



LEARNING CIRCLE

Programa de Formação em Serviço
Módulo 6: Como desenvolver um plano de
negócios - PPT2



Cofinanciado pelo
Programa Erasmus+
da União Europeia



Módulo 6: Conteúdos



1 Tela do Modelo de Negócio e Tela do Modelo de Negócio Social



2 **Plano de Negócios: Importância e Desenvolvimento**





OBJETIVOS

CONHEÇA

A definição, as características e as razões da preparação de um plano de negócios

COMPREENDA

A importância de preparar um plano de negócios

CONHEÇA

Os passos de preparação de um plano de negócios





O que é um Plano de Negócios?

É um **documento abrangente e estruturado** sobre como uma organização está a planear alcançar os seus objetivos e, em última análise, alinhar os seus produtos e/ou serviços com a sua missão e visão.

Pense nisso como um **roteiro documentado**, que fornece orientações, bem como um ponto de referência para as organizações, durante o processo de conversão de uma ideia num produto ou serviço viável.

Normalmente, os planos de negócios cobrem os próximos um a três anos e descrevem a **posição atual e desejável** da organização, bem como o aspeto de **marketing, financeiro e operacional** da entrega do novo produto e/ou serviço no mercado.





Exemplo da Vida Real

Tomemos o exemplo da preparação para uma viagem rodoviária. Precisa de planejar com antecedência, ter um mapa à sua disposição para ser a sua referência e orientação, determinar previamente o destino final e decidir sobre o quê, como e quando vai partir.

Se esta preparação não for realizada com antecedência, então existe o risco de acabar por pedir indicações aos habitantes locais.

Pense num plano de negócios como um mapa, pode viajar sem ele, no entanto a possibilidade de se perder é maior.



Porque é importante escrever um Plano de Negócios?

Benjamin Franklin, o Pai Fundador dos Estados Unidos, disse uma vez:
"Se falhar no planeamento, está a planear falhar".

Veja este vídeo:

https://www.youtube.com/watch?time_continue=327&v=E6N5Trv8pfQ&feature=emb_title

Perguntas:

- Porque é importante escrever um Plano de Negócios?
- Quais são os objetivos de escrever um Plano de Negócios? É apenas para o interesse de partes internas ou externas?



Fonte: <https://onhike.com/writing-your-business-plan-dont-forget-your-own-professional-development/130724/>





A importância de escrever um Plano de Negócios

Melhor tomada de decisões

Ter um plano bem documentado ajuda a organização a **tomar decisões críticas** antes do tempo e assim **evitar uma crise**. A resposta a perguntas como "o quê" e "como" o produto/serviço será lançado e a realização de exercícios como projeções de receitas e despesas precisa de ser determinada desde uma fase inicial. Estas ações vão proporcionar **perspetivas sólidas, articular a visão em termos realistas** e **identificar lacunas** na estratégia global para que a organização possa tomar atempadamente soluções e decisões.

Dar feedback sobre a sua ideia de negócio

Fornecer um feedback construtivo às organizações para formular e executar as suas ideias. Podem avaliar os seus recursos atuais (monetários e não monetários), isto é, se é necessário capital externo, se será necessário empregar mais mão-de-obra.

Continuar a rastrear

Os planos de negócios podem ser a melhor forma de manter uma organização **responsável pela sua visão e estratégia a longo prazo** em todos os níveis das organizações e não apenas na gestão de topo. Os planos de negócios devem incluir objetivos SMART e benchmarks, que ajudam as organizações a compreender se estão a caminhar na direção certa.

Apoio no processo de financiamento

As organizações que planeiam obter financiamento externo precisam de estar bem preparadas para a sua apresentação de negócios. Portanto, precisam de ter um plano de negócios conciso. Os bancos e investidores querem saber qual é a posição da organização à data do lançamento e até que ponto a ideia proposta é viável. **Ter um plano de negócios aumenta a probabilidade de obter financiamento em 2,5 vezes mais.**





Passos chave para a elaboração de um plano de negócios

Passo 1. Sumário executivo

Passo 2. Visão geral da empresa (antecedentes e história)

Passo 3. Produtos e serviços

Passo 4. Análise do cliente e do mercado

Passo 5. Estratégia de marketing e vendas

Passo 6. Estrutura de gestão

Passo 7. Planeamento financeiro e orçamento



Fonte: <https://ncube.com/blog/how-to-write-startup-business-plan/>



Passos chave para a elaboração de um plano de negócios

Passo 1. Sumário executivo

É uma visão geral da finalidade e dos objetivos da organização. Abrange um esboço dos produtos/serviços que a organização pretende introduzir no mercado e como estes irão "resolver um problema".

Inclui uma descrição do mercado alvo, uma breve análise dos concorrentes, justificações de viabilidade através de projeções financeiras e, por último mas não menos importante, a "pergunta", ou seja, os requisitos de financiamento, se a organização está a planear adquirir financiamento.

