

Empreendedorismo

Helton Hideraldo Bísaro

Apresentação

Alinhando Nosso Encontro Anterior...

Voltando ao Mercado



“Aquilo que eu escuto...
eu esqueço.
Aquilo que eu vejo...
eu lembro. Aquilo que eu
faço...
eu aprendo ”

Confúcio

Plano de Negócios

O Empreendedor e o Plano de Negócios



Plano de Negócios

Conteúdo

- O Plano de Negócios (PNs) é um documento usado para descrever seu negócio.
- As seções que compõem um PNs geralmente são padronizadas para facilitar o entendimento.
- Não existe uma estrutura rígida e específica para se escrever um PNs, porém, este deve possuir um mínimo de seções que proporcionem um entendimento completo do negócio.
- Estas seções permitem entender como a empresa é organizada, seus objetivos, seus produtos e serviços, seu mercado, sua estratégia de marketing e sua situação financeira.

Plano de Negócios

Conteúdo

- Resumo Executivo
- Plano de Marketing
- Plano de Produção
- Plano de Organização e Gerenciamento
- Plano Financeiro

Plano de Negócios

Resumo Executivo

- O resumo executivo é um sumário persuasivo do seu plano de negócios;
- Objetiva fazer com que os leitores (futuros parceiros) tenham interesse em ler o restante plano de negócios;
- Primeira parte (e muitas vezes a única) que o investidor lê com atenção;
- É a primeira parte de plano de negócios, mas é a última a ser escrita.

Plano de Negócios

Resumo Executivo

- Convince que o negócio é atrativo (retorno financeiro, inovador, vantagens competitivas);
- Demonstra que o modelo de negócio faz sentido;
- Mostra que há demanda de mercado para o produto ou serviço proposto;
- Mostra que a equipe é capacitada para atingir os objetivos;
- É claro, conciso, bem escrito e agradável de ler.

Plano de Negócios

Resumo Executivo - Perguntas a serem respondidas

- Qual é a Natureza do Projeto?
- Quais as competência e qualificações do Empreendedor?
- Quais as contribuições do Projeto para a economia local e nacional?

Plano de Negócios

Plano de Marketing Valor ao cliente

- Quem são os clientes-alvo?
- Quais são as necessidades deles?
- De que forma seus produtos/serviços atendem essas necessidades?
- Como o produto se compara com os produtos concorrentes (pontos fortes e fracos)?

Plano de Negócios

Plano de Marketing Modelos Operacionais

- Como a empresa extrairá valor do produto?
- Quais são as fontes de receita? Ex.: vendas do produto, prestação de serviços técnicos, consultorias, manutenção
- Como isso se adequa às estratégias de marketing?

Plano de Negócios

Plano de Marketing Modelos Operacionais

- Como a empresa extrairá valor do produto?
- Quais são as fontes de receita? Ex.: vendas do produto, prestação de serviços técnicos, consultorias, manutenção
- Onde está Localizada a sua empresa?
- Como isso se adequa às estratégias de marketing?

Plano de Negócios

Plano de Marketing Desenvolvimento

- O que é inovador no produto?
- Qual o estágio de desenvolvimento do produto?
- Qual o estágio atual do desenvolvimento tecnológico da empresa?
- Existem patentes ou direitos sobre propriedade intelectual?
- O produto está devidamente autorizado em termos de regulamentações?
- Quais outros passos estão planejados para o desenvolvimento?
- Quanto custará o desenvolvimento em termos de tempo e recursos?

Plano de Negócios

Plano de Marketing Mercado

- Qual o tamanho do mercado? que fatores determinam o crescimento?
- Como o setor tem-se desenvolvido? Qual a dinâmica de crescimento?
- Quais as tendências de preço?
- Qual o papel da inovação e do progresso tecnológico no negócio?
- Quais desenvolvimentos econômicos influenciam o setor? Como o Governo pode afetá-la?
- Qual a natureza da competição neste ramo de atuação? Quem são os concorrentes e quais as suas estratégias?
- Quais as barreiras de entrada? Como superá-las?

Plano de Negócios

Plano de Marketing Mercado

- Como o mercado é segmentado? Por quê?
- Quais são seus clientes-alvo? Por quê? Cite exemplos.
- Como seria uma projeção preliminar de clientes, volumes, receitas e lucros para os próximos 5 anos?
- Como a necessidade de seus clientes é atendida hoje?
- Quais os volumes e o potencial de crescimento para cada segmento?
- Que participação de mercado sua empresa já possui? Qual a meta de participação?
- Qual a lucratividade esperada para cada segmento hoje e no futuro?

Plano de Negócios

Plano de Marketing Mercado

- Você já possui casos de sucesso?
- Qual a estratégia para angariar novos clientes?
- Quem são os tomadores de decisão no lado do cliente?
- Quais são os fatores-chave para decisão de compra?
- Qual a importância de serviço, manutenção, consultoria e vendas individualizadas?
- Quantos clientes potenciais existem hoje? Qual a dependência do negócio em grandes clientes?

Plano de Negócios

Plano de Marketing Mercado

- Quais os principais concorrentes com produtos similares?
- Que novos concorrentes podem ser esperados?
- Quais os mercados-alvo dos concorrentes? Quais as participações de mercado?
- Qual a lucratividade dos concorrentes (atual e futura)?
- Quais os canais de distribuição utilizados?
- Qual a estratégia de marketing dos concorrentes?
- Como sua empresa se compara à concorrência em termos de produto, desenvolvimento, marketing e localização?
- Quão sustentáveis são suas vantagens competitivas?

Plano de Negócios

Plano de Marketing Estratégias

- Como criar valor no negócio? Quais os objetivos?
- Qual estratégia será usada para alcançar esses objetivos (baixo custo, diferenciação, especialização)?
- Quais os diferenciais competitivos?
- Qual o foco inicial do negócio? Quais os clientes-chave e porquê?
- Como criar casos de sucesso?
- Quais os marcos mais importantes e quais são as iniciativas necessárias para alcançá-los?

Plano de Negócios

O Empreendedor e o Plano de Negócios

