



**Universidade Federal do Pampa**

# Empreendedorismo e Elaboração de Plano de Negócio

Professor:

Fábio Josende Paz



# Plano de negócio

---

Um negócio bem planejado terá mais chances de sucesso do que aquele sem planejamento, na mesma igualdade de condições

PLANO DE  
NEGÓCIOS



# Plano de negócio

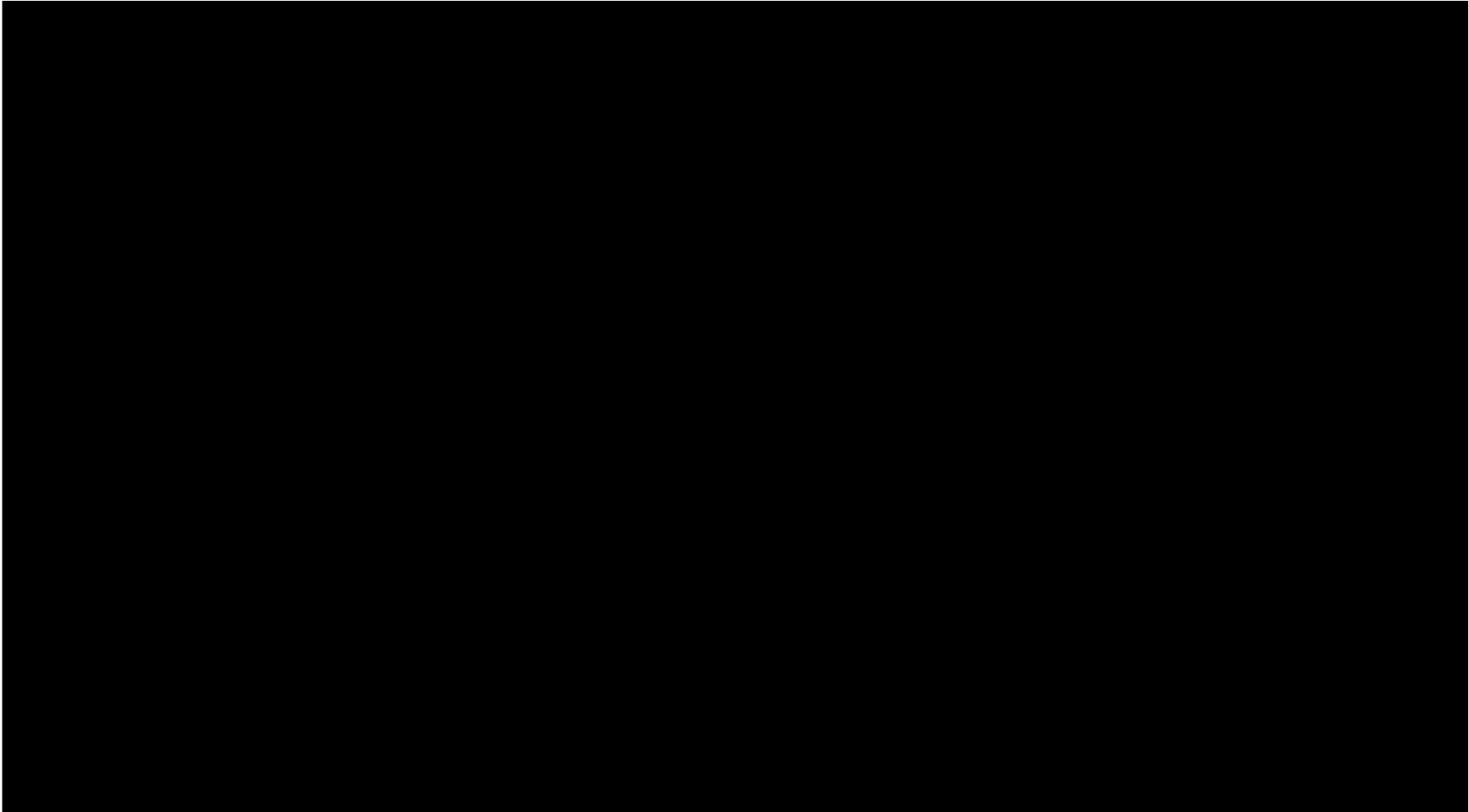
---



- Como planejar um negocio para evitar riscos ?
  - Quanto de dinheiro vai precisar ?
  - Quais os mercados a serem conquistados?
- 
- Um plano de negócios é um documento escrito, de grande valor, que descreve os objetivos de um negócio e os respectivos passos necessários para a sua realização.

