



Componentes do Plano de Negócios

1. Sumário Executivo

- Objetivo do Plano de Negócios
- A oportunidade identificada e sua transformação em um negócio
- O que vai ser vendido e o mercado a ser atingido
- Missão da empresa, sua imagem e os fatores importantes para seu sucesso
- Resumo de como o produto ou serviço será vendido e atualizado
- Quem são os sócios e a estrutura de propriedade
- Investimentos necessários
- Receita prevista e sua forma de evolução
- Perspectivas futuras do negócio

2. Resumo da Empresa

- Natureza do negócio da Empresa – descrição, conceito do empreendimento e perspectiva da Empresa
- Vantagens competitivas distintas da Empresa
- Especificação da forma jurídica como será organizada a Empresa
- Plano para começar a empresa: "start-up"

3. Produtos e Serviços

- Descrever, em detalhe, cada serviço e produto, e seu ciclo de vida
- Descrever o mercado e suas principais necessidades, como poderão ser resolvidas com as soluções oferecidas pela empresa
- Quem são os competidores e como seu produto se situa
- Custos de fornecimento de seus produtos e serviços e os preços que serão praticados
- Margens em que vão ser praticadas
- Tecnologia usada e o seu grau de atualidade e volatilidade
- Proteção legal de seus produtos (direitos de propriedade)
- Visão futura de seus serviços e produtos – como devem se desenvolver





4. Análise do Mercado

- Definir o mercado-alvo da Empresa
- Fazer projeções e pesquisas do mercado e estabelecer sua segmentação
- Caracterizar as fatias de mercado da concorrência
- Definir a forma de vender
- Analisar a sensibilidade do mercado
- Analisar a concorrência

5. Estratégia do Negócio

- Quais os segmentos do mercado em que irá se concentrar e por quê?
- Como irá estabelecer um caso de sucesso - uma referência?
- Qual será a oferta de produtos e serviços que sua empresa vai fazer? Sempre com a preocupação de quais necessidades dos clientes vão ser atendidas.
- Quais os segmentos de mercado que vão ser trabalhados e sua prioridade?
- Conhecimento dos concorrentes
- Definir uma estratégia de preços
- Pressupostos das previsões de vendas
- Previsões de vendas
- Definir as alianças estratégicas

6. Organização e Gerência do Negócio

- Composição da equipe gerencial e dos quadros de pessoal
- Estabelecer a estrutura de organização
- Procedimentos para produção e entrega de produtos / serviços
- Capacidade de entrega de produto/serviço
- Plano de pessoal detalhado

7. Planejamento Financeiro

- Pressupostos importantes para fazer os planos financeiros e as justificativas de adotá-los
- Calcular o custo de operar a empresa sem vender e sem produzir (Burning Rate)
- Elaborar o Fluxo de Caixa
- Projetar o balanço da empresa, como forma de avaliar os resultados (perdas e lucros)
- Calcular indicadores financeiros (VPL; TIR; Ponto de Equilíbrio; ROI; PAYBACK)

8. Anexos

- *Curriculum Vitae* dos principais sócios/gerentes (obrigatório) e referências profissionais, se houver;
- Ilustrações dos produtos se houver;
- Estudos de mercado se houver;
- Publicações pertinentes.





Perguntas que devem estar respondidas no Plano de Negócios

1. Descrição do Negócio

- a. Que tipo de negócio você está planejando?
- b. Que produtos ou serviços você vai oferecer?
- c. Por que o seu produto ou serviço vai ter êxito?
- d. Quais são suas oportunidades de crescimento?

2. Plano de Marketing

- a. Quem são seus clientes potenciais?
- b. Como atrairá os seus clientes e se manterá no mercado?
- c. Quem são seus concorrentes? Como eles estão prosperando?
- d. Como vai promover suas vendas?
- e. Quem serão seus fornecedores?
- f. Qual será o sistema de distribuição utilizado para seu produto ou serviço?
- g. Qual imagem sua empresa vai transmitir aos clientes?
- h. Como você vai desenvolver o design do seu produto?

3. Plano Organizacional

- a. Quem administrará seu negócio? Que qualificações deverá ter seu gerente?
- b. Quantos empregados precisará e quais suas funções?
- c. Como você administrará suas finanças?
- d. Quais são os consultores ou especialistas necessários?
- e. Que legislações ou movimentos de ONG's poderão afetar seu negócio?

4. Plano Financeiro

- a. Qual a renda total estimada para seu negócio no primeiro ano?
- b. Quanto lhe custará para abrir o negócio e mantê-lo durante 18 meses de operação?
- c. Qual será o fluxo de caixa mensal durante o primeiro ano?
- d. Que volume de vendas você vai precisar para obter lucros durante os primeiros três anos?
- e. Qual será o valor do capital em equipamentos?
- f. Quais serão suas necessidades financeiras totais?
- g. Como você pretende assegurar o pagamento dos seus custos fixos?
- h. Quais serão suas fontes financeiras potenciais?
- i. Como utilizará o dinheiro do empréstimo ou dos investidores?
- j. Como o empréstimo será assegurado?
- k. Quais as regras de convivência societária (saída e entrada de sócios, no primeiro, no segundo e no terceiro ano da empresa)?

