

YALI ENTREPRENEURS CADCADERNO DOIS:

Escrever o seu Plano de Negócios



Create. Innovate. Prosper.

YALI.STATE.GOV/ENTREPRENEURS

#YALIENTREPRENEURS



U.S. DEPARTMENT *of* STATE



O QUE É A YALIENTREPRENEURS?

A [YALIENTREPRENEURS](#) é uma iniciativa que o pode ajudar a traduzir a sua ideia de negócio da teoria para a prática.

Após completar os três Cadernos YALIENTREPRENEURS, ficará apto a identificar as competências, interesses e ideias abrangentes de que necessita para transformar o seu negócio numa realidade. Acompanhá-lo-emos em todo o processo de planeamento empresarial, explorando acções-chave de que qualquer negócio necessita para poder ser lançado e crescer. Também irá aperfeiçoar o seu plano de negócios, o que o ajudará a apresentar a sua ideia a potenciais investidores, parceiros e outras partes interessadas.

CADERNO DOIS DA YALIENTREPRENEURS | ESCREVER O SEU PLANO DE NEGÓCIOS

Bem-vindo ao “Caderno Dois da YALIENTREPRENEURS | Escrever o seu Plano de Negócios”. Com este caderno ficará a saber do que precisa para escrever um plano de negócios estratégico e bem pensado. A partir da sua ideia de negócio do Caderno Um, com este caderno criará um plano de negócios que define o objectivo global e a forma como pretende realizá-lo. Pronto para começar?

ESCREVER O SEU PLANO DE NEGÓCIOS

O seu plano de negócios é o alicerce da sua empresa. Um bom plano de negócios é o seu guia através das fases de lançamento e de gestão da sua organização. Irá utilizar o seu plano de negócios como um roteiro que o orientará na estruturação, gestão e desenvolvimento da sua nova iniciativa. O seu plano de negócios será uma forma de reflectir sobre os elementos fundamentais do seu negócio.

ETAPA UM:

Com base na sua ideia, complete as sugestões que se seguem para gerar ideias sobre como posicionar o seu futuro negócio para ser um forte concorrente.

1. No “Caderno Um | Encontrar o Empreendedor Dentro de Si”, identificou um problema e uma solução de negócio única. Partilhe aqui a sua ideia de negócio:

2. Tendo em conta a sua ideia de negócio acima, responda às seguintes perguntas para ficar com uma ideia abrangente do seu mercado:

- **Procura:** Está confiante de que as pessoas necessitam do seu produto ou serviço?

- **Dimensão do mercado:** Cerca de quantas pessoas estariam interessadas no seu produto ou serviço?

- **Localização:** Onde residem os seus clientes e qual é a distância que o seu negócio pode realisticamente abranger?

- **Saturação do mercado:** Quantas opções semelhantes já estão acessíveis aos consumidores?

- **Definição de preços:** Quanto é que os potenciais clientes pagam por essas alternativas?

Os planos de negócios podem ajudá-lo a obter financiamento ou novos parceiros de negócios. Os investidores querem estar confiantes de que obterão retorno do seu investimento. O seu plano de negócios é o instrumento com que irá convencer as pessoas de que trabalhar consigo, ou investir no seu negócio, é uma decisão inteligente.

A maior parte dos planos de negócios inserem-se em uma de duas categorias: tradicional ou lean startup. Os planos de negócios tradicionais são mais comuns, utilizam uma estrutura padrão e encorajam-no a entrar em detalhes em cada secção. Os planos de negócios de com a metodologia lean startup centram-se em resumir apenas a informação mais importante.

ETAPA DOIS:

Muitos empreendedores concordariam que é melhor estar-se preparado demais do que de menos. Utilizando a tabela em baixo, escreva o seu plano de negócios lean startup. Não perca muito tempo a entrar em detalhes, pois terá oportunidade de se alargar em cada secção quando escrever o seu plano de negócios tradicional.

Nome da empresa:	
Identidade Escreva aqui a sua ideia de negócio.	Problema Que desafio é que o seu negócio irá resolver?
A nossa solução Qual é a solução especial do seu negócio para o desafio acima mencionado?	Mercado-alvo Quem é o seu público-alvo? Inclua informação sobre dados demográficos.
A concorrência Quem é a sua concorrência no mercado em que pretende entrar? Certifique-se de que a sua lista inclui toda a concorrência mais importante, incluindo pequenas empresas e fornecedores online.	Fontes de receitas Como irá vender o seu produto ou serviço ao seu cliente? Inclua todas as potenciais fontes de rendimento.
Actividades de Publicidade Como é que o seu negócio alcançará o público-alvo? Como planeia informar os clientes novos, e os regulares, sobre o seu produto ou serviço?	Despesas Quais são as principais despesas para lançar o seu negócio?
Equipa e funções principais Faça uma lista dos seus funcionários e parceiros de negócio e das funções individuais de cada um.	Marcos Faça uma lista dos três objectivos SMART (na sigla em inglês) mais importantes para o seu negócio, que também servirão de indicadores de sucesso. (Veja a definição de objectivo SMART abaixo.)

OBJECTIVOS SMART:

Um objectivo SMART é um objectivo que é específico, mensurável, alcançável, realista e oportuno. Um exemplo de objectivo SMART é o seguinte: Planeie três Workshops durante os próximos quatro meses, com 15 participantes em cada sessão e um índice de satisfação de 70%.

ETAPA TRÊS:

Agora é altura de escrever o seu plano de negócios tradicional. Este demorará mais tempo do que o plano lean startup, mas não tenha pressa para chegar ao fim do processo. Demore o tempo necessário para demonstrar o seu propósito e pensar criticamente sobre o seu futuro negócio.

