Mindset Canvas e Plano de negócios

Professor :

Eduardo Vilas Boas

Empreendedorismo corporativo: Poder empreender em uma corporação

Pesquisar PIPE-FAPESP Projeto De inovação na pequena empresa

<https://fapesp.br/58/programa-fapesp-pesquisa-inovativa-em-pequenas-empresas-pipe>

Agenda:

* Conceito de empreendedorismo
* Competências empreendedoras
* Mindset Empreendedor
* Ferramentas de apoio ao empreendedor
  + Canvas
  + Lean Startup
  + Plano de negócios
* O empreendedor é aquele que **destrói a ordem econômica** **existente** **através da introdução de novos produtos e serviços,** pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos materiais.

Joseph Schumpeter (1949)

* O que é inovação ? 🡪 O que é novo ?
  + Existem graus de inovação
* Empreender pode ser definido como o ato de **realizar sonhos e transformar ideias em oportunidades** e agir **para concretizar objetivos, gerando valor** para a sociedade

José Dornelas (2014)

* Nesta Visão:
  + Empreender é maior que criar empresas
  + Empreender é criar valor para a sociedade
  + Empreendedorismo de necessidade X Empreendedorismo de oportunidade
* Empreendedorismo de oportunidade:

Criação de empresa de alta qualidade, o empreendedorismo decorre de uma oportunidade, de uma lacuna identificada no mercado

* Empreendedorismo de necessidade:

Criação de empresa de baixa qualidade , o empreendedorismo decorre da necessidade de fazer dinheiro e se encaixar no mercado de trabalho.

* Ideias e oportunidades

Competências que devo ter para pensar em algo novo, para pensar em algo diferente, para olhar o mundo e ver onde temos oportunidades, para saber desenvolver ideias para conseguir ser ético na prática, capacidade de transformar ou ver coisas diferentes.

* + Identificar oportunidades
    - Usar a imaginação e as habilidades para identificar oportunidades de criação de valor
    - Onde que existe espaço de mercado para se criar valor?
    - Será que é uma oportunidade?
    - Usar a imaginação para ver as chances de criar valor
  + Criatividade
    - Desenvolver ideias criativas e significativas
    - Fazer coisas criativas, coisas diferentes, não fazer o mesmo. Não ser o empreendedor que copia
  + Visão
    - Trabalhar focado na sua visão do futuro
    - Ter visão de futuro, empreender para o que vira não criar coisas que já passaram
    - Entender e conseguir olhar como o mundo vai ser no futuro
  + Valorizar as ideias
    - Aproveitar ao máximo as ideias e oportunidades
    - Valorar, saber analisar o valor das ideias
    - Quanto vale a minha ideia?
    - Que valor a minha ideia gera?
    - Será que a ideia que eu tive gera valor?
  + Pensamento ético e sustentável
    - Avaliar as consequências e o impacto de ideias oportunidades e ações.
    - Quais são os impactos das minhas ideias?
    - Empreendedor não é somente aquela pessoa que faz tudo para ganhar dinheiro, mas que também olha para o impacto das ações.
* Recursos

Não basta ver o novo, ver as possibilidades, é necessário levantar recursos para fazer é preciso fazer acontecer

* Autoconsciência e autoeficácia
  + - Acreditar em si mesmo e continuar se desenvolvendo.
    - Se conhecer, acreditar em si mesmo, saber onde se desenvolver.
    - Um dos recursos SOU EU !!!!
    - Quais são os recursos que eu mesmo posso entregar para a minha empresa?
  + Motivação e perseverança
    - Manter o foco e não desistir
    - Ao empreender temos uma certeza algo vai dar errado
    - Resiliência, se adaptar, manter a perseverança
  + Mobilizar Fontes
    - Obter e gerenciar os recursos necessários
    - Conseguir os recursos que você precisa
    - Dinheiro, máquina, equipamento
  + Alfabetização financeira e econômica
    - Desenvolver conhecimentos financeiros e econômicos.
    - É preciso saber um pouco de economia e finanças
  + Mobilizar Pessoas
    - Inspirar, envolver e incluir pessoas
    - Assim como eu mobilizo dinheiro e máquinas eu preciso mobilizar pessoas para sonharem juntos
* Ação

Competência para efetivamente fazer acontecer, colocar a ideia em prática, capacidade de implementar

* + Tomar a iniciativa
    - Ir em Frente
  + Planejar e gerenciar
    - Priorizar, organizar e acompanhar.
  + Lidar com a incerteza, ambiguidade e reisco
    - Tomar decisões, lidando com incerteza, ambiguidade e risco.
    - Saber que tem horas que você vai precisar ter momentos de não saber o que vai acontecer.
  + Trabalhar com pessoas
    - Trabalhar em equipe, de modo colaborativo e rede de contato
    - Mobilizar pessoas é convencer a entrar no projeto
    - Trabalhar com pessoas e convencer a continuar no projeto
  + Apreender por meio da experiencia
    - Apreender fazendo, apreender sempre, apreender com os erros
    - O que deu certo?
    - O que deu Errado?
    - Aprendizado contínuo
* Conceito de competências:
  + Conhecimento, Habilidades e Atitudes
    - Conhecimento: Eu sei
    - Habilidade: Eu sei fazer
    - Atitude: Eu quero fazer
* Mindset Empreendedor

Quebra cabeça ou LEGO ?

