



EMPREENDEDORISMO 07

Plano de negócios

Um documento essencial para apresentar o seu projeto.

Iniciar >



Warsaw University
of Technology



Cofinanciado pelo
Programa Erasmus+
da União Europeia

O apoio da Comissão Europeia a este projeto e à produção desta publicação não constitui um consentimento quanto ao seu conteúdo, o qual reflete apenas a opinião dos autores, não podendo a Comissão ser responsabilizada por qualquer uso indevido que possa ser feito da informação contida nesta publicação.



OBJETIVO



EMPREENDEDORISMO MÓDULO 7

Plano de negócios

Agora, é tempo de apresentar o seu projeto empresarial a vários parceiros. O plano de negócios tem como objetivo ajudá-lo a apresentar o seu projeto em poucos minutos de uma forma clara e precisa.

O que irá aprender

- 1 O que é um plano de negócios.
- 2 Razões pelas quais deve começar o seu plano de negócios.
- 3 Elaborar o seu plano de negócios.
- 4 Conselhos fundamentais para a elaboração de um plano de negócios.



Capítulos neste módulo

1

O que é um plano de negócios?

2

Por que razão deve fazer um plano de negócios

3

Como fazer um plano de negócios

4

Conselhos fundamentais para a elaboração de um plano de negócios



EMPREENDEDORISMO | MÓDULO 7 | CAPÍTULO 1

O que é um plano de negócios?

Antes de se envolver na aventura de escrever um plano de negócios, é essencial compreender do que estamos a falar.

O que irá aprender

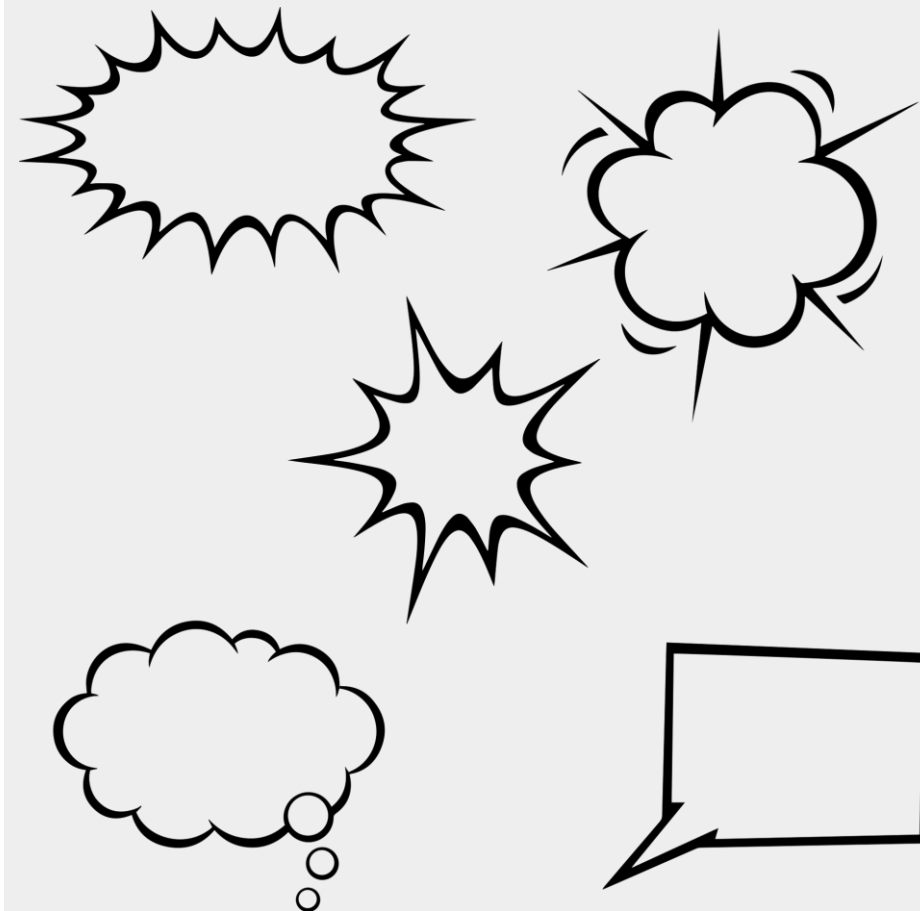
- 1 O que é um plano de negócios.



O que é um plano de negócios?

O plano de negócios é uma das vitrines da sua empresa para vários parceiros: bancos, investidores, parceiros e muitos outros.

Vamos entrar em mais detalhes neste capítulo.



O que é um plano de negócios?

O **plano de negócios** é um documento escrito que apresenta o empreendedor, o projeto empresarial e o modelo económico e financeiro do negócio.

Por outras palavras, este documento explica o que é o projeto empresarial, assim como o porquê e como é rentável.

Para além de apresentar o seu negócio, o plano de negócios pretende convencer o leitor sobre as projeções financeiras, o potencial crescimento e a sustentabilidade do negócio.

O plano de negócios está geralmente dividido em duas partes:

- Uma apresentação do projeto, bem como do seu modelo de negócio;
- Uma projeção financeira do projeto.

É por isso que o plano de negócios é um dos últimos passos na criação de um negócio. Simplesmente porque resume todos os passos dados até ao momento.

Na verdade, este documento deve sintetizar, em 10-15 páginas, os vários meses de construção do projeto.



Sabia que?

Em todas as culturas, o plano de negócios é o documento de base quando se trata de apresentar um projeto empresarial a um potencial parceiro.

