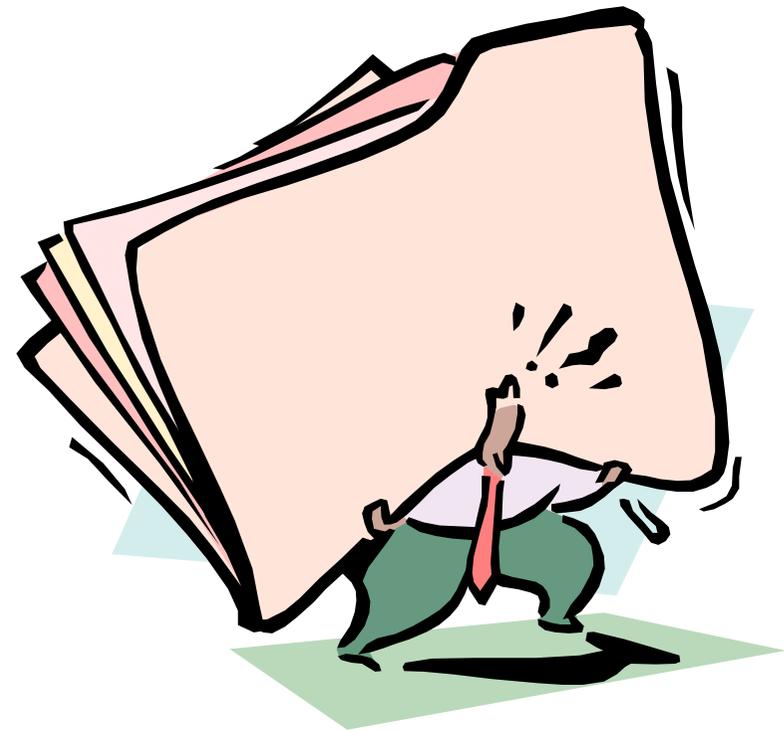


Plano de Negócios

**Profa. Ellen Francine
ICMC/USP**

Motivação

- Por que preparar um plano de negócios?



Processo Empreendedor

Identificar e avaliar a
oportunidade



Desenvolver o **plano de negócios**



Determinar e **captar os recursos** necessários



Gerenciar a empresa criada

Processo Empreendedor

Identificar e avaliar a oportunidade

- criação e abrangência da oportunidade
- valores percebidos e reais da oportunidade
- riscos e retornos da oportunidade
- oportunidade versus habilidades e metas pessoais
- situação dos competidores

Desenvolver o Plano de Negócios

- 1 – Sumário Executivo
- 2 – O Conceito do Negócio
- 3 – Equipe de Gestão
- 4 – Análise do Setor
- 5 – Segmentação do Mercado
- 6 – Análise da Concorrência
- 7 – Análise FOFA
- 8 – Marketing e Vendas
- 9 – Plano Financeiro
- 10 – Cronograma de Implantação

Determinar e captar os recursos necessários

- recursos pessoais
- recursos de amigos e parentes
- *angels*
- capitalistas de risco
- bancos
- governo
- incubadoras

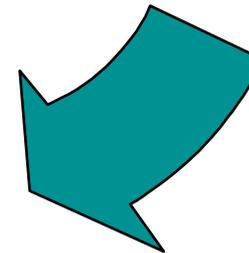
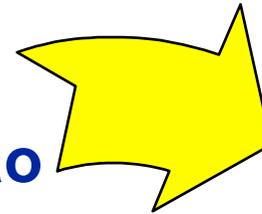
Gerenciar a empresa criada

- estilo de gestão
- fatores críticos de sucesso
- identificar problemas atuais e potenciais
- implementar um sistema de controle
- profissionalizar a gestão
- entrar em novos mercados

Como ser bem sucedido?

Fatores críticos de sucesso:

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



Objetivos de um Plano de Negócios

- Testar a **viabilidade** de um conceito de negócio
- **Orientar** o desenvolvimento das operações e estratégia de negócio
- Atrair **recursos** (\$\$\$)
- Transmitir **credibilidade**
- Desenvolver a **equipe de gestão**

Plano de Negócios

- Forma de pensar sobre o **futuro** do negócio:
 - » Onde ir, como ir rapidamente.
 - » O que fazer durante o caminho para diminuir incertezas e riscos.



