

Plano de Negócios

Prof. **Edson Melo** de Souza
prof.edson.melo@gmail.com

Plano de Negócios

- É uma **ferramenta de gestão** que reduz a insegurança diante da criação de uma nova empresa.
- **Minimiza** a margem de erro e aumenta as chances de sucesso da sua ideia.
- É o **primeiro passo** para quem quer empreender.



Diminui
riscos



Base para
a empresa

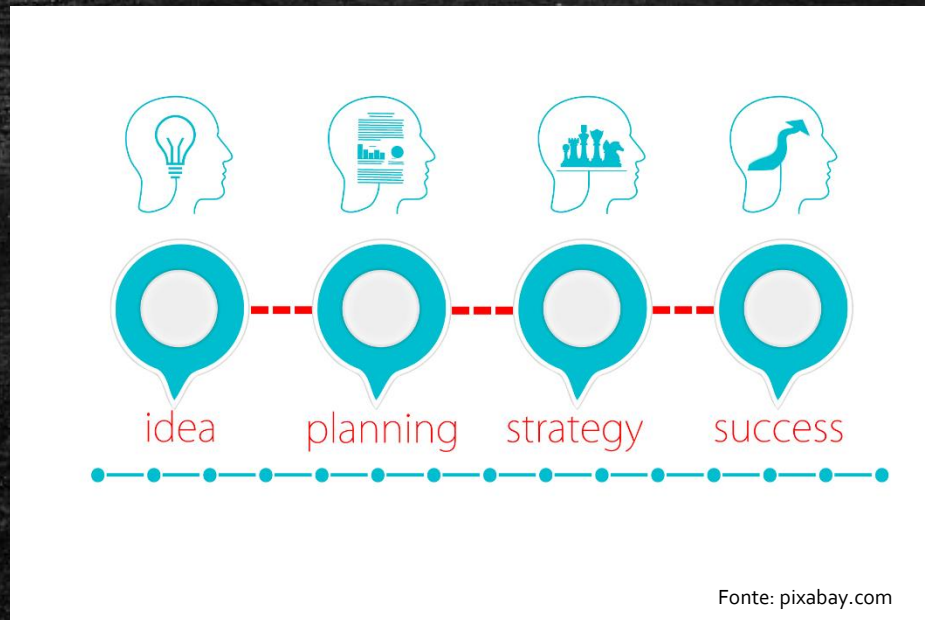


Mostra o caminho
a ser seguido



Facilita alcançar
os objetivos

Plano de Negócios



É um documento que contém:

- Objetivo a ser alcançado.
- Metas devidamente estipuladas.
- Estratégias a serem implementadas.
- Prevenção e mitigação de riscos.
- Identificação de gargalos (*bottleneck*).

Plano de Negócios: objetivo(s)



Fonte: pixabay.com

É o **resultado quantitativo e qualitativo** a ser alcançado dentro de determinado prazo e conforme o cenário em que o **negócio** está inserido.

É possível definir um ou mais objetivos, dependendo de onde se quer chegar.

Fonte: pixabay.com

Plano de Negócios: metas



Fonte: pixabay.com

Fonte: pixabay.com

São os passos intermediários que levarão ao objetivo, representando a parte quantitativa com uma determinação de prazo claro.

Por exemplo, o objetivo de uma determinada pessoa é enriquecer. Já a **meta** é a quantidade de dinheiro que ela pretende acumular e em **quanto tempo**.

