

♥ THE WAY TO GET STARED ♥
IS TO QUIT TALKING &
BEGIN DOING WALT DISNEY

EMPREENDEDORISMO E NOVOS NEGÓCIOS

2022.2023 . 1S



Aula 8	Plano de Negócios: elementos, estruturação e apresentação
Ref.	<p>Capítulo 9</p> <p>Livro: Ferreira, M., Reis, N., Santos, J., Serra, F. (2022). Empreendedorismo: Conceitos e fundamentos para a criação da nova empresa. Edições Sílabo.</p> <p>Material adicional em https://www.iapmei.pt/PRODUTOS-E-SERVICOS/Empreendedorismo-Inovacao/Empreendedorismo-(1)/Guias-e-Manuais-de-Apoio.aspx</p>

A importância de um plano de negócios

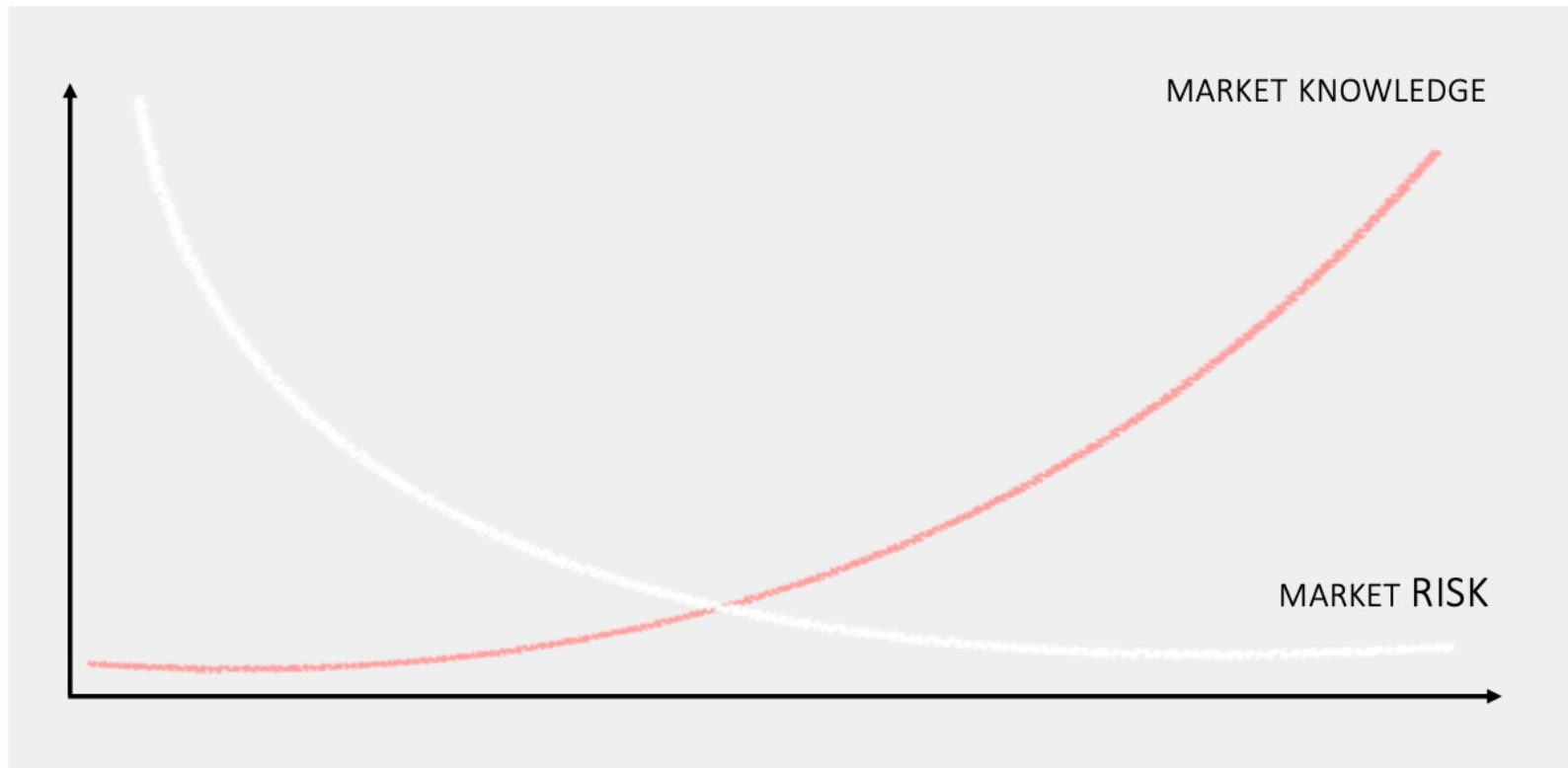
Pensados os elementos fundamentais para a nova empresa, o plano de negócios deve ser organizado e escrito.

