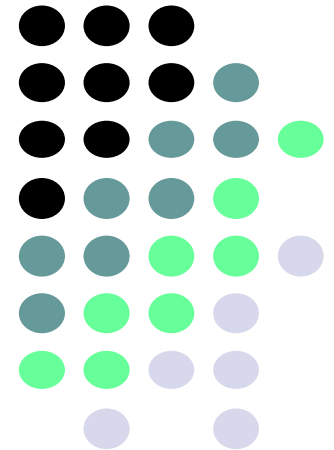


Análise de Projetos de Investimento

Apresentação do Trabalho de grupo _ Planos de negócio

(Livro-base _ Capítulo 4; 5))



Trabalho Grupo



Elaborar um PLANO DE NEGÓCIOS relativo a:

Uma proposta realista para um projeto de investimento a propor a uma entidade financiadora

PLANO DE NEGÓCIOS



Plano de Negócios _ o que é ?:

- Documento onde se apresenta o negócio a **potenciais investidores** (principais conclusões dos estudos de viabilidade); o QUÊ? QUEM? COMO?
- **Documento interno:** mapa detalhado do trajeto a seguir pelo **empreendedor** e equipa de gestão (objetivos do negócio, prioridades de atuação, meios de atuação para os atingir).

PLANO DE NEGÓCIOS



Vários tipos:

- Planos Internos
- Planos Estratégicos
- Planos Operacionais
- Planos de Crescimento ou expansão
- ...



Planos de Negócio relativos ao **lançamento de novos negócios** ou elaborados no âmbito da **angariação de financiamento** para novos investimentos

PLANO DE NEGÓCIOS



Componentes Básicas:

1. Sumário Executivo
2. Apresentação da Empresa
3. Apresentação do Produto ou Serviço
4. Plano de Marketing
5. Plano de Gestão
6. Plano Financeiro

1. Sumário Executivo



Síntese do Plano de Negócios

Descrição sucinta (estratégia “*elevator pitch*”) :

- Do negócio e seus objetivos,
- Dos empreendedores e sua capacidade para realizar o projeto,
- Dos produto, serviços e tecnologias; mercado potencial e elementos de diferenciação,
- Principais projeções económicas e financeiras.

Objetivo:

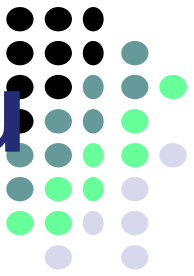
Convencer os potenciais financiadores da viabilidade do negócio, de modo a justificar o seu financiamento.

2. Apresentação da Empresa



- a) Apresentação do histórico (o que produz, mercado alvo, concorrentes e fornecedores principais, estratégias passadas, meios de produção existentes,...)
- b) Missão, objetivos e desafios futuros
- c) Planeamento estratégico e implementação
- d) Estrutura legal
- e) Parcerias
- f) Equipa de gestão – identificação profissional e pessoal, competências, e objetivos para o projeto
- g) Responsabilidade Social

3. Apresentação do Produto ou Serviço



- a) Descrição detalhada do produto/serviço (incluindo embalagem, design, ...)
- b) Principais utilizações
- c) Produtos complementares e substitutos existentes
- d) Vantagens competitivas face aos produtos concorrentes
- e) Fase de vida do produto

4. Plano de Marketing



a) ANÁLISE DO MERCADO

- i. Análise do setor
(mercado-alvo, dimensão do mercado e segmentação, objetivos...)
- ii. Análise dos clientes potenciais
(tipos de clientes, gostos, características particulares, ...)
- iii. Análise dos concorrentes
(identificação, base de concorrência, preço, design, qualidade, barreiras à entrada, vulnerabilidades dos concorrentes, ...)
- iv. Análise dos fornecedores

4. Plano de Marketing



b) ESTRATÉGIA DE MARKETING

- i. Relacionamento com clientes
(maximizar a fidelização e valor dos clientes; análise da informação individual de cada cliente, customização da oferta)
- ii. Política de preços
(evolução do preço nos últimos anos, definição do preço, margem de lucro que proporciona, ...)
- iii. Política de distribuição
(força de vendas a estabelecer (dimensão, remuneração, âmbito geográfico) e canais de distribuição (lojas físicas, internet, telefone,...))

