

---

# Plano de Negócios

**Simone S. Souza**

**ICMC/USP**

**Empreendedorismo**

# 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
- 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
- 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.



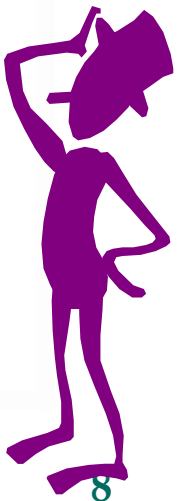
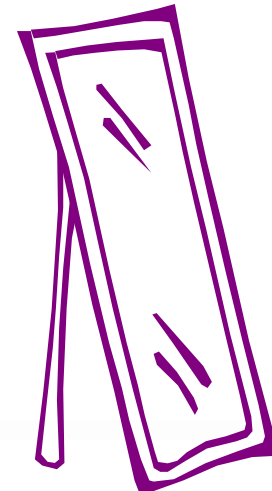
# Plano de Negócios

- 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**.





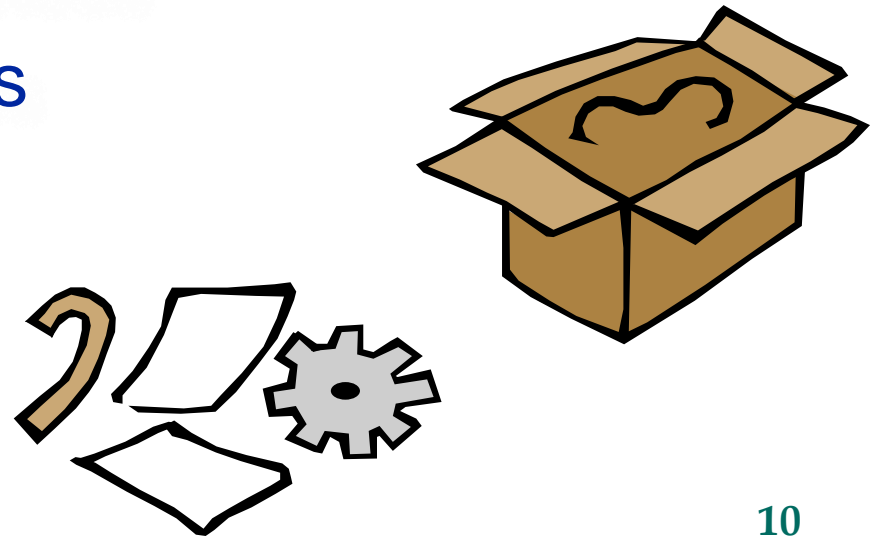
# Aspectos-Chave do Plano de Negócios

**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?

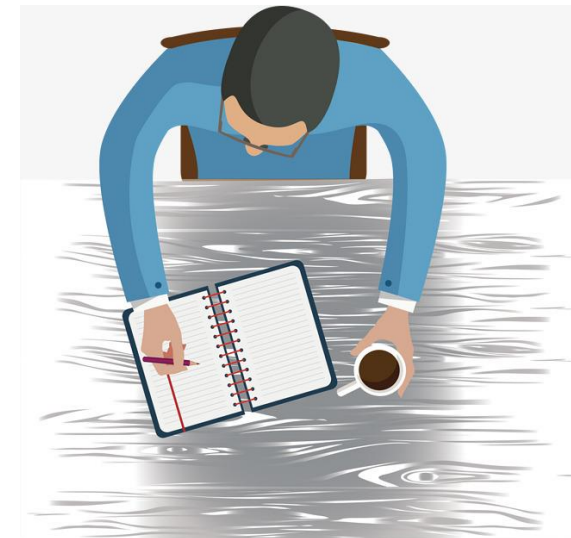
---

- **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

- 1 – Sumário Executivo**
- 2 – O Conceito do Negócio**
  - O Negócio
  - O Produto
- 3 – Equipe de Gestão**
- 4 – Mercado e Competidores**
  - Análise Setorial
  - Mercado Alvo
  - Necessidades do Cliente
  - Benefícios do produto
  - Competidores
  - Vantagem Competitiva

- 5 – Marketing e Vendas**
  - Estratégias de vendas
- 6 - Análise Estratégica**
  - Análise SWOT
- 7 – Previsões Financeiras**
- Anexos**



# Sumário Executivo

**Todas as informações do plano em no máximo 2 páginas:**

□ **O quê?**

- » Qual o propósito do seu plano?
- » O que você está apresentando?
- » O que é sua empresa?
- » Qual é seu produto/serviço?