* + Quebra Cabeça
    - Objetivo Final Claro e rapidamente definido
    - Obter recursos
    - Planejamento, estratégia para atingir o objetivo
    - Organizar
    - Dividir as tarefas
    - Definir a estratégia
    - Executar o planejado
    - Mede o progresso
    - Atinge o objetivo
    - Se faltar uma peça o objetivo não é alcançado

Logica de pensamento Gerencial

* + Lego
    - Limitado apenas pela imaginação e habilidade
    - Usa as peças disponíveis no momento
    - Cada integrante traz suas peças e contribuições
    - Os recursos dependem de quem você conhece
    - O design evolui ao longo do tempo
    - Cada ação amplia as possibilidades do resultado final
    - Não é amarrado a um planejamento Claro

Logica de pensamento Empreendedor

|  |  |
| --- | --- |
| LEGO | Quebra cabeça |
| Ação | Planejamento |
| ‘criação’ | ‘Previsao’ |
| Meios | Fins |
| Effectual | Casual |
| Extrema Incerteza | Certa Previsibilidade |

|  |  |
| --- | --- |
| Ação Empreendedora  Cada entrada (ações, informação, recursos) expande as possibilidades de oportunidades e resultados. | Analise gerencial  Grande quantidade de informação analisada para filtrar as opções, avaliar e tomar decisões. |

Diagrama

Descrição gerada automaticamente

|  |  |
| --- | --- |
| Criação  Quanto mais entradas maior a oportunidade de acertar mesmo que também haja muitos erros | Previsão  Evitar ao máximo o erro |

* Effetuation
  + Ideia Inicial:
    - Todo negócio precisa ter um plano de negócios para ser colocado em prática.
    - Com poucos recursos disponíveis não se pode correr o risco de errar.
    - Planejamento detalhado antes do inicio da execução
  + Visão da realidade
    - Na pratica não é bem o que acontece
    - Na maioria das vezes as pessoas vão e fazem e se adaptam a partir do que dá certo ou errado
  + Os princípios da Effetuation
    - The bird in Hand( Pássaro na mão)
    - The affordable Loss ( a perda tolerável)
    - The crazy Kilt(Colcha de retalhos)
    - The lemonade (Faça do limão uma limonada)
    - The pilot in the Plane( O piloto no avião)
  + The Bird In the Hand

Comece com o que você tem em mãos, olhe o que tem e pense o que se pode fazer à partir disso

* + - Quem eu sou?
    - O que eu sei?
    - Quem eu conheço?
    - O que você gosta?
    - No que você é bom?
    - Qual o seu proposito?
    - O que você Sabe?
    - O que você faz bem?
    - Quais pessoas que você conhece que podem te ajudar?
  + The affordable loss
    - Quando eu estou disposto a perder

X

* + - Qual opção com maior retorno Esperado

Uma logica maior do que eu posso perder do que necessariamente em querer ganhar o máximo possível

* + The crazy quilt
    - Faça Parcerias
    - Nem todos são concorrentes
    - Parar de olhar para o mercado como um competidor
    - Enxergar o mercado como um possível parceiro
  + The lemonade
    - Aproveite as contingências
    - Aproveite aquilo que da errado
    - As vezes algo que da errado revela um caminho de como fazer diferente
    - Esta tudo bem haver desvios de planejamento e pode trazer oportunidades
  + The pilot in plane
    - Controle aquilo que é controlável
    - Não demandar que tudo ocorra 100% conforme o planejamento inicial
    - Tolerância para erros

Fim Bloco 1

Bloco 2

* Um pouco da história do empreendedorismo
  + Final da década de 80 início da década de 90 em contraponto ao planejamento estratégico começam a surgir as primeiras startups o planejamento estratégico adaptado para as startups nascentes recebeu o nome de Plano de negócios.
* Plano de Negócios
  + Na década de 1990 e 2000 o principal conselho para qualquer empreendedor era faça um plano de negócios
  + Existiam centenas de concursos de plano de negócios
  + Sem um plano de negócios você não conseguiria investimentos e nem entrar em uma incubadora
  + Mas hoje existem varias tarefas que um empreendedor pode fazer antes de um plano de negócios