Resumo do capítulo

1

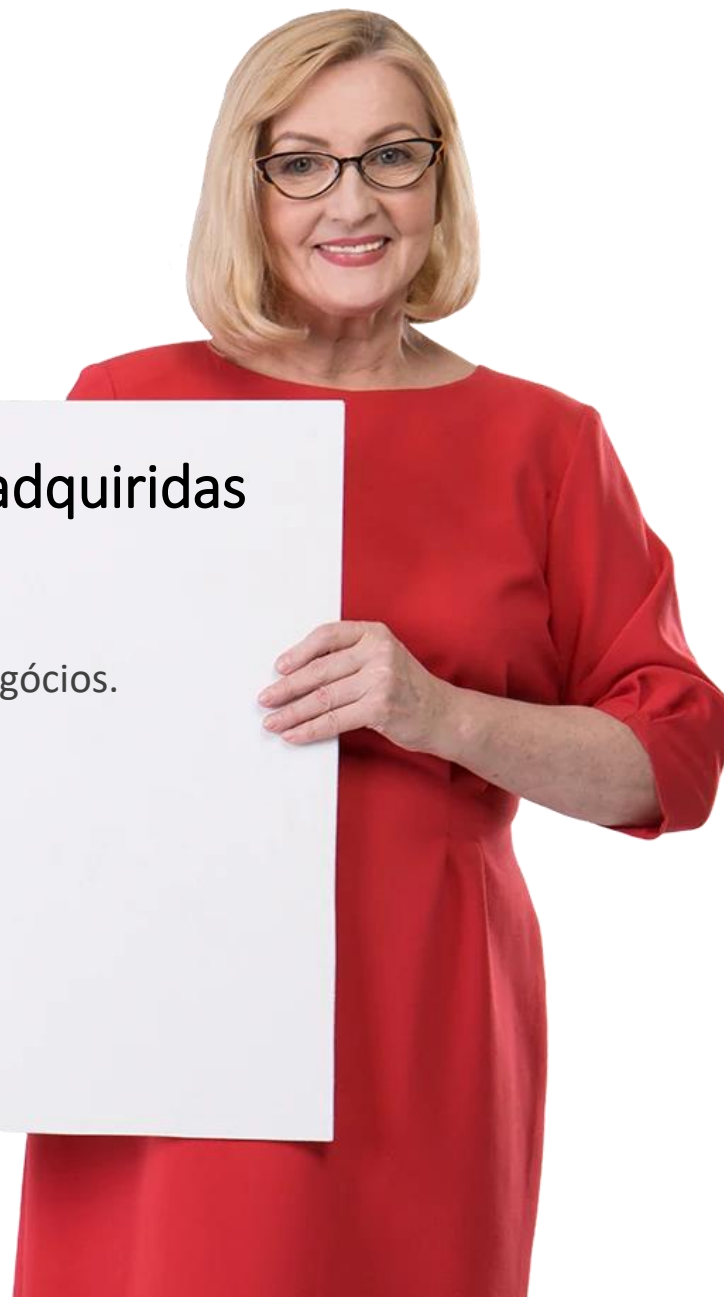
O plano de negócios é um documento escrito que apresenta clara e sucintamente todos os aspetos do seu negócio.

Capítulo concluído!

Parabéns! Concluiu este capítulo com sucesso!

Resumo das competências adquiridas

- 1 Sabe o que é um plano de negócios.



O que vem a seguir?

Agora pode repetir este capítulo ou seguir a nossa recomendação para continuar a aprendizagem, ao clicar num dos botões abaixo:

[Reiniciar](#)[Seguinte](#)



EMPREENDEDORISMO | MÓDULO 7 | CAPÍTULO 2

Por que razão deve fazer um plano de negócios

Elaborar um plano de negócios não é um processo fácil. Para se motivar a trabalhar nele, é necessário falar da sua importância.

O que irá aprender

1

Porque deve elaborar o plano de negócios antes de iniciar a sua atividade.



Diferentes situações onde o seu plano de negócios é importante

Muitas situações podem exigir o desenvolvimento de um plano de negócios.

Vamos analisar mais atentamente algumas das situações que poderá encontrar.



Banco

Se está a candidatar-se a um empréstimo bancário, a primeira coisa que o banco poderá perguntar é sobre o seu plano de negócios.

Antes de entrar em detalhes, ao fazer-lhe perguntas sobre o seu projeto empresarial, o banqueiro irá ler o seu plano de negócios para ter uma perspetiva geral do projeto.

Depois de ler e analisar cuidadosamente o plano de negócios, o banqueiro irá pedir-lhe para especificar certos aspetos ao longo da entrevista.

De certo modo, o seu plano de negócios é o equivalente, para um banqueiro, ao *curriculum vitae* para um recrutador.



Parceiros de negócios

Se quiser convencer outras pessoas a juntarem-se a si na empresa, o seu plano de negócios, bem como o próprio, devem provar seriedade e profissionalismo.

Assim, a primeira coisa a fazer é proporcionar um plano de negócios claro e conciso. Eles irão analisá-lo e, se estiverem convencidos, vão ao seu encontro para mais informações.

O plano de negócios é muitas vezes um precedente para discussões mais envolventes.



Incubadora de empresas

Talvez esteja interessado em integrar uma incubadora de empresas?

Uma incubadora de empresas é uma estrutura, como uma associação, que ajuda empresas em fase de lançamento e empresários individuais a avaliar a relevância dos seus projetos e a desenvolver os seus negócios, fornecendo uma variedade completa de serviços, como formação específica, aconselhamento de gestão ou apoio administrativo, por exemplo.

Antes de o apoiar na criação e desenvolvimento do seu negócio, a incubadora deve primeiro analisar a viabilidade do projeto.

As incubadoras têm uma capacidade de acolhimento limitada. Se tiverem uma seleção para fazer, esta vai-se basear, em parte, na leitura do plano de negócios e na análise da viabilidade.



Fornecedores

Os fornecedores de bens têm quantidades limitadas. Se a procura for superior à sua capacidade de fornecimento, podem jogar com os preços, claro, mas também podem fazer uma seleção dos seus melhores clientes.

Os clientes com melhor potencial de sustentabilidade e negócios duradouros destacam-se mais facilmente da concorrência.

Destacar o potencial de crescimento da sua atividade no seu plano de negócios é um verdadeiro trunfo.





Resumo do capítulo

1

Muitas situações podem exigir a apresentação de um plano de negócios mais claro e conciso.

