

# DISCIPLINA DE EMPREENDEDORISMO

## Módulo 4 Plano de Negócios

## O QUE É UM PLANO DE NEGÓCIOS

**Descrição dos objetivos de um negócio ou projeto e de quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados.**



# POR QUE FAZER UM PLANO DE NEGÓCIOS

## Um Plano de Negócios:

- Torna a oportunidade mais clara;
- Mostra como melhor explorar a oportunidade.
- É um guia valioso para controle, gestão e comunicação;
- Minimiza riscos;
- Antecipa efeitos de mudanças previsíveis;
- Analisa cenários e viabiliza definição de estratégias e tomada de decisões;
- Permite analisar viabilidade.



# PRINCIPAIS ETAPAS DE UM PLANO DE NEGÓCIOS

- Identificação de oportunidade
- Análise de mercado
- Planejamento de marketing
- Planejamento operacional
- Planejamento financeiro
- Análise de cenários e avaliação estratégica
- Avaliação do plano de negócios



# IDENTIFICAÇÃO DE OPORTUNIDADE

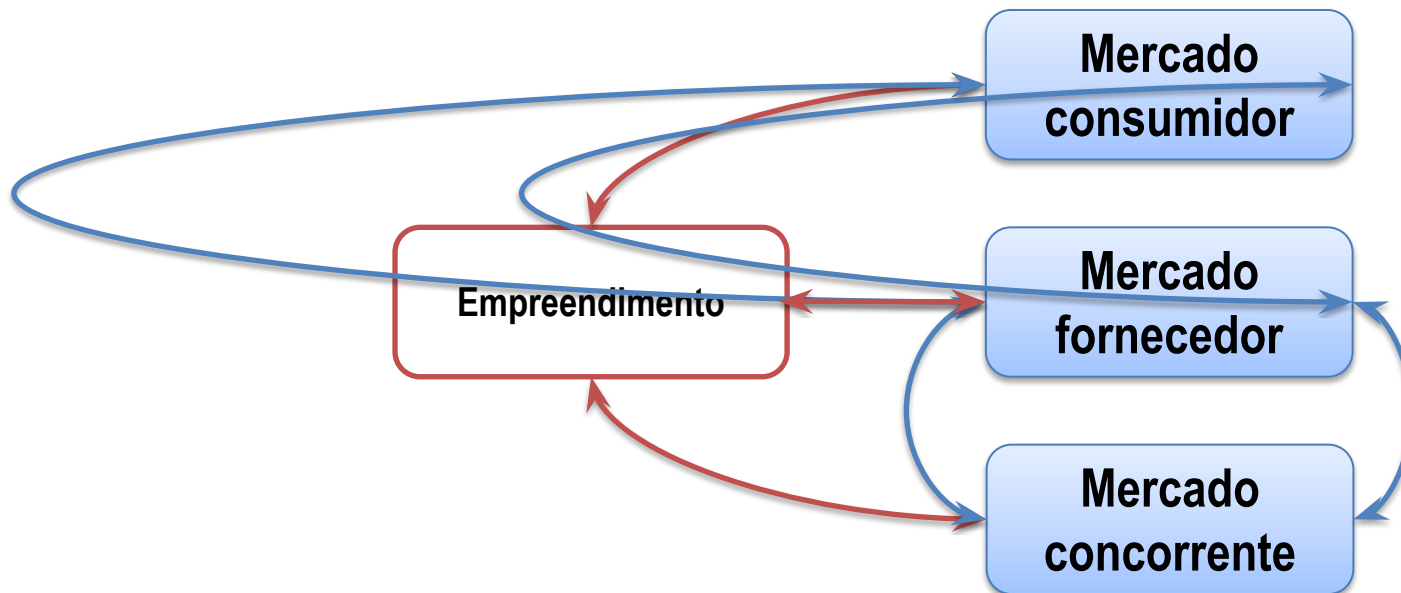
**Buscar e analisar informações para  
identificação de oportunidade.**

- Sonhos, motivações, expectativas e necessidades do empreendedor.
- Conhecimentos necessários.
- Tendências, expectativas e necessidades do mercado.
- Recursos necessários.
- Busca prévia de parcerias.



# ANÁLISE DO MERCADO

**Estudar sobre os clientes, concorrentes, fornecedores, oportunidades e desafios do mercado.**



# PLANEJAMENTO DE MARKETING

**Planejar estratégias de comunicação e de atuação no mercado.**

- Produtos e serviços.
- Localização.
- Marca.
- Preços.
- Estratégias promocionais.
- Estratégias para venda e distribuição.





# PLANEJAMENTO OPERACIONAL

**Planejar processos de trabalhos e como executá-lo, considerando estrutura e pessoal necessários.**

- Layout.
- Capacidade produtiva / comercial / prestação de serviços.
- Processos de trabalho: passo a passo de como fazer, equipamentos e recursos necessários.
- Pessoal necessário.





# PLANEJAMENTO FINANCEIRO

**Planejar investimentos, realizar orçamentos, estimativas de custos, vendas e resultados.**

- Planejar investimentos.
- Estimar e calcular custos.
- Calcular preço de venda.
- Estimar vendas.
- Projetar resultados e analisá-los.
- Analisar indicadores de desempenho.



# ANÁLISE DE CENÁRIOS E AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

**Projetar diferentes cenários e elaborar estratégias.**

- Analisar ambiente interno e externo.
- Projetar diferentes cenários para as ações planejadas no Plano de Negócio.
- Elaborar estratégias.



# AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS

## **Avaliação do Plano de Negócios elaborado.**

- Análise da viabilidade do plano de negócios.
- Tomada de decisões e mudanças necessárias.



# ELABORAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS



# ELABORAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS

**Trabalho realizado até o momento pelos grupos**

**+**

**Ferramenta para elaboração do Plano de Negócios**

- ◆ Manual com orientações para elaboração passo a passo do Plano de Negócios;
- ◆ Software para elaboração do Plano de Negócios.

**Prática das Características do  
Comportamento Empreendedor**

## ELABORAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS

<b>Encontro 1</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Introdução ao Plano de Negócios.</li><li>• Etapa 2 – Análise de Mercado.</li><li>• Etapa 3 – Planejamento de Marketing.</li></ul>
<b>Encontro 2</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Etapa 4 – Planejamento Operacional.</li><li>• Etapa 5 – Planejamento Financeiro.</li></ul>
<b>Encontro 3</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Etapa 6 – Construção de cenários.</li><li>• Etapa 7 – Avaliação estratégica.</li></ul>
<b>Encontro 4</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Etapa 8 – Avaliação do Plano de Negócios.</li><li>• Etapa 1 – Sumário Executivo.</li></ul>
<b>Encontro 5</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Evento de apresentação dos Planos de Negócios.</li><li>• Encerramento do módulo e da Disciplina de Empreendedorismo.</li></ul>



## OUTRAS ATIVIDADES

- Apresentação dos grupos sobre a elaboração do Plano de Negócios.
- Planejamento do evento de apresentação dos Planos de Negócios.
- Autoavaliação.