1. Ideia
2. Oportunidade
3. Plano de Negócios
4. Quantificar e obter recursos
5. Gerenciar o negocio
6. Repetir o ciclo

Diagrama

Descrição gerada automaticamente

* + Por que o processo de planejamento não é o mais adequado para startups?
    - Porque o planejamento precisa de certeza, ele precisa de previsibilidade. E uma startup é recheada de incertezas.
  + Incertezas
    - Premissas não testadas que são consideradas como verdadeiras
    - Assumir que o planejamento vai ser linear
    - Grande Investimento Inicial
    - Pouca oportunidade para redirecionar quando novas informações são encontradas
  + Outras abordagens
    - Modelo de negócios Canvas
    - Lean Startup
    - Modelo de desenvolvimento de clientes
    - Pensamento científico
    - Teoria de opções reais
    - Aplicações da teoria do caos e complexidade
      * Nesta aula sera abordado Canvas e LeanStartup
* Ferramentas de Apoio ao empreendedor
  + Modelo de negócio Canvas
    - Introduzido a partir do Livro Business Model Generation (Inovação em modelo de negócios) escrito por Alexander Osterwalder e Yves Pigneur
    - Descreve Como a empresa cria, entrega e captura valor
      * Com a ideia que o plano de negócios tradicional era algo muito complicado, porem ainda se deve ter de alguma forma uma ferramenta para que os empreendedores possam pensar o negócio de uma maneira mais simples, para que o empreendimento não seja feito sem nenhum tipo de pensamento antes da ação.
  + Modelo de Negócio
    - Oferta de Valor
      * Solução única para um problema relevante
      * O job to be done (Qual serviço/necessidade o meu produto resolve?)
      * O produto
      * Proposta de Valor
        + O que você oferece?
        + O que você entrega?
        + Seus Clientes percebem esse valor?
        + Que valores entregamos para os consumidores?
        + Qual problema dos nossos clientes estamos ajudando a resolver?

Novidades

Performance

Customização

Redução de Custos

* + - * Relevância
        + Como o produto resolve o problema do consumidor ou melhora sua situação
      * Valor
        + Benefícios específicos que são entregues aos clientes
      * Diferenciação
        + Por que o cliente ideal deve comprar de você e não do concorrente
      * Segmento de clientes
        + Segmento de clientes que possuem o problema não resolvido
        + Para quem a empresa esta criando valor
        + Quem serão os clientes mais importantes
        + Quem são os clientes típicos
        + Separe os clientes por segmentos
        + Personas

Representação do cliente ideal de uma empresa

Ajuda a compreender quem é o cliente e o que ele Precisa

* + - * Canais
        + Como o produto ou serviço chega ao cliente
        + Como transportar o valor criado para o cliente
        + Como a empresa se comunica com cada segmento de clientes
        + Como a empresa chega a cada segmento de clientes?
        + Canais de comunicação, distribuição e vendas
        + Despertar o interesse pelos produtos e serviços
        + Ajudar na avaliação da proposta de valor
        + Permitir que os consumidores comprem
        + Entregar a proposta de valor para o cliente
        + Oferecer suporte após a compra
      * Relacionamento com clientes
        + Que ações de relacionamento são estabelecidas
        + Como eu faço esse cliente ser apaixonado por mim
        + Pensar em

Aquisição de consumidores

Retenção de consumidores

Produtos agregados(upselling)

* + - * Fontes de receita
        + Como o dinheiro é transacionado
        + O caixa que a empresa gera de cada um dos segmentos de clientes(o custo deve ser subtraído da receita para gerar o lucro)
        + Cada segmento de clientes pode gerar uma ou mais fontes de receitas
        + Cada fonte de receitas deve ter mecanismos de precificação diferenciados
        + Dois Tipos Principais de receita

Receita de transação

Geradas de pagamentos de clientes feitos uma única vez

Receita Recorrente

Geradas de pagamentos recorrentes para entregar valor ao cliente ou oferecer suporte pós compra

* + - * + Tipos de fonte de receita

Venda de produto/serviço

Pagamento por utilização

Assinatura

Aluguel/leasing

Licenciamento

Taxa de corretagem

Propaganda

* + - * Recursos Chave
        + Os ativos mais importantes
        + Quais são os recursos que eu preciso para fazer o meu negócio acontecer
        + Quais são os recursos que permitem a minha empresa criar e oferecer a proposta de valor?
        + São os recursos que permitem à empresa criar e oferecer a proposta de valor, atingir mercados, manter relacionamentos com segmentos de clientes e gerar receitas.
        + Podem normalmente ser divididos em quatro grupos: físicos, financeiros, intelectuais, ambientes

Físicos: Prédios, máquinas, ambientes ...