4. Plano de Marketing



b) ESTRATÉGIA DE MARKETING (continuação)

iv. Estratégia promocional e publicidade

(publicidade - anúncios de TV, outdoors, panfletos; promoção de vendas - amostras, brindes, demonstrações; marketing direto - catálogos, telemarketing, e-mail; venda pessoal - visita da força de vendas aos clientes)

v. Serviço de acompanhamento pós-venda

c) PREVISÃO DE VENDAS

5. Plano de Gestão



a) PLANO DE OPERAÇÕES

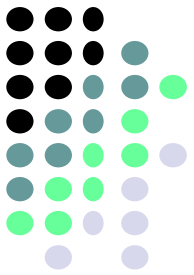
- i. Descrição do processo produtivo e identificação das fases fundamentais
- ii. Calendário e execução
- iii. Capacidade produtiva
(capacidade nominal e grau de utilização; economias de escala)
- iv. Tecnologias utilizadas
(descrição das tecnologias, alternativas, razões de escolha, fontes (licenciamento, compra, joint-venture, custos, ...))

5. Plano de Gestão



- a) PLANO DE OPERAÇÕES (continuação)
 - v. Instalação de equipamentos
(caraterísticas, volume de produção de cada máquina, fornecedores, ...)
 - vi. Fatores produtivos
(materiais, inputs e mão de obra necessária)
 - vii. Controlo de qualidade

5. Plano de Gestão



b) ESTRUTURA ORGANIZACIONAL E HUMANA

- i. Estrutura organizacional
(organograma com a identificação de departamentos ou divisões e funções respectivas)
- ii. Equipa de gestão e pessoal-chave
(identificação pormenorizada, competências e funções a desempenhar; justificar o seu envolvimento (qual o seu contributo único para o projeto))
- iii. Restante pessoal
(identificação genérica dos perfis, se ainda não foi feita em “fatores produtivos”)
- iv. Subcontratação e consultoria
- v. Formação (se previsto)

6. Plano Financeiro



- a. Plano de Investimento
- b. Plano de Exploração
- c. Plano de Financiamento
- d. Indicadores de Viabilidade

Componentes e mapas-base a ver nas próximas aulas (**Exercício 1_ trazer enunciado**)

ALGUNS DOS ERROS MAIS COMUNS



- Escrever um PN muito extenso
- Encher o plano de opiniões pessoais
- Escrever de forma pouco clara e desorganizada
- Ser demasiado otimista nas projeções
- Inconsistência entre as projeções financeiras e os pressupostos assumidos
- Ausência de projeções para os piores cenários ou não analisar os principais riscos
- Subestimar os concorrentes
- ...

PLANO DE NEGÓCIOS

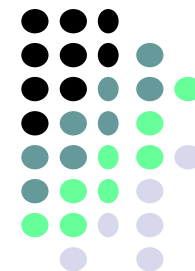


Bibliografia:

- Análise de Projetos de Investimento
Maria Dulce Soares Lopes, UP Edições, 4ª edição 2018
(Capítulo 5 “O Plano de Negócios” e Capítulo 4 – mapas-base)
- Manual de apoio à elaboração de Planos de Negócios, da ANJE
- **Folha de Cálculo do IAPMEI** e Guia explicativo
(<http://www.iapmei.pt/iapmei-art-02.php?id=162&temaid=17>)
- Sites:
<http://startup.wsj.com> (site do Wall Street Journal, Centre for entrepreneurs)
<http://w.w.w.starta.com.br> (comercializa o MakeMoney);
<http://w.w.w.bizplanit.com> (Plano de Negócios Virtual)
<http://paloalto.com/ps/bp/demo/sba/> (curso on-line sobre como elaborar um PN)
<http://businessplan.com/>
<https://www.entrepreneur.com/>

...

Trabalho Grupo - CALENDARIZAÇÃO



GRUPOS:

- **6** alunos (4 grupos)

PRAZOS:

- **1 OUTUBRO:** Indicação Grupos (e-mail scruzgomes@fe.up.pt) com **nome completo** dos elementos do grupo e representante para contacto)
- **15 OUTUBRO:** Apresentação 1º Relatório Intercalar – Apresentação da Empresa e do Produto (máximo 3 págs.); **5 min/ grupo**
- **19 NOVEMBRO:** Entrega 2º Relatório Intercalar (e-mail scruzgomes@fe.up.pt) – Plano de Marketing e de Gestão (máx. 10 págs.);
- **10 DEZEMBRO: ENTREGA RELATÓRIO FINAL– PLANO NEGÓCIOS MÁXIMO 25 PÁGINAS** (excluindo anexos)
 - envio por e-mail scruzgomes@fe.up.pt dos ficheiros Word (relatório) e Excel (folha de cálculo usada) com Cc aos “SHARKS”
- **17 DEZEMBRO:** : Apresentação (15-20 Min) dos PN e discussão(10- 15 min) com “SHARKS_ Business Angels ”
 - _ Enviar por e-mail (1dia ANTES da apresentação):
 - ficheiro **Power Point** (suporte da apresentação oral)
 - e ficheiro **Word** (1 ou 2 páginas com as perguntas e a análise crítica a um PN)
 - _ Feedback pelo docente a cada grupo após apresentação