Plano de Negócios: estratégias

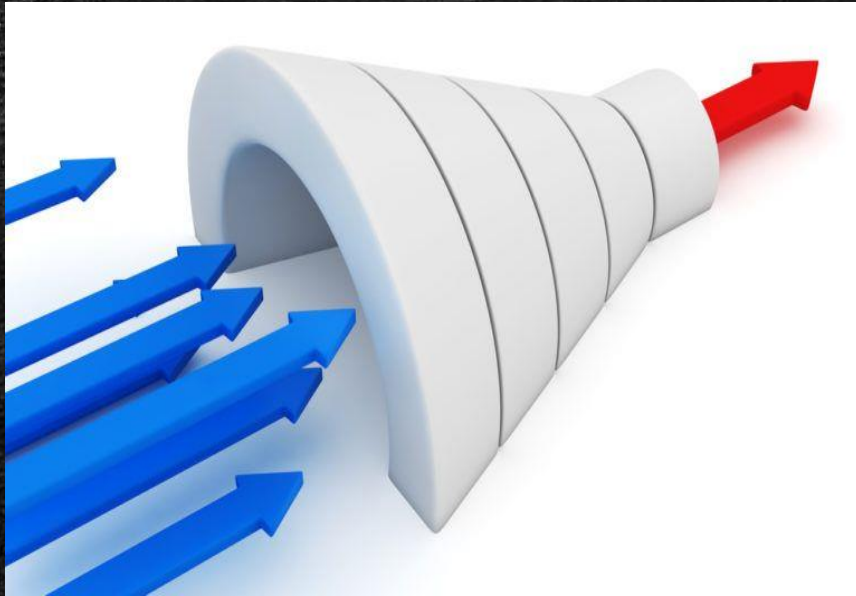


Fonte: pixabay.com

Fonte: pixabay.com

- São os métodos ou manobras usados para alcançar um objetivo ou resultado específico.
- Auxilia a enxugar processos e maximizar a capacidade produtiva.
- Além disso, serve para prever gastos e ações de concorrentes, permitindo ações e reações.

Plano de Negócios: gargalos (*bottleneck*)

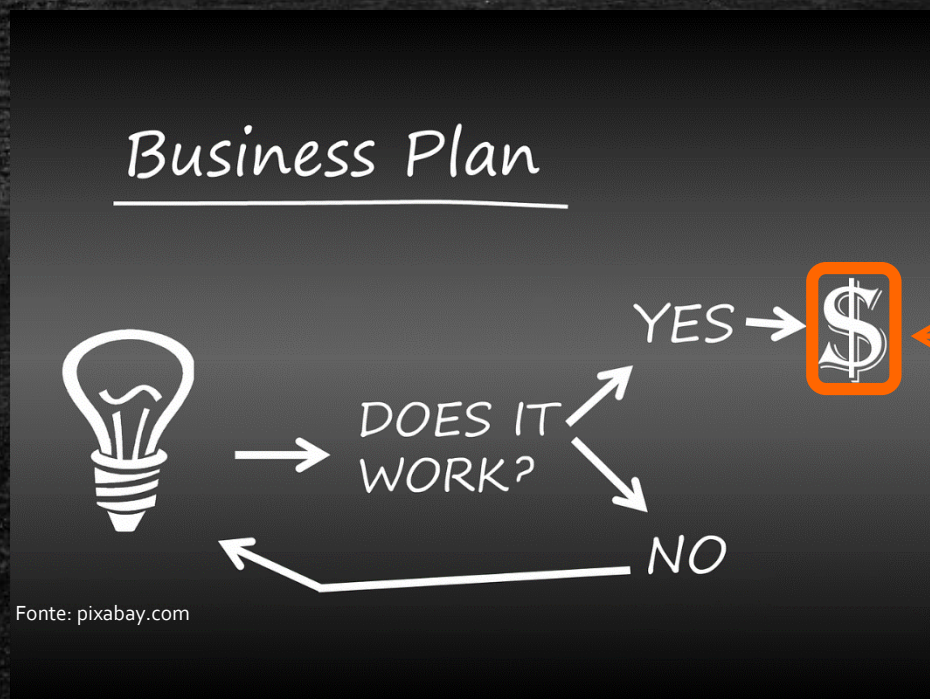


Fonte: <https://www.generalkinematics.com/blog/how-to-spot-a-bottleneck-in-your-manufacturing-facility/>

É um ponto de estrangulamento ou restrição, ou seja, um componente que limita o desempenho ou a capacidade de todo um sistema.