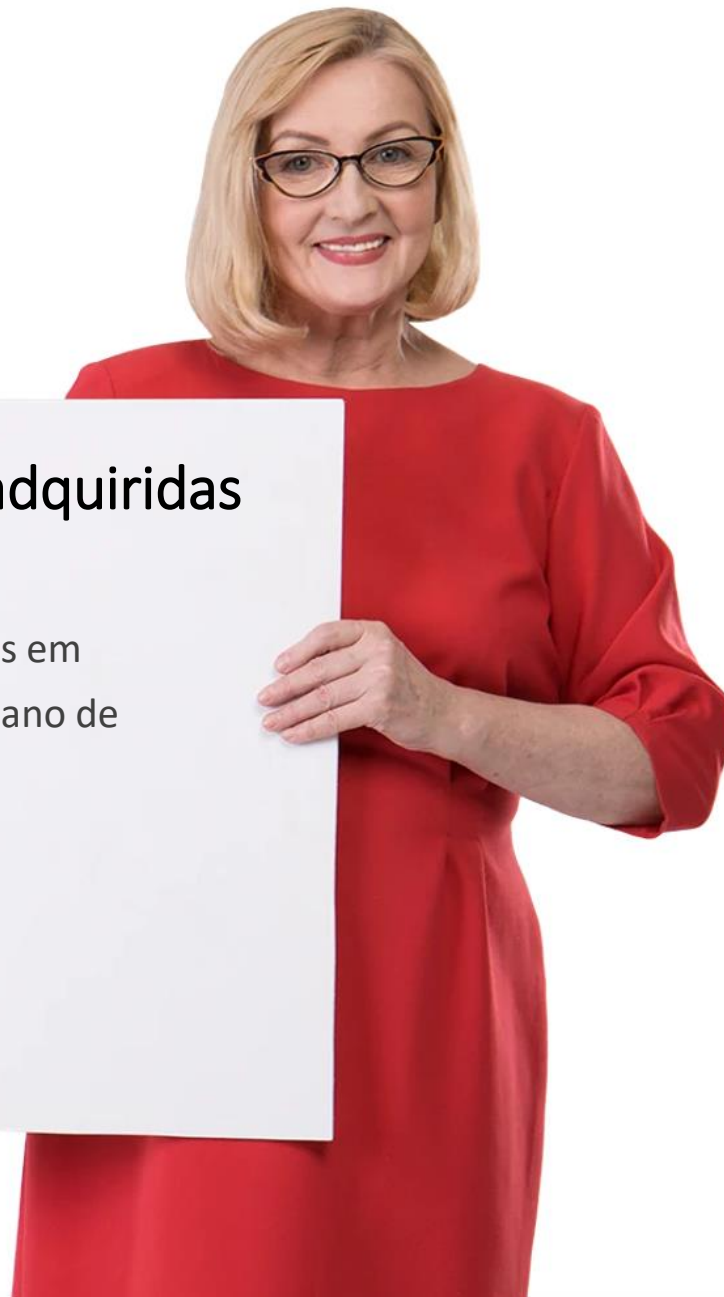
Capítulo concluído!

Parabéns! Concluiu este capítulo com sucesso!

Resumo das competências adquiridas

1

Conhecer diferentes situações em que a apresentação do seu plano de negócios é importante.



O que vem a seguir?

Agora pode repetir este capítulo ou seguir a nossa recomendação para continuar a aprendizagem, ao clicar num dos botões abaixo:

[Reiniciar](#)

[Seguinte](#)





EMPREENDEDORISMO | MÓDULO 7 | CAPÍTULO 3

Como fazer um plano de negócios

Agora é o momento de tornar mais concreto e aprender a elaborar um plano de negócios.

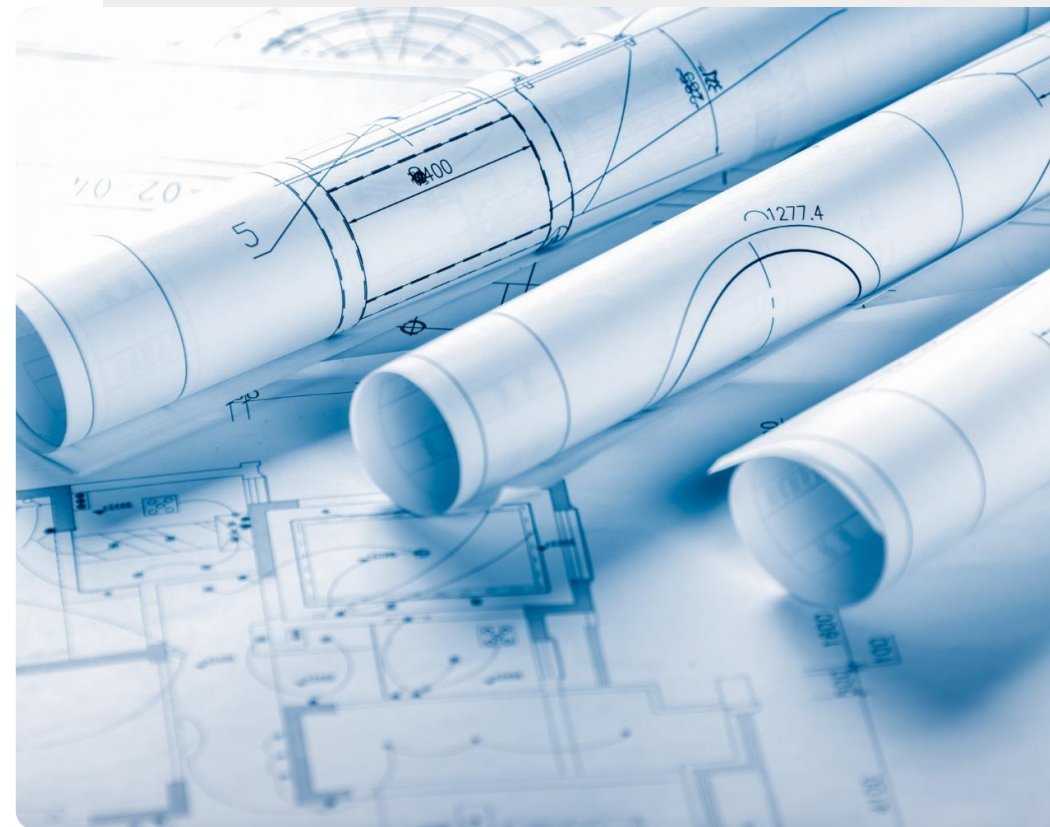
O que irá aprender

- 1 | Como fazer um plano de negócios.



Faça o seu plano de negócios

Um plano de negócios é frequentemente dividido em seis partes. Vamos analisar cada uma das partes para o ajudar a realizar, passo a passo, o seu plano de negócios.



A primeira parte: você

Você é o capitão do navio. O futuro da empresa depende de si e em particular da sua capacidade de gerir um negócio. Antes de sabermos mais sobre a sua empresa, precisamos de saber mais sobre si.



A sua introdução

A introdução normalmente inclui uma apresentação de:

- As suas habilitações;
- Experiências profissionais;
- Como surgiu a sua ideia;
- As suas motivações para gerir um negócio;
- Os seus pontos fortes e fracos para gerir este tipo de negócio.



Os seus parceiros de negócio

Trabalha com sócios? São apenas investidores ou colaboram efetivamente com a empresa? Deve fornecer detalhes dos mesmos e de que forma estão envolvidos no negócio.



A sua equipa de funcionários

Deve também apresentar a sua equipa de funcionários. Não tem de os apresentar individualmente, mas sim descrever o número de empregados, as horas de trabalho mensais que fazem e a que tipo de funções e tarefas lhes são atribuídas.

No plano de negócios, tem de ser específico sobre a organização geral dos seus recursos humanos.