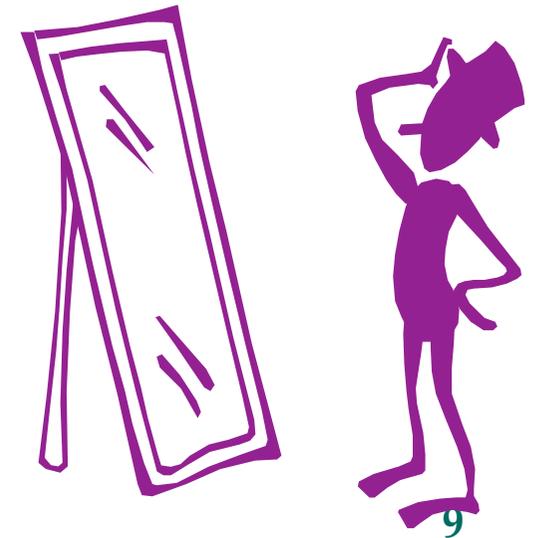
Plano de Negócios

- Descreve a **oportunidade** de um negócio:
 - » Porque a oportunidade existe e porque o empreendedor e sua equipe tem condições de aproveitá-la.
 - » Como o empreendedor (e equipe) pretende agarrá-la.



Plano de Negócios

- Instrumento de negociação interna e externa.
- É mais um **processo** do que um **produto**.
- Não é **imutável**.



Aspectos-Chave do Plano de Negócios

O Plano de Negócios deve focar principalmente três questões:



Aspectos-Chave da História

- Oportunidade, mercado, clientes
- Capacidade gerencial de implementação
- Estratégia e visão de crescimento
- Premissas e análise de riscos
- Recursos mínimos requeridos
- Recursos (\$\$\$) requeridos
- Cronograma



Conteúdo do Plano de Negócios

Capa

Sumário

1 – Sumário Executivo

2 – O Conceito do Negócio

3 – Equipe de Gestão

4 – Análise do Setor

5 – Segmentação do Mercado

6 – Análise da Concorrência

7 – Análise FOFA

8 – Marketing e Vendas

9 – Plano Financeiro

10 – Cronograma de Implantação

Anexos



A quem se destina o Plano de Negócios?

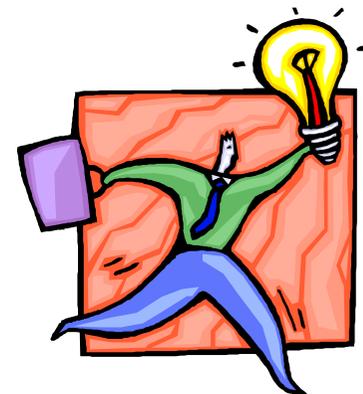
- Mantenedores das incubadoras (SEBRAE, FIESP, etc.)
- Parceiros: para estabelecimento de estratégias conjuntas.
- Bancos: para outorgar financiamentos para a empresa.
- Investidores: empresas de capital de risco, pessoas jurídicas, BNDES, governo e outros interessados.
- Agências de fomento: FAPESP.
- 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.
- Os clientes potenciais: para vender a ideia e o produto/serviço.

