



# Plano e Modelagem de negócios

---

U.C. Empreendedorismo  
Prof.: Alfredo Ribeiro Cárdenas  
[alfredo.ribeiro@ifsc.edu.br](mailto:alfredo.ribeiro@ifsc.edu.br)

## Objetivos da Aula

- ✓ Compreender o que é Plano de Negócios, Modelo de negócios e a importância que essas ferramentas têm para futuro de um empreendimento.
- ✓ Entender os elementos constituintes de um Plano de Negócios e de um Modelo de negócios (Canvas).
- ✓ Realizar montagem de um Canvas.

# Plano e Modelagem de negócios

## PLANEJAMENTO DE UM NEGÓCIO

- ✓ No Brasil, estão entre as principais causas de fracasso: **falta de planejamento; deficiências na gestão;** políticas de apoio insuficientes; conjuntura econômica; fatores pessoais.
- ✓ O planejamento do empreendimento pode envolver diversos caminhos. E a **elaboração de um Plano de Negócios (PN)** é uma **alternativa possível - mas não a única.**



# Plano e Modelagem de negócios

## PLANO DE NEGÓCIO

- ✓ Plano de Negócios é, basicamente, um é **um documento** que **descreve, em detalhes, a ideia global um empreendimento/empresa.**
- ✓ **Costuma ser um documento de planejamento (portanto, anterior à criação do negócio), cujo objetivo básico é demonstrar as especificidades do empreendimento, detalhando a viabilidade teórica** frente a diferentes pontos de vista (estrutural, administrativo, estratégico, mercadológico, técnico, operacional, financeiro...).



# Plano e Modelagem de negócios

## ESTRUTURA DO PN

- ✓ **Não** existe estrutura/modelo único de construção de um plano de negócios (pois cada empreendimento tem particularidades).
- ✓ Independente do tipo organizacional, **qualquer plano de negócios deve possuir um mínimo de elementos/seções** que proporcionarão um entendimento completo do negócio.
- ✓ A grande **maioria dos planos de negócios** vai sempre apresentar **elementos como**: capa, sumário, sumário executivo, descrição do negócio/empresa; planos financeiro, de marketing e de recursos, entre outras partes.

<https://www.sebrae-sc.com.br/ferramenta/plano-de-negocio>

# Plano e Modelagem de negócios

## ESTRUTURA DO PN - Modelos

### 1 CAPA

### 2 SUMÁRIO

### 3 SUMARIO EXECUTIVO

- Declaração de visão, missão, objetivos e metas do negócio.
- Equipe gerencial.
- Investimentos e retornos financeiros.

### 4 PRODUTOS E SERVIÇOS

Descrição de produtos e serviços, características e benefícios, previsão de lançamento de novos produtos.

### 5 ANÁLISE DA INDÚSTRIA

- Análise do setor definição do nicho de mercado.
- Análise da concorrência.
- Diferencias competitivos.

### 6 PLANO DE MARKETING

- 4Ps.
- Canais de venda e distribuição.
- Projeção de vendas.

### 7 PLANO OPERACIONAL

- Estrutura física e instalações.
- Equipamentos e máquinas.
- Funcionários e insumos necessários
- Processo de produção.

### 8 ESTRUTURA DA EMPRESA

- Estrutura organizacional.
- Assessorias externas.
- Equipe de gestão.

### 9 PLANO FINANCEIRO

- Balanços, demonstrativos financeiros e projeções financeiras.

### 10 ANEXOS

# Plano e Modelagem de negócios

## ESTRUTURA DO PN - Modelos

### TAMANHO DO PLANO

Não se pode estabelecer um tamanho ideal, ou quantidades de páginas. Recomenda-se escrever o plano de acordo com a necessidade do público-alvo que vai ler o documento.

### COMPLETOS OU RESUMIDOS

Pode-se, ainda, considerar a possibilidade de construir **planos de negócios completos ou resumidos** dependendo do objetivo a ser atingido com o mesmo naquele momento.

#### 1 CAPA

#### 2 SUMÁRIO

#### 3 SUMARIO EXECUTIVO

#### 4 O NEGÓCIO

Descrição do negócio

Descrição dos serviços

Mercado

Localização

Competidores (concorrência)

Equipe gerencial

Estrutura funcional

#### 5 DADOS FINANCEIROS

Fonte dos recursos

Investimentos necessários

Análise do ponto de equilíbrio

Balanço patrimonial,  
demonstrativos, análises e  
projeções...

#### 6 ANEXOS

# Plano e Modelagem de negócios

## OBJETIVOS DO PN

Um PN pode ser escrito para atender a alguns **objetivos básicos**, entre eles:

- ✓ **Testar a viabilidade** de um conceito de negócio;
- ✓ **Orientar** o desenvolvimento das **operações e estratégia**;
- ✓ **Atrair recursos** financeiros;
- ✓ **Transmitir credibilidade**;
- ✓ Desenvolver a equipe de gestão;





# Plano e Modelagem de negócios

## A QUEM SE DESTINA O PN?

Diferentes podem ser os interessados em um Plano de Negócios:

- ✓ **Mantenedores de incubadoras:** para outorgar financiamentos (SEBRAE, Universidades, prefeituras, governos, associações).
- ✓ **Parceiros:** para definição de estratégias e de formas de interação entre as partes.
- ✓ **Bancos:** Financiamentos, empréstimos, capital de giro, etc.
- ✓ **Investidores em geral:** pessoas físicas e jurídicas...
- ✓ **Fornecedores e clientes:** para negociação em geral.
- ✓ **Sócios:** convencimento e formalização da participação na sociedade.



## Plano e Modelagem de negócios

Documento/Ferramenta de planejamento detalhado e de apresentação do negócio a possíveis interessados.

