

# **Plano de Negócios**

**Simone Senger de Souza**

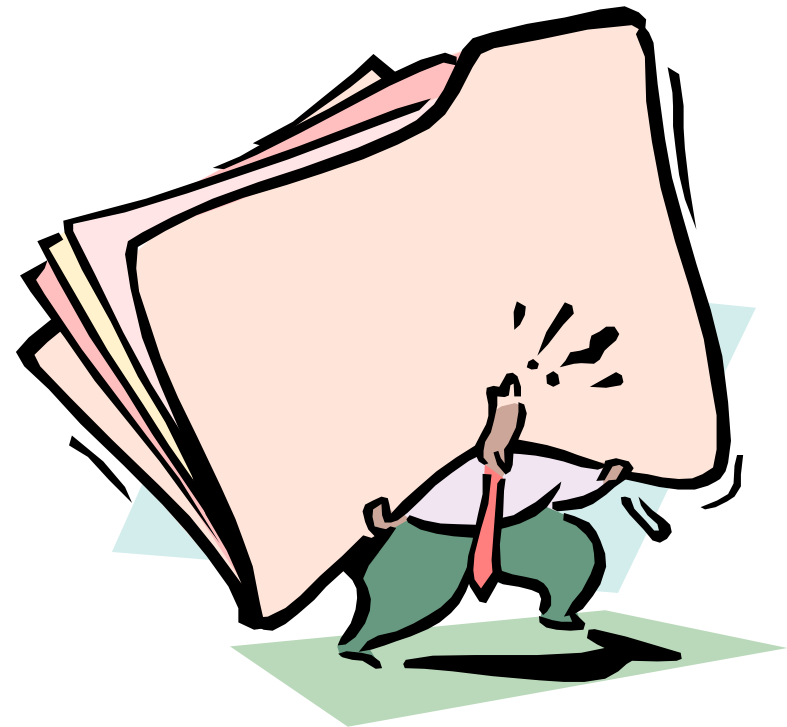
**ICMC/USP**

**2o semestre/2009**

# Motivação

---

- Por que preparar um plano de negócios?



# Processo Empreendedor

---

## Identificar e avaliar a oportunidade

criação e abrangência da oportunidade  
valores percebidos e reais da oportunidade  
riscos e retornos da oportunidade  
oportunidade versus habilidades e metas pessoais  
situação dos competidores

## Desenvolver o Plano de Negócios

1. Sumário Executivo
  2. O Conceito do Negócio
  3. Equipe de Gestão
  4. Mercado e Competidores
  5. Marketing e Vendas
  6. Estrutura e Operação
  7. Análise Estratégica
  8. Plano Financeiro
- Anexos

## Determinar e Captar os recursos necessários

recursos pessoais  
recursos de amigos e parentes  
*angels*  
capitalistas de risco  
bancos  
governo  
incubadoras

## Gerenciar a empresa criada

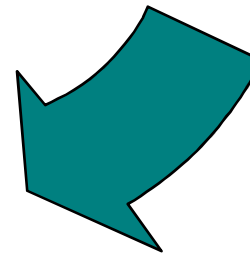
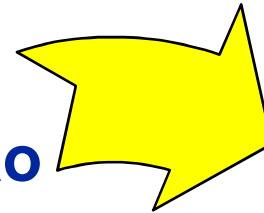
estilo de gestão  
fatores críticos de sucesso  
identificar problemas atuais e potenciais  
implementar um sistema de controle  
profissionalizar a gestão  
entrar em novos mercados

# Como ser bem sucedido

---

Fatores críticos para o sucesso:

- 1) Uma **boa** equipe de gestão
- 2) Um **plano de negócios**
- 3) Uma idéia realmente inovadora
- 4) **Networking**
- 5) Trabalho, trabalho, n  
trabalho...