O plano de negócios é um documento que demonstra de forma convincente a capacidade de um negócio em vender um produto ou serviço, gerar rentabilidade satisfatória e atrair potenciais investidores.

Um plano de negócios é um documento de ‘venda’ que associa a novidade e a promessa de um potencial negócio para potenciais investidores ou stakeholders.

A importância de um plano de negócios

03



A importância de um plano de negócios

Internamente:

- Serve de elemento organizador para o empreendedor;
- Serve de elemento de controlo para a equipa.

Externamente:

- É fundamental para obter financiamento por parte de futuros investidores;
- É condição (quase sempre) obrigatória para submeter o projeto a financimaneto público;
- Suporta e acompanha o desenvolvimento estratégico de alianças com outras empresas;
- Beneficia a angariação de contratos de grande dimensão.

IMPORTANTE

Todos os elementos do PN precisam de ser escritos de forma clara, concisa, coerente e completa.

A importância de um plano de negócios

Dicas a seguir na elaboração do plano de negócios

1º Assegure-se que o plano é de fácil leitura. Ou seja, não deve ser excessivamente longo, nem incluir muita informação desnecessária. Deve estar bem escrito, de forma concisa, com explicação dos termos técnicos usados, sem erros ortográficos.

2º Garanta que o plano tem um aspeto visual profissional. Tenha atenção ao design, à estrutura, aos aspetos formais, à qualidade de impressão (no caso de ser necessário) e do papel.

3º Mostre a legitimidade e a competência da equipa. Prove que a empresa é constituída por trabalhadores qualificados, com credibilidade. Inclua os CV's dos elementos principais da equipa.

A importância de um plano de negócios

Dicas a seguir na elaboração do plano de negócios

4º Coloque o mercado no centro do estudo. Muitos empreendedores ficam entusiasmados com as características técnicas do produto mas, é mais importante que o plano se concentre no mercado, oportunidade e necessidades dos clientes.

5º Mostre o que distingue o negócio dos concorrentes. Explique aquilo que é diferente e único na sua empresa que lhe confere uma vantagem competitiva face aos concorrentes.

6º Mostre que conhece os riscos. O plano deve conter uma análise das forças e fraquezas do projeto, evidenciando os riscos e como pensa ultrapassá-los.

A importância de um plano de negócios

Dicas a seguir na elaboração do plano de negócios

7º Inclua projeções realistas. O plano deve ser realista nas suas previsões de vendas, custos e crescimento. Evite subestimar ou sobrestimar aspetos como o preço, o volume de vendas, a quota de mercado, a concorrência...

8º Evite demasiado jargão técnico. Lembre-se que o leitor do plano pode não possuir conhecimentos técnicos tão avançados e pode não dominar a terminologia.

9º Procure outras opiniões. Mostre o seu plano a outras pessoas, especialistas ou não, para obter sugestões e formas de o melhorar.

A importância de um plano de negócios

Estrutura possível

1. Capa e Índice
2. Sumário Executivo
3. Equipa fundadora/promotora e de gestão
4. Apresentação do negócio
 1. Oportunidade de mercado ← Aula 3
 2. Descrição do produto ou serviço ← Aula 4
 3. Modelo de Negócio ← Aula 5
 4. Análise da concorrência / vantagem competitiva ← Aula 6 e 7
5. Plano de marketing e distribuição
6. Estratégia e Gestão (organização, produção, operações)
7. Custos, financiamento e investimento
8. Calendarização de implementação
9. Anexos

A importância de um plano de negócios

1. Capa e Índice

A capa deve incluir o nome da nova empresa, endereço, endereço eletrónico, data, informação para contactos. O índice deve indicar a localização das partes principais no documento, para além da estrutura.

2. Sumário executivo

O sumário executivo é, no fundo, uma apresentação sintética, uma vez que oferece ao leitor, de forma breve, o fundamental que ele precisa de saber sobre as características diferenciadoras da nova empresa. Esta é a primeira parte a ser lida por potenciais financiadores e/ou investidores. É, por isso, particularmente relevante oferecer uma apresentação breve, explícita e inequívoca, da empresa, do modelo de negócio, da oportunidade de mercado, do porquê da oportunidade, da inovação tecnológica eventual, e do investimento.