# PLANO DE NEGÓCIOS

**X**

# MODELO DE NEGÓCIO (Canvas)

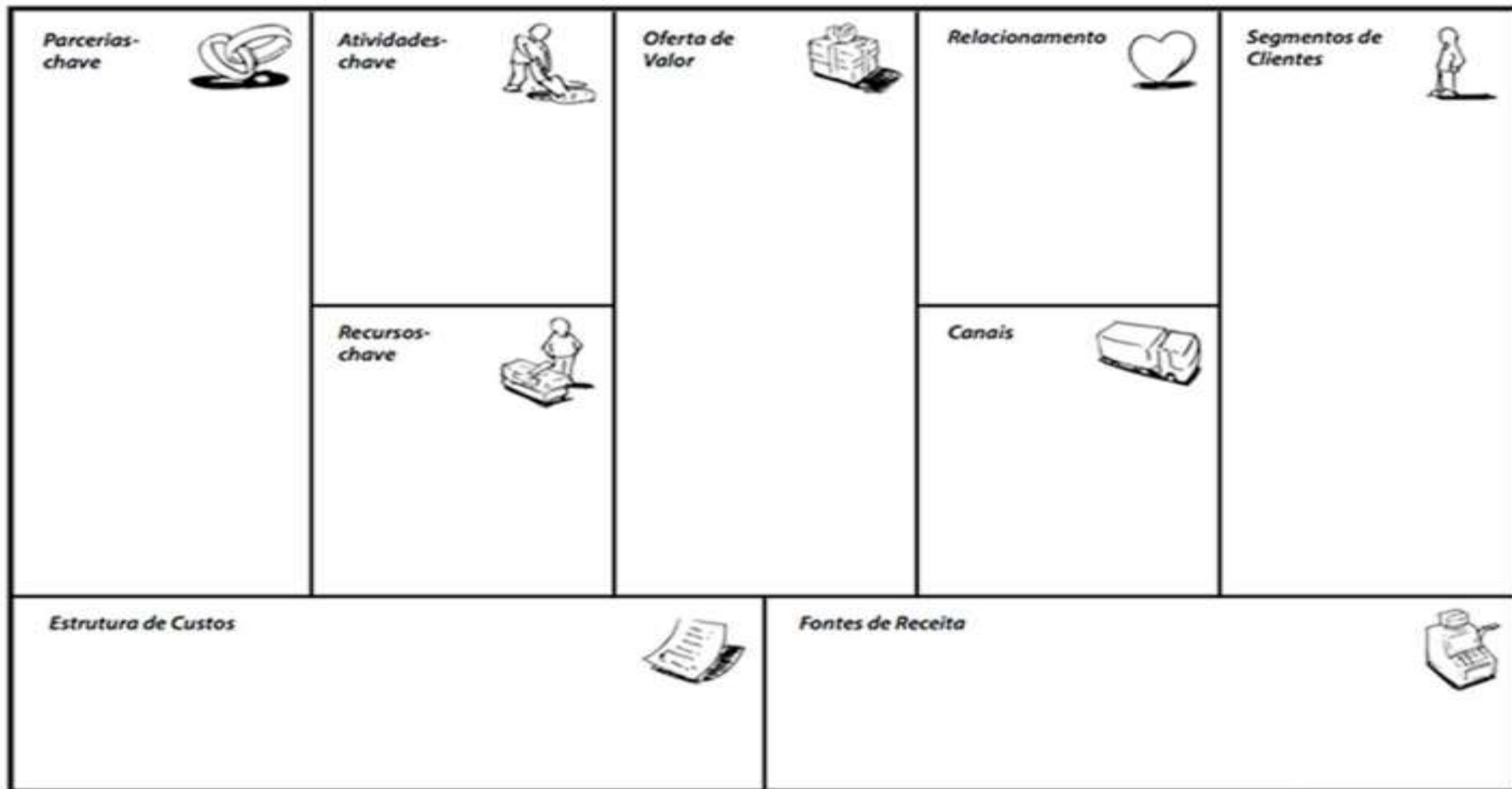
Quadro/Ferramenta visual e sintética que ilustra a lógica de funcionamento de um negócio.

# Plano e Modelagem de negócios

## MODELO DE NEGÓCIO

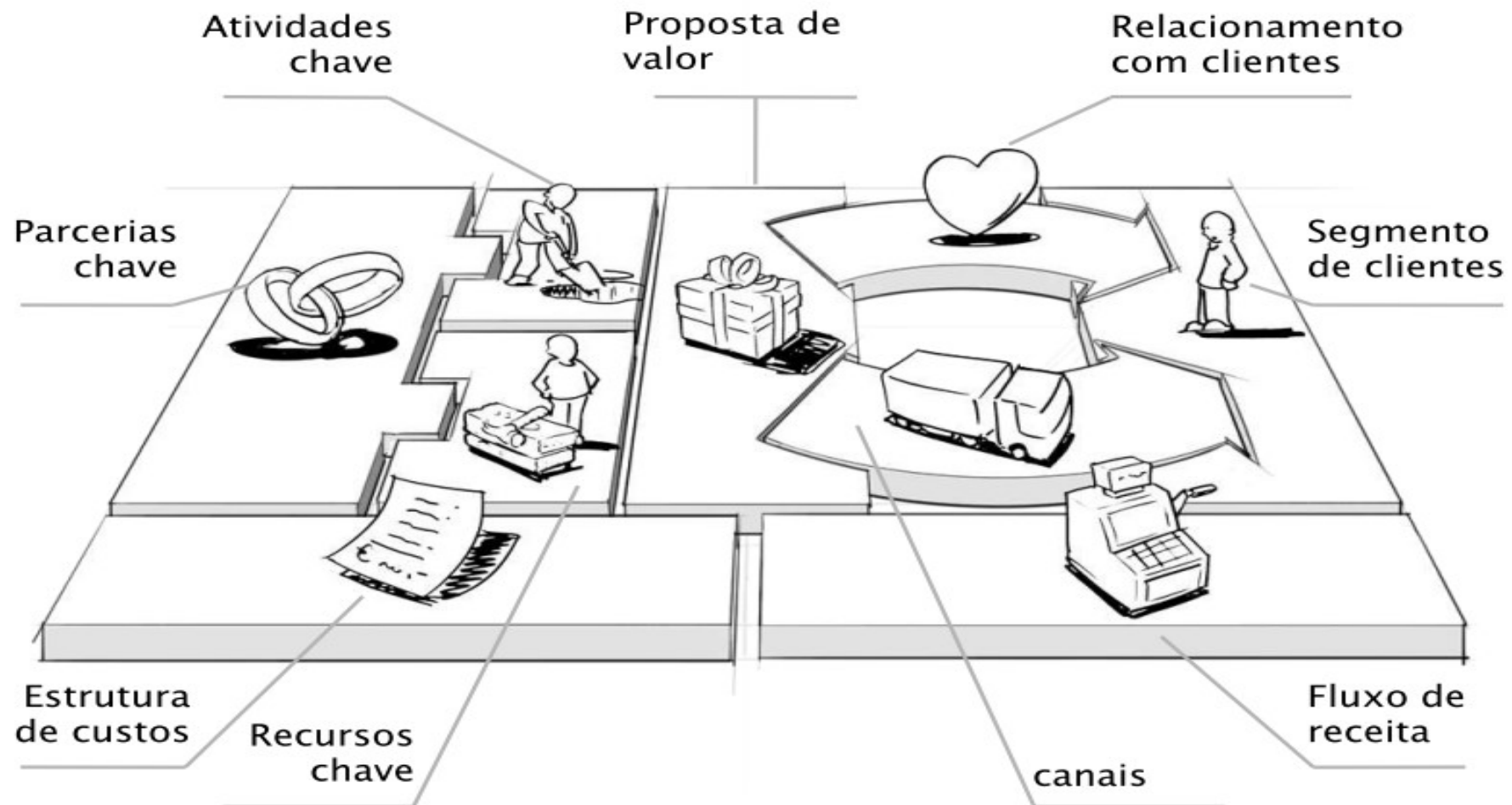
“Um **modelo de negócios** descreve a **lógica** de **como** uma organização **cria, entrega e captura valor.**”