□ **Onde?**

- » Onde sua empresa está localizada?
- » Onde está seu mercado/clientes?

□ **Por que?**

- » Por que você precisa do \$\$ solicitado?

□ **Como?**

- » Como está crescendo sua empresa (em termos de faturamento)?

□ **Quanto?**

- » De quanto \$\$ você precisa?
- » Como se dará o retorno do investimento?

□ **Quando?**

- » Quando seu negócio foi criado?
- » Quando você precisará do capital requisitado?
- » Quando ocorrerá o pagto do empréstimo obtido?

# 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



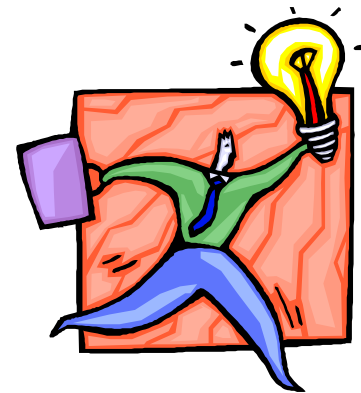
# Dicas Finais

---

- 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

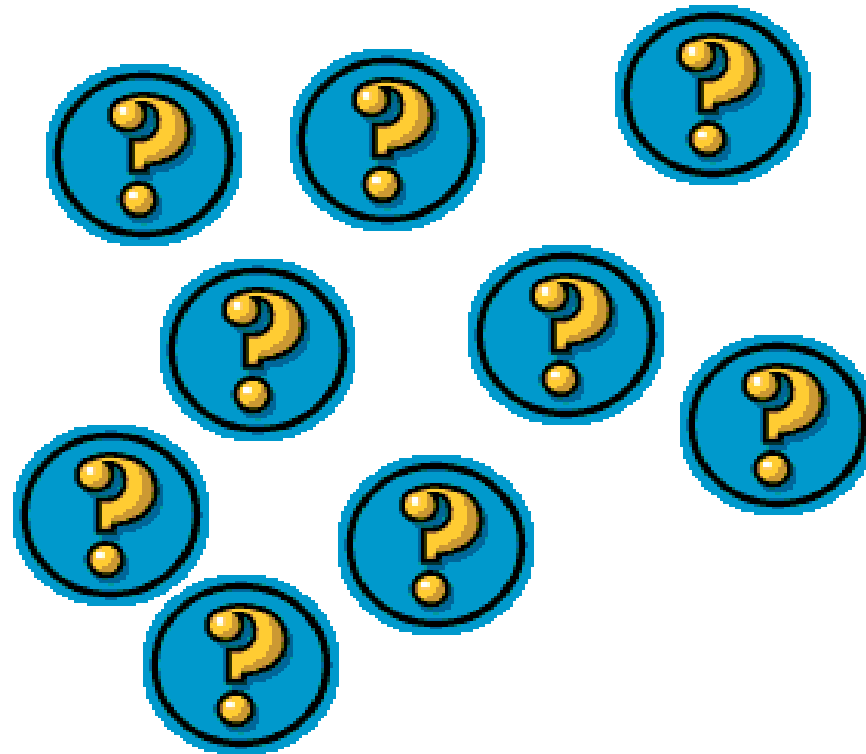
*“Um negócio bem planejado terá mais chances de sucesso do que aquele sem planejamento, na mesma igualdade de condições!”*





# 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)*