Dicas Finais

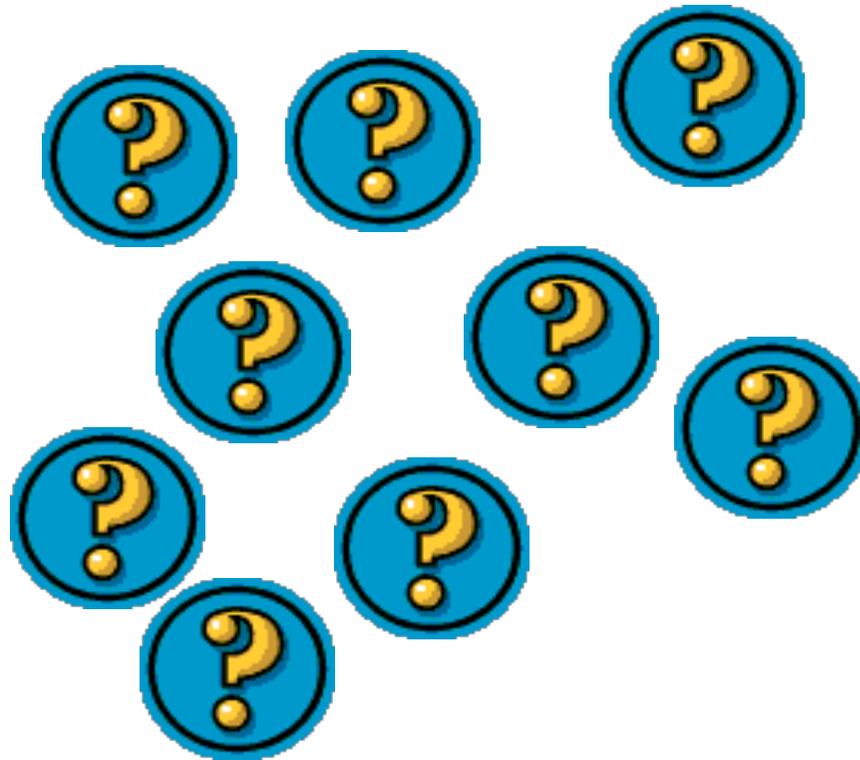
- Revise o plano (consultores, professores).
- Mostre o que você está oferecendo.
- Faça cenários.
- Seja objetivo.
- Use gráficos e tabelas.
- Evite excessos: coloque em anexos.
- Faça sua própria planilha (evite formatos padrões de softwares).
- Referencie todos os dados que não são seus.
- Preocupe-se com a aparência do plano.
- Encaderne de forma que seja de fácil manuseio.
- Faça várias versões do plano para cada público alvo diferente.
- Faça ainda um Sumário Executivo Estendido (2 a 5 páginas).
- Faça uma apresentação de 10 slides/15 minutos.

Plano de Negócios

“Um negócio bem planejado terá mais chances de sucesso do que aquele sem planejamento, na mesma igualdade de condições!”



Plano de Negócios



Plano de Negócios

Entrega do Plano Final: 12/06 (até 23:55 hrs, Moodle)

- » **05/05: Análise de Mercado e Concorrência**
- » **12/05: Marketing e Vendas**
- » **19/05: Plano Financeiro**

Plano de Negócios

1 – Sumário Executivo

Descrição resumida do plano de negócios, ressaltando: conceito do negócio, mercado consumidor, objetivo do plano, estratégia de marketing e viabilidade do negócio.

2 – O Conceito do Negócio

2.1 – A Empresa (**Visão, Missão e Valores**)

2.2 – O Produto

Descrição sucinta, porém clara do produto que será desenvolvido.

3 – Equipe de Gestão

3.1 – Perfil Individual dos Sócios

3.2 – Estrutura Organizacional

Plano de Negócios

● Conceito do Negócio (Empresa)

» **Visão**

– É a perspectiva da empresa a longo prazo, onde a empresa pretende chegar dentro de alguns anos, porém algo atingível.

– Exemplos:

- *Ser a maior e melhor empresa desenvolvedora de sites do Brasil com uma filial em cada estado brasileiro.*
- *Estar entre os principais players do mercado e ser referência de excelência em produtos e serviços automobilísticos. (Fiat)*
- *Ser global e referência nos negócios em que atua. (Gerdau)*

Plano de Negócios

● Conceito do Negócio (Empresa)

» **Missão**

- Detalhamento da razão de ser da empresa, ou seja, é o porquê da empresa.
- É o que a empresa pratica hoje, as atividades atuais da empresa.
- **Exemplos:**
 - *Desenvolvimento de sites institucionais, transacionais, com recursos de download, upload, envio e recebimento de e-mail e videoconferência.*
 - *Desenvolver, produzir e comercializar carros e serviços que as pessoas prefiram comprar e tenham orgulho de possuir, garantindo a criação de valor e a sustentabilidade do negócio. (Fiat)*
 - *Gerar valor para nossos clientes, acionistas, equipes e a sociedade, atuando na indústria do aço de forma sustentável. (Gerdau)*

Plano de Negócios

- Conceito do Negócio (Empresa)

- » **Valores**

- São as qualidades que a empresa vai adquirindo com o passar dos anos.

- **Exemplos:**

- *Tradição, Qualidade, Seriedade, Excelência, Competência.*
 - *Satisfação do cliente, valorização e respeito às pessoas, responsabilidade social, respeito ao meio ambiente. (Fiat)*
 - *Segurança, Excelência, Resultados, Simplicidade, Integridade, Resultados. (Gerdau)*