# Plano e Modelagem de negócios



# Plano e Modelagem de negócios

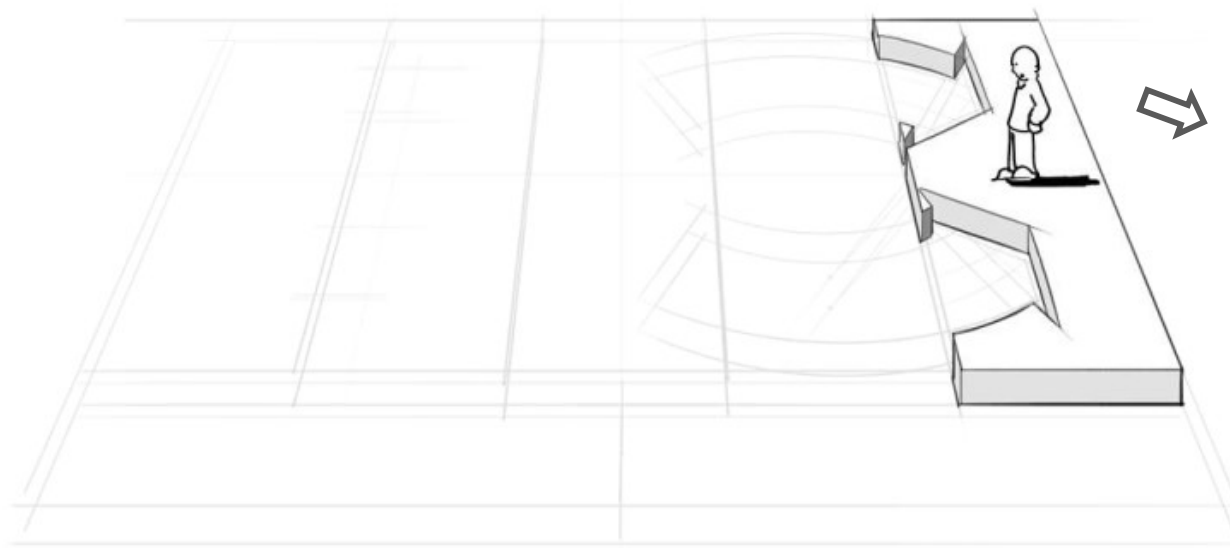
## MODELO DE NEGÓCIO (CANVAS)



# Plano e Modelagem de negócios

## SEGMENTO DE CLIENTES

- ✓ Primeiro passo é entender que **todo** negócio deve ser criado/desenvolvido a partir da **perspectiva** (olhar) **do cliente**.
- ✓ “**Segmento** de clientes” deixa **explícito** a **necessidade** da **definição** um **público-alvo** específico (amplo ou restrito).
- ✓ Lembrar que “quem **tenta vender** para **todo mundo**, **não vende** para **ninguém**”.



⇒ Quem (nicho)  
+  
Problema  
(dor + solução)

# Plano e Modelagem de negócios

## SEGMENTO DE CLIENTES

Amantes de  
café que  
desejam  
experiências  
únicas  
(starbucks)

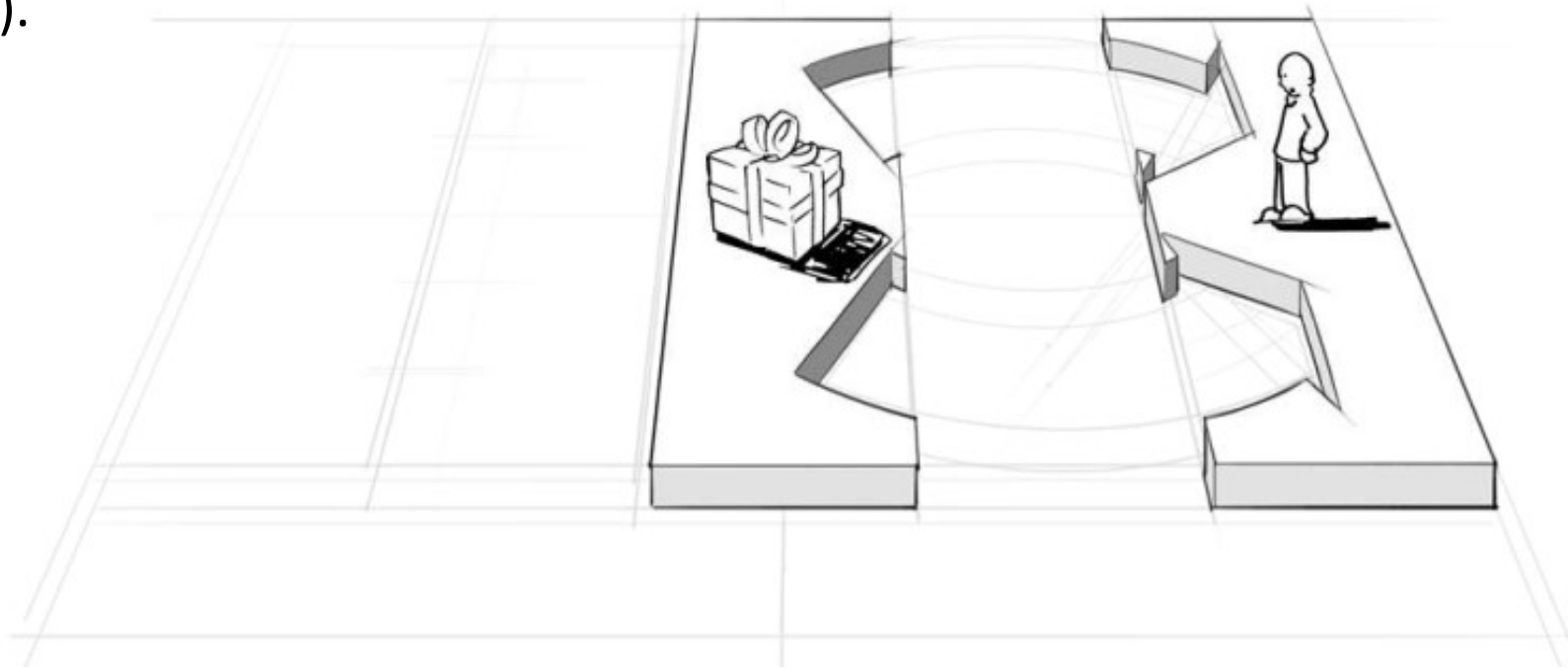
Anunciantes na  
internet que  
desejam  
alcançar seu  
público-alvo  
assertivamente  
(Google  
AdWords)

