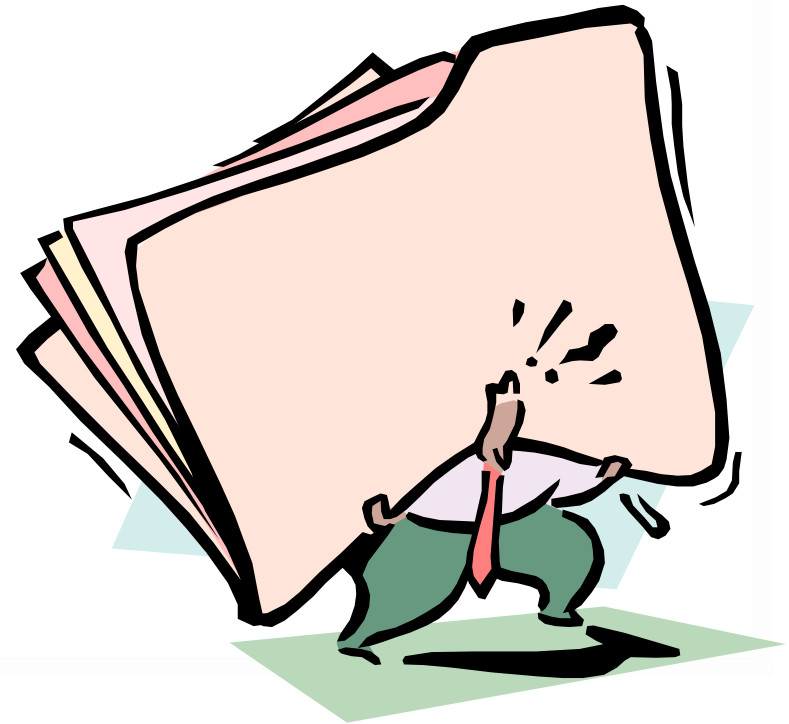


Plano de Negócios

**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. Mercado e Competidores
5. Marketing e Vendas
6. Estrutura e Operação
7. Análise Estratégica
8. Plano Financeiro Anexos

Determinar e captar os recursos necessários

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

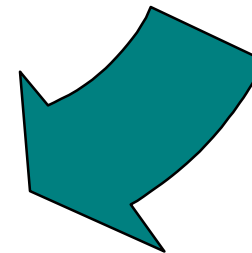
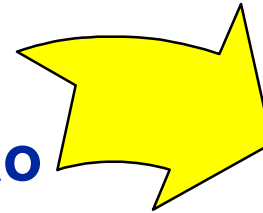
Gerenciar a empresa criada

- 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
- 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.



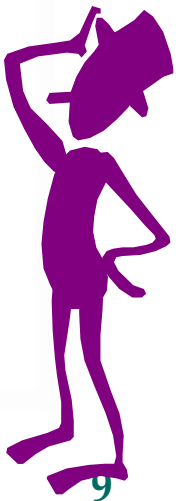
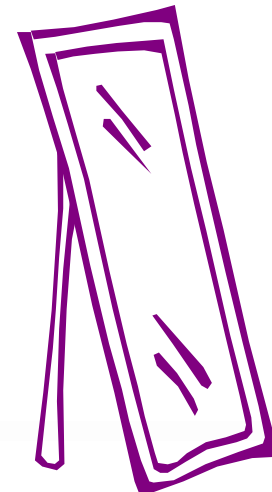
Plano de Negócios

- 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**.