Financeiro: Dinheiro Crédito

Intelectuais: Receita, Know-how, patentes, expertise

Humanos: Pessoas

* + - * + Podem ser adquiridos ou alugados pela empresa, ou adquiridos por parceiros estratégicos
        + Recursos únicos garantem proposta de valor único
      * Atividades chave
        + Atividades a serem realizadas
        + O que eu preciso fazer para entregar aquela proposta de valor que eu quero?
        + As atividades/ações mais importantes que a empresa precisa fazer para o seu modelo de negócios funcionar
      * Parceiros Chave
        + Parcerias e fornecedores que serão necessários
        + Principais parceiros que vão fazer o meu modelo de negócios funcionar
        + A rede de fornecedores que faz o modelo de negócio rodar
        + As alianças que podem servir para otimizar o modelo de negócios, reduzir o risco ou adquirir recursos
        + Quem são seus parceiros chave?
        + Quem são seus fornecedores chave?
        + Que recursos-chave você adquire de parceiros?
        + Que atividades-chave os parceiros desempenham?
        + Em geral parceiros ajudam a ter vantagem ou nos recursos ou nas atividades
      * Estrutura de Custo
        + Principais custos gerados
        + Descreve todos os custos para operar o modelo de negócios
        + As coisas que eu faço, os recursos que eu tenho fazem saída de dinheiro
        + O custo do negócio
        + Após definir as atividades, parceiros e recursos é possível calcular os custos envolvidos no modelo de negócios.
        + Alguns modelos de negócios são mais baseados na estrutura de custos do que outros

Custos Fixos

Custos Variáveis

Possibilidades de economia de escala

* + - * Para que o Canvas?
        + Auxilia o empreendedor a entender a sua proposta de valor
        + Permite entender a empresa como um todo
        + O modelo de negócios canvas é uma ferramenta que pode auxiliar todos os empreendedores
        + O seu modelo de negócios deve evoluir com o tempo

Criação de empresas

Novos negócios em corporações já existentes

Entender melhor o seu cliente.

Fim Bloco 2

Bloco 3

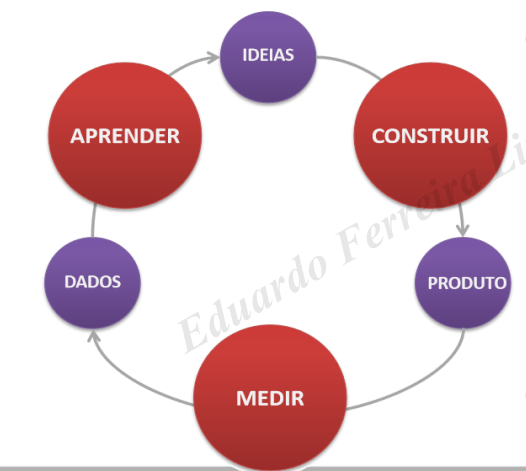
Aceleradoras são as novas incubadoras

* Lean Startup

Nasce com o livro chamado startup enxuta de Eric Rice

* + O que é uma startup?
    - Uma organização que existe para criar novos produtos ou serviços sob a condição de extrema incerteza
  + Uma ferramenta pensada a princípio para empresas de tecnologia muito inovadoras e acima de tudo para empresas que estão em condição de extrema incerteza, e por isso o planejamento tradicional não se aplica.
  + Essa condição de extrema incerteza faz com que as ferramentas e metodologias tradicionais de gerenciamento não se apliquem
  + O modelo de negócios da startup pode estar embasado em hipóteses
    - Uma hipótese é a previsão de um resultado esperado
    - Não adianta você fazer um planejamento de algo que você acredita que é verdade, é melhor testar isso e prova-lo na pratica

* + Como eu posso testar a hipótese de um modelo barato
  + Para validar cada uma das hipóteses (e por consequência o modelo de negócios), é preciso elaborar e executar testes empíricos.
  + Os resultados desses testes mostrarão se os esforços da startup estão sendo empregados no sentido de construir um negócio viável ou não.
  + Ciclo do Lean Startup
    - Ideias🡪 Construir🡪Produto🡪Medir🡪Dados🡪aprender (recomeçar o ciclo)



