<u>Empreendedorismo</u>

Professores:

Henrique Cukierman Luiz Valter Brand Gomes



Aula 8

Professores:

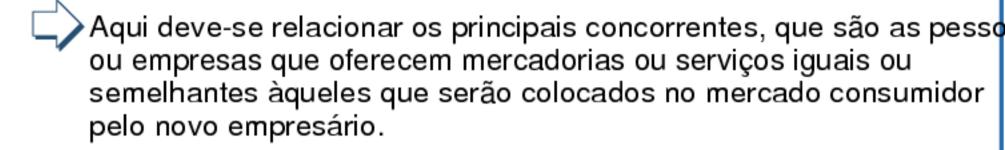
Henrique Cukierman Luiz Valter Brand Gomes

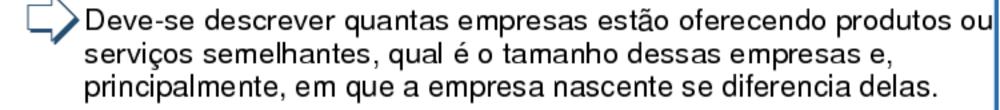
Modelo de Plano de Negócios - Parte 2

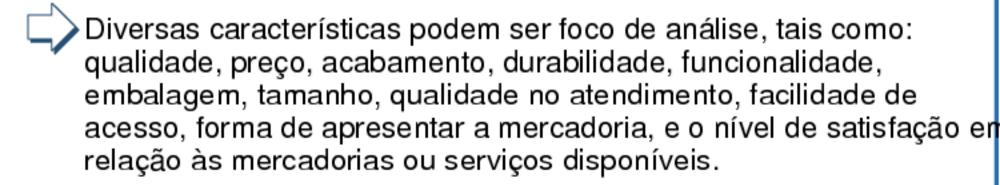
Conteúdo:

- 3.2 Concorrentes
- 3.3 Fornecedores
- 3.4 Participação no Mercado
- 4. Capacidade Empresarial
- 4.1 Empresa
- 4.2 Empreendedores

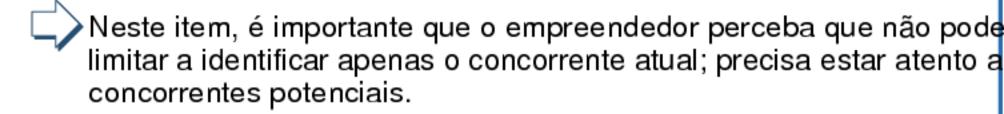


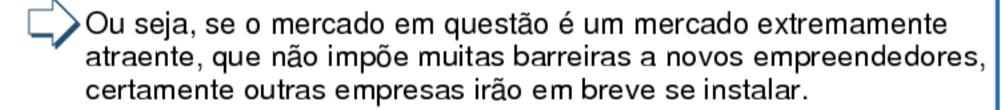










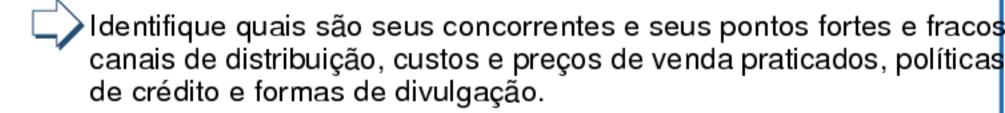


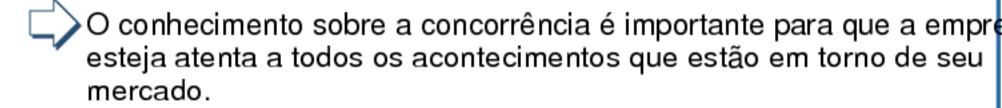
Quando um negócio é "quente", muitos correm em direção a ele; nes caso, a concorrência que num determinado momento é pequena, em outro pode ser bem maior.



- Outro ponto a ser considerado é o produto substituto.
- O empreendedor não deve prender-se apenas a empresas que desenvolvem produtos e serviços iguais aos seus; deve estar atento tudo o que acontece em sua volta, porque produtos, serviços e tecnologias que aparentemente não constituem uma ameaça, podem vir a substituir o seu produto ou a tornar seu negócio obsoleto.
- Cabe mencionar ainda a relevância de que a análise da concorrência não se restrinja ao ambiente local e regional; especialmente na área tecnológica, o concorrente pode estar em qualquer lugar do globo.









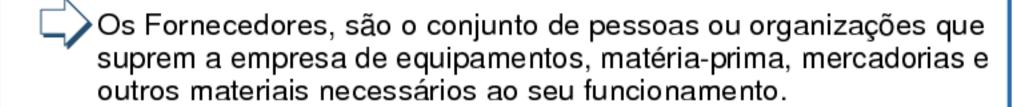
(Use a mesma valoração já apresentada em slides anteriores)