Segunda parte: O projeto do negócio

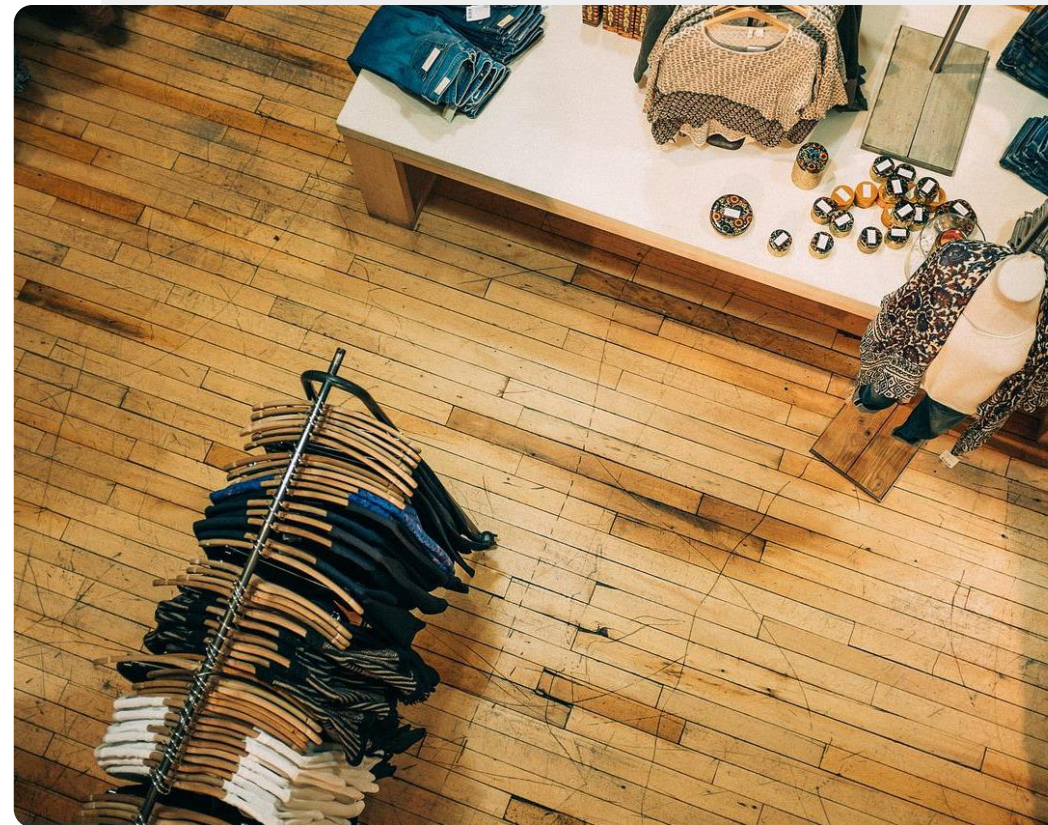
Nesta fase do modelo de negócio, os potenciais parceiros conhecem-no melhor. Está na altura de lhes fornecer informações sobre o negócio.



A sua atividade

Qual é a sua atividade principal? O que é que fornece e como o faz?

O objetivo desta secção é fornecer detalhes sobre as características da sua proposta, os produtos e serviços que vende e a maneira como o faz.



Terceira parte: O enquadramento empresarial

Um projeto não é nada sem o meio envolvente. Na verdade, avaliamos frequentemente a relevância de um projeto em relação às características do seu ambiente. A análise do enquadramento do seu negócio é um passo muito importante no plano de negócios.



Regulamentação

A sua atividade está sujeita a algum constrangimento regulamentar específico? Tem de apresentar uma habilitação específica para exercer esta atividade? Tem de aplicar normas específicas de higiene e segurança?

Nesta parte, tem de demonstrar que conhece as regras que terá de seguir.

Conhecer e seguir as regras obrigatórias é uma garantia de sustentabilidade e paz de espírito.



Contexto

Quais são as tendências do mercado? O mercado em que está a atuar está a expandir ou a retrair? Que oportunidades oferece este mercado? Que produtos e serviços são bem sucedidos? Quais os que já não são bem sucedidos?

Conhecer o contexto de um mercado permite, que comece com a informação certa para desenvolver o negócio.

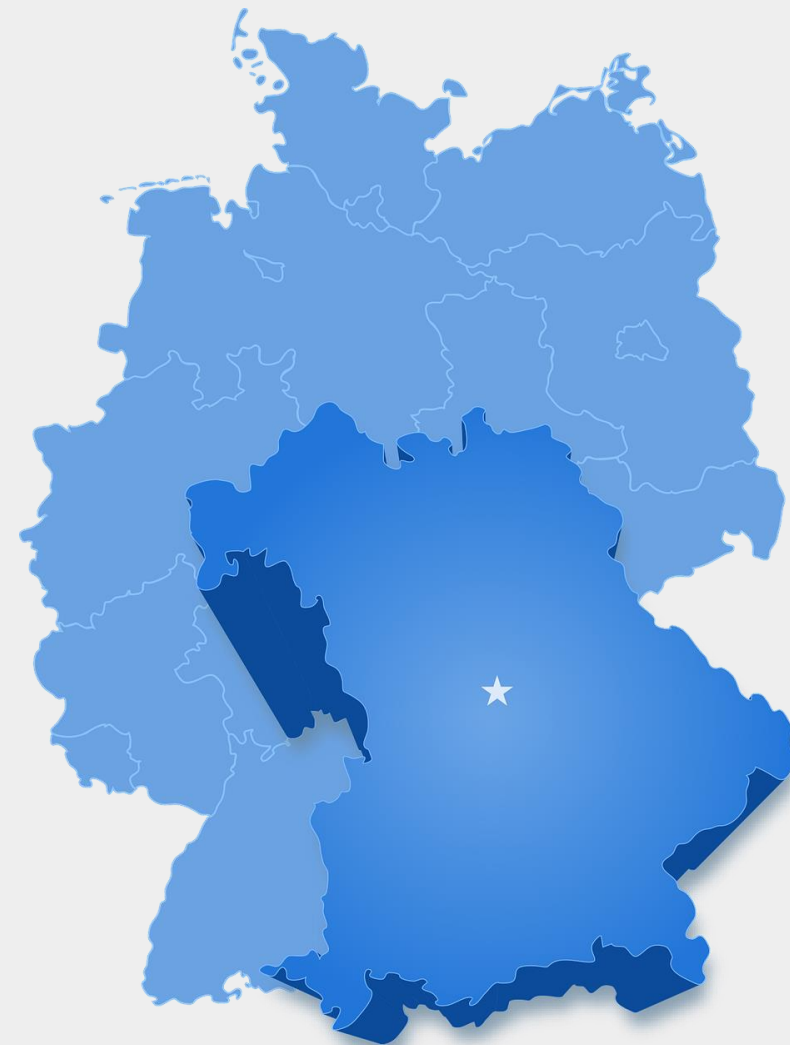
Concentre-se no contexto económico, no contexto político e no contexto social. De facto, um mercado é muitas vezes regido por estes três tipos de contextos que são interrelacionados.