* + - O desafio da startup é minimizar o tempo necessário para atravessar o loop
  + Passos Lean Startup
    - Construir
      * A entrada no ciclo acontece com a construção do produto mínimo viável (MVP -Minimum Viable Product)
        + O MVP é a versão mais simples possível de um conceito/produto/serviço que permita à startup dar uma volta completa no ciclo e assim adquirir aprendizado validado.
      * Produto bom o suficiente para atrair os primeiros usuários mas que ainda não gaste muitos recursos
      * A Ideia do ciclo do lean startup é que se possa construir um MVO para testar as hipóteses no canvas.
    - Medir
      * Medir os resultados usando dados quantitativos e qualitativos
        + Quantitativos: Validam a hipótese
        + Qualitativos Dão base para novas ideias
    - Aprender
      * Identifica se a hipótese testada deve ser aceita ou rejeitada
      * Aceitar a hipótese significa manter a estratégia e testar a próxima.
      * Rejeitar a hipótese significa mudar a estratégia
      * Pivotar – termo utilizado quando a negação da hipótese sugere uma mudança brusca nas estratégias
      * **Importante:**  É preciso definir antes da execução o que é considerado sucesso ou insucesso.
  + Principais hipóteses
    - Hipótese de valor
    - Hipótese de crescimento
  + Hipótese de valor
    - Aquilo que eu acredito que eu entrego de valor para as pessoas realmente é o valor que elas querem comprar?
    - O valor que eu entrego faz sentido?
  + Hipótese de crescimento
    - Como escalar o valor entregado?
    - Como eu faço que muita gente saiba disso?

* Project Model Canvas
  + Ferramenta Visual
    - Para que?
      * Justificativa
        + O Problema que a empresa pretende resolver.
        + As organizações possuem dores e a situação atual apresenta demandas não atendidas e oportunidades não exploradas
      * Objetivo Smart
        + Objetivos de realização.
        + Se cumpridos, nos transportarão da situação atual para um futuro de geração de valor.
      * Benefícios
        + Valores tangíveis e Intangíveis serão obtidos pela organização no futuro após a implantação do projeto
        + Considerar ESG (Environmental, social, and Governance)
    - O que ?
      * Produto
        + O que será entregue ao cliente?
        + Qual o valor entregue?
      * Requisitos
        + Aquilo que é necessário ou desejável no produto que será gerado ao final do projeto.
        + O que é o mínimo necessário para estar nesse produto final do projeto?
    - Quem?
      * Stakeholders externos
        + Todas as pessoas ou organizações envolvidas ou afetadas pelo projeto
        + Cliente do projeto/patrocinador do projeto, fornecedores, órgãos regulatórios.
      * Fatores externos
        + Fatores externos que precisam ser monitorados, economia, clima, tecnologia, recursos, regulamentações, cultura, etc.
      * Equipe
        + Todos que produzem algo com seus respectivos papeis.
        + O que entregam e quais habilidades desejadas
    - Como?
      * Premissas
        + Suposições sobre o futuro.
        + Suposições dadas como certas
      * Entregas
        + Partes menores que integradas garantem que o projeto seja concluído.
        + São tangíveis, palpáveis, mensuráveis e verificáveis.
      * Restrições
        + Limitações de qualquer origem, impostas ao trabalho realizado pela equipe, que diminuem sua liberdade de opções.
    - Quando e quanto?
      * Riscos
        + Incertezas que podem afetar os objetivos do projeto precisam ser gerenciados.
        + Podem representar ameaças ou oportunidades
      * Linha do tempo
        + Quanto tempo vai durar o projeto
        + Pode ter também um cronograma
      * Custos
        + Estimado de maneira resumida
        + Pode ser dividido por entregas e prever uma reserva de contingências (dependente do risco)
* Plano de negócios
  + Objetivos de um plano de negócios
    - Testar a viabilidade econômica/ financeira de um negócio
    - Auxiliar a busca de investimento – mensurar valor
    - Orientar as operações da empresa -escolhas estratégicas
    - Alinhar a equipe de gestão
    - Transmitir credibilidade
    - Orientar as escolhas estratégicas da empresa
    - O plano de negócios aumenta as chances de sucesso
  + Estruturas do plano de negócios
    - Estrutura sugerida MACRO
      * Contar uma historia
        + Planejar normalmente 5 anos de um negócio que não existe, por isso é necessário que a história faça sentido
      * Justificar as Informações
        + Informações técnicas
      * Definir informações Financeiras
        + Quanto entra e quanto sai
    - Estrutura sugerida (detalhada) – Empreendedorismo para visionários – José Dornelas
      * Sumario executivo

