

Exercício em sala - Capítulo 4

Empreendedorismo - Augusto Cesar de Aquino Ribas

6 de junho de 2016

1 Descreva os principais passos para a construção de um negócio de alta tecnologia. Quais os principais elementos ou fases? Disponha esses elementos graficamente em uma linha do tempo.

- Desenvolver um produto de tecnologia. - É preciso ter algo a ser comercializado.
- Estruturar o negócio. - É preciso ter uma estrutura, uma forma de como comercializar o produto.
- Testar o mercado. - O produto precisa ser útil para os clientes, e este tem que ter interesse no produto.
- Começar a fase de start up (crescimento). - É preciso aumentar a empresa, e conseguir ser eficiente com um tamanho e mercado maior.

2 O que é e para que serve um plano de negócios?

Um plano de negócios é uma forma estruturada de planejar e documentar todo o ciclo de vida de um negócio.

3 Quais informações um plano de negócios deve conter? Que perguntas precisam ser respondidas? Apresente informalmente.

Comumente, no plano de negócio deve conter o tamanho do negócio, quantidade de produtos, se a Empresa é nova ou já existente, o tipo de negócio (produto, serviço, comércio ou indústria?) e o objetivo (captação de investimentos ou planejamento interno?).

- a) Qual é exatamente o público-alvo?
- b) O negócio atende a uma necessidade do público-alvo que não está sendo bem atendida pelo mercado? Qual é essa necessidade?
- c) Qual é exatamente o produto ou serviço oferecido?
- d) Qual é a fonte de receita? Quais são os preços?
- e) Como o produto oferecido satisfaz as necessidades do público-alvo?
- f) Quanto vale, monetariamente, para o público-alvo, o produto ou serviço oferecido?
- g) Qual é o mercado atual, em número de clientes e em volume financeiro? Qual é o mercado futuro? O mercado está crescendo? Que mercado você já detém e que mercado planeja deter no futuro?
- h) Qual é a ação da concorrência? Quais seus pontos fortes e fracos? Que parcela das necessidades do público-alvo é bem atendida pela concorrência?
- i) Como o produto oferecido se diferencia dos concorrentes atuais?
- j) Será possível manter essa diferenciação ao longo do tempo?
- k) Como você pretende atingir todo o seu público-alvo?
- l) Qual é a expectativa de vendas?
- m) Que infraestrutura tecnológica será necessária para viabilizar o negócio (linha de produção, equipamentos para desenvolvimento, assistência técnica etc.)?

- n) Quais parcerias já foram celebradas, e quais devem ser buscadas?
- o) Qual é a equipe de empreendedores? Que aptidões estão bem supridas? Que aptidões precisam ser buscadas?
- p) Em que estágio está o desenvolvimento? Quais os próximos passos e o cronograma?
- q) Quais são as receitas e despesas atuais? Quais serão as receitas e despesas ao longo dos próximos anos?
- r) De quanto investimento o negócio precisa para se viabilizar? Em que momento exatamente esse investimento será necessário? No que esse dinheiro será investido (vendas, produção etc.)?
- s) Que montante você está solicitando de um potencial investidor? O que você oferece em troca (percentual da empresa, taxa de retorno)?
- t) Quais os principais riscos do negócio? Como eliminá-los ou minimizá-los?
- u) Qual é a missão da empresa? Qual a sua visão estratégica? Quais seus pontos fortes e fracos? Qual a situação pretendida para o futuro?

4 Proponha um modelo, ou seja, a organização (os tópicos) para um plano de negócios.

- Sumário Executivo.
- Plano Detalhado.
 - Conceito do negocio
 - Análise de mercado
 - Plano de marketing
 - Estrutura organizacional
 - Plano de implantação
 - Planejamento financeiro

5 Quais informações financeiras um plano de negócios deve conter? Quais os possíveis objetivos dessas informações?

O planejamento financeiro costuma mostrar a situação financeira atual (no caso de empresa já existente), a expectativa de movimentação financeira para os próximos anos (projeção de fluxo de caixa), os investimentos necessários para viabilizar o negócio, o planejamento das negociações com investidores, quando pertinente, e a projeção dos principais resultados: lucratividade, rentabilidade e retorno dos investimentos realizados.

Essas informações podem primeiro, expor a viabilidade de iniciar o negocio, caso seja necessário investimento, a possível quantidade de financiamento necessário e o tempo de retorno e rentabilidade do investimento, o que pode ajudar a captação desses recursos necessários.

6 O que quer dizer a frase: "o plano de negócios deve ser um documento em contínuo desenvolvimento"?

O plano de negócios deve ser constantemente ajustado de acordo com o seu desenvolvimento, conforme novas informações são descobertas, ou necessidade de mudanças aparece.

7 Explique por que um plano de negócios pode ser considerado como um instrumento de planejamento, um instrumento de integração de equipes e um instrumento para facilitar a captação de investimentos.

Um plano de negócios é primeiramente um instrumento de planejamento. Uma forma para organizar e harmonizar os diferentes aspectos relevantes ao sucesso de um empreendimento. No fundo, o primeiro objetivo é evitar decepções, imprevistos, e aumentar as chances de sucesso. O plano de negócios pode servir também para facilitar a negociação com possíveis investidores e melhorar a comunicação e a integração da equipe que trabalha no empreendimento.