Pontos principais:

- ✓ É uma visão geral de todo o plano de negócios e visa apresentar e convencer o leitor sobre a ideia de negócio. Pense nela como um "pitch de elevador".
- ✓ Idealmente, é apenas uma a duas páginas e embora apareça em primeiro lugar, os consultores empresariais sugerem que seja escrito por último.
- ✓ Pode funcionar como um documento autónomo. Os investidores normalmente lêem apenas o resumo executivo e, se acharem interessante, solicitarão o plano detalhado.



Passos chave para a elaboração de um plano de negócios

Executive summary

visão geral da organização

Paw Print Post is a sole proprietorship that sells customized greeting cards featuring a pet's unique paw print, and all customers need to do is send in a digital image of their pet's paw. It offers high-end greeting cards to fill a niche in the market serving pet owners who don't want the mess of a traditionally-captured paw print, which usually involves ink or plaster.

Paw Print Post's ideal customer is a woman who owns a cat or a dog, and considers herself a "dog mom" or a "cat mom." Given the importance people in North America place on their pets, and that the pet industry generates \$100 billion a year globally, there's a market not only for traditional customized cards for major holidays, but also a line of cards recognizing milestones like a pet's adoption or birthday.

descrição do mercado alvo

como vai "resolver um problema".

Given that the cards are customized and produced in North America, they're priced as a premium card, with volume discounts for larger orders. Paw Print Post will promote its products through a mix of industry trade shows, partnerships with established pet products, and digital advertising.

Paw Print Post is pre-launch currently, and projects earning over \$1,000 a month within 3 months of launch. The business is run by Jane Matthews, founder, who has extensive experience in the pet industry and formal training as a graphic designer.

projeções financeiras

Fonte: <https://www.shopify.com/blog/business-plan-examples>



Passos chave para a elaboração de um plano de negócios

Passo 2. Visão geral da empresa (antecedentes e história)

No caso de um negócio estabelecido, esta secção fornece uma visão geral do negócio, incluindo a sua visão, missão e valores, assim como a estrutura legal.

Abrange a especialização principal, uma breve descrição dos produtos/serviços existentes, a estrutura da equipa e o sucesso qualitativo e quantitativo da organização ao longo dos anos.

No caso de uma startup, esta secção fornece respostas às seguintes questões:

- ✓ O que é que a startup vai proporcionar?
- ✓ Quais são as necessidades para gerir o negócio?
- ✓ Quem irá atender os clientes?
- ✓ Quem são os clientes?



Passos chave para a elaboração de um plano de negócios

Passo 2. Visão geral da empresa (antecedentes e história)

MORE ▾ SHOP

PIETÉ LA MAIN & PARIS

ORRIS

🔍 🛒

Cleaner Ingredients for Cleaner Skin

We struggled to find existing products on the market that were at once effective, enjoyable to use, and gentle enough for those suffering from sensitive, psoriasis and eczema prone skin. Commercially available face cleansers and body gels are rife with drying and irritating synthetic ingredients. Our ethos is to use only the highest quality plant derived ingredients to craft a line of multipurpose and effective skincare products. We believe cleansing is an integral part of any skincare regiment and should be a luxurious and indulgent experience.

ORRIS artisanal botanical soaps are handcrafted in small batches in France. Each cold process soap is hand-poured and hand-cut, using the finest oils, butters, and botanicals. Drawing from traditions such as Ayurveda, aromatherapy and Western herbal medicine, each of our four soaps embodies a distinct persona and addresses particular skin concerns through the unique therapeutic and sensuous qualities of their natural ingredients.

All our products are free of sulfates, surfactants, parabens, and synthetic fragrances; they contain no animal fats or palm oil. Cruelty free.

Fonte: <https://www.shopify.com/blog/business-plan-examples>



Cofinanciado pelo
Programa Erasmus+
da União Europeia



Passos chave para a elaboração de um plano de negócios

Passo 3. Produtos e serviços

A secção de produtos e serviços é mais do que apenas uma lista do que a organização planeia fornecer. Deve descrever o problema que está a planear resolver com o produto ou serviço em particular e como o irá resolver.

Descrever como os produtos e serviços do negócio diferem da concorrência é importante.

No caso de um mercado inexistente, é fundamental descrever a razão pela qual o produto e/ou serviço será necessário, especialmente se o plano de negócios servir objetivos externos, ou seja, para adquirir fundos ou encontrar parceiros.

Portanto, deve explicar a natureza do produto, os seus usos, e o seu valor, etc., enquanto mostra a **qualidade, valor e benefícios** que irá oferecer através deste lançamento.