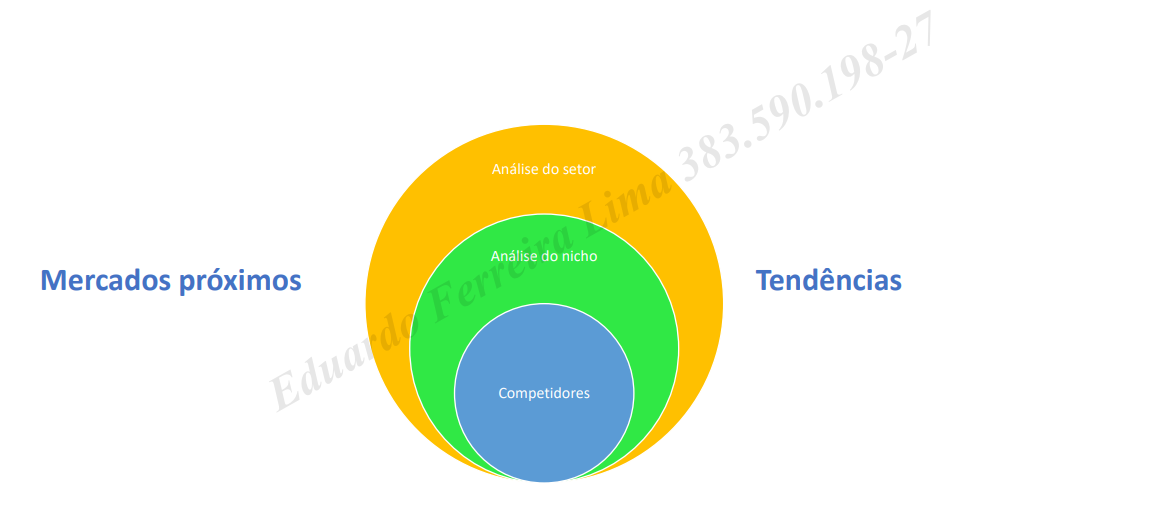
1. Sumario Executivo
   * Resumo de Tudo o que eu tenho no meu negócio
2. Conceito do negócio
   * Explicar como eu faço dinheiro
   * Qual é o modelo de negócios
3. Mercado e competidores
   * Qual o tamanho desse mercado?
   * Tem muita gente comprando?
   * Quem estar competindo?
   * O mercado é segmentado?
4. Equipe de gestão
   * Quem são as pessoas que estarão à frente desse negócio?
   * Por que eu devo acreditar que essas pessoas são capazes de fazer esse negócio acontecer?
5. Produtos e serviços
   * O que efetivamente eu vendo?
   * O que eu entrego para o cliente?
6. Estrutura e operações
   * Como eu faço para tudo acontecer?
7. Marketing e vendas
   * Como eu faço para as pessoas saberem que eu existo?
   * Como eu faço para as pessoas comprarem o produto?
8. Estratégia de crescimento
   * Como eu faço para isso aumentar ao longo do tempo?
9. Finanças
   * Tudo termina em números
   * Receita e custo
   * Vale a pena ou não seguir no negócio
   * Conceito do negócio
     + Histórico da empresa (caso ela já exista)
       - Faturamento
       - Crescimento dos últimos anos
       - Quantidade de Clientes
       - Número de funcionários
       - Participação de mercado
       - Entre Outras
     + Modelo de negócio
       - O que será o negócio?
       - O que a empresa vende?
       - Para quem a empresa vende?
     + Diferencial competitivo
     + Localização e abrangência da empresa
     + Missão visão e valores

* Plano de negócios como uma ferramenta escrita de convencer a pessoa que está lendo esse documento sobre o negócio proposto.
* Pode ser em formato documento (PDF) ou apresentação (PPT)
  + Mercado e competidores

Mostrar para o leitor que o mercado que eu quero entrar ou que já estou posicionado, é um mercado de preferencia grande e que pode crescer ainda mais

* + - Análise do Setor
      * Qual setor do mercado a empresa atua?
      * Qual o tamanho do mercado em reais
      * Número de cliente e competidores?
      * Isso irá se alterar nos próximos anos?
      * Histórico atual e futuro
      * Carece de fontes confiáveis
      * Quais são as tendencias nesse setor?
      * Quais fatores estão influenciando as projeções de mercado?
      * Como o mercado está estruturado e segmentado?
      * Quais são as oportunidades e riscos do mercado?
* Nem sempre será possível responder todas essas perguntas, mas deve-se responder a maioria possível contada em um texto coerente e com uma historia coerente contendo essas informações
  + - * Existe o Setor
        + Dentro do setor eu tenho o nicho