# Objetivos de um Plano de Negócios

---

- **Testar a viabilidade de um conceito de negócio**
- **Orientar o desenvolvimento das operações e estratégia**
- **Atrair recursos \$\$\$**
- **Transmitir credibilidade**
- **Desenvolver a equipe de gestão!**

# Plano de negócios

---

- Forma de pensar sobre o futuro do negócio:
  - » Onde ir, como ir rapidamente
  - » O que fazer durante o caminho para diminuir incertezas e riscos

# Plano de negócios

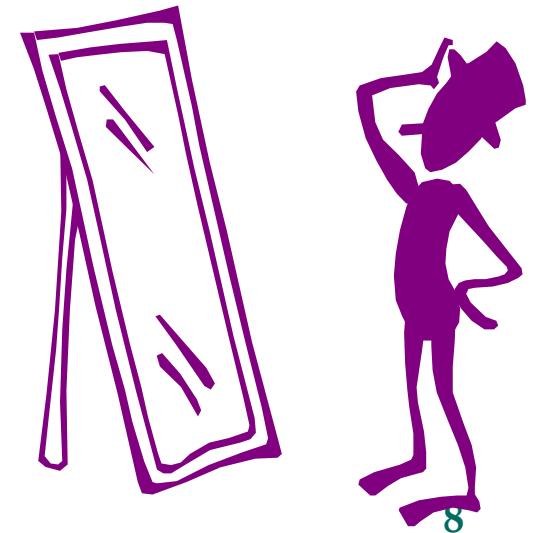
---

- Descreve a oportunidade de um negócio:
  - » Porque a oportunidade existe e porque o empreendedor e sua equipe tem condições de aproveitá-la
  - » Como o empreendedor (e equipe) pretende agarrá-la

# Plano de negócios

---

- Instrumento de negociação interna e externa
- É mais um processo do que um produto
- Não é imutável





# Aspectos chaves do plano de negócios

---

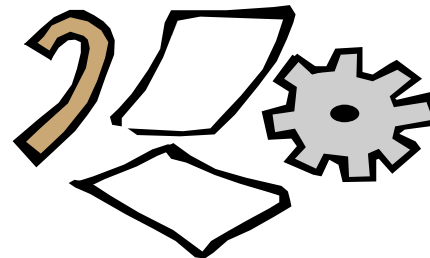
**O Plano de Negócios deve focar principalmente três questões:**



# Aspectos Chave da história

---

- Oportunidade, mercado, clientes
- Capacidade gerencial de implementação
- Recursos mínimos requeridos
- Estratégia e visão de crescimento
- Recursos \$\$ requeridos
- Premissas e análise de riscos
- Cronograma



# A quem se destina o Plano de Negócios?

---

- Mantenedores das incubadoras (SEBRAE, FIESP etc)
- Parceiros: para estabelecimento de estratégias conjuntas
- Bancos: para outorgar financiamentos para a empresa
- Investidores: empresas de capital de risco, pessoas jurídicas, BNDES, governo e outros interessados
- Fornecedores: para outorgar crédito para compra de mercadorias e matéria prima
- A própria empresa: para comunicação interna da Gerência com Conselho de Administração e com os empregados
- Os clientes potenciais: para vender a idéia e o produto/serviço