A importância de um plano de negócios

3. Equipa fundadora/promotora e de gestão

A apresentação da equipa ou do promotor visa demonstrar a experiência, conhecimentos, capacidades, competências e legitimidade. A perceção da viabilidade do projeto é influenciada pela capacidade da equipa fundadora. Deve-se incluir a formação académica, profissional e outros elementos que consolidem as competências individuais.

4. Apresentação do negócio

Importa começar por descrever a oportunidade, o produto ou serviço e o modelo de negócio (através dos 9 blocos), ou seja, como o negócio vai ser direcionado para satisfazer as necessidades do mercado alvo. Deve evidenciar a vantagem competitiva e os ativos (como patentes ou outros).

A importância de um plano de negócios

4. Apresentação do negócio (questões)

- Qual a necessidade que se propõe satisfazer?
- Qual a sua ideia?
- Descreva o negócio que pensa estabelecer.
- Que produto ou que serviço se propõe oferecer?
- Em que medida o seu produto é diferente, mais barato ou melhor que os da concorrência? O que o torna único ou distinto?
- Como espera que venha a evoluir a procura pelo seu tipo de produto/serviço no futuro?
- Quais as principais tendências (PEST) que afetarão o seu negócio?
- Quais os pontos positivos e negativos do negócio?

A importância de um plano de negócios

5. Plano de marketing e distribuição

A análise ao mercado consiste em compreender quem serão os clientes – o segmento alvo de mercado – suas características, necessidade, poder de compra. Ao identificar a oportunidade certamente já pensou no mercado, mas é necessário pensar profundamente no grupo alvo e como se vai interagir. É, por isso, necessário especificar quem são, onde estão, onde compram, porque compram e qual o uso que os clientes dão ao produto/serviço.

Produto – definir as características, principais benefícios, elementos constituintes;

Preço – valor de venda, condições de pagamento, e estratégia de entrada no mercado (preço baixo para encorajar a aquisição e experimentação; preço premium para alcançar grupo de consumidores com mais poder de compra);

Distribuição – definir os canais de venda (retalhistas, venda direta, venda em Marketplace, ...)

Comunicação – definir os meios para comunicar com os clientes.

A importância de um plano de negócios

5. Plano de marketing e distribuição

- Quem são os consumidores alvo?
- Quem é o decisor da compra do produto/serviço?
- Qual a dimensão do mercado total para esse tipo de produto/serviço?
- Como é que as pessoas ficarão a saber deste produto?
- Em que se baseou para estabelecer o preço?
- Como é que o preço se compara aos concorrentes?
- Quais os canais de distribuição?

A importância de um plano de negócios

6. Estratégia e Gestão

Nesta secção vai incluir a missão, os valores, os objetivos da empresa, e uma análise interna e externa da empresa. Não esquecer: a visão consiste numa declaração da direção que a empresa pretende seguir. Orienta o que a empresa deseja ser, pelo que deve indicar o caminho a seguir, a imagem que quer dar de si própria e a filosofia que guia a sua atuação.

A missão é uma declaração que reflete a razão de ser da empresa, qual o seu propósito, o que faz e o porquê.

MISSÃO

Promover a competitividade e o crescimento empresarial, assegurar o apoio à conceção, execução e avaliação de políticas dirigidas à atividade industrial, visando o reforço da inovação, do empreendedorismo e do investimento empresarial nas empresas que exerçam a sua atividade nas áreas sob tutela do Ministério da Economia e do Mar, designadamente das empresas de pequena e média dimensão, com exceção do setor do turismo e das competências de acompanhamento neste âmbito atribuídas à Direção-Geral das Atividades Económicas.

VISÃO

Ser o parceiro estratégico para a inovação e crescimento das empresas, empresários e empreendedores.

A importância de um plano de negócios

6. Estratégia e Gestão

Também se deve incluir aspetos do macro ambiente suscetíveis de influenciar a empresa, como: demografia, cultura, ambiente, tecnologia.

- Qual a base de competição da indústria?
- Quão fácil ou difícil é entrar na indústria?
- Como as empresas já instaladas poderão reagir à sua nova empresa?
- Há competidores emergentes que estão atualmente a entrar na indústria ou mercado?
- Quais são as barreiras à saída?
- Quem são os competidores diretos?
- Quais as forças e fraquezas dos concorrentes?
- Quais os recursos estratégicos que detemos?
- Em que atividade da cadeia de valor temos vantagem?

A importância de um plano de negócios

7. Custos, financiamento e investimento

O plano de negócios precisa de incluir um conjunto de indicadores económico-financeiros, de custos, de investimento. Deve, por isso, explicar qual o financiamento necessário para os próximos 3 anos e de que forma os fundos serão usados.

O mapa de custos deve considerar os custos diretamente incorridos com a produção do produto, para além dos custos fixos. Devem também ser identificados os valores de preço e as margens libertadas. Adicionalmente, as fontes de financiamento adicionais devem ser identificadas.

8. Calendário de implementação

Elaboração de um cronograma de execução, com a identificação das etapas e momentos de implementação.

A importância do PITCH

Welcome

1

AirBed&BreakfastTM

Book rooms with locals, rather than hotels.

A importância do PITCH

Problem

2

Price is a important concern for customers booking travel online.

Hotels leave you disconnected from the city and its culture.

No easy way exists to book a room with a local or become a host.

A importância do PITCH

Solution

3

A web platform where users can rent out their space to host travelers to:

**SAVE
MONEY**

when traveling

**MAKE
MONEY**

when hosting

**SHARE
CULTURE**

local connection to the city

A importância do PITCH

Market Validation

4

Couchsurfing.com

660,000

total users²

Craigslist.com

50,000

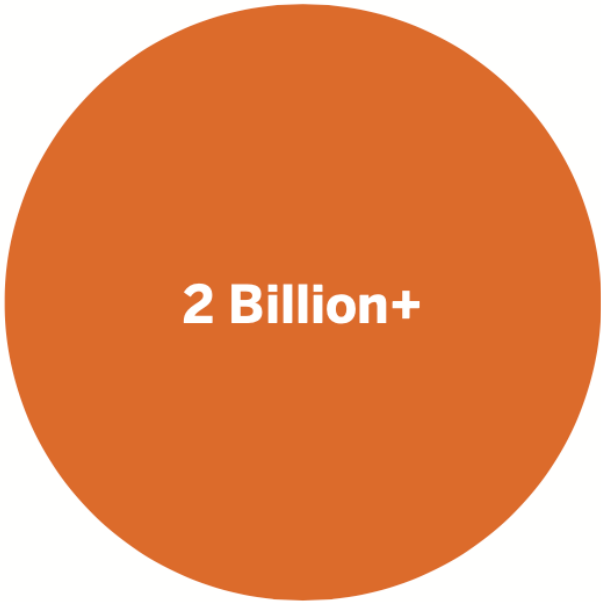
temporary housing listings per
week in the US. 07/09 – 07/16²

(1) www.couchsurfing.com
(2) www.craigslist.org

A importância do PITCH

Market Size

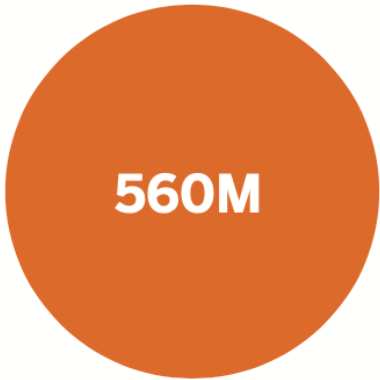
5



TRIPS BOOKED (WORLDWIDE)

Total Available Market

source: Travel Industry Association of America &
World Tourism Organization



BUDGET&ONLINE

Serviceable Available Market

source: comScore



TRIPS W/AB&B

Share of Market

15% of Available Market

A importância do PITCH

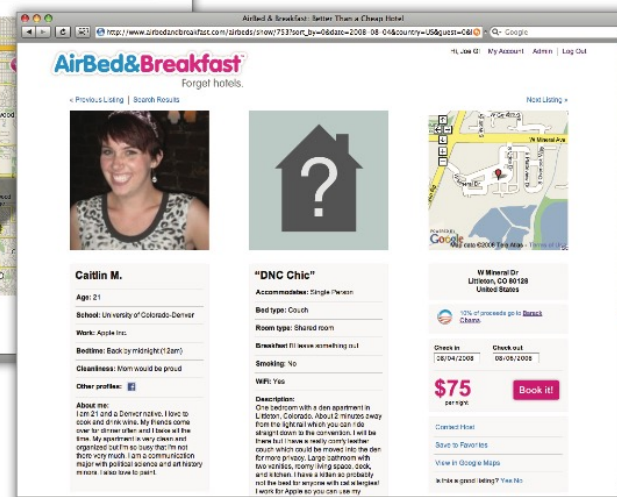
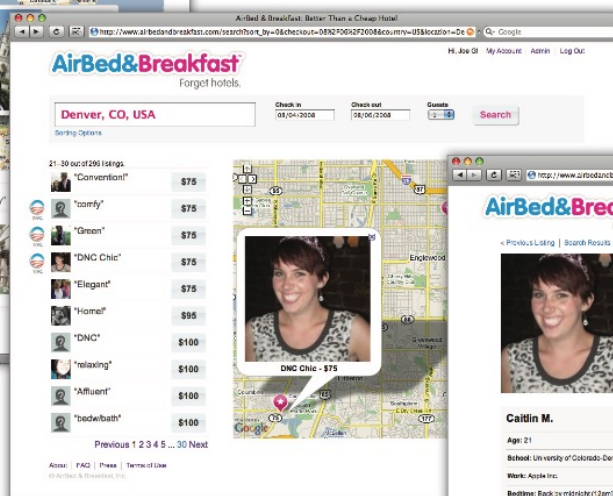
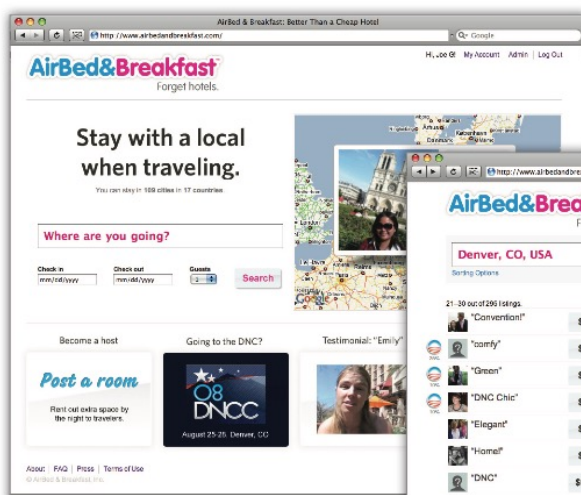
Product

6

SEARCH BY CITY

REVIEW LISTINGS

BOOK IT!



A importância do PITCH

Business Model

7

We take a 10% commission on each transaction.



TRIPS W/AB&B

Share of Market

15% of Available Market



\$25

AVG FEE

\$80/night @ 3 nights

source: \$70 is avg room price on AB&B



\$2.1B

REVENUE

Projected by 2011

A importância do PITCH

Adoption Strategy

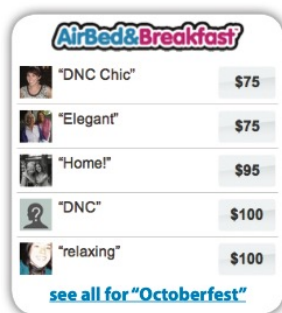
8

EVENTS

target events monthly

- Oktoberfest (6M)
- Cebit (700,000)
- Summerfest (1M)
- Eurocup (3M+)
- Mardi Gras (800,000)

with listing widget



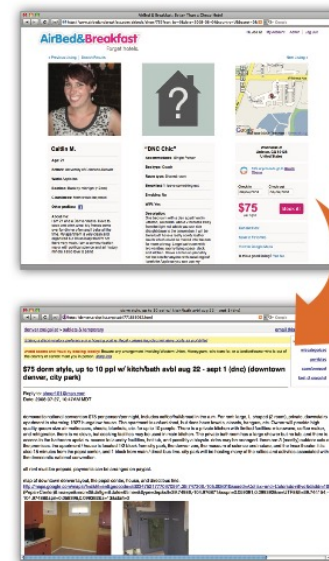
PARTNERSHIPS

cheap / alternative travel



CRAIGSLIST

dual posting feature



A importância do PITCH

Competition

9



A importância do PITCH

Competitive Advantages

10

1st TO MARKET

for transaction-based temporary housing site

HOST INCENTIVE

they can make money over couchsurfing.com

LIST ONCE

hosts post one time with us vs. daily on craigslist

EASE OF USE

search by price, location & check-in/check-out dates

PROFILES

browse host profiles, and book in 3 clicks

DESIGN & BRAND

memorable name will launch at historic DNC to gain share of mind

A importância do PITCH

Projeto: The Owlet

<https://vimeo.com/84423056>

27



♥ THE WAY TO GET STARED ♥
IS TO QUIT TALKING &
BEGIN DOING WALT DISNEY

EMPREENDEDORISMO E NOVOS NEGÓCIOS

2022.2023 . 1S