Passos chave para a elaboração de um plano de negócios

Passo 3. Produtos e serviços

Nesta secção, pode incluir **preços, duração do produto e benefícios para o consumidor**, assim como informação sobre os **processos de produção e fabrico**, quaisquer patentes ou I&D ou tecnologia proprietária que o negócio possa estar a utilizar.

Além disso, pode fornecer uma visão geral dos **próximos passos necessários a serem realizados** para que o produto ou serviço esteja pronto para ser vendido. Marcos importantes, tais como a realização de pré-encomendas, precisam de ser delineados aqui.

Products and services

Paw Print Post's flagship product is a line of greeting cards that are customized with a pet's unique footprint, with no ink or messy crafting required. Instead, customers send a digital image of their pet's paw to Paw Print Post, and the image is processed to isolate and add contrast to the paw print. That isolated print is then added to the front or the interior of several different card options, including traditional calendar celebrations and pet-specific moments like:

- Welcoming a new pet
- Condolences for the loss of a pet
- Pet birthdays
- Pet adoption milestones
- Finishing a training course
- Starting work as a service pet

As the custom paw prints can be placed inside or outside the card, they can serve as artwork on the card, or a way for pet lovers to send a card "from" their pet using their paw print as a signature.

Fonte: <https://www.shopify.com/blog/business-plan-examples>



Passos chave para a elaboração de um plano de negócios

Passo 4. Análise do Cliente e do Mercado

Um plano de negócios bem sucedido inclui:

- ✓ **Descrição da Indústria e Perspetivas:** Inclui informação de fundo sobre a indústria, os seus desafios, a sua dimensão, padrões de crescimento e perspetivas.
- ✓ **Mercado Alvo:** Inclui informação demográfica do público-alvo, incluindo idade, sexo e nível de rendimentos. Nesta secção, as organizações avaliam a dimensão do seu mercado potencial, quanto poderá gastar e como alcançar os potenciais clientes.
- ✓ **Necessidade do mercado:** Aqui pode introduzir a vantagem competitiva.
 - Que fatores influenciam a necessidade do produto e/ou serviço?
 - A necessidade existia antes ou a organização está a tentar criá-la?
 - Porque é que os clientes vão querer fazer negócios com a organização, escolhendo-a em vez de outras?
- ✓ **Crescimento do Mercado:** Deve fazer projeções de vendas e saber como pode ser o negócio ao longo do caminho. *"O número de pessoas no seu mercado alvo tem aumentado ou diminuído ao longo dos últimos anos? Em quanto por ano?"*





Passos chave para a elaboração de um plano de negócios

Passo 4. Análise do Cliente e do Mercado

- ✓ **Tendências de Mercado:** Deve pensar sobre os tipos de mudanças que podem afetar o mercado específico em que estão interessados.
 - Existe uma mudança para ingredientes mais naturais ou orgânicos que possam ter impacto no seu negócio?
 - Como é que os preços da energia podem aparecer?
 - A fácil disponibilidade da Internet e da tecnologia dos smartphones?
- ✓ **Teste de Pesquisa de Mercado:** Ajuda-o a descobrir a sua posição no mercado, incluindo a viabilidade do seu potencial produto e/ou serviço.
- ✓ **Análise Competitiva:** Isto pode ser conseguido através da realização de uma análise SWOT.
- ✓ **Obstáculos à entrada:** Deve ser claro sobre quais as barreiras existentes, se as houver, no mercado em que pretende entrar.
 - Tem conhecimentos técnicos que são difíceis de obter?
 - Um produto especializado que mais ninguém pode fabricar?
 - Um serviço que leva anos a aperfeiçoar?
- ✓ **Regulamentos:** Se operar numa indústria regulada, precisa de considerar como estes regulamentos se aplicam ao seu negócio e como os vai cumprir.





Passos chave para a elaboração de um plano de negócios

Passo 5. Estratégia de Marketing e Vendas

Uma vez analisado o mercado, avaliados os concorrentes e identificadas as necessidades dos clientes, deverá proceder ao desenvolvimento de um plano inicial de marketing e vendas.

Esta secção discute os **métodos** que as organizações irão utilizar para promover os seus produtos/serviços e acompanhar os resultados e o sucesso geral.

Envolve compreender **onde** e **como** planeia vender os seus produtos/serviços e que objetivos de vendas tem.

Deve incluir exemplos sólidos, tais como a contratação de vários representantes de vendas para vender no campo, abrir uma ou mais lojas físicas ou montar uma loja online.



Fonte: <https://www.thebalancesmb.com/writing-a-business-plan-1294231>





Passos chave para a elaboração de um plano de negócios

Passo 6. Estrutura de gestão

A equipa de gestão é responsável por **estabelecer os objetivos e metas** do negócio e por **fazer cumprir as estratégias** que se concentram em alcançar essas metas.

O plano de negócios deve incluir as **posições** na empresa e as **definições para cada posição**, incluindo as suas **funções e responsabilidades**, bem como a **estrutura de relatórios para cada função**.