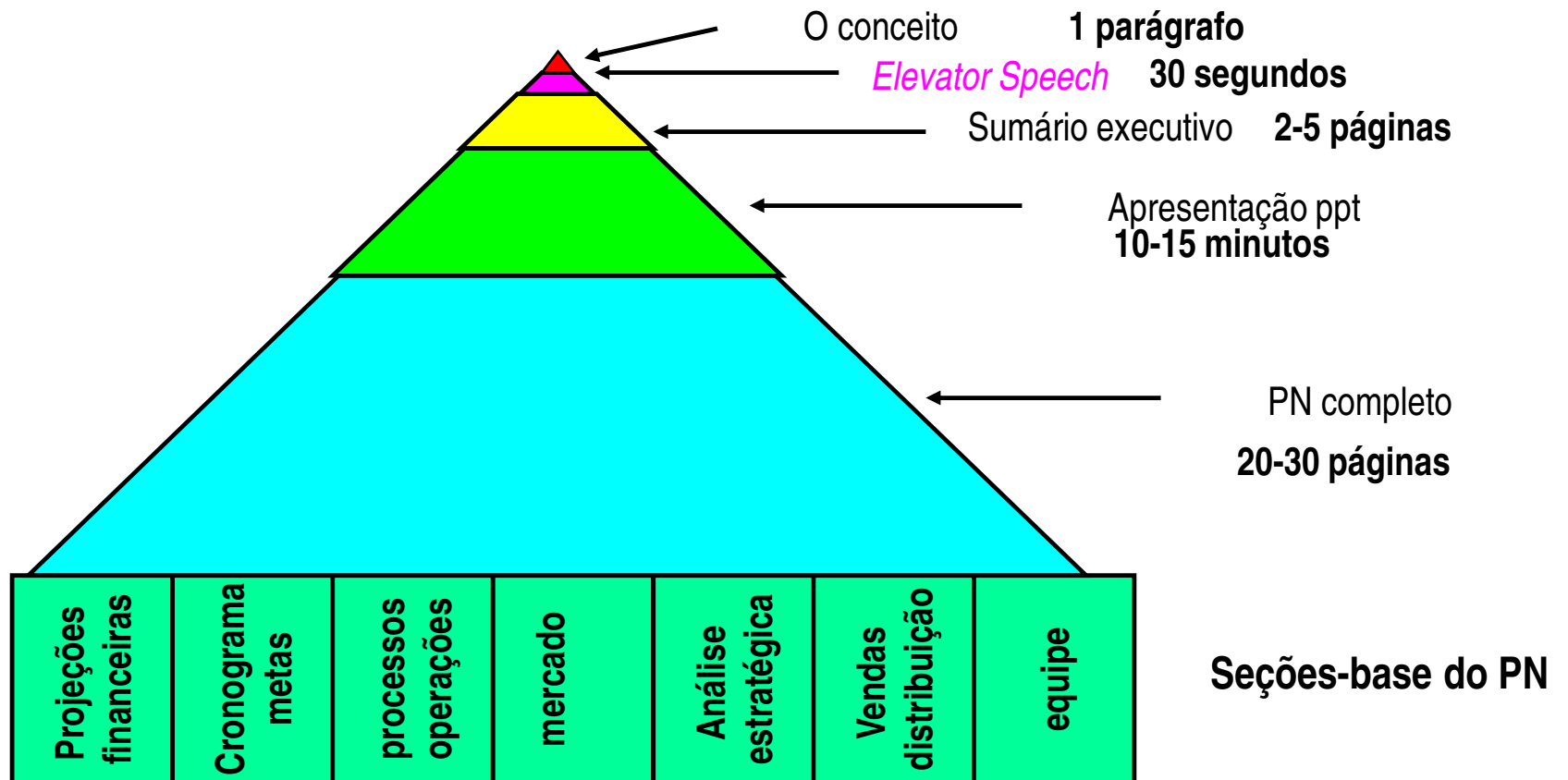
# Conteúdo do Plano de Negócios

---

- 1 - Capa
- 2 - Sumário
- 3 - Sumário Executivo
- 4 - Planejamento Estratégico do Negócio
- 5 - Descrição da Empresa
- 6 - Produtos e Serviços
- 7 - Análise de Mercado
- 8 - Estratégias de Marketing
- 9 - Plano Financeiro
- 10 - Anexos



# PN como Ferramenta de Venda



# Qual o tamanho de um Plano de Negócios?

---

- **Plano de Negócios completo:**  
**15 a 40 páginas mais anexos.**
- **Plano de Negócios resumido:**  
**10 a 15 páginas.**
- **Plano de Negócios Operacional:**  
**tamanho variável; uso interno.**



# Softwares de apoio

---

- Business Plan Pro
  - » [www.paloaltosoftware.com](http://www.paloaltosoftware.com)
- MakeMoney
  - » [www.doctorsys.com](http://www.doctorsys.com)
- SPPLan (gratuito)
  - » [http://www.sebraesp.com.br/novo/spplan/oquee\\_spplan.asp?site\\_origem=sebrae](http://www.sebraesp.com.br/novo/spplan/oquee_spplan.asp?site_origem=sebrae)

# Dicas finais

---

- revise o plano (consultores, professores, board)
- mostre o que você está oferecendo
- faça cenários
- faça uma apresentação ppt de 12 slides/15 minutos
- seja objetivo
- use gráficos e tabelas
- evite excessos: coloque em anexo
- faça sua própria planilha (evite formatos padrões de softwares)
- referencie todas os dados que não são seus
- preocupe-se com a aparência do plano
- encaderne de forma que seja de fácil manuseio
- faça várias versões do plano para cada público alvo diferente
- faça ainda um Sumário Executivo Estendido (3 a 5 pg)



---

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