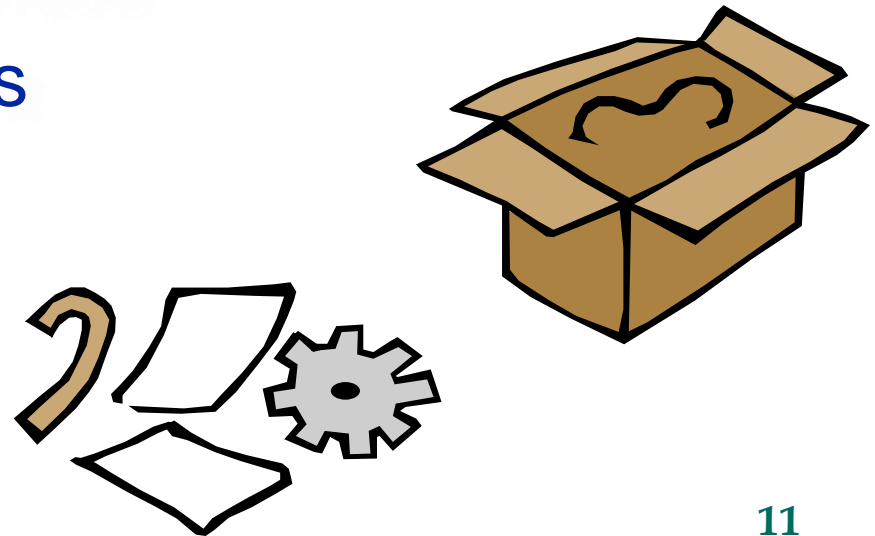
Aspectos-Chave do Plano de Negócios

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



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.
- **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.

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 – Análise Estratégica

11 – Cronograma de Implantação

Anexos



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 dentro da empresa



Softwares de Apoio

| Business Plan Pro

» http://www.paloalto.com/business_plan_software

| SPPLan (gratuito)

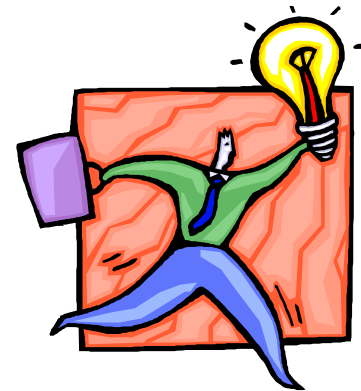
» <http://www.sebraesp.com.br/>

Dicas Finais

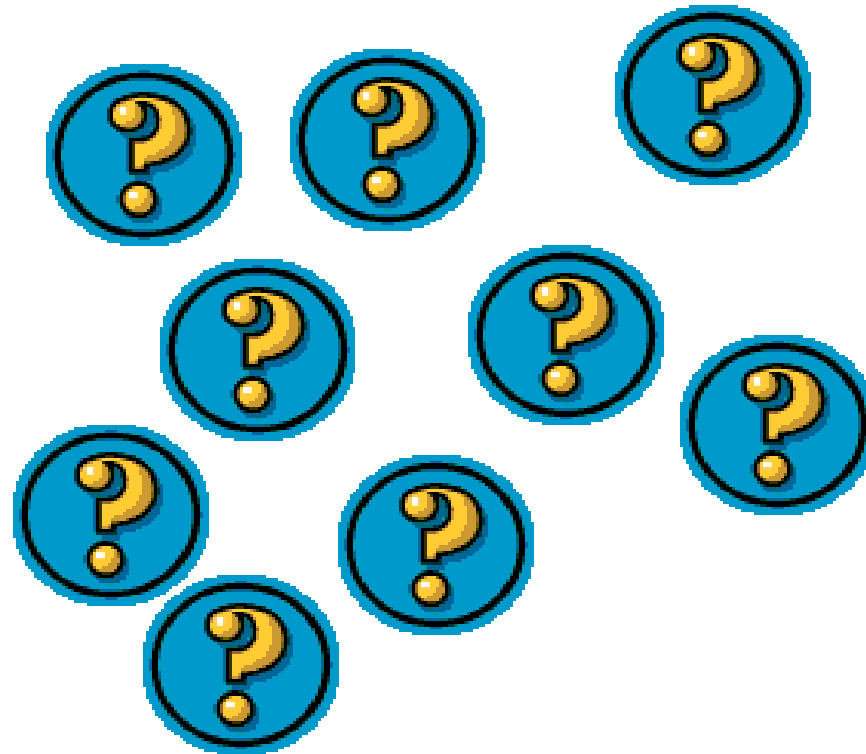
- Revise o plano (consultores, professores).
- Mostre o que você está oferecendo.
- Faça cenários.
- Seja objetivo.
- Use gráficos e tabelas.
- Evite excessos: coloque em anexos.
- Faça sua própria planilha (evite formatos padrões de softwares).
- Referencie todos os dados que não são seus.
- Preocupe-se 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 (3 a 5 páginas).
- Faça uma apresentação de 12 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

1 – Sumário Executivo

2 – O Conceito do Negócio

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

2.2 – O Produto

3 – Equipe de Gestão

3.1 – Perfil Individual dos Sócios

3.2 – Estrutura Organizacional

Plano de Negócios

- Conceito do Negócio

- » **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

- » **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

- » **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)*