

# Plano de Negócios

Disciplina

Empreendedorismo

Tema

Estrutura para a elaboração de um  
Plano de Negócio

# Plano de Negócios

O Plano de Negócios serve também como um cartão de visitas da empresa e como um instrumento de apresentação do negócio de forma concisa, mas que engloba todas as suas principais características. Alguns dos possíveis públicos para o seu Plano de Negócios estão listados a seguir:

# Plano de Negócios

Incubadoras de empresas: com o objetivo de se tornar uma empresa incubada.

Sócios potenciais: para estabelecer acordos e direção.

Parceiros: para estabelecimento de estratégias conjuntas.

Bancos: para outorgar financiamentos.

Intermediários: pessoas que ajudam a vender o seu negócio.

Investidores: empresas de capital de risco, pessoas jurídicas e outros interessados.

Gerentes de Marketing: para desenvolver planos de marketing.

Executivos de alto nível: para aprovar e alocar recursos.

Fornecedores: para outorgar crédito para compra de mercadorias e matéria prima.

Gente talentosa: que você deseja contratar para fazer parte da sua empresa.

A própria empresa: para comunicação interna com os empregados.

Os clientes potenciais: para vender o produto/serviço.

# Plano de Negócios

Estrutura 1 – Sugerida para empresas manufatureiras:

1. Capa
2. Sumário
3. Sumário executivo
4. Análise estratégica
5. Descrição da empresa
6. Produtos e serviços
7. Plano de recursos humanos
8. Análise de mercado
9. Estratégia de mercado
10. Plano financeiro
11. Anexos

# Plano de Negócios

Estrutura 2 – Sugerida para empresas ponto.com:

1. Capa
2. Sumário
3. Sumário executivo
4. Conceito do negócio
5. Equipe de gestão
6. Mercados competidores
7. Marketing e vendas
8. Estrutura e operação
9. Análise estratégica
10. Previsões dos resultados econômicos e financeiros
11. Anexos

# Plano de Negócios

Estrutura 3 – Sugerida para prestadoras de serviços:

1. Capa
2. Sumário
3. Sumário executivo
4. O negócio
5. Dados financeiros
6. Anexos

# Plano de Negócios

Estrutura 4 – Sugerida para pequenas empresas:

1. Capa
2. Sumário
3. Sumário executivo estendido
4. Produtos e serviços
5. Análise da indústria
6. Plano de marketing
7. Plano operacional
8. Estrutura da empresa
9. Plano financeiro
10. Anexos

# Plano de Negócios

## **Perguntas a ser respondidas para o seu negócio:**

1. Que tipo de negócio você tem?
2. Qual é o propósito do seu negócio?
3. Qual é a mensagem-chave ou frase para descrever seu negócio em uma sentença?
4. Qual foi a razão para começar seu próprio negócio?
5. Qual é o seu produto ou serviço?
6. Você é capaz de listar três benefícios oferecidos somente pelo seu produto/serviço?
7. Qual é a aplicação do seu produto?

# Plano de Negócios

## **Perguntas a ser respondidas para o seu negócio:**

8. Você dispõe de material informativo (brochuras, diagramas, desenhos, ilustrações, material para a imprensa ou outra documentação) sobre seu produto/serviço? Em que idioma?
9. O que levou você a desenvolver o seu produto?
10. O produto/serviço é usado em conexão com outros?
11. Quais as três principais objeções para se comprar seu produto/serviço agora?
12. Quando seu produto estará disponível?
13. Quem é a sua clientela alvo?

# Plano de Negócios

## **Perguntas a ser respondidas para o seu negócio:**

14. Quem são os seus concorrentes?
15. Como o seu produto se diferencia dos oferecidos por seus concorrentes?
16. Como se situa o preço de seu produto em relação ao da concorrência?
17. Você está fazendo alguma oferta especial?
18. Quais são os seus planos para publicidade e promoções?
19. Como você planeja financiar o crescimento da sua empresa?
20. Você tem a equipe necessária para alcançar suas metas?

# Plano de Negócios

## Referência bibliográfica:

**DORNELAS, José Carlos de Assis. *Empreendedorismo: transformando idéias em negócios*. Rio de Janeiro: Campus, 2001.**

**BOFF, Rubem José. Empreendedorismo. Disponível em:**  
<<http://br.geocities.com/rubemboff>>.

## Leitura sugerida:

**DOLABELA CHAVES, Fernando Celso. *O segredo de Luísa*. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.**