Cinéfilos que  
querem assistir  
filmes e séries  
preferidos  
quando e onde  
decidirem  
(Netflix)

# Plano e Modelagem de negócios

## PROPOSTA DE VALOR

- ✓ Explicitar a “**proposta de valor**” do seu **negócio** ao cliente.
- ✓ O que a empresa **entrega através** dos **produtos** e serviços? “Os benefícios”.
- ✓ Quais são os **diferenciais** do **negócio** frente aos **concorrentes** (na visão do cliente).





# Plano e Modelagem de negócios

## PROPOSTA DE VALOR

*Clientes não compram produtos! Compram benefícios, solução de problemas.*



Poder,  
status  
emoção.

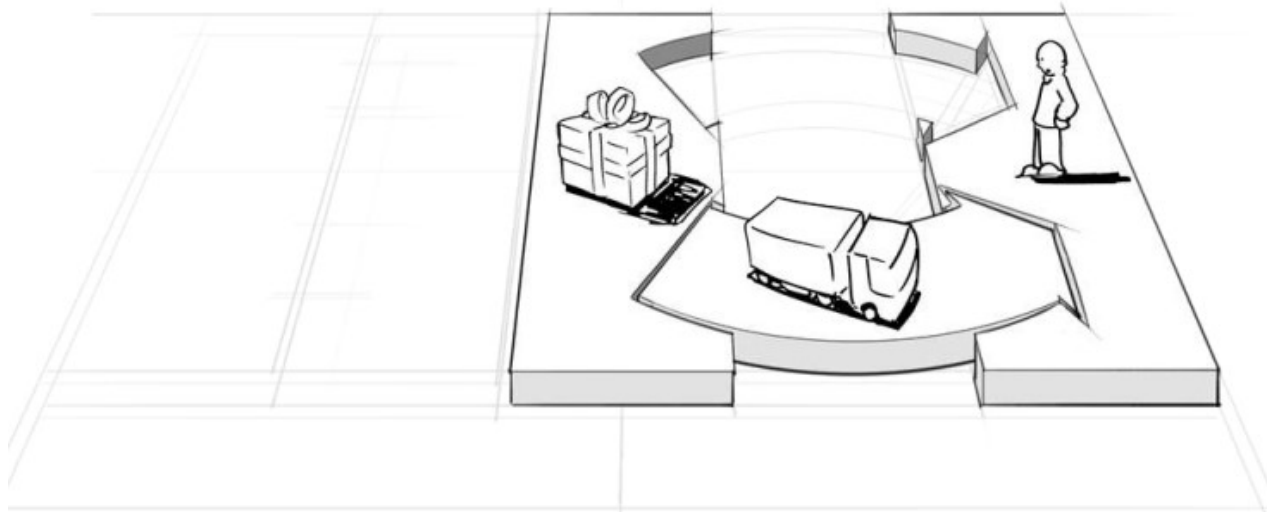
~~Carro veículo.~~



Economia/  
preço.  
Um carro que  
cabe no bolso

## Plano e Modelagem de negócios

- ✓ Descrevem **como** a **empresa** se **comunica** e **entrega o valor** prometido ao cliente (são a “Praça” e “Promoção” de Marketing).
- ✓ Neste espaço devem ser informados **todas as interfaces** da **empresa** com o **cliente**.
- ✓ Canais de (1) **comunicação**, (2) **compra/vendas** e (3) **distribuição**/entrega dos produtos.



# Plano e Modelagem de negócios

## **Como os clientes vão ficar sabendo de você?**

- Outdoor?
- Internet? Site? Redes sociais? Google?
- Anúncios Youtube?
- Rádio, TV?
- Boca a boca?

## **Por quais meios o cliente vai comprar e receber a promessa?**

- E-commerce?
- Site? Aplicativo?
- Lojas físicas?
- Telefone?
- Correio? Transportadora?

