

beyup



O GUIA DO PLANO DE NEGÓCIO

POR FLÁVIA SCHÜTZ

Produzido e distribuído por Beyup.

Fica proibido a terceiros a reprodução, publicação,
transmissão, emissão, retransmissão e distribuição da obra.

SUMÁRIO

4

INTRODUÇÃO

5

O QUE VOCÊ PRECISA SABER

8

**PORQUE VOCÊ PRECISA DE
UM PLANO DE NEGÓCIO**

9

**A QUEM APRESENTAR
SEU PLANO DE NEGÓCIO**

12

**CONTRIBUIÇÕES DO INVESTIDOR
ALÉM DO VALOR MONETÁRIO**

13

POR ONDE COMEÇAR

16

**CONSIDERAÇÕES SOBRE A
FORMATAÇÃO DO DOCUMENTO**

18

**O QUE FAZER AO
TERMINAR O PLANO**

19

DICAS PARA "ENXUGAR" O PLANO

Intro

O Plano de Negócios (ou *Business Plan*) é uma poderosa ferramenta que pode ajudar o empreendedor a alcançar seus objetivos mais elevados e grandiosos, bem como seus sonhos mais "loucos", ou seja, você pode utilizar o Plano de Negócios para vários propósitos, como levantar capital, lançar uma nova linha de produtos ou serviços, expandir instalações, vender um negócio existente ou obter um melhor foco de um empreendimento. Quaisquer que sejam suas razões, estamos aqui para te ajudar, desde que você siga os conselhos apresentados, você estará no caminho certo para conquistar seu próprio plano de grande sucesso.

O ato de pesquisar, escrever, criar e expandir sua ideia de negócio pode ser uma experiência emocionante, mas para isso, você precisa receber as orientações adequadas. Pensando nisso, criamos este guia que ajudará você a chegar lá. Ele foi feito de maneira extremamente sucinta para lhe orientar.

Este