

Empreendedorismo

Plano de Negócios

Empreendedorismo

Maiores armadilhas no gestão de pequenas empresas (Bangs, 1998)

- ↳ Falta de experiência
- ↳ Atitudes erradas
- ↳ Falta de capital
- ↳ Localização errada

Empreendedorismo

- ↳ Expansão inexplicada.
- ↳ Excesso de capital em ativos fixos.
- ↳ Difícil obtenção de crédito.
- ↳ Usar grande parte dos recursos do proprietário.

Empreendedorismo

PLANO DE NEGÓCIOS

- ↳ É um documento usado para descrever um empreendimento e o modelo de negócios que sustenta a empresa.

Fonte: Dornelas, 2001

Empreendedorismo

- ↳ As ações que compõem o PN geralmente são padronizadas para facilitar o entendimento.
- ↳ Cada seção do PN tem um propósito específico.

(Dornelas, 2001)

Empreendedorismo

- ↳ Um PN para uma empresa de pequeno porte pode ser menor do que de uma grande organização, contendo uma média de 15 páginas.

(Dornelas, 2001)

Empreendedorismo

Através do PN é possível:

- ↳ Entender e estabelecer diretrizes para o negócio.
- ↳ Monitorar diariamente a empresa e tomar ações corretivas quando necessário.

Empreendedorismo

Através do PN é possível:

- ↳ Gerenciar de forma mais eficaz a empresa e tomar decisões acertadas.



Empreendedorismo

Através do PN é possível:

- ↪ Aprovação de financiamentos e recursos junto a bancos, governo, investidores, capitalistas de risco, entre outros.

Empreendedorismo

Através do PN é possível:

- ↪ Identificar oportunidades e transformá-las em diferencial competitivo para a empresa.
- ↪ Estabelecer comunicação interna eficaz na empresa.



Empreendedorismo

Estrutura do PN

- ↪ Não existe uma estrutura rígida e específica para se escrever um PN.
- ↪ Deve manter um número de seções de modo a proporcionar um entendimento do negócio.

Empreendedorismo

Estrutura do PN

- ↪ Deve permitir um entendimento de como a empresa é organizada, seus objetivos, produtos e serviço, mercado, sua estratégia de marketing e financeira.

Empreendedorismo

Estrutura do PN

Capa

- ↪ Deve ser feita de maneira limpa e com as informações necessárias e pertinentes.

Empreendedorismo

Estrutura do PN

Capa

- ↪ Nome da empresa.
- ↪ Endereço da empresa.
- ↪ Telefone da empresa (incluindo DDD).
- ↪ Logotipo, se a empresa tiver um.
- ↪ Nomes, cargos, endereços e telefones dos proprietários da empresa.
- ↪ Mês e ano em que o plano foi feito.
- ↪ Nome de quem fez o Plano de Negócios.

Empreendedorismo

Estrutura do PN

↳ Índice

- Título de cada seção c/ página
- Principais assuntos relacionados em cada seção.

Empreendedorismo

Estrutura do PN

1. Introdução

- ↳ Funciona com um espécie de introdução ao Plano.
- ↳ Principal seção do PN, tornando atrativa ou não a leitura do mesmo.
- ↳ Deve ser a última seção a ser escrita.

Empreendedorismo

Estrutura do PN

- ↳ Deve explicar o objetivo do PN, por exemplo, requisição de financiamento junto a bancos, capital de risco, apresentação da empresa para potenciais parceiros ou clientes.

Empreendedorismo

Estrutura do PN

- ↳ Mostra uma visão geral sobre a empresa:
 - ↳ o empreendedor,
 - ↳ o produto ou serviço a ser oferecido,
 - ↳ o mercado e os elementos de diferenciação,
 - ↳ o que se espera do negócio sobre o ponto de vista financeiro.

Empreendedorismo

Estrutura do PN

1. Introdução

- ↪ Nome ou Razão Social da Empresa CPF ou CNPJ;
- ↪ Inscrição Estadual;
- ↪ Endereço, telefone, fax e site;
- ↪ Enunciado do Projeto;
- ↪ Competência dos Responsáveis;
- ↪ Os Produtos e a Tecnologia;
- ↪ O Mercado Potencial – a oportunidade;
- ↪ Elementos de Diferenciação;
- ↪ Previsão de Vendas;
- ↪ Rentabilidade e Projeções Financeiras;
- ↪ Necessidades de Financiamento;



Empreendedorismo

Estrutura do PN

Análise estratégica

- ↪ Deve responder às seguintes questões:
- ↪ O que a empresa deve fazer?
- ↪ Para quem a empresa deve fazer?
- ↪ Por que a empresa deve fazer?
- ↪ Como a empresa deve fazer?
- ↪ Onde a empresa deve fazer?

Empreendedorismo

Estrutura do PN

Análise estratégica

- ↳ São definidos os rumos da empresa
- ↳ Missão (razão de sua existência)
- ↳ A descrição da empresa começa com a sua Missão;
- ↳ É a descrição sucinta do que a empresa pretende realizar;

Empreendedorismo

Estrutura do PN

Análise estratégica - Missão

- ↳ Na missão empresarial deve ficar clara impressão de como aquela empresa atua, de modo bem amplo;
- ↳ Descrever suas crenças e valores;

Empreendedorismo

Estrutura do PN

Análise estratégica - Missão

- ↳ Seu relacionamento para com o mercado, clientes e colaboradores, etc;
- ↳ A Missão de uma empresa pretende ser o seu retrato.