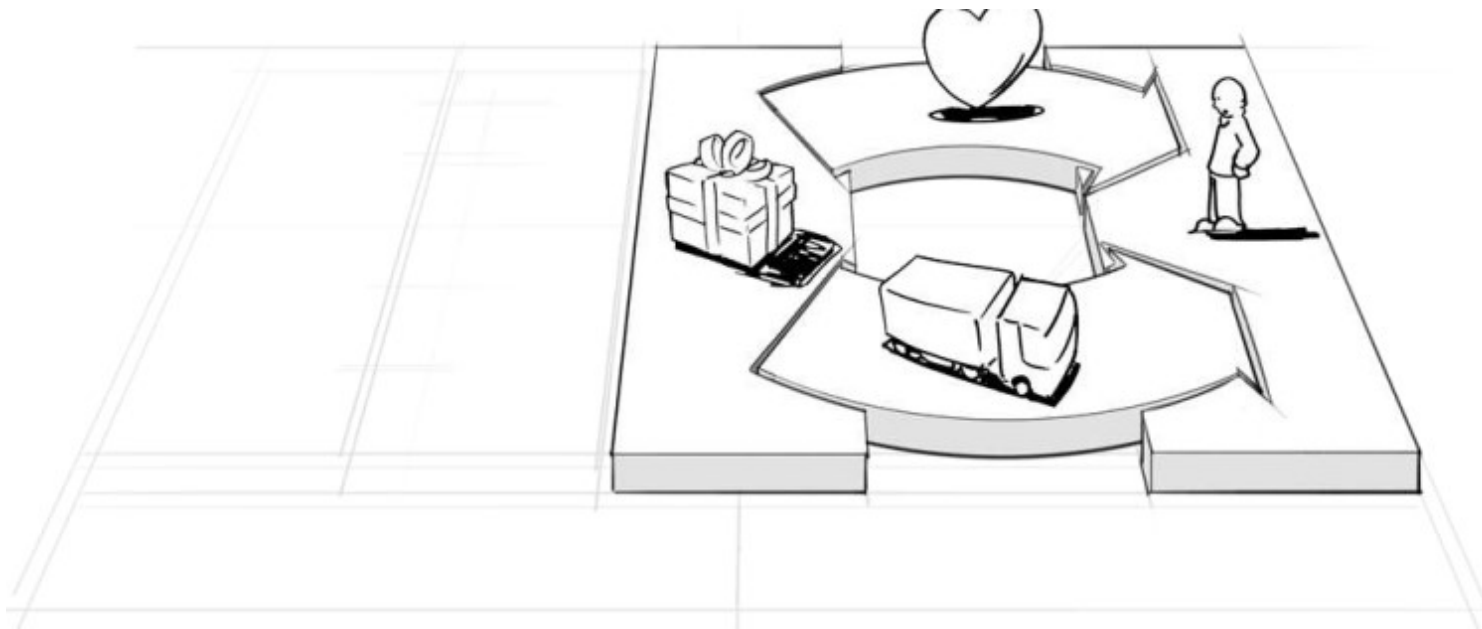
## **Quais serão os meios de comunicação?**

- Whatasapp?
- SAC?
- Inteligência artificial?

# Plano e Modelagem de negócios

## RELACIONAMENTO

- ✓ **Não há um jeito único/certo de se relacionar com o cliente** (depende o negócio).
- ✓ Mas é **preciso ter claro como será o relacionamento e fazer bem feito**.
- ✓ O cliente vai ter muita ou pouca atenção? O que ele precisa e o que ele quer?



# Plano e Modelagem de negócios

## RELACIONAMENTO

Como será meu tipo e nível de relacionamento com o cliente?

Self-service?  
Auto-atendimento?  
Atendimento pessoal?  
Comunidades?  
Cocriação?



WIKIPÉDIA  
A enciclopédia livre

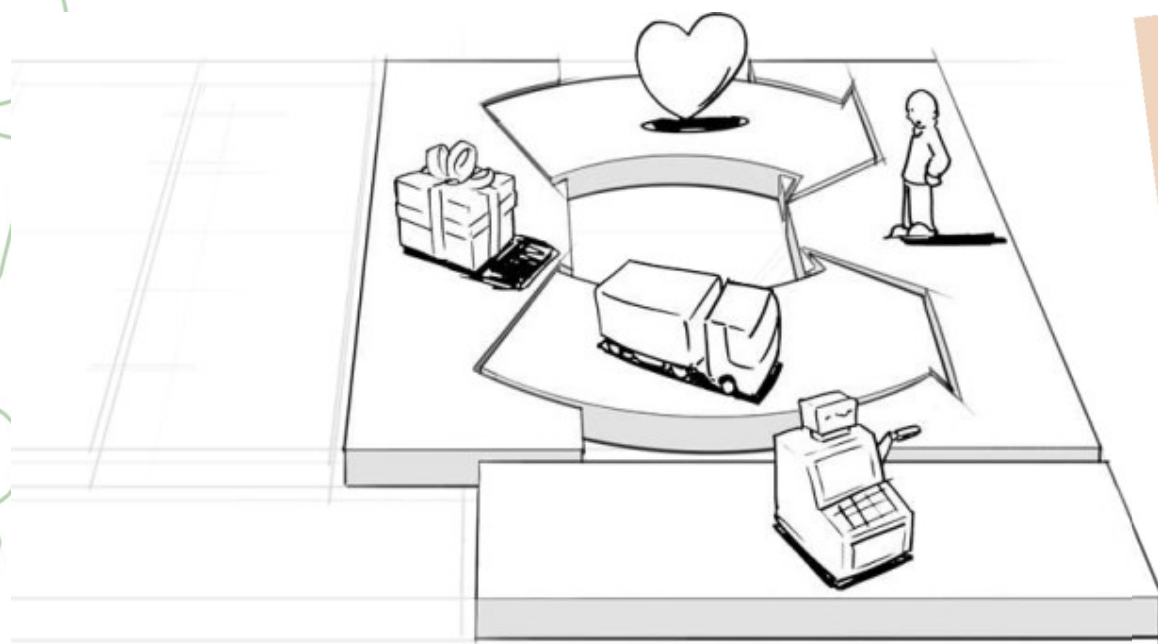




# Plano e Modelagem de negócios

## FONTES DE RECEITA

Explicita a(s) maneiras **como** os **clientes pagarão** pelos benefícios recebidos.  
A **venda de produtos** é apenas uma maneira de gerar receita (**não a única**).