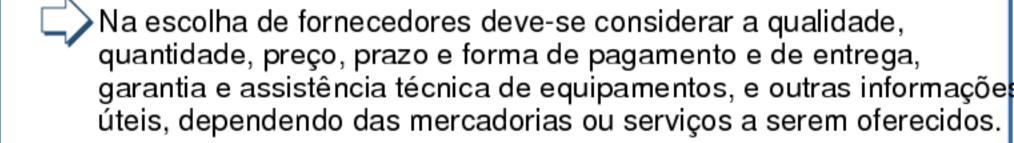


O Mercado: Sua Empresa Concorrente

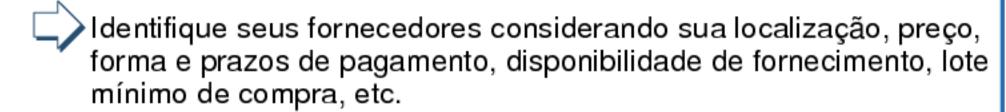
```
Atendimento ()
Atendimento Pós-Venda ()
Canais de Distribuição ()
Divulgação ()
Garantias Oferecidas ()
Localização ()
Política de Crédito ()
Preços ()
Qualidade dos Produtos ()
Reputação ()
```

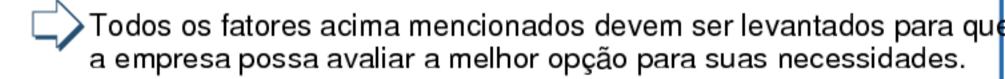










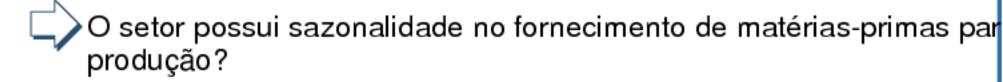


- 6 Excelente
- 5 Muito Bom
- 4 Bom
- 3 Regular
- 2 Ruim
- 1 Muito Ruim



```
Atendimento ()
Capacidade de Entrega ()
Condições de Pagamento ()
Facilidade de Acesso ()
Garantias dos Produtos ()
Localização ()
Lote Mínimo de Compra ()
Pontualidade de Entrega ()
Preço ()
Qualidade do Produto ()
Relacionamento ()
```





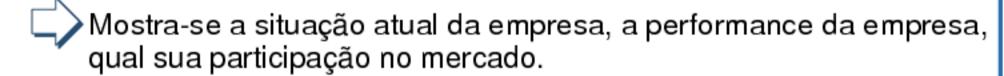
Deve ser observado que a disponibilidade de matéria-prima durante diversos períodos do ano podem sofrer alterações.

Logo, é fundamental que a empresa analise a possibilidade de insum substitutos para que não comprometa a sua cadeia de produção.



O Mercado: Participação no Mercado

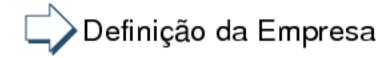




Para que o empreendedor possa planejar a participação desejada, deve, neste item realizar uma pesquisa de mercado.

 (investigar informações como tamanho atual do mercado, quanto está crescendo ao ano, quanto está crescendo a participação de cad concorrente, nichos pouco explorados pelos concorrentes etc)





- Neste item deve-se descrever a empresa, seu histórico, área de atuação, crescimento, faturamento dos últimos anos, sua razão social, estrutura legal, composição societária, etc.
- Evidentemente, aqueles empreendedores que estiverem iniciando sua empresa a partir deste plano de negócios não terão muito sob o que explanar neste item além da composição societária da empresa e a área de atuação.
- Notar que quando falamos em empresa neste documento, estamo nos referindo também a projetos e equipes ainda não formalizado como empresa; consideramos que cada equipe proponente de un projeto constitui uma empresa em potencial.





A missão da empresa deve refletir a razão de ser da empresa, que o seu propósito e o que a empresa faz; corresponde a uma imagem/filosofia que guia a empresa.





Demonstrar como a empresa será estruturada/organizada:

(ex.: área comercial, administrativa, técnica, etc) relacionando a área de competência de cada sócio nesta estrutura e suas atribuições.





- É importante que o empreendedor perceba que sua empresa não pode estar sozinha.
- Ela precisa de parceiros para se viabilizar e crescer.
- Neste item, deve-se identificar os parceiros do negócio, a naturez da parceria e como cada um deles contribui para o produto/serviç em questão e para o negócio como um todo.



Capacidade Empresarial: Empreendedores



Perfil Individual dos Sócios (Formação/Qualificações)

- Elabora-se um breve resumo da formação, qualificações, habilidades e experiência profissional dos sócios.
- O sucesso de uma empresa pode ser determinado pela capacidad dos donos do negócio e pela quantidade de tempo que eles serão capazes de dedicar a este negócio.
- Se os empreendedores desejarem disponibilizar o currículo comp dos sócios, devem colocá-lo em anexo.



Capacidade Empresarial: Empreendedores



- Dimensione sua equipe de trabalho, relacionando número de empregados, cargos, salários e encargos sociais esperados.
- Nesta etapa deve ser feito um resumo das responsabilidades e qualificações de cada pessoa.
- Inicialmente você deve fazer um organograma de sua empresa definindo claramente as funções e linhas hierárquicas, isso com certeza o ajudará a definir o perfil das pessoas que irá contratar.
- Defina o número de pessoas, quais serão seus cargos, funções e responsabilidades e principalmente a qualificação exigida para realizar o trabalho a contento.
- Com estas informações, você terá condições de procurar no mercado o profissional adequado às necessidades de sua empresa aliado aos recursos disponíveis

Modelo de Plano de Negócios - Parte 2

Na próxima aula (aula 09) nós estaremos conhecendo a abordagem do Plano de Negócios em relação a Estratégia de Negócio, As Ameaças e Oportunidades, os Pontos fortes e fracos e o Plano de Marketing.