Pode estar situado em toda a cadeia do negócio, tanto internamente (a empresa) como de forma externa (o mercado).

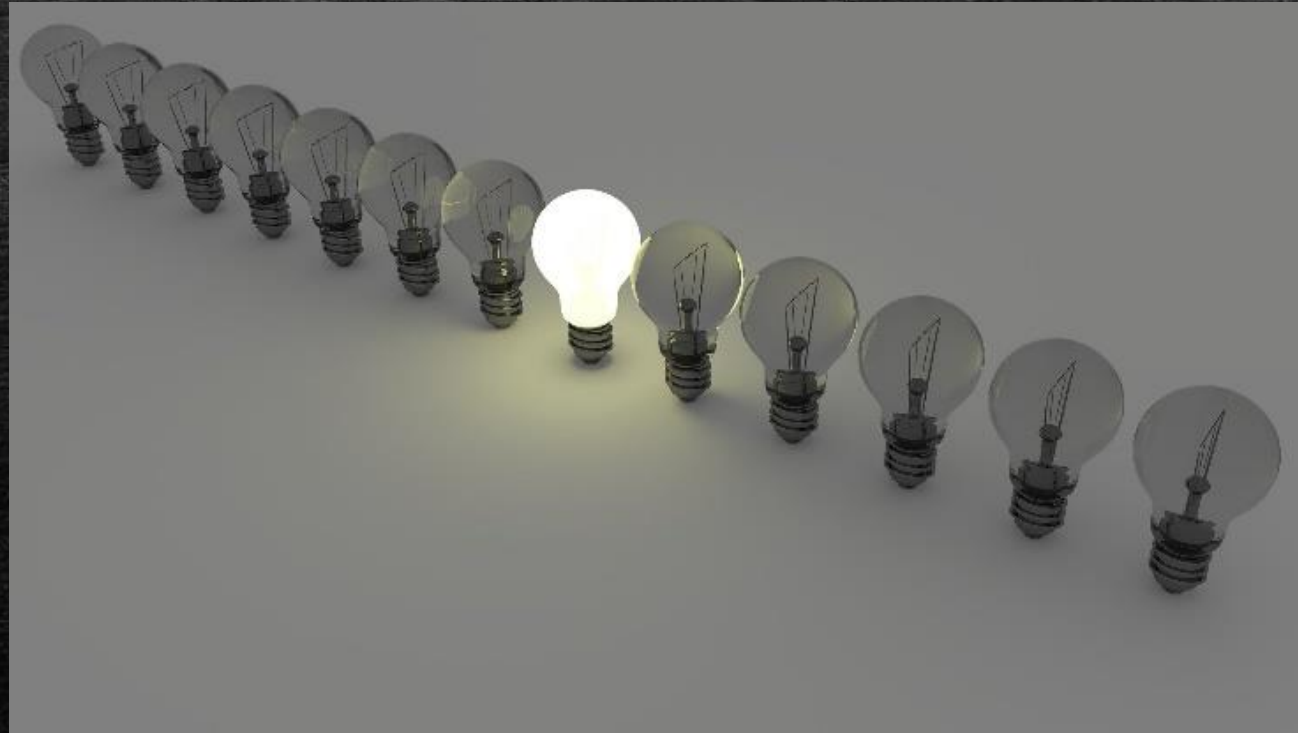
Então...



... com o Plano de Negócios você consegue determinar se sua ideia tem **potencial** para entrar no mercado.

Porque criar um
Plano de Negócios?