# Plano de negócio - erros

---



# Plano de negócio - erros

---

- Utilizar dados irrealis ou otimistas demais;
- Resumir a textos editados;
- Geralmente são escritos como requisitos de bancos, incubadoras, etc.;
- Depois de fazer o PN acreditar que não precisa ser mais revisado;
- Focar apenas no aspecto financeiro;
-

# Por que fazer um PN

- Pesquisa de Harvard no EUA, conclui que um PN aumenta em 60% a probabilidade de sucesso nos negócios;



# Por que fazer um PN

---

- O exercício de planejamento tem um componente didático imbatível, uma vez que obriga a reflexão sobre pontos cruciais do investimento.
- O empreendedor consegue planejar e decidir a respeito da sua empresa, tendo como base seu passado, a concorrência, seus clientes potenciais, o mercado etc.;
- É possível identificar os riscos e propor planos para minimizá-los e até mesmo evitá-los;
- Identificar seus pontos fortes e fracos em relação a concorrência;
- Conhecer seu mercado e definir estratégias de marketing para seu produto e/ou serviço

# Por que fazer um PN

---

- Resumindo:
- 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;

- O plano de negócios terá diversas aplicações, mas entre suas principais atribuições, estão:
- Analisa os pontos fortes e fracos em relação à concorrência e os ambiente de negócio;
  - Avalia o mercado e define estratégias de marketing para os produtos e serviços;
  - Analisa o desempenho financeiro do negócio
- É uma importante ferramenta de negociação e ajuda a levantar recursos;
  - Investidores e negociadores não colocarão dinheiro sem ver um bom plano de negócios;
  - Utilizado para aprovação de crédito e financiamentos em bancos;

# Público a que se destina

---

- A apresentação do plano de negócio leva em consideração, na sua formatação, o público a que se destina, cabendo destacar:
- **Parceiros** – Para definição de estratégias e discussão de formas de interação entre as partes;
- **Bancos** – Para financiamentos de equipamentos, capital de giro, modernização, expansão da empresa etc,;
- **Investidores** – entidades de capital de risco, pessoas jurídicas, bancos de investimentos etc,;
- **Fornecedores** – para negociação de compras de mercadorias e matéria prima e formas de pagamento;

# Público a que se destina

---

- **A própria empresa** - para comunicação, interna, da gerência com o conselho de administração e com os empregados (comprometimento mútuos de metas e resultados);
- **Clientes** – para venda do produto e/ou serviço e publicidade da empresa;
- **Sócios** – para convencimento em participar do empreendimento e formalização da sociedade;
- **Gente talentosa** - Potenciais funcionários para a sua empresa;
- Nota-se que o plano de negócio hoje é uma exigência do mercado, para a empresa manter-se organizada. Hoje a maioria dos bancos estão exigindo plano de negócios para financiamento.

# Principais características

---

- Dever ser completo , bastante claro, ter linguagem simples (evitar sempre que possível termos técnicos).
- Será um guia durante a implantação da empresa;
- Poderá ser um meio de obtenção de financiamento;
- Deverá ser um instrumento hábil para a atração de parceiros para o negócio;

# Tamanho de um PN

---

- Qual o tamanho de um Plano de Negócios?
- Plano de Negócios completo:
  - 15 a 40 páginas mais anexos.
- Plano de Negócios resumido:
  - 10 a 15 páginas.
- Plano de Negócios Operacional:
  - tamanho variável; uso interno.

- Easyplan – Empreende em parceria com a USP. [www.easyplan.com.br](http://www.easyplan.com.br)
- Business Plan Pro. È o software mais vendido nos EUA. [www.paloalto.com](http://www.paloalto.com)
- BizPlan Builder. [www.jian.com](http://www.jian.com)
- Portal Plano de negócios. Portal nacional voltadoa a elaboração do PN. [www.planodenegocios.com.br](http://www.planodenegocios.com.br)

# Estrutura de um PN

---

- 1 -Capa
- 2 -Sumário
- 3 -Sumário Executivo
- 4 -Planejamento Estratégico do Negócio
- 5 -Descrição da Empresa
- 6 -Produtos e Serviços
- 7 -Análise de Mercado
- 8 -Estratégias de Marketing
- 9 -Plano Financeiro
- 10 -Anexos

Por que alguns planos de negócios falham?  
O que leva muitos empreendedores a não utilizar um plano de negócios e a não acreditar nessa ferramenta de gestão.  
**Cite Exemplos.**