Mercado-alvo

Onde irá trabalhar? A nível local? A nível regional? A nível nacional? A que distância do seu trabalho irá viajar para vender os seus bens e serviços?

A sua área de comércio determina o número de clientes que poderá potencialmente alcançar. Claro que, quanto maior for, mais clientes potenciais tenderá a alcançar.



Cientes

Que tipo de clientes está a tentar alcançar? Quais são as suas características? As suas expectativas? As suas necessidades? Os seus hábitos de consumo?

Conhecer os seus clientes é fundamental para o sucesso do seu negócio porque, afinal de contas, o seu negócio só existe para os servir.

Uma empresa precisa dos seus clientes para sobreviver.



Concorrência

Quem são os seus concorrentes? Que preços cobram? Qual a área geográfica que cobrem? Quais são os seus modelos de negócio? Quais são as suas estratégias de marketing?

Uma das chaves do sucesso é diferenciar-se dos seus concorrentes.

Como pretende fazer melhor, se não os conhece suficientemente bem? Mostre que os conhece e que é mais capaz de se adaptar às necessidades e expectativas do mercado.



Fornecedores

Quais são os seus preços? Quais são as suas condições de entrega? Que serviço pós-venda prestam?

Sem fornecedores, não há mercadoria. Sem qualquer mercadoria, não há volume de negócios.

Mostre que conhece os seus potenciais fornecedores e como trabalhar em confiança com eles.



Quarta parte: A sua estratégia

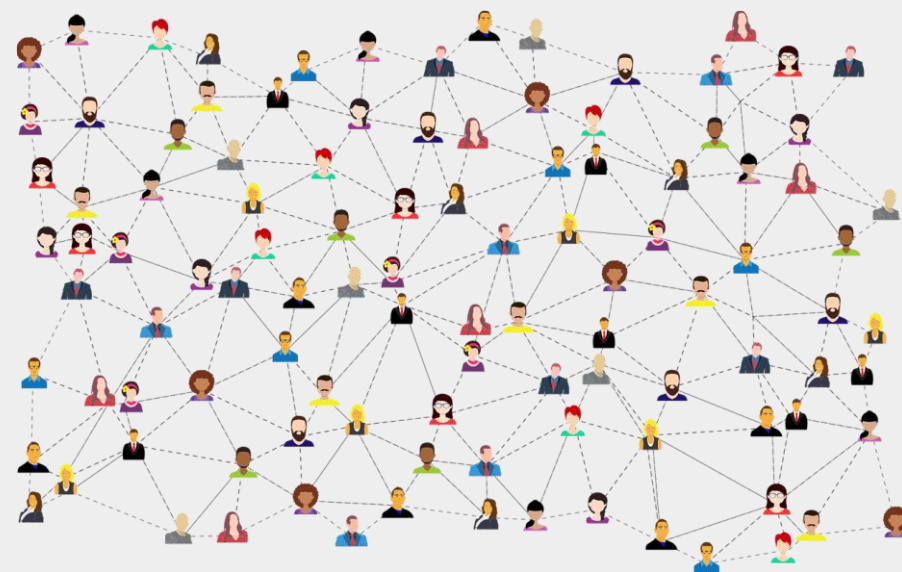
Depois de ter demonstrado que conhece o seu mercado, é tempo de apresentar a sua estratégia para também experimentar o sucesso no mesmo.



Recursos comerciais

Quais são os seus subscritores? O que planeia em termos de publicidade? Em termos de promoção de vendas? Tem uma boa rede profissional para beneficiar da publicidade boca a boca?

Tem de convencer as pessoas das suas capacidades para desenvolver as suas vendas. Por exemplo, através da identificação de canais de vendas relevantes.



Recursos materiais

Em que tipo de equipamentos tem de investir? Precisa de algum estabelecimento? Quer alugar ou comprar? Precisa de investir em máquinas específicas?

Nesta secção, é convidado a mostrar que planeou bem o que precisa para produzir e vender.



Recursos humanos

Que competências são necessárias para desenvolver o seu negócio? Precisa de recrutar pessoal? Pretende subcontratar determinadas tarefas? Como serão divididas as diferentes tarefas diárias entre os seus empregados?

Os recursos humanos são o mecanismo de produção da sua empresa. Negligenciá-los é um grande obstáculo para convencer as pessoas da relevância do seu projeto.



Recursos financeiros

É capaz de fornecer financiamento pessoal à empresa? A que outras fontes de financiamento pretende chegar? Financiamento bancário? Ajudas e subsídios públicos? Subsídios governamentais?

Sem qualquer financiamento, não há projeto. Tem de mostrar que não se esqueceu desta parte. Por exemplo, através da identificação de estruturas financeiras ou sócios.



Quinta parte: Projeção financeira

Nesta secção, é-lhe pedido que apresente as previsões financeiras em que trabalhou no módulo **EMPREENDEDORISMO 06 “Projeções financeiras”**.

EMPREENDEDORISMO



Plano de financiamento

Por favor, volte ao módulo **BUSINESS 06** "Projeções financeiras" para rever o conteúdo sobre um plano de financiamento.

EMPREENDEDORISMO



Projeções de fluxo de caixa

Por favor, volte ao módulo **EMPREENDEDORISMO 06** "**Projeções financeiras**" para rever o conteúdo sobre o que é o orçamento de fluxo de caixa.

EMPREENDEDORISMO



Demonstração de lucros e prejuízos

Por favor, volte ao módulo **EMPREENDEDORISMO**
06 "Projeções financeiras" para rever o conteúdo
sobre a demonstração de lucros e prejuízos.