Dentro do Nicho eu tenho competidores



* + - * Cada competidor tem a sua vantagem competitiva
      * Querer dizer que todos os competidores são pior do que você só vai mostrar que você é inexperiente
      * Competidores tem pontos bons, mostre que conhece o seu competidor
    - Análise do nicho de mercado e do publico alvo
      * Qual o perfil do comprador?
      * O que ele compra atualmente(como resolve o problema)?
      * Por que ele compra?
      * Quais fatores influenciam a compra?
      * Quando, como e com que periodicidade é feita a compra?
      * Onde o cliente se encontra? Como chegar até ele?
      * Dividir os clientes em segmentos
* Foco nas características de publico alvo
  + - Análise dos competidores
      * Quem são seus principais concorrentes?
      * De que maneira seu produto ou serviço pode ser comparado a eles?
      * Informação sobre os concorrentes
      * Quem são possíveis concorrentes no futuro?
      * Como você vence as atuais barreiras de entrada e como cria novas barreiras de entrada?
      * Tabelas Comparativas podem ser interessantes
      * Ferramentas
        + 5 forças de Porter
        + Matriz QFD
    - Equipe de gestão
      * Quem são os principais envolvidos no negocio?
      * De onde eles vem e qual a experiencias previa de cada um?
      * A equipe é complementar?
      * Quais as responsabilidades de cada área?
      * Quem está faltando?
* Currículos podem ficar no anexo
* Esta tudo bem mostrar que a equipe não esta completa, e que o seu plano vai ajudar a mapear e propor uma solução para o problema
  + - * Foco na equipe estratégica você poderá apresentar a equipe operacional em outra seção
      * A equipe não precisa estar completa mas nesse caso é bom contar como pretende atrair outras pessoas
      * A equipe deve ser multidisciplinar e heterogênea
      * A equipe é o mais importante para muitos investidores
      * Pode colocar currículo no anexo
      * Pode incluir um organograma
    - Produtos e serviços
      * Apresentar os produtos e serviços da empresa
      * Destacar os benefícios e diferenciais
      * Tecnologia P&D e patentes
        + Há inovações tecnológicas no produto?
        + Você domina essa tecnologia?
        + Há patentes já criadas para essa tecnologia?
        + Como você pretende proteger a sua propriedade intelectual?
      * Plano para desenvolvimento de novos produtos
    - Estrutura e operações
      * Qual a minha estrutura?
      * Como vai ser a minha operação?
      * Eu preciso ter fábrica?
      * Eu preciso ter máquinas?
      * Eu preciso de uma distribuidora?
      * Eu preciso de quantos funcionários?
* Explicar de modo que o leitor possa entender os investimentos
  + - * As operações no PN devem focar o estratégico e não o operacional
      * Deve explicar suficientemente para que o leitor consiga saber os investimentos e gastos com estrutura e operações
        + Mais detalhes sobre equipamentos e estruturas podem estar nos anexos
      * Dependendo do negócio essa parte pode ser mais ou menos importante
      * RH operacional pode ser descrito aqui
        + Faça o RH a partir das atividades que precisam ser desenvolvidas
      * Canvas
        + Atividades chave
        + Recursos Chave
        + Parcerias
      * Alianças estratégicas
        + Quais são os parceiros chave e o que eles oferecem? (Caso sejam da área operacional)
      * Produção e distribuição
        + Há uma estrutura de manufatura?
        + Quem faz a distribuição dos produtos acabados?
      * Pós Venda
        + Há uma estrutura dedicada a isso?
    - Estrutura e operações (opcional)
      * Organograma funcional
      * Máquinas e equipamentos necessários
      * Processos de negócios
      * Processo de produção
      * Políticas de RH
        + Salários
        + Benefícios
        + Promoções
        + Plano de carreira
        + Entre outros
      * Previsão de RH
      * Fornecedores
        + Equipamentos
        + Serviços
        + Matéria prima
        + etc.
      * Infraestrutura e planta(layout)
      * Infraestrutura Tecnológica
      * Projeção da capacidade produtiva
    - Marketing e vendas
      * Posicionamento (Produto)
        + Como você quer que seus produtos/serviços sejam vistos e percebidos pelos clientes?
        + Como você vai se diferenciar da concorrência?
      * Preço
        + Qual a política de preços que a sua empresa vai praticar?

Definir preços, prazos e formas de pagamentos para produtos ou grupos de produtos, para determinados segmentos do mercado

Explicar os motivos da precificação escolhida (baseada nos custos, pesquisa de concorrentes etc.)

* + - * Praça (canais de distribuição)
        + Como seus produtos/serviços chegarão até os clientes?
        + Qual a abrangência de atuação da empresa?

Canvas-canais e relacionamento

* + - * Propaganda/comunicação
        + Como seus clientes ficarão sabendo dos seus produtos/serviços?
        + Como os produtos/serviços serão promovidos?

Definir meios que serão usados para divulgar o produto

Definir investimentos e resultados esperados com a comunicação

Evite simplesmente terceirizar o marketing

Capacidade comercial

* + - * Projeção de vendas
        + É uma das partes mais importantes do plano de negócios
        + E também uma das mais difíceis
        + Precisa estar definida com base em premissas sólidas
        + Precisa fazer sentido
        + Pesquisa primaria pode ajudar a definir premissas
        + MVP pode ajudar a definir premissas
        + Deve respeitar a capacidade do mercado e absorver o produto e a capacidade da empresa em divulgá-los
        + Deve respeitar a capacidade produtiva de a capacidade comercial.
    - Estratégia de crescimento
      * Matriz SWOT
        + Forças
        + Fraquezas
        + Oportunidades
        + Ameaças
      * Principais objetivos estratégicos para os próximos anos
        + Principais tarefas e cronogramas
        + Requisitos de recursos $$ e seus estágios (quando precisará)
        + Períodos e marcos de controle

Número de clientes

Receita

Lançamento de novo produto

Etc.

* + - * + Análise de riscos(opcional)

Estratégia para mitigar os riscos

* + - * + Analise de cenários(opcional)

Cenários precisam ter embasamento

* + - * + Planos de contingencia(opcional)
    - Finanças

No final de toda história ou entra dinheiro ou sai dinheiro, assim que será montado as planilhas

* + - * Principais Premissas (bases para projeções financeiras)
        + Quais as premissas utilizadas para se chegar as projeções
        + Explicar a planilha financeira para que o leitor entenda a lógica do cálculo.
    - Investimentos (usos e fontes)
      * De que valor financeiro sua empresa precisará para iniciar as operações
      * Além do momento inicial haverá necessidade de recursos em quais outros momentos?
      * De onde virão os recursos?
      * Como serão utilizados os recursos?
    - Composição dos custos e despesas
      * Apresente em formato de planilha os principais custos e despesas do negocio
        + Custos ligados à operação ou à atividade fim
        + Despesas-outras gastos para manutenção do negócio
        + Se possível compare suas margens com outras empresas semelhantes
      * Evolução dos resultados financeiros e econômicos(mensal nos anexos e anual no plano)
        + Receitas

Qual a quantidade prevista de vendas e as receitas obtidas?

* + - * + Demonstrativos de resultados

Quais resultados que serão obtidos com o negócio nos próximos anos?

Regime de competência

* + - * + Fluxo de caixa

Qual o fluxo de caixa da empresa para os próximos anos ?

Regime de caixa

* + - * + Balanço Patrimonial(opcional)

Qual o balanço projetado para a empresa nos próximos anos?

* + - * + Indicadores Financeiros

Taxa Interna de retorno

Qual é o retorno Financeiro proporcionado pelo negócio?

Valor Presente liquido

Qual é o valor da empresa hoje considerando as projeções futuras de seu fluxo de caixa

Breakeven e payback

Quando ocorrera o ponto de equilíbrio financeiro? (quando não há mais prejuízo)

Quando ocorrera o retorno do investimento inicial?

* + - * + Necessidade de aporte e contrapartida

Negociar com o investidor sobre quanto dinheiro(aporte) por qual porcentagem (share) da empesa)

Quanto de recursos será obtido/buscado junto a fontes externas de financiamento/investimento?

Quais as contrapartidas oferecidas aos investidores?

Existe alguma possibilidade de saída já planejada para o investidor?

* + - * + Deve refletir em todo o planejamento
        + Faça a sua própria planilha
        + O horizonte de planejamento normalmente é de 5 anos, mas pode variar
        + O mais importante é justificar os números em premissas sólidas
        + Peça ajuda para especialistas
        + Confira se não esqueceu nenhuma informação
        + A parte financeira é ótima para encontrar erros, descobrir pontos esquecidos e encontrar inconsistências
        + Tenha referencias para comparar com seus números
      * Sumario Executivo

Mais ou menos um resumo do negócio, a primeira coisa que deve vir. O objetivo é atrair e estimular o leitor a ler todo o resto do plano.

* + - * + Quem você é

O que é o negócio?

Qual o modelo de negócio?

Quem está envolvido no negócio?

Porque você e sua equipe são especiais para esse negócio?

* + - * + Qual e a sua estratégia/visão ?

Como você pretende desenvolver a empresa?

Onde se pretende chegar?

* + - * + Qual é o seu mercado?

Qual é a oportunidade de negócio?

Qual o mercado alvo e por que se mostra promissor?

* + - * + Quanto investimento você precisa?

O que fara com ele?

Qual o investimento?

Como será usado?

Quanto será necessário?

* + - * + Quais são suas vantagens competitivas?

Quais os diferenciais da sua empresa?

* + - * Qual o tamanho do PN
        + Em geral de 15 a 25 páginas + Anexos
        + Plano de negócio operacional sem limite de páginas
        + Em PPT de 15 a 25 slides
      * Dicas Finais
        + Revise o Plano
        + Peca que outros revisem o seu plano
        + Faça cenários não necessariamente incluídos no plano, mas já previstos
        + Tenha sempre uma apresentação do seu PN em mente
        + Seja Objetivo
        + Use gráficos, tabelas e imagens
        + Excessos somente em anexos
        + Referencie todos os dados que não são seus
        + Preocupe-se com a aparência do plano
        + Faça versões diferentes para públicos diferentes