SUGESTÃO:

Lembre-se de que a criação do plano de negócios é um dos passos mais importantes porque este servirá de roteiro para os primeiros anos do seu negócio. Um plano de negócios geralmente faz projecções para alguns anos e define o caminho que pretende seguir para alcançar o seu objectivo SMART. Um plano bem ponderado ajuda-o também a distanciar-se e reflectir objectivamente sobre os elementos fundamentais do seu empreendimento comercial.

Sumário Executivo

Um sumário executivo é uma apresentação do seu negócio. Esta secção deve ser clara, concisa e objectiva. Recomendamos que volte a esta secção para rever o seu trabalho após completar as outras secções do plano de negócios, de modo a assegurar uniformidade e precisão. Os elementos fundamentais de um sumário executivo devem dar resposta às seguintes perguntas:

- **Que desafio é que a sua ideia de negócio irá resolver?**
- **Que produto ou serviço é que o seu negócio irá oferecer?**
- **Quem são os seus clientes-alvo?**
- **Que objectivos tem para a sua empresa?**

Descrição da Empresa

Use a sua descrição da empresa para oferecer informações detalhadas. Explique em detalhe quais os desafios que o seu negócio resolverá. Seja específico e faça uma lista dos consumidores, organizações ou empresas que a sua empresa tenciona servir. Explique a vantagem competitiva que assegurará o sucesso do seu negócio. Responda às seguintes perguntas:

- Qual é a sua declaração de missão?
- Quem são os membros-chave do seu negócio e quais são as suas funções?
- Qual é a estrutura jurídica da sua empresa?

Análise de Mercado:

Dê informações detalhadas para mostrar que tem um sólido conhecimento do ramo de actividade no qual o seu negócio se vai inserir. Se tiver outras questões sobre o seu ramo de actividade prospectivo, pode ser útil falar com um mentor que lhe possa oferecer orientação específica. Os elementos fundamentais da análise de mercado devem:

- Descrever o seu ramo de actividade.
- Descrever os seus clientes.
- Identificar a sua concorrência.
- Identificar as vantagens que tem em relação à concorrência.
- Identificar a regulamentação que poderá ser aplicável à sua empresa.

Linha de Serviço ou Produto

Descreva em detalhe o seu produto ou serviço e como satisfaz as necessidades dos seus clientes. Explique os benefícios do seu produto ou serviço, as vantagens que tem em relação à concorrência e a actual fase de desenvolvimento em que se encontra (por ex., ideia, protótipo ou outro). Não se esqueça de incluir:

- **Que produtos ou serviços a sua empresa oferecerá.**
- **A sua estrutura de preços.**
- **Em que fase do ciclo de vida se encontra o seu produto ou serviço.**
- **Que direitos de propriedade intelectual tem para o seu produto ou serviço.**

Produto/Serviço:	Estrutura de Preços/Custo:
Produto/Serviço:	Estrutura de Preços/Custo:
Produto/Serviço:	Estrutura de Preços/Custo:

Marketing e Vendas

Descreva como o seu negócio se irá focar nos seus clientes através de estratégias de marketing e vendas. Nesta secção, o seu objectivo é descrever como irá atrair e fidelizar os clientes. Também deve descrever como se processará, de facto, uma venda. Como mais tarde, quando fizer projecções financeiras, irá remeter novamente a esta secção, certifique-se de que faz uma descrição completa das estratégias de publicidade e vendas. Perguntas para responder:

- **Qual é o plano de crescimento para a sua empresa?**
- **Como irá comunicar com os seus clientes?**
- **Como irá vender o seu produto ou serviço?**

LUCROS E PERDAS:

Use esta folha de cálculo para poder calcular os custos de arranque do seu negócio. Altere as categorias de despesas ou adicione outras pertinentes ao seu negócio. Registe despesas pontuais e mensais nas colunas correspondentes. Os seus cálculos devem ser registados na coluna do Orçamento. A totalidade dos fundos necessários é o montante total que calcula ser necessário para arrancar o seu negócio.

Despesas Pontuais	Orçamento
Renda	
Caução	
Renda do Primeiro Mês	
Serviços de electricidade, gás + Diversos	
Custos de Melhoramentos	
Custos de Inventário	
Diversos	
Sinalética	
Tecnologia	
Honorarios Jurídicos	
Despesas Mensais	
Renda	
Funcionários	
Salário	
Seguro	
Materiais	
Publicidade	
Diversos	

Se está pronto a aprofundar ainda mais as questões financeiras da sua fase de arranque, visite o website da Small Business Association, onde encontrará um guia que o orientará passo a passo sobre como redigir correctamente a secção financeira

PRÓXIMAS ETAPAS:

PARABÉNS! Acaba de completar o Caderno Dois e agora tem um plano de negócios que pode apresentar a investidores! Partilhe as suas experiências nas redes sociais usando o hashtag **#YALIEntrepreneurs!**

MODELO FINAL DE PLANO DE NEGÓCIO

Nome: _____

Nome da Empresa: _____

Sumário Executivo

Descrição da Empresa

Análise de Mercado

Linha de Serviços ou Produtos

Marketing e Vendas

Pedido de Financiamento

Projeções Financeiras

LUCROS E PERDAS

Despesas Pontuais	Orçamento
Renda	
Caução	
Renda do Primeiro Mês	
Serviços de electricidade, gás + Diversos	
Custos de melhoramento	
Custos de Inventário	
Diversos	
Sinalética	
Tecnologia	
Honorarios Jurídicos	
Despesas Mensais	
Renda	
Funcionários	
Salário	
Seguro	
Materiais	
Publicidade	
Diversos	