EMPREENDEDORISMO



Sexta parte: enquadramento legal, fiscal e social

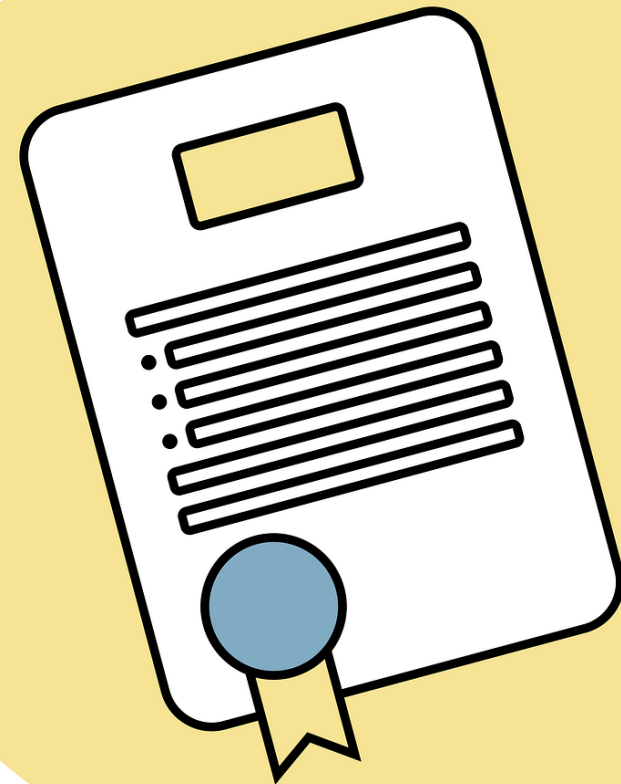
Nesta última parte, deve apresentar os aspetos legais, fiscais e sociais a que a sua empresa estará sujeita.



Aspetos legais

Qual será o seu estatuto jurídico? Qual será a distribuição de ações entre os parceiros associados? Porque escolheu este tipo de estatuto jurídico para a sua empresa?

O objetivo desta parte é mostrar que o seu estatuto jurídico está adaptado às características do negócio que realiza.



Aspetos fiscais

Qual será o seu sistema fiscal? A que tipos de impostos a empresa estará sujeita? De que isenções irá beneficiar?

Deve demonstrar que compreende o sistema fiscal a que estará sujeito.



Aspetos sociais

Qual será o seu regime de segurança social? Qual será o seguro de saúde? O seguro de reforma?

A segurança social é uma garantia da sua saúde e bem-estar e, portanto, da sua empresa. Assegure-se de que não a ignora.



Resumo de um plano de negócios

1 – Apresentação da equipa (cerca de 2-3 páginas)	A – Você: quem é B – Os seus sócios	C – A sua equipa de funcionários
2 – Apresentação do projeto empresarial (cerca de 2-3 páginas)	A – A sua oferta: produtos e serviços disponíveis	
3 – O enquadramento empresarial (cerca de 4-5 páginas)	A – Regulamentação B – Contexto económico C – Local de trabalho	D – Clientes E – Concorrência F – Fornecedores
4 – Os seus recursos (cerca de 2-3 páginas)	A – Comerciais B – Materiais	C – Humanos D – Financeiros
5 – Projeções financeiras (3 páginas)	A – Plano de financiamento B – Fluxo de caixa	C – Demonstração de lucros e prejuízos
6 – Aspetos legais, fiscais e sociais (cerca de 1-2 páginas)	A – Aspetos legais B – Aspetos fiscais	C – Aspetos sociais

Um total de 13 a 20 páginas no máximo

Nenhuma parte deve ser esquecida ou precipitada

Resumo do capítulo

1

Por norma existem 6 partes num plano de negócios completo.

2

Todas as partes são igualmente importantes e devem ser coerentes umas com as outras.

3

Não deixe de parte nenhuma etapa e leve o tempo para ser o mais preciso possível.

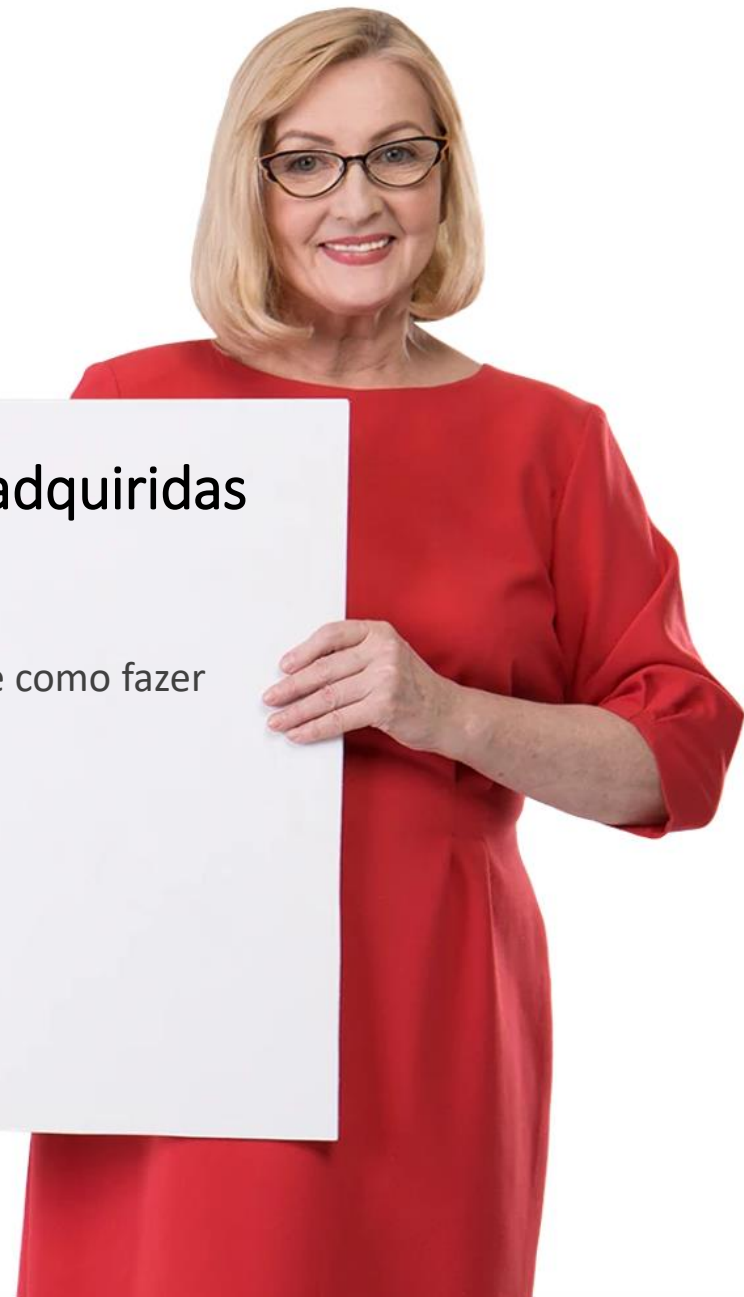
Capítulo concluído!

Parabéns! Concluiu este capítulo com sucesso!