Nos casos de **startups**, que podem não ter empregados, é aconselhável **ter uma lista de papéis** que poderiam ser mais idealistas para a cultura e visão das organizações.

Todas as empresas devem **demonstrar uma compreensão clara do fluxo de trabalho** e como este será tratado em todas as fases de crescimento e expansão.



Fonte: <http://www.nicholascoriano.com/2013/09/business-plan-management-summary.html>



Passos chave para a elaboração de um plano de negócios

Passo 7. Planeamento financeiro e orçamento

Responde à pergunta "*Pode a organização ter lucro?*". As finanças empresariais para a maioria das startups são menos complicadas e não é necessário um diploma de gestão para construir uma previsão financeira sólida.

Um plano financeiro típico incluirá:

1. **Projeções de vendas e receitas:** É uma previsão mensal de vendas e receitas para os primeiros 12 meses e depois projeções anuais para os restantes três a cinco anos.
2. **Declaração de ganhos e perdas:** Declara as receitas e despesas e mostra se o negócio está a ter lucro ou se está a ter prejuízo num determinado período de tempo.
3. **Declaração de fluxo de caixa:** É uma projeção de receitas de caixa e pagamentos de despesas e mostra como e quando o dinheiro irá fluir através do negócio em qualquer ponto dado.
4. **Balanço:** Descreve a posição de caixa da empresa incluindo ativos, passivos, acionistas e lucros retidos para financiar operações futuras ou para servir de financiamento para expansão e crescimento. Indica a saúde financeira de um negócio.





Passos chave para a elaboração de um plano de negócios

Passo 7. Planeamento financeiro e orçamento

Um plano financeiro típico incluirá:

- Orçamento de Funcionamento:** É uma repartição detalhada das receitas e despesas e fornece um guia de como a empresa irá funcionar de um ponto de vista monetário.
- Análise do Break-Even:** É uma projeção das receitas necessárias para cobrir todas as despesas fixas e variáveis. Mostra quando, sob condições específicas, um negócio pode esperar tornar-se rentável.

		Income Statement Template	
Date Range (Month or Year)		2018	
Sales	\$	9,875.00	
Direct Cost of Sales	\$	3,545.00	
Other Production Expenses	\$	760.00	
Total Cost of Sales	\$	4,305.00	
Gross Margin	\$	5,570.00	
Gross Margin %		56.41%	
Expenses			
Payroll	\$	900.00	
Marketing and Other Expenses	\$	775.00	
Depreciation	\$	200.00	
Leased Equipment	\$	350.00	
Utilities	\$	100.00	
Insurance	\$	75.00	
Rent	\$	-	
Payroll Taxes	\$	200.00	
Software	\$	450.00	

Fonte: <https://www.shopify.com/blog/business-plan-examples>





PONTOS-CHAVE

Quais são os pontos-chave do Plano de Negócios?



PONTOS-CHAVE

O Plano de Negócios é **elaborado por qualquer organização**, quer se trate de uma startup ou bem estabelecida.

É preparado tanto para **fins internos** como **externos**. Portanto, uma questão importante a responder antes de elaborar o plano de negócios é "Quem será o leitor?" e "O que é que a organização quer que seja a resposta do leitor?".

O plano deve ser **conciso** e permitir ao leitor, seja ele quem for, empregado, banqueiro, potencial investidor, obter uma compreensão da organização, dos seus objetivos e planos.

O Plano de Negócios é um **documento dinâmico** e, portanto, precisa de **ser revisitado e atualizado regularmente**, dependendo das condições do mercado e das mudanças na estrutura do negócio, metas e objetivos e operações.

De acordo com um estudo (*Brinckmann, J., Grichnik, D., & Kapsa, D. (2010). Os empresários devem planejar ou apenas invadir o castelo? Uma meta-análise sobre os fatores contextuais que afetam a relação entre o planeamento e o desempenho do negócio em pequenas empresas*), organizações, que experimentaram um **crescimento de mais de 92%** nas vendas de um ano para o outro, geralmente **tinham planos de negócio**. Além disso, 71% das empresas de crescimento rápido têm um plano de negócios.



PONTOS-CHAVE

- Pense sobre os pontos-chave deste módulo 6.
- Reflita sobre o que aprendeu e identifique novos factos que não sabia antes.





LEARNING CIRCLE



cantabria
perma
cultura



UNIVERSITY
OF LATVIA



Cofinanciado pelo
Programa Erasmus+
da União Europeia

"O apoio da Comissão Europeia à produção desta publicação não constitui um aval do seu conteúdo, que reflete unicamente o ponto de vista dos autores, e a Comissão não pode ser considerada responsável por eventuais utilizações que possam ser feitas com as informações nela contidas." Número do Projeto: 2020-1-UK01-KA226-VET-094435