



Universidade Federal do Pampa

Empreendedorismo e Elaboração de Plano de Negócio

Professor:

Fábio Josende Paz

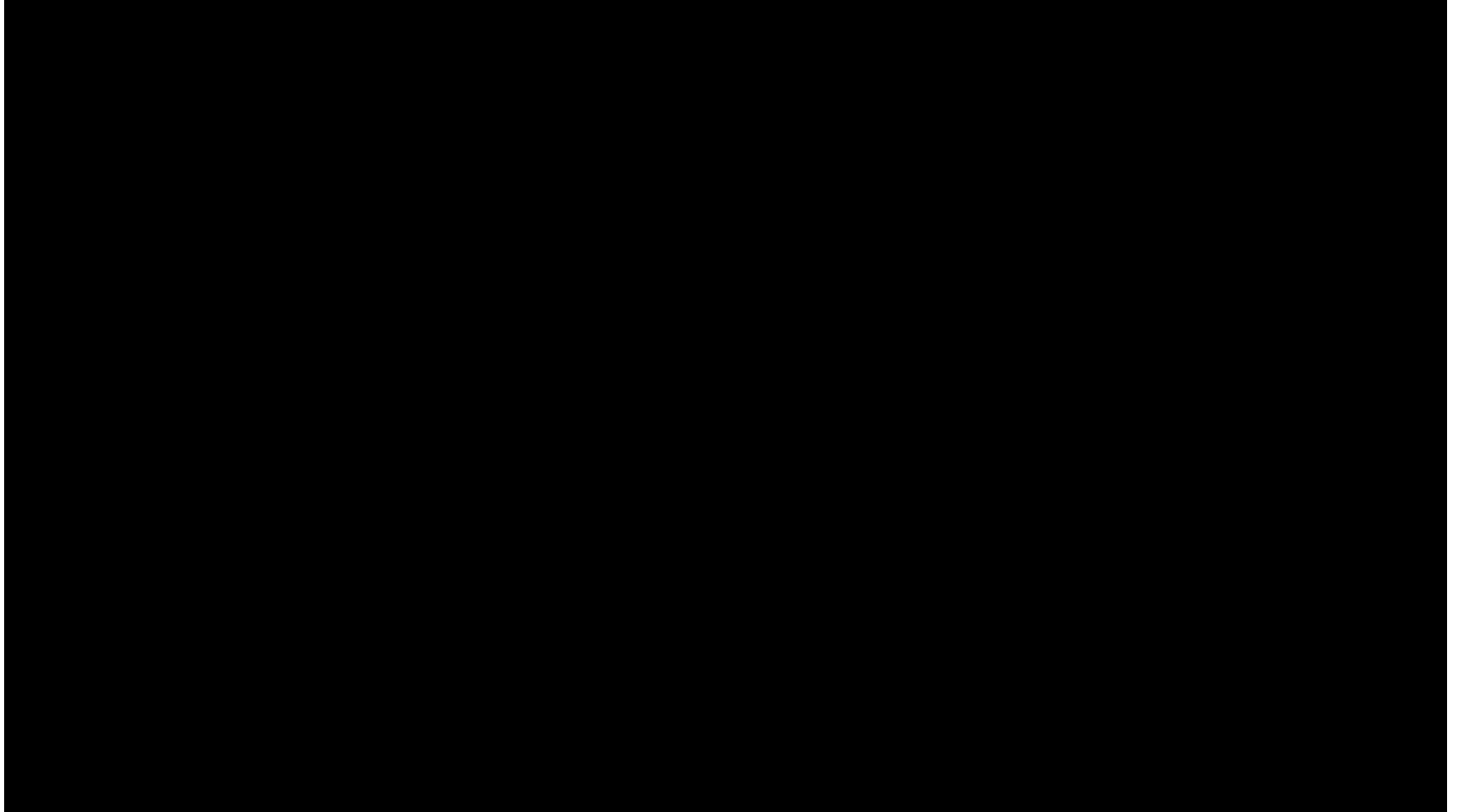
Plano de negócio

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

PLANO DE
NEGÓCIOS

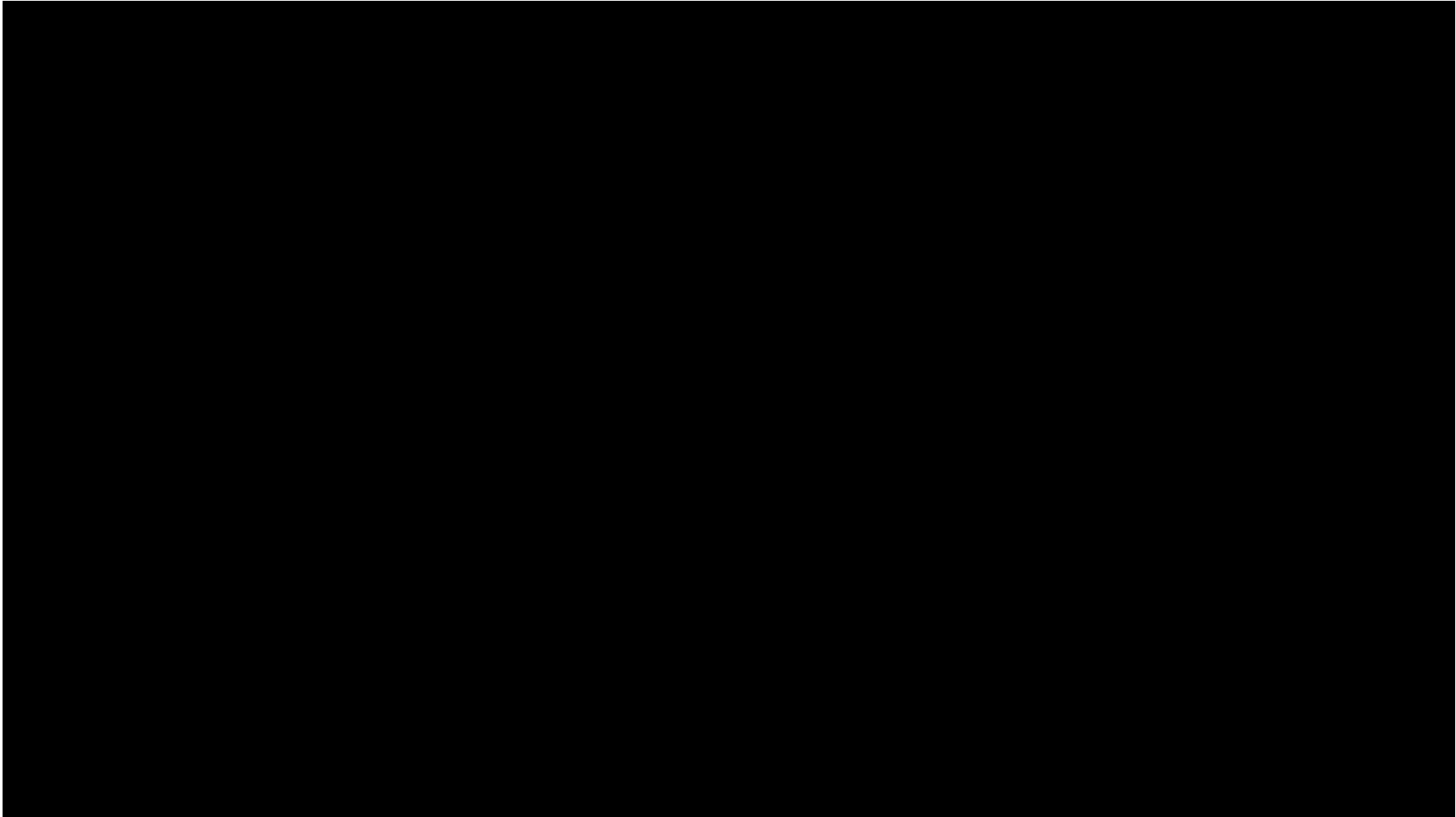


Plano de negócio



- 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
- Business Plan Pro. È o software mais vendido nos EUA. www.paloalto.com
- BizPlan Builder. www.jian.com
- Portal Plano de negócios. Portal nacional voltadoa a elaboração do PN. 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.