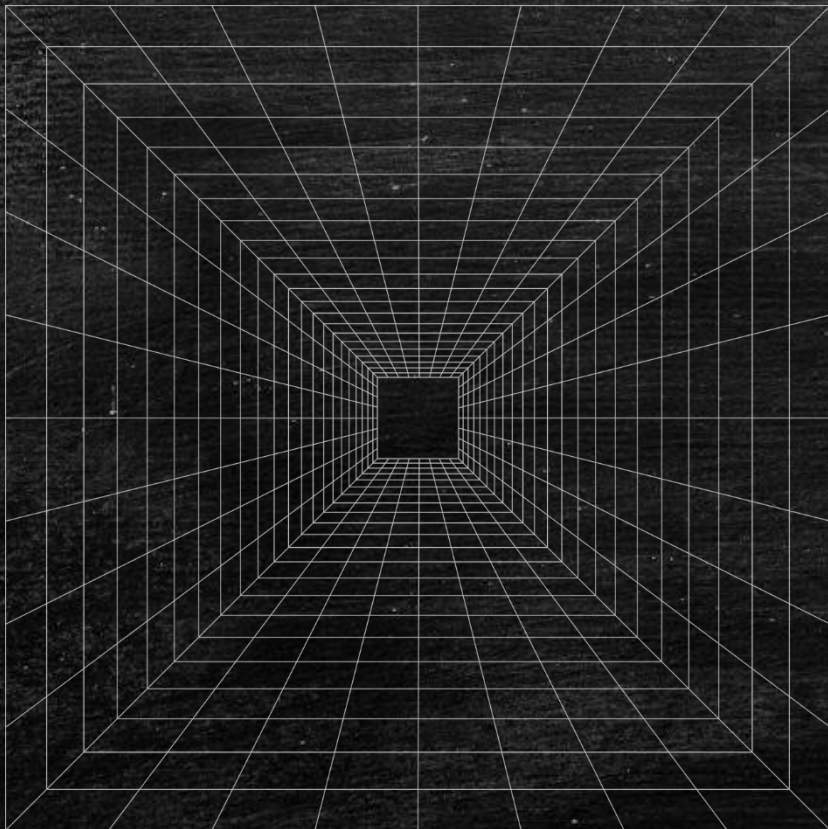
Viabilidade do Negócio



Fonte: pixabay.com

Detectar as particularidades do mercado e da concorrência.

Viabilidade do Negócio



Fonte: pixabay.com

Projetar **perspectivas** para o médio e longo prazos.

Viabilidade do Negócio



Evitar falhas de **materialização**.

Primeiros Passos

Pontos a serem considerados

Para cada um dos itens acima (e muitos outros), você precisa encontrar **respostas** para:

- investimento mínimo.
- Local e localização.
- Número de colaboradores.
- Realidade econômica do consumidor-alvo.
- Carga tributária e custos operacionais.
- Estimativa de vendas.

Vamos Praticar

Grupos de até 10 alunos

Preferencialmente os componentes do grupo de projeto

Atividade: Análise da Concorrência e Viabilidade

Diversas empresas de TI oferecem serviços de hospedagem para sites e aplicações web. Um dos grandes problemas encontrados por empresas que desenvolvem soluções para este ambiente é garantir que os serviços após a entrega se mantenham funcionando, pois a garantia e manutenção do produto/serviço faz parte do negócio.

Em um cenário em que a sua empresa desenvolve produtos de *software* para terceiros, realizar um levantamento de mercado sobre qual a melhor opção/empresa de hospedagem que pode atender aos seguintes requisitos técnicos para um determinado *software*: *plataforma Java, banco de dados Oracle, alta disponibilidade e backup recorrente*.

Tarefa:

- Elaborar um documento que apresente as empresas pesquisadas, mostrando o custo, vantagens e desvantagens para contratação.
- Com base no levantamento realizado, verifiquem se existe a oportunidade da criação de uma empresa que apresente algum diferencial e seja mais rentável para o seu negócio ao invés de realizar contratação de terceiros.

Link para o formulário de exemplo:

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1tRjRVPeuaRzcXzXkHFoPeC8VznFvTogPRgXYZNFS864/edit#gid=0>