Resumo das competências adquiridas

1

Tem uma melhor perceção de como fazer um plano de negócios.



O que vem a seguir?

Agora pode repetir este capítulo ou seguir a nossa recomendação para continuar a aprendizagem, ao clicar num dos botões abaixo:

Reiniciar

Seguinte





EMPREENDEDORISMO | MÓDULO 7 | CAPÍTULO 4

Conselhos fundamentais para a elaboração de um plano de negócios

Algumas dicas podem fazer toda a diferença na elaboração de um bom plano de negócios.

Processo

1**2****3**

Seja minucioso

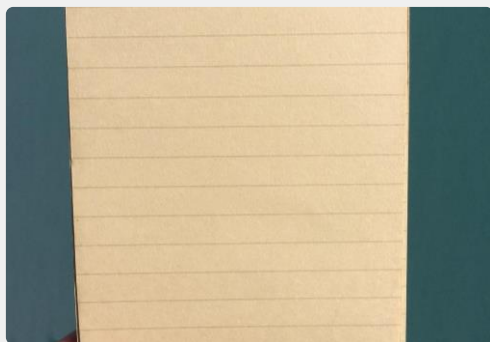
Certifique-se de que a apresentação do seu plano de negócios é impecável. Sem erros ortográficos e um estilo coerente para o grafismo (fontes, cores, títulos, subtítulos, etc...). Se é organizado, ou não, é a primeira coisa que os seus avaliadores irão notar.

Processo

1

2

3



Seja breve

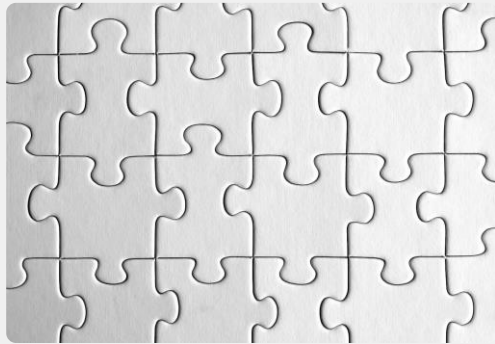
Um plano de negócios não é um livro. Deve ser lido rapidamente, dentro de alguns minutos. Não exagere. Mantenha-o curto e fale apenas dos pontos mais importantes. Em geral, um plano de negócios tem entre 10 a 20 páginas.

Processo

1

2

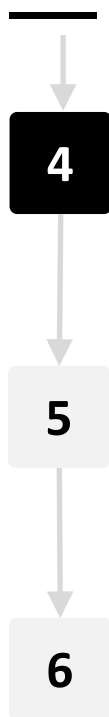
3



Seja completo

Ser breve não significa ser incompleto. Pelo contrário, o desafio do plano de negócios é mantê-lo curto, dando ao mesmo tempo o máximo de informação possível. Tente ser exaustivo na sua argumentação.

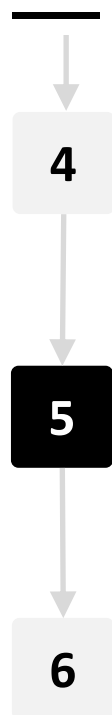
Processo



Seja claro

Seja compreendido por todos. Não há necessidade de utilizar termos muito técnicos. Além disso, os textos devem ser curtos, bem espaçados, e fáceis de ler. Evite complicações para os seus avaliadores.

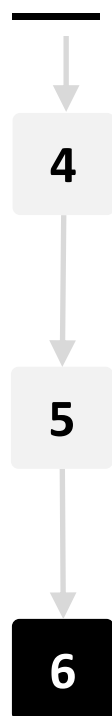
Processo



Seja específico

Se utilizar estatísticas e outras referências, verifique cuidadosamente as suas fontes de informação. Utilize apêndices para fornecer documentação de apoio, se necessário.

Processo



Seja persuasivo

Não se esqueça que o objetivo do seu plano de negócios é convencer os seus interlocutores da relevância do seu negócio. Seja convincente acerca do potencial de crescimento do negócio.



Sabia que?

Não existe um padrão oficial para a elaboração de um plano de negócios.

Um plano de negócios não é uma tese. Seja livre de utilizar o formulário da melhor forma que queira.

Se preferir formas gráficas, sinta-se à vontade para utilizar diagramas e ilustrações.

Resumo do capítulo

1

Dar o máximo de informação possível num mínimo de páginas é o segredo de um bom plano de negócios.

2

Precisão e clareza são a chave para um plano de negócios bem sucedido.

3

Seja livre de fazer o plano de negócios da forma que melhor lhe agrade.

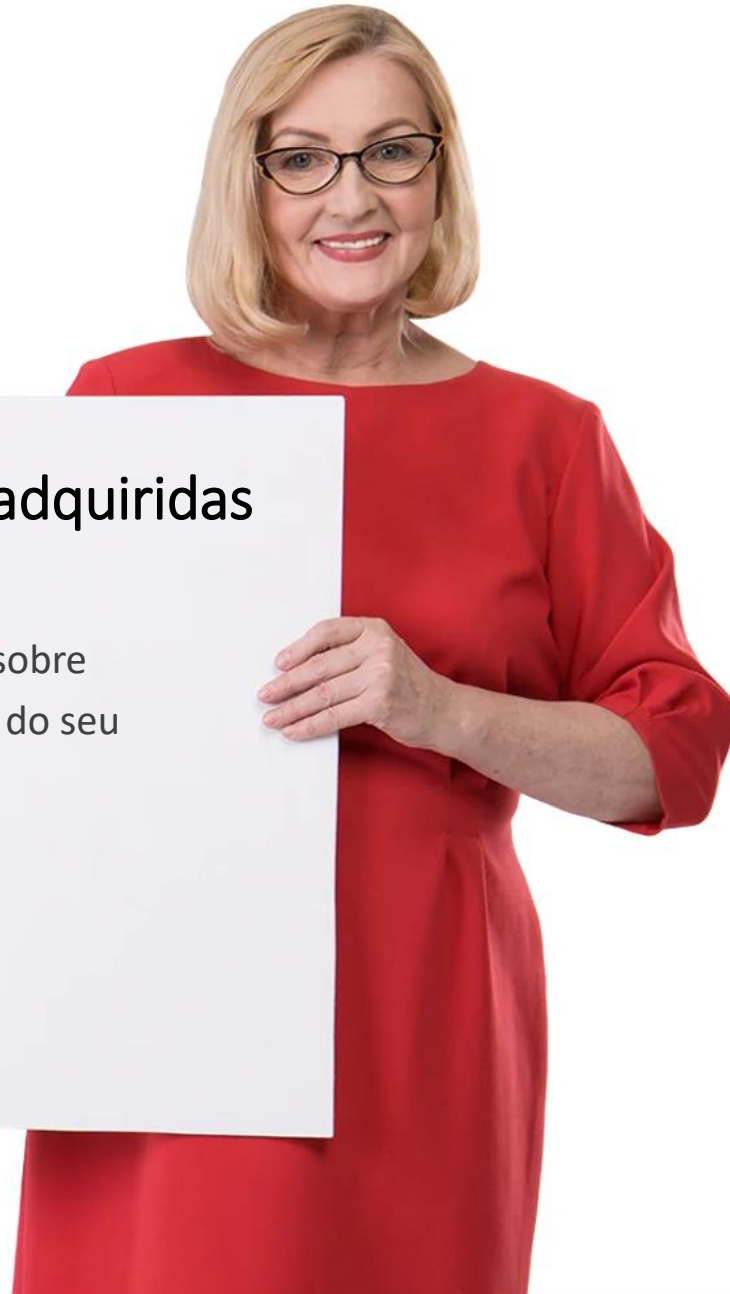
Capítulo concluído!

Parabéns! Concluiu este capítulo com sucesso!

Resumo das competências adquiridas

1

Tem uma melhor perceção sobre como melhorar a qualidade do seu plano de negócios.



O que vem a seguir?

Agora pode repetir este capítulo ou seguir a nossa recomendação para continuar a aprendizagem, ao clicar num dos botões abaixo:

Reiniciar

Seguinte



Conclusões

1

Apreendeu que o plano de negócios é muito importante para apresentar, de forma escrita, a sua empresa aos parceiros.

2


Apreendeu que clareza, precisão e concisão são as palavras-chave de um bom plano de negócios.

3

Tire tempo para fazer o seu plano de negócios, é um bom investimento de tempo para aumentar as suas oportunidades de negócio.

Quiz

Click the **Quiz** button to edit this object

 **EMPREENDEDORISMO MÓDULO 7** Plano de negócios

Um plano de negócios é um documento escrito que pode partilhar com os seus sócios.

Verdadeiro

Falso

Resumo do módulo

1

Aprendeu o que é um plano de negócios.

2

Aprendeu por que razão deveria criar um plano de negócios.

3

Aprendeu como criar o seu plano de negócios e recebeu conselhos úteis para tal.

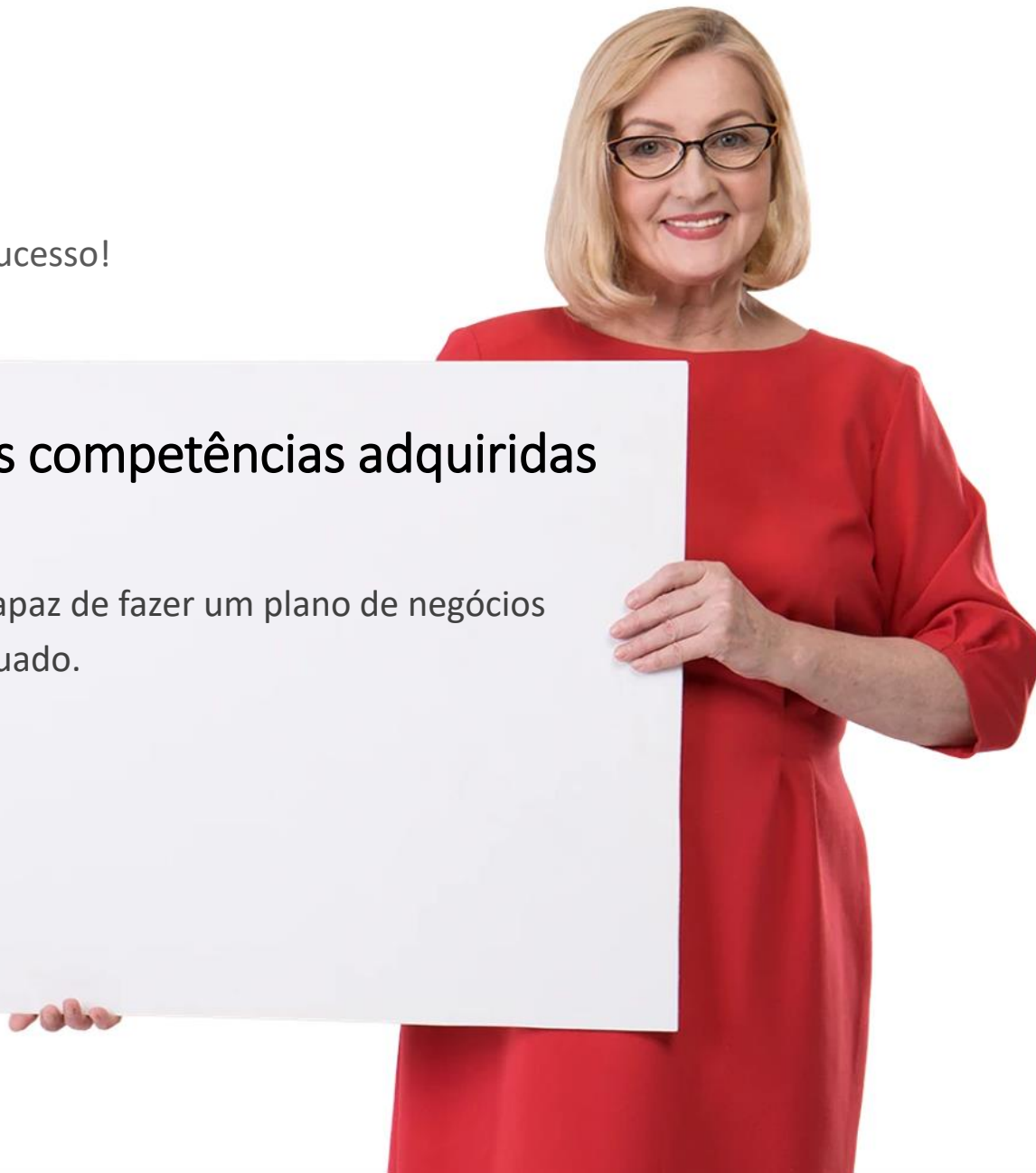
Módulo completo!

Parabéns! Concluiu este módulo com sucesso!

Resumo das competências adquiridas

1

Ser capaz de fazer um plano de negócios adequado.



O que vem a seguir?

Agora pode repetir este módulo ou seguir a nossa recomendação para continuar a aprendizagem, ao clicar num dos botões abaixo:

Reiniciar

Seguinte

