

♥ THE WAY TO GET STARED ♥  
IS TO QUIT TALKING &  
BEGIN DOING WALT DISNEY

EMPREENDEDORISMO  
E NOVOS NEGÓCIOS

2022.2023 . 1S



Aula 8	<b>Plano de Negócios: elementos, estruturação e apresentação</b>
Ref.	<p>Capítulo 9</p> <p>Livro: Ferreira, M., Reis, N., Santos, J., Serra, F. (2022). Empreendedorismo: Conceitos e fundamentos para a criação da nova empresa. Edições Sílabo.</p> <p>Material adicional em <a href="https://www.iapmei.pt/PRODUTOS-E-SERVICOS/Empreendedorismo-Inovacao/Empreendedorismo-(1)/Guias-e-Manuais-de-Apoio.aspx">https://www.iapmei.pt/PRODUTOS-E-SERVICOS/Empreendedorismo-Inovacao/Empreendedorismo-(1)/Guias-e-Manuais-de-Apoio.aspx</a></p>

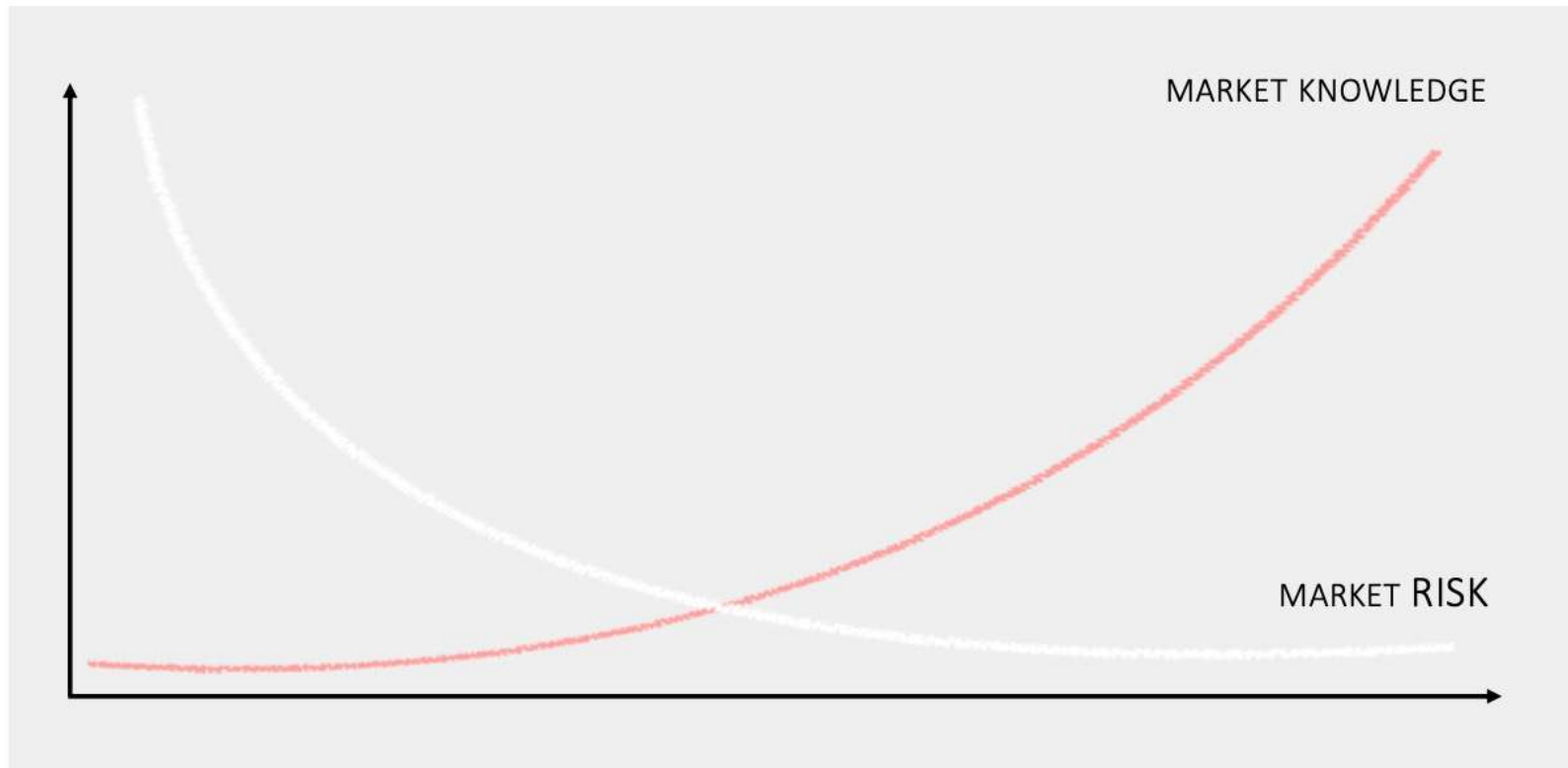
## A importância de um plano de negócios

Pensados os elementos fundamentais para a nova empresa, o plano de negócios deve ser organizado e escrito.

**O plano de negócios é um documento que demonstra de forma convincente a capacidade de um negócio em vender um produto ou serviço, gerar rentabilidade satisfatória e atrair potenciais investidores.**

Um plano de negócios é um documento de ‘venda’ que associa a novidade e a promessa de um potencial negócio para potenciais investidores ou stakeholders.

## A importância de um plano de negócios



## A importância de um plano de negócios

### **Internamente:**

- Serve de elemento organizador para o empreendedor;
- Serve de elemento de controlo para a equipa.

### **Externamente:**

- É fundamental para obter financiamento por parte de futuros investidores;
- É condição (quase sempre) obrigatória para submeter o projeto a financimaneto público;
- Suporta e acompanha o desenvolvimento estratégico de alianças com outras empresas;
- Beneficia a angariação de contratos de grande dimensão.

### **IMPORTANTE**

**Todos os elementos do PN precisam de ser escritos de forma clara, concisa, coerente e completa.**

## A importância de um plano de negócios

### Dicas a seguir na elaboração do plano de negócios

**1º Assegure-se que o plano é de fácil leitura.** Ou seja, não deve ser excessivamente longo, nem incluir muita informação desnecessária. Deve estar bem escrito, de forma concisa, com explicação dos termos técnicos usados, sem erros ortográficos.

**2º Garanta que o plano tem um aspeto visual profissional.** Tenha atenção ao design, à estrutura, aos aspetos formais, à qualidade de impressão (no caso de ser necessário) e do papel.

**3º Mostre a legitimidade e a competência da equipa.** Prove que a empresa é constituída por trabalhadores qualificados, com credibilidade. Inclua os CV's dos elementos principais da equipa.

## A importância de um plano de negócios

### Dicas a seguir na elaboração do plano de negócios

**4º Coloque o mercado no centro do estudo.** Muitos empreendedores ficam entusiasmados com as características técnicas do produto mas, é mais importante que o plano se concentre no mercado, oportunidade e necessidades dos clientes.

**5º Mostre o que distingue o negócio dos concorrentes.** Explique aquilo que é diferente e único na sua empresa que lhe confere uma vantagem competitiva face aos concorrentes.

**6º Mostre que conhece os riscos.** O plano deve conter uma análise das forças e fraquezas do projeto, evidenciando os riscos e como pensa ultrapassá-los.

## A importância de um plano de negócios

### Dicas a seguir na elaboração do plano de negócios

**7º Inclua projeções realistas.** O plano deve ser realista nas suas previsões de vendas, custos e crescimento. Evite subestimar ou sobrestimar aspetos como o preço, o volume de vendas, a quota de mercado, a concorrência...

**8º Evite demasiado jargão técnico.** Lembre-se que o leitor do plano pode não possuir conhecimentos técnicos tão avançados e pode não dominar a terminologia.

**9º Procure outras opiniões.** Mostre o seu plano a outras pessoas, especialistas ou não, para obter sugestões e formas de o melhorar.



## A importância de um plano de negócios

### Estrutura possível

1. Capa e Índice
2. Sumário Executivo
3. Equipa fundadora/promotora e de gestão
4. Apresentação do negócio
  1. Oportunidade de mercado ← Aula 3
  2. Descrição do produto ou serviço ← Aula 4
  3. Modelo de Negócio ← Aula 5
  4. Análise da concorrência / vantagem competitiva ← Aula 6 e 7
5. Plano de marketing e distribuição
6. Estratégia e Gestão (organização, produção, operações)
7. Custos, financiamento e investimento
8. Calendarização de implementação
9. Anexos

# A importância de um plano de negócios

## 1. Capa e Índice

A capa deve incluir o nome da nova empresa, endereço, endereço eletrónico, data, informação para contactos. O índice deve indicar a localização das partes principais no documento, para além da estrutura.

## 2. Sumário executivo

O sumário executivo é, no fundo, uma apresentação sintética, uma vez que oferece ao leitor, de forma breve, o fundamental que ele precisa de saber sobre as características diferenciadoras da nova empresa. Esta é a primeira parte a ser lida por potenciais financiadores e/ou investidores. É, por isso, particularmente relevante oferecer uma apresentação breve, explícita e inequívoca, da empresa, do modelo de negócio, da oportunidade de mercado, do porquê da oportunidade, da inovação tecnológica eventual, e do investimento.

## A importância de um plano de negócios

### 3. Equipa fundadora/promotora e de gestão

A apresentação da equipa ou do promotor visa demonstrar a experiência, conhecimentos, capacidades, competências e legitimidade. A perceção da viabilidade do projeto é influenciada pela capacidade da equipa fundadora. Deve-se incluir a formação académica, profissional e outros elementos que consolidem as competências individuais.

### 4. Apresentação do negócio

Importa começar por descrever a oportunidade, o produto ou serviço e o modelo de negócio (através dos 9 blocos), ou seja, como o negócio vai ser direcionado para satisfazer as necessidades do mercado alvo. Deve evidenciar a vantagem competitiva e os ativos (como patentes ou outros).

## A importância de um plano de negócios

### 4. Apresentação do negócio (questões)

- Qual a necessidade que se propõe satisfazer?
- Qual a sua ideia?
- Descreva o negócio que pensa estabelecer.
- Que produto ou que serviço se propõe oferecer?
- Em que medida o seu produto é diferente, mais barato ou melhor que os da concorrência? O que o torna único ou distinto?
- Como espera que venha a evoluir a procura pelo seu tipo de produto/serviço no futuro?
- Quais as principais tendências (PEST) que afetarão o seu negócio?
- Quais os pontos positivos e negativos do negócio?

## A importância de um plano de negócios

### 5. Plano de marketing e distribuição

A análise ao mercado consiste em compreender quem serão os clientes – o segmento alvo de mercado – suas características, necessidade, poder de compra. Ao identificar a oportunidade certamente já pensou no mercado, mas é necessário pensar profundamente no grupo alvo e como se vai interagir. É, por isso, necessário especificar quem são, onde estão, onde compram, porque compram e qual o uso que os clientes dão ao produto/serviço.

**Produto** – definir as características, principais benefícios, elementos constituintes;

**Preço** – valor de venda, condições de pagamento, e estratégia de entrada no mercado (preço baixo para encorajar a aquisição e experimentação; preço premium para alcançar grupo de consumidores com mais poder de compra);

**Distribuição** – definir os canais de venda (retalhistas, venda direta, venda em Marketplace, ...)

**Comunicação** – definir os meios para comunicar com os clientes.

## A importância de um plano de negócios

### 5. Plano de marketing e distribuição

- Quem são os consumidores alvo?
- Quem é o decisor da compra do produto/serviço?
- Qual a dimensão do mercado total para esse tipo de produto/serviço?
- Como é que as pessoas ficarão a saber deste produto?
- Em que se baseou para estabelecer o preço?
- Como é que o preço se compara aos concorrentes?
- Quais os canais de distribuição?

## A importância de um plano de negócios

### 6. Estratégia e Gestão

Nesta secção vai incluir a missão, os valores, os objetivos da empresa, e uma análise interna e externa da empresa. Não esquecer: a visão consiste numa declaração da direção que a empresa pretende seguir. Orienta o que a empresa deseja ser, pelo que deve indicar o caminho a seguir, a imagem que quer dar de si própria e a filosofia que guia a sua atuação.

A missão é uma declaração que reflete a razão de ser da empresa, qual o seu propósito, o que faz e o porquê.

#### MISSÃO

Promover a competitividade e o crescimento empresarial, assegurar o apoio à conceção, execução e avaliação de políticas dirigidas à atividade industrial, visando o reforço da inovação, do empreendedorismo e do investimento empresarial nas empresas que exerçam a sua atividade nas áreas sob tutela do Ministério da Economia e do Mar, designadamente das empresas de pequena e média dimensão, com exceção do setor do turismo e das competências de acompanhamento neste âmbito atribuídas à Direção-Geral das Atividades Económicas.

#### VISÃO

Ser o parceiro estratégico para a inovação e crescimento das empresas, empresários e empreendedores.

## A importância de um plano de negócios

### 6. Estratégia e Gestão

Também se deve incluir aspetos do macro ambiente suscetíveis de influenciar a empresa, como: demografia, cultura, ambiente, tecnologia.

- Qual a base de competição da indústria?
- Quão fácil ou difícil é entrar na indústria?
- Como as empresas já instaladas poderão reagir à sua nova empresa?
- Há competidores emergentes que estão atualmente a entrar na indústria ou mercado?
- Quais são as barreiras à saída?
- Quem são os competidores diretos?
- Quais as forças e fraquezas dos concorrentes?
- Quais os recursos estratégicos que detemos?
- Em que atividade da cadeia de valor temos vantagem?



## A importância de um plano de negócios

### 7. Custos, financiamento e investimento

O plano de negócios precisa de incluir um conjunto de indicadores económico-financeiros, de custos, de investimento. Deve, por isso, explicar qual o financiamento necessário para os próximos 3 anos e de que forma os fundos serão usados.

O mapa de custos deve considerar os custos diretamente incorridos com a produção do produto, para além dos custos fixos. Devem também ser identificados os valores de preço e as margens libertadas. Adicionalmente, as fontes de financiamento adicionais devem ser identificadas.

### 8. Calendário de implementação

Elaboração de um cronograma de execução, com a identificação das etapas e momentos de implementação.

## A importância do PITCH

# Welcome

# 1

# AirBed&Breakfast<sup>TM</sup>

Book rooms with locals, rather than hotels.

## A importância do PITCH

# Problem

## 2

**Price** is a important concern for customers booking travel online.

**Hotels** leave you disconnected from the city and its culture.

**No easy way exists** to book a room with a local or become a host.

## A importância do PITCH

# Solution

# 3

**A web platform** where users can rent out their space to host travelers to:

**SAVE  
MONEY**

when traveling

**MAKE  
MONEY**

when hosting

**SHARE  
CULTURE**

local connection to the city

## A importância do PITCH

# Market Validation

# 4

Couchsurfing.com

660,000

total users<sup>2</sup>

Craigslist.com

50,000

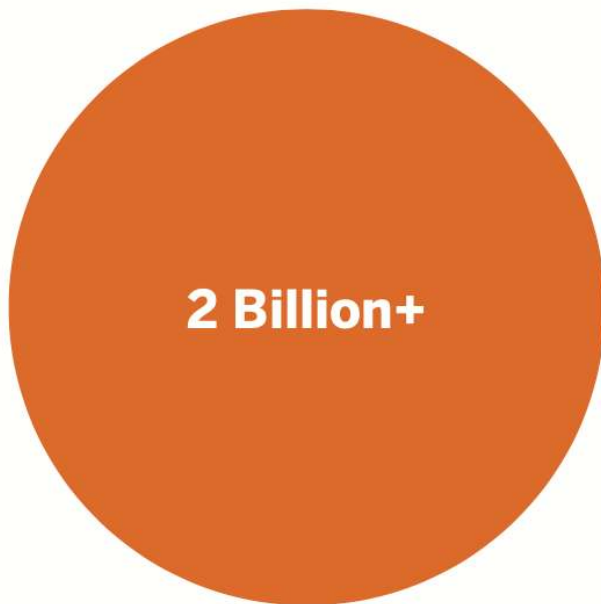
temporary housing listings per  
week in the US. 07/09 – 07/16<sup>2</sup>

(1) [www.couchsurfing.com](http://www.couchsurfing.com)  
(2) [www.craigslist.org](http://www.craigslist.org)

## A importância do PITCH

# Market Size

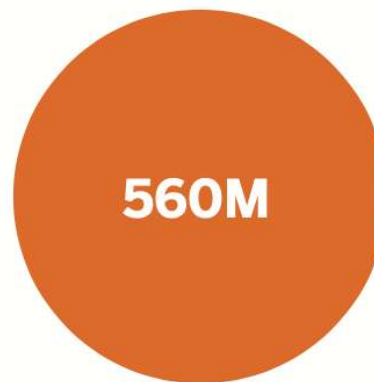
# 5



**TRIPS BOOKED (WORLDWIDE)**

Total Available Market

source: Travel Industry Association of America &  
World Tourism Organization



**BUDGET&ONLINE**

Serviceable Available Market

source: comScore



**TRIPS W/AB&B**

Share of Market

15% of Available Market

# A importância do PITCH

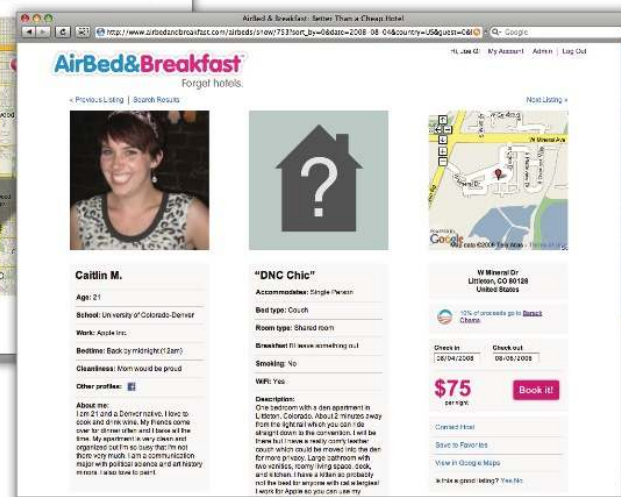
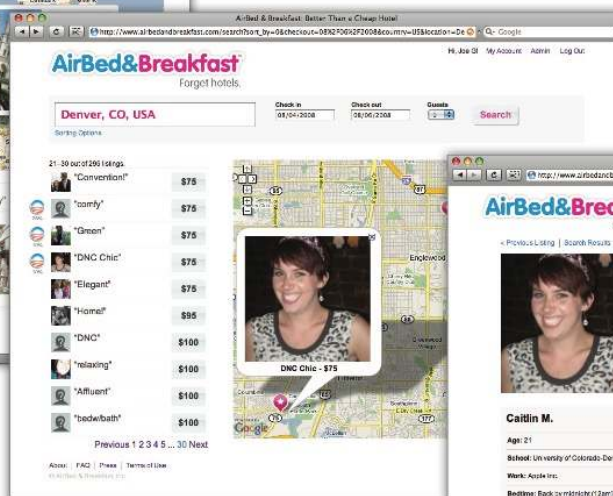
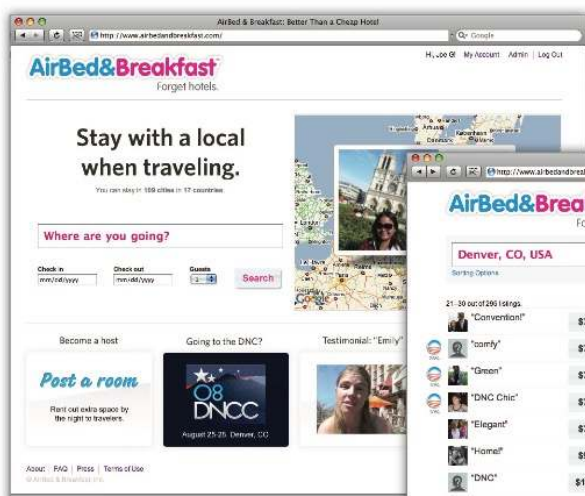
## Product

6

SEARCH BY CITY

REVIEW LISTINGS

BOOK IT!



## A importância do PITCH

# Business Model

7

We take a 10% commission on each transaction.



**TRIPS W/AB&B**

Share of Market

15% of Available Market



**\$25**

**AVG FEE**

\$80/night @ 3 nights

source: \$70 is avg room price on AB&B



**\$2.1B**

**REVENUE**

Projected by 2011



## A importância do PITCH

# Adoption Strategy

8

### EVENTS

target events monthly

- Octoberfest (6M)
- Cebit (700,000)
- Summerfest (1M)
- Eurocup (3M+)
- Mardi Gras (800,000)

with listing widget



### PARTNERSHIPS

cheap / alternative travel



### CRAIGSLIST

dual posting feature



A importância do PITCH

# Competition

9



## A importância do PITCH

# Competitive Advantages

# 10

### 1<sup>st</sup> TO MARKET

for transaction-based temporary housing site

### HOST INCENTIVE

they can make money over couchsurfing.com

### LIST ONCE

hosts post one time with us vs. daily on craigslist

### EASE OF USE

search by price, location & check-in/check-out dates

### PROFILES

browse host profiles, and book in 3 clicks

### DESIGN & BRAND

memorable name will launch at historic DNC to gain share of mind

## A importância do PITCH

### Projeto: The Owlet

<https://vimeo.com/84423056>

27



♥ THE WAY TO GET STARED ♥  
IS TO QUIT TALKING &  
BEGIN DOING WALT DISNEY

EMPREENDEDORISMO  
E NOVOS NEGÓCIOS

2022.2023 . 1S