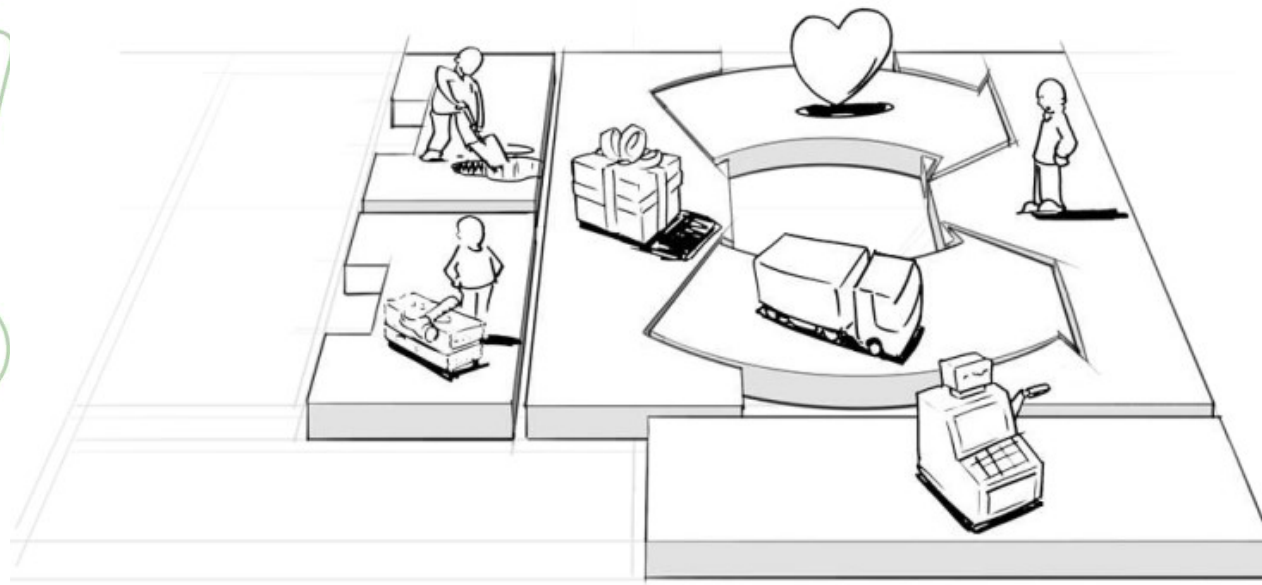
### **Pelo o que os clientes pagarão?**

- Compra de produto.
- Taxa de uso.
- Assinaturas (free, basic. Premium)
- Empréstimo/Aluguel.
- Licenciamento.
- Taxa de corretagem.
- Anúncios.
- Leilão.

# Plano e Modelagem de negócios

## ATIVIDADES-CHAVE

- ✓ Quais são as **atividades mais importantes** para que negócio funcione?
- ✓ Quais atividades são **imprescindíveis** ao negócio , **considerando a proposta de valor**, os **canais** escolhidos e o **relacionamento** almejado?

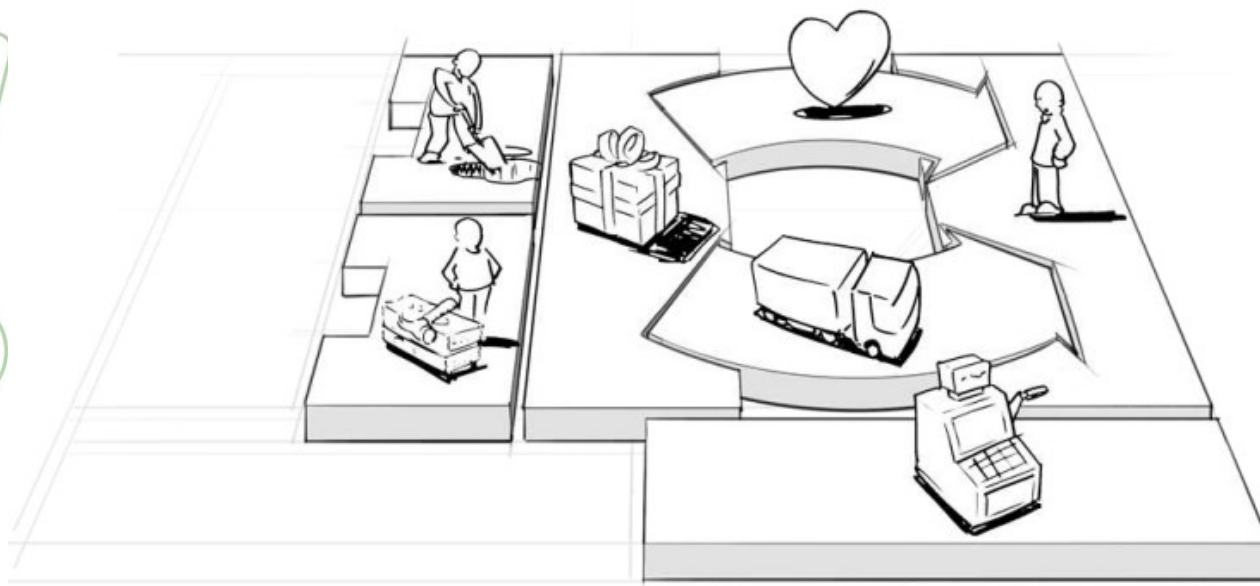


- Manutenção e atualização da plataforma de vendas?
- Atendimento personalizado ao cliente?
- Criação de conteúdo?
- Produção dos produtos?
- Entrega rápida?
- Assistência técnica?

# Plano e Modelagem de negócios

## RECURSOS-CHAVE

- ✓ **Ativos fundamentais** para **realizar** as **atividades-chave** e fazer o negócio funcionar.
- ✓ Deve-se **considerar** recursos **Físicos, Intelectuais, Humanos, Financeiros**.

