
- A formatação do número das páginas é consistente.
- O plano contém espaço em branco suficiente para legibilidade.

➡ **Capa / Índice**

Sim Não

- A capa contém o nome do negócio.
- A capa contém o nome dos integrantes, nome da IES e o número da inscrição.
- Os números de página no índice estão corretos.
- O apêndice inclui um índice.

➡ **Sumário executivo**

Sim Não

- Não excede três páginas e descreve integralmente o novo empreendimento.
- Descreve as características e vantagens exclusivas do produto/serviço.
- Identifica a equipe administrativa e a infraestrutura de apoio.
- Explica as oportunidades encontradas dentro do setor.
- Apresenta sucintamente os planos para atingir um segmento de mercado e penetrá-lo.
- Especifica quanto dinheiro a empresa precisa e como os recursos serão obtidos.

➡ Produtos/serviços

Sim Não

- () () Descreve o produto/serviço em linguagem simples (não muito técnica).
- () () Descreve o produto/serviço em termos específicos (não muito amplos).
- () () Oferece evidências de que o produto/serviço é tecnologicamente viável.
- () () Identifica características únicas.
- () () Identifica vantagens competitivas.
- () () Explica totalmente as limitações do produto/serviço e as potenciais soluções.
- () () Explica totalmente as deficiências do produto/serviço e as potenciais soluções.
- () () Se aplicável, identifica o processo de produção e planos das instalações.
- () () Oferece fornecedores e subfornecedores de backup.
- () () Antecipa futuros produtos/serviços relacionados e seus subprodutos.
- () () Descreve como a propriedade intelectual será criada e protegida (se aplicável).
- () () Lista requisitos das agências reguladoras (se aplicável).

➡ Plano de marketing – Perfil do setor

Sim Não

- () () Concentra-se no atual tamanho e potencial de crescimento do setor.
- () () Discute tendências do setor e oportunidades associadas a cada uma delas.
- () () Trata das localizações geográficas, da sazonalidade e das características do perfil do setor.
- () () Identifica as redes de distribuição existentes.

➡ Plano de marketing – Análise competitiva

Sim Não

- () () Identifica os concorrentes diretos, indiretos e futuros.
- () () Contém uma matriz para ilustrar a posição competitiva no mercado.
- () () Descreve a vantagem competitiva.

➡ Plano de marketing – Análise e penetração de mercado

Sim Não

- () () Contém um perfil do cliente.
- () () Contém os mercados-alvo e o tamanho de cada um deles.

- Ilustra completamente a imagem da empresa perante seu cliente.
- Descreve planos para atingir o mercado incluindo atendimento ao cliente, localização, equipes de vendas, licenciamento e distribuição.
- Aborda planos de propaganda e promoção.
- Inclui planos de marketing por meio de tecnologia, incluindo a internet.
- Discute outras estratégias de penetração, incluindo publicidade, telemarketing/mala-direta, site e exposições.
- Descreve planos para avaliar a eficácia da penetração de mercado.

➡ **Plano de marketing – Precificação**

Sim Não

- Aborda a estratégia de precificação.
- Contém uma tabela de preços.
- Inclui informações de preço por volume e preços especiais.
- Contém as políticas de precificação da empresa.

➡ **Gestão e organização**

Sim Não

- Explica a forma legal do negócio.
- Lista as posições-chave da administração, incluindo as responsabilidades dos cargos.
- Identifica os membros do conselho de diretores/conselho consultivo, incluindo as principais contribuições esperadas.
- Documenta o processo de recrutamento e seleção de funcionários.
- Explica os sistemas de compensação e recompensa dos funcionários.
- Estabelece a credibilidade da equipe administrativa.

➡ **Plano financeiro**

Sim Não

- As projeções de vendas e lucro parecem razoáveis.
- Os pressupostos e projeções estão completamente fundamentados.
- Todas as despesas operacionais foram incluídas.
- Os custos ocultos foram identificados.

- () () Os salários e outros benefícios estão alinhados com os padrões do setor ou os objetivos do empreendedor.
- () () O plano de contingência parece razoável se as previsões de vendas não forem alcançadas.
- () () Os valores em vários documentos são consistentes.
- () () As fontes de dívidas ou financiamento estão identificadas adequadamente.
- () () A estratégia de saída está claramente definida (aplicável para captação de recursos de investidores).

➡ Apêndice

Sim Não

- () () Contém currículos da equipe administrativa e dos principais funcionários-chave (se aplicável).
- () () Contém aprovações de patentes e direitos autorais (se aplicável).
- () () Contém contratos como parcerias, vendas, de distribuição, cláusula de não concorrência/termo de confidencialidade, estatutos corporativos e outros documentos legais (se aplicável).
- () () Contém cópias de brochuras de produtos/serviços ou outras formas de propaganda.(se aplicável).
- () () Contém cópias de cartas de referência, recomendações e avais recentes (se aplicável).
- () () Contém cópias de estudos de mercado ou artigos de periódicos de negócios ou outras mídias (se aplicável).
- () () Contém descrições detalhadas dos sistemas de operação e controle (se aplicável).
- () () Contém pedidos assinados pelo cliente ou cartas de intenção (se aplicável).
- () () Contém documentos que fundamentam o estudo do setor (se aplicável).
- () () Contém descrição detalhada dos produtos de alta tecnologia (se aplicável).