

# Técnicas de apresentação de um plano de negócios

- a. Plano de negócio a ser elaborado em grupos de alunos, para aplicação prática dos conceitos desenvolvidos em sala de aula.
- b. Cada item do plano será desenvolvido seguindo cronograma previamente estabelecido e sob orientação do professor.
- c. Este trabalho será considerado item indispensável na avaliação do aproveitamento da disciplina Empreendedorismo.

## Tópicos do plano:

**1. Folha de rosto a ser elaborada de acordo com a metodologia adotada pelos trabalhos científicos.**

**2. Sumário (no mínimo uma página):**

- Uma descrição sucinta sobre o setor escolhido.
- As razões que o levam a acreditar neste negócio (lembrar das fórmulas para a identificação de oportunidades de negócios).

**3. Conceito do negócio:**

- Descrever sucintamente: que necessidades deseja atender, qual o grupo de clientes (quanto mais focalizado melhor) e quais os produtos e/ou serviços serão objeto do negócio (em linhas gerais).

**4. Plano de marketing:**

**4.1. Produtos e serviços:**

- Descrever os produtos e serviços que serão oferecidos, destacando

as características principais e em especial os fatores de diferenciação (benefícios desejados pelos clientes e componentes).

#### **4.2. Segmentação e dimensionamento do mercado:**

- Descrever em linhas gerais o segmento de mercado escolhido, indicando as principais características do grupo de clientes foco e suas delimitações (geográficas, demográficas, sócioeconômica, outras).
- Informar algumas dimensões do mercado (total de clientes em potencial).

#### **4.3. Localização do empreendimento:**

- Descrever as características da localização e do imóvel ideal para a instalação do negócio, considerando os diversos aspectos abordados (potencial do mercado, áreas e espaços necessários, acesso, visibilidade etc.),

#### **4.4. Análise da concorrência:**

- Identificar os principais concorrentes diretos.
- Elaborar quadro comparativo em relação ao atendimento dos fatores de sucesso do setor: fornecedores X empreendimento estudado.
- Destacar os pontos fortes e fracos do empreendimento em relação a seus concorrentes.

#### **4.5. Estratégias competitivas:**

- Definir a política de preços que será praticada (considerar: clientes foco, diferenciação dos produtos e serviços, margens desejadas etc.).
- Definir a política de comercialização (prazos e formas de pagamento, descontos, comissões).
- Definir como será efetuada a comercialização e entrega dos produtos (canais de distribuição).

- Definir com será efetuada a divulgação do empreendimento e que veículos serão utilizados.
- Especificar outras estratégias que você utilizará para competir no mercado.

## **5. Plano operacional:**

### **5.1. Descrição do fluxo operacional do empreendimento:**

- Identifique os principais fornecedores: quem são eles, que itens fornecem, prazos de entrega, condições de pagamento, localização etc.
- Descreva o processo produtivo, identifique prazos de fabricação, custos de produção e aspectos críticos da operação.
- Faça uma análise do processo e prazos de entrega dos produtos e serviços, prazo médio de recebimento, despesas comerciais (fretes, comissões, embalagens etc.).

### **5.2. Instalações e equipamentos necessários:**

- Relacione os equipamentos e mobiliários necessários, indicando quantidades e valores.
- Relacione as benfeitorias e investimentos necessários, com estimativas de gastos.
- Indique outros gastos pré-operacionais.
- Anexo:
  - Cronograma dos principais eventos pré-operacionais, contendo em cada atividade: tempo para a realização, pré-requisitos e cronograma.
  - Layout das instalações.

### **5.3. Estrutura organizacional:**

- Relacione as principais funções/atividades do empreendimento.
- Identifique dentre estas as que são críticas para o sucesso do empreendimento.
- Dimensione a equipe necessária: cargos, perfil, quantidades e salários.
- Anexo: organograma.

### **5.4. Estrutura jurídica:**

- Indique o tipo de entidade jurídica do empreendimento (micro empresa, Ltda. etc.).
- Informe a composição societária e qualificação dos sócios.
- Anexo: minuta de contrato social.

## **6. Avaliação econômica e financeira**

### **6.1. Relatórios econômicos e financeiros:**

- Elabore para o primeiro ano do empreendimento os seguintes relatórios, com valores projetados, mês a mês: fluxo de caixa e demonstrativo de resultados.
- Elabore para os quatro primeiros anos do negócio os seguintes relatórios, com valores projetados, ano a ano:
  - Demonstrativo de resultados.
  - Balanço patrimonial, destacando os valores de capital de giro e capital empregado.
  - Demonstrativo de origem e aplicação de recursos.

Importante:

- a. Os valores considerados nos relatórios (estimativas de vendas, recebimentos, investimentos, despesas etc.) devem estar consistentes com os demais tópicos do Plano de Negócio.
- b. Seguir modelos de relatórios desenvolvidos em sala de aula.

#### **6.2. Estudo de viabilidade econômica e financeira:**

- Com base nos relatórios acima, calcular os seguintes índices e indicadores de avaliação do empreendimento: ponto de equilíbrio (ano a ano), necessidade máxima de recursos, valor presente líquido, taxa interna de retorno, Roce, Play-back.

#### **7. Conclusão:**

Considerações finais sobre a viabilidade comercial, operacional, econômica e financeira do empreendimento estudado, assim como sobre eventuais riscos identificados.

#### **8. Bibliografia:**

Citar a bibliografia/fonte consultada para a elaboração do plano de negócio.