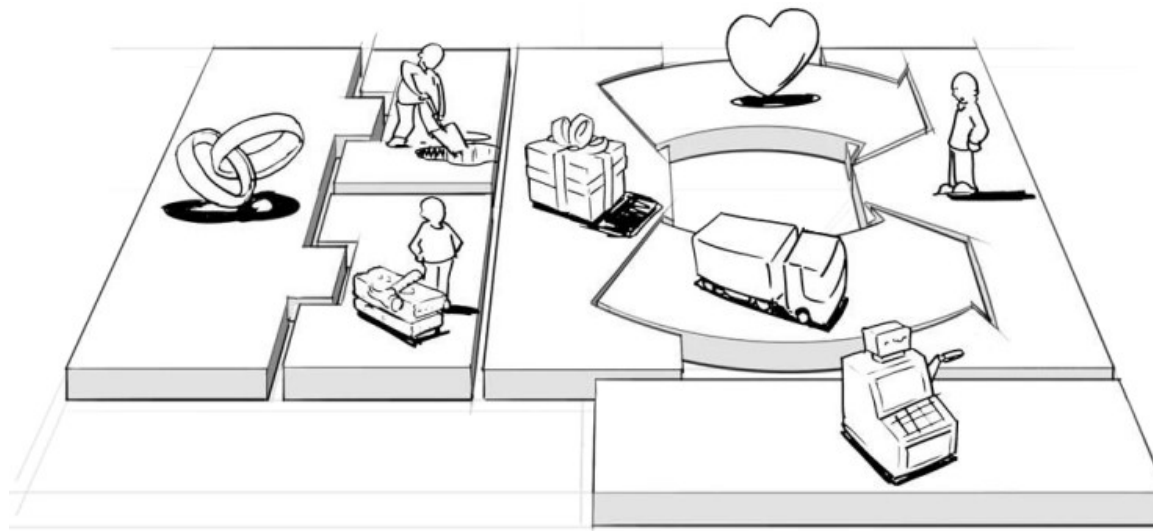


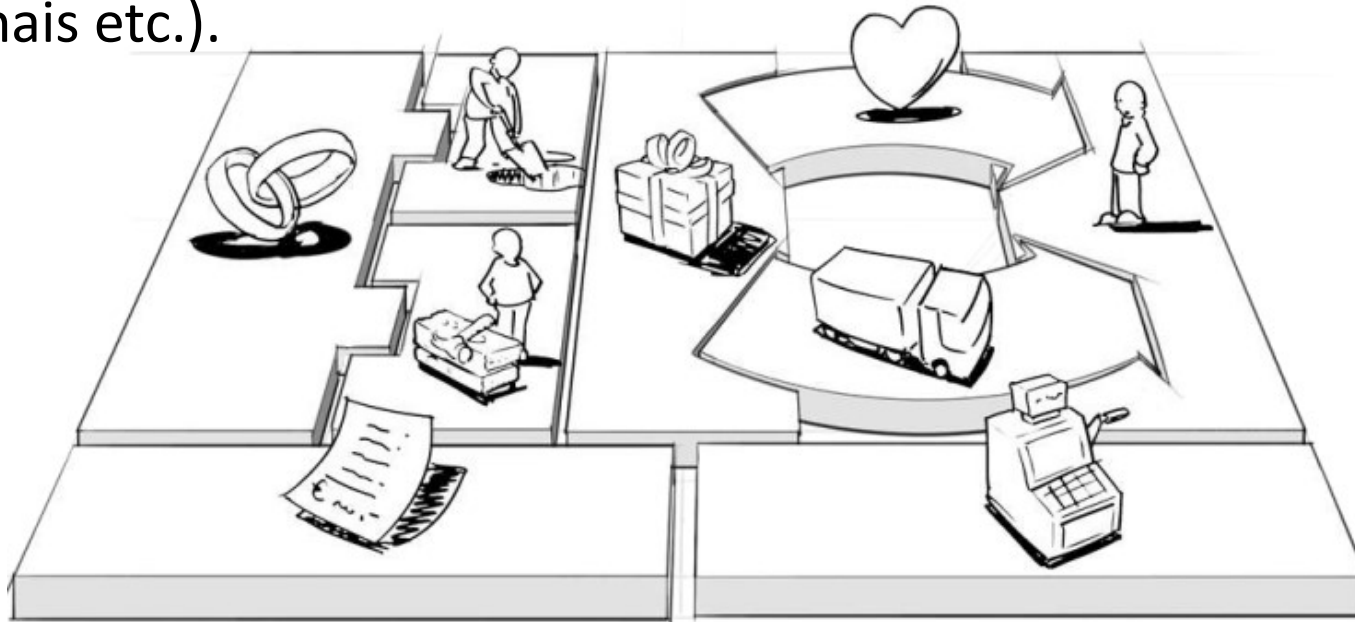
- Quais são os recursos necessários para que toda nossa proposta de valor aconteça?



## Plano e Modelagem de negócios

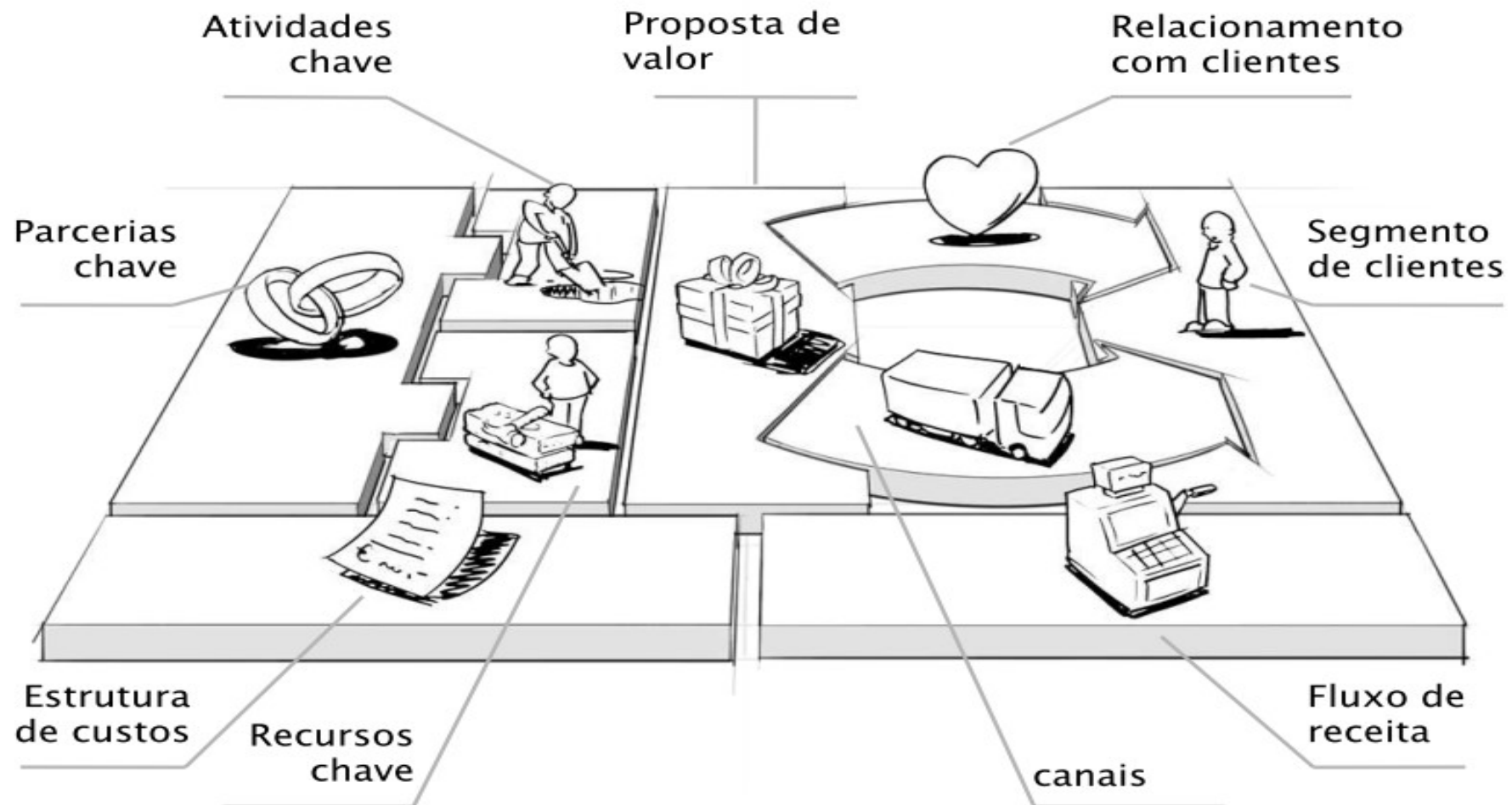
- ✓ Modo geral, faz referência a elementos/aspectos que são essenciais ao negócio, mas que a empresa não tem ou não quer ter como recursos internos.
- ✓ Empresas fornecedoras, serviços terceirizados, parceiros de negócios.