Empreendedorismo

Missão da C&A

- ↳ “Existimos para oferecer artigos e serviços orientados para a moda, com excelente relação custo-benefício, sempre atuando com ética e buscando superar as expectativas dos clientes, associados e acionistas”.

Empreendedorismo

Missão - Lojas Colombo

↪ “Comercializar e distribuir bens e serviços de forma ágil e inovadora, com competitividade e rentabilidade, atendendo às expectativas de seus clientes, funcionários, acionistas e comunidade”.

Empreendedorismo

Missão – Farmácias Pague Menos

↪ “Encantar pessoas, promovendo saudabilidade, através de atitudes inovadoras e cidadãs.”

Empreendedorismo

Análise Estratégica

Situação atual:

- ↪ Oportunidades e ameaças externas;
- ↪ Forças e fraquezas
- ↪ Objetivos e metas de negócio.

Empreendedorismo

Descrição da Empresa - objetivos

O que a empresa pretende:

- ↪ Situação planeada desejada – o que a empresa deseja;
- ↪ Foco da Empresa – foco do negócio.

Empreendedorismo

Descrição da Empresa

- ↪ Histórico;
- ↪ Crescimento;
- ↪ Faturamento dos últimos anos;
- ↪ Impostos;
- ↪ Estrutura organizacional e legal;

Empreendedorismo

Descrição da Empresa

- ↪ Localização;
- ↪ Parcerias;
- ↪ Certificações de qualidade;
- ↪ Serviços terceirizados, etc.

Estrutura do PN

6. Produtos e serviços

- Produtos e serviços da empresa:
- recursos utilizados
- Ciclo de vida
- Fatores tecnológicos envolvidos
- Processo de pesquisa e desenvolvimento

Estrutura do PN

- Principais clientes atuais
- Se a empresa detém marca ou patente de algum produto
- Acrescentar, se a informação estiver disponível, o nível de satisfação dos clientes, este *feedback* é bastante importante.

Estrutura do PN

7. Plano Operacional

- Apresentar ações que a empresa está planejando em seu sistema produtivo e o processo de produção, indicando o impacto que estas ações terão em seus parâmetros de avaliação de produção.

Estrutura do PN

7. Plano Operacional

- Informações operacionais atuais e previstas como: produto ou serviço, percentual de entregas a tempo, índice de refugo, desenvolvimento de produto ou serviço, entre outros.

Estrutura do PN

8. Plano de Recursos Humanos

- Apresentação dos planos de desenvolvimento e treinamento de pessoal da empresa.
- Indicar metas de treinamento associadas às ações do Plano Operacional, metas de treinamento estratégico, de longo prazo e não associadas diretamente às ações

Estrutura do PN

8. Plano de Recursos Humanos

- Nível educacional e a experiência dos executivos, gerentes e funcionários operacionais, indicando os esforços da empresa na formação de seu pessoal.

Estrutura do PN

9. Análise de mercado

- Mostrar conhecimento do seu mercado de produtos/serviço (por meio de pesquisas de mercado)
- Como está segmentado, crescimento desse mercado, características do consumidor e sua localização
- Sazonalidade (como agir neste caso)

Estrutura do PN

9. Análise de mercado

- Análise da concorrência, sua participação de mercado e a dos principais concorrentes.

Estrutura do PN

10. Estratégia de Marketing

- Contemplar como a empresa pretende vender seu produto/serviço e conquistar seus clientes, manter o interesse dos mesmos e aumentar a demanda.
- Abordar métodos de comercialização, diferenciais do produto/serviço para o cliente.

Estrutura do PN

10. Estratégia de Marketing

- Política de preços
- Principais clientes
- Canais de distribuição
- Estratégias de promoção/comunicação e publicidade, bem como projeção de vendas.

Estrutura do PN

11. Plano Financeiro

- Apresentar em números todas as ações planejadas para a empresa e as comprovações, através de projeções futuras (necessidade de capital quanto, e com que propósito) de sucesso do negócio.
- Fluxo de caixa (três anos)
- Balanço patrimonial

Estrutura do PN

11. Plano Financeiro

- Análise do ponto de equilíbrio
- Necessidades de investimento
- Demonstrativo de resultado (DRE)
- Análise de indicadores financeiros do negócio (faturamento, margem prevista, prazo de retorno sobre o investimento inicial, etc)

Estrutura do PN

12. Anexos

- Informações adicionais consideradas relevantes para o melhor entendimento do PN.
- Incluir a relação dos *curriculum vitae* dos sócios e dirigentes da empresa.
- Informações como fotos de produtos.
- Estatutos

Estrutura do PN

12. Anexos

- Plantas da localização.
- Roteiros e resultados completos de pesquisas de mercado realizadas.
- Material de divulgação do negócio (folders, catálogos, entre outros).
- Contrato social da empresa
- Plano financeiro detalhado.

O PN como Ferramenta de Gestão

- ↳ Para que o PN se torne um instrumento eficaz de gestão é importante que as informações nele contidas, possam ser divulgadas internamente à empresa.
- ↳ Boas informações trancadas em uma gaveta ou perdidas em uma montanha de papéis na mesa de um gerente não são propriamente utilizáveis e fatalmente caem no esquecimento. Dornelas, 2001

O PN como Ferramenta de Gestão

- ↳ As informações contidas no PN devem ser utilizadas internamente, conduzindo e validando os esforços de melhoria da empresa.