

O plano de negócios



Hoje




1. Entender a importância do plano de negócios
2. Conhecer a estrutura de um plano de negócios
3. Explicar como o processo de escrever um plano de negócio pode ser tão importante como o plano em si.
4. Explicar porque o sumário executivo pode ser a secção mais importante do plano de negócio.
5. Detalhar as partes da apresentação oral de um plano de negócio.



Bibliografia



- Cap. 11 – Ser empreendedor: Pensar, criar e moldar a nova empresa, Manuel Ferreira, João Santos e Fernando Serra, Ed. Sílabo, 2008.



O que é um plano de negócios?



- Plano de negócio
 - Um plano de negócio é uma narrativa escrita, tipicamente com 25 a 35 páginas, que descreve o que o novo negócio pretende atingir.
- Documento com duas utilizações
 - Para a maioria das novas empresas, o plano de negócio tem dois usos – dentro da empresa e fora da empresa.
 - Dentro da empresa, o plano ajuda a desenvolver um "road map" a seguir na execução das estratégias e planos.
 - Fora da empresa, apresenta aos investidores potenciais e outros *stakeholders* qual é a oportunidade de negócio que a empresa persegue e como o pensa fazer.

Guia para a escrita de um plano de negócios (1)

- Estrutura do plano de negócio
 - Um plano de negócio deve seguir uma estrutura convencional.
 - Embora alguns empreendedores queiram mostrar criatividade em tudo o que fazem, geralmente é um erro tentar fazer algo de diferente neste caso.
 - Os investidores são pessoas ocupadas e querem ver um plano de negócio onde rapidamente encontrem a informação que procuram.



Explorar cada uma das secções de um plano de negócio (1)



Capa e índice

- A capa deve incluir o nome da empresa, endereço, n.º de telefone, data, informação para contacto do empreendedor.



Introdução/Sumário executivo

- O sumário executivo é uma descrição breve de todo o plano de negócio; proporciona ao leitor, de forma breve, tudo o que ele precisa saber sobre as características diferenciadoras da nova empresa.
 - Em alguns casos, o investidor pode pedir primeiro apenas uma cópia do sumário executivo e só se este for suficientemente convincente pedirá depois todo o plano.

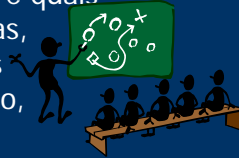


Explorar cada uma das secções de um plano de negócio (5)



Análise do meio e da indústria

- Esta secção pode começar por discutir as tendências mais significativas na indústria e quais as que a empresa pretende aproveitar. Mas, também, descrever as características mais importantes da indústria, como a dimensão, atractividade, potencial de lucros, ...
- Discutir ainda como a empresa se oporá às ameaças da indústria – que reduzem a rentabilidade da indústria.
- O mercado alvo da empresa deve ser discutido a seguir, bem como a análise de como competirá nesse mercado.



Explorar cada uma das secções de um plano de negócio (8)



Plano económico-financeiro

- O plano financeiro deve demonstrar a viabilidade financeira da empresa. Um leitor atento escrutinará esta secção.
- O plano financeiro deve começar com uma explicação do financiamento que será necessário nos próximos 3 a 5 anos e uma explicação de como os fundos serão usados. (chamada de *Origens e aplicações de fundos*)
- A seguir, inclui as projecções financeiras – para demonstrar a viabilidade financeira do empreendimento.



Apresentar o plano de negócios aos investidores (1)



- Fazer uma apresentação a possíveis investidores
 - Se o plano de negócio for bem sucedido a captar a atenção de potenciais investidores, o passo seguinte é encontrar-se com o investidor e apresentar pessoalmente o plano.
 - A primeira reunião com o investidor é tipicamente relativamente curta (talvez de 1 hora). O investidor poderá pedir para fazer uma apresentação de 20 a 30 minutos usando slides de powerpoint (ou outro meio) e usar o resto do tempo para responder a questões.
 - Se o investidor ficar impressionado e quiser saber mais sobre a nova empresa, pedirá ao empreendedor para voltar para uma segunda reunião.