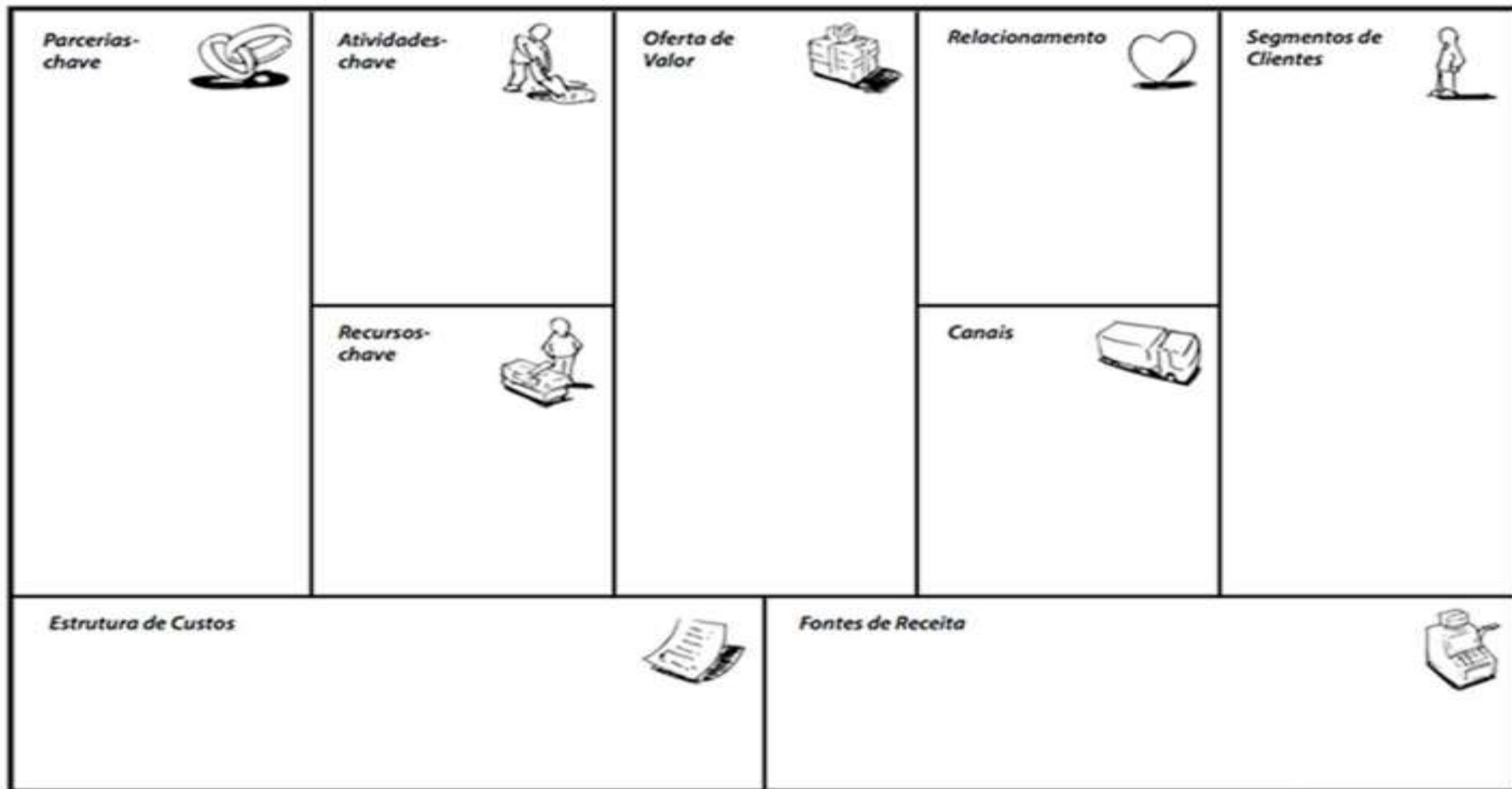


# Plano e Modelagem de negócios

## MODELO DE NEGÓCIO (CANVAS)



# Plano e Modelagem de negócios





## **Trabalho Final da U.C.: elaborar e apresentar um modelo de negócios Canvas**

A ideia é **criar o Canvas de um negócio que não existe\*** (empresa, projeto, evento...) e **que poderia ser empreendido** (por você ou por outras pessoas).

Olhe o contexto que o cerca. O que falta? O que poderia ser feito? Que problemas existem? Que soluções resolveriam esses problemas? O que “transformaria positivamente o contexto”?

Além do modelo de negócio, **deve também ser criado um Pitch de elevador** para apresentar a ideia de negócio.

**Apresentações: 29/06/2023 (quinta-feira)**