



## **Empreendedorismo**

### **Aula 4**

Prof. Me. Fabio Mello Fagundes

## **Organização da Aula**

- O que é o Plano de Negócios
- Principais itens do Plano de Negócios

## **Contextualização**

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

(DORNELAS, 2005)

## **Plano de Negócios**

- É um documento que tem como objetivo estudar uma oportunidade de negócios
  - Captação de recursos
  - Analisar uma oportunidade

## **Estrutura Básica**

- Sumário executivo
- Descrição da empresa
- Planejamento estratégico
- Análise de mercado



- Plano de *marketing*
  - Produto, preço, praça e promoção
- Plano operacional
  - Plano de RH
  - PETI
- Planejamento financeiro

## Instrumentalização

### Sumário Executivo

- Principal seção do seu Plano de Negócios
- Deve ser dirigido ao público-alvo. Ex.: requisição de financiamento junto a bancos, potenciais parceiros etc.
- Deverá ser feito por último

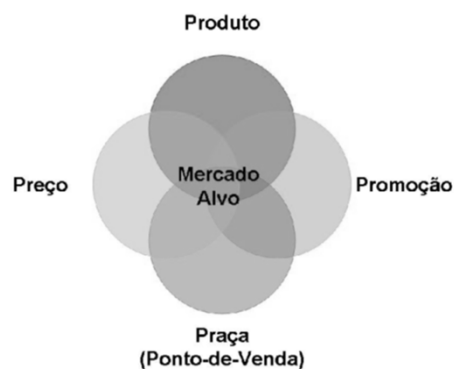
### Descrição da Empresa

- Descrição da empresa
- Histórico e faturamento dos últimos anos (caso a empresa já exista)
- Razão social, estrutura organizacional, localização, produtos e serviços, perfil do cliente em potencial

### Planejamento Estratégico

- Definição dos rumos da empresa
- Metas e objetivos de negócio
- Descrição da missão e visão
- É a base para o desenvolvimento e implantação das demais ações da empresa

### Mix de Marketing (4Ps)



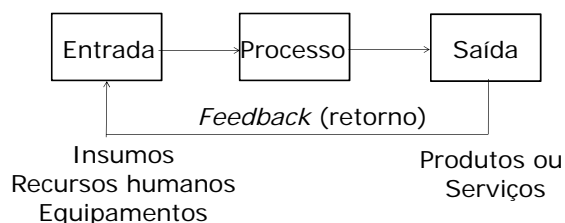


### Descrição Geral dos Produtos e Serviços

- Características
- Características únicas
- Clientes em potencial
- Pesquisa e desenvolvimento
- Etc.

### Plano Operacional

- Essa seção deve apresentar as ações que a empresa está planejando em seu processo produtivo, ou seja, como irá funcionar a operação da empresa



Definir os **principais processos operacionais** e de apoio para a fabricação do produto ou prestação do serviço.

### Plano de Recursos Humanos

- Recrutamento e seleção
- Treinamento
- Avaliação de desempenho
- Cargos e salários

### Plano Financeiro

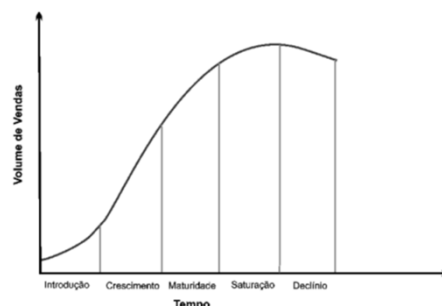
- Número de todas as ações planejadas
- Fluxo de caixa com horizonte de três anos
- Ponto de equilíbrio
- Prazo de retorno sobre investimento



## Aplicação

### Ciclo de Vida de Produto

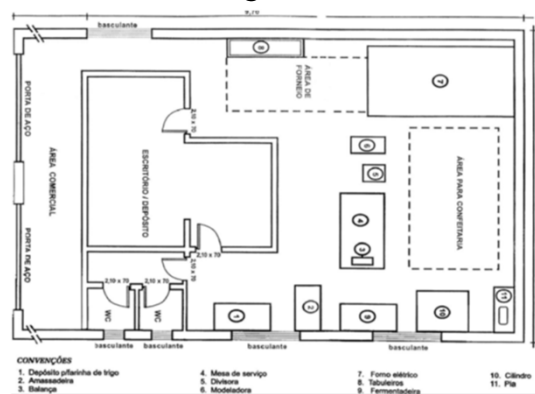
Qual o estágio do produto em seu ciclo de vida?



### Itens Básicos

- Características únicas dos produtos e serviços
- Estágio do produto no seu ciclo de vida
- Prever riscos de obsolescência dos produtos e serviços
- Proteger o capital intelectual

### Arranjo Físico



### Principais Pontos

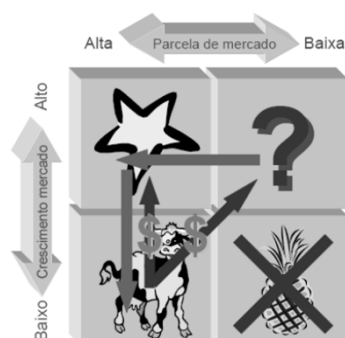
- Principais processos operacionais
- Processos que podem ser terceirizados
- *Layout* da operação
- Principais fornecedores
- Logística
- Parceiros estratégicos

### Análise de Mercado

- Qual o *market-share* (participação de mercado)?
- Qual o potencial de mercado?
- O mercado encontra-se bem atendido?
- Quais as oportunidades para o seu produto/serviço obter maior participação?



## Matriz BCG (Boston Consulting Group)



## Análise SWOT

Na conquista do objectivo



## Clientes

- O que seus clientes estão procurando?
- O que consideram importante?
- Como fazem suas escolhas?

## Concorrência

Atributos	Meus diferenciais	Competidor A	Competidor B	Competidor C
Produto/Serviço				
Participação no mercado				
Canais de venda utilizados				
Qualidade				
Preço				
Localização				
Métodos de distribuição				
Garantias				
Pontos fortes				
Pontos fracos				
Etc.				

## Síntese

## Plano de Negócios

- Análise de uma oportunidade de negócio
- Forma de captação de recursos (*angels* – investidores)
- Da análise de mercado à análise financeira



### Referências de Apoio

- DOLABELA, Fernando.  
**O segredo de Luísa.** São Paulo:  
Cultura Editores, 2002.
- DORNELAS, José Carlos Assis.  
**Empreendedorismo:**  
transformando ideias em  
negócios. Rio de Janeiro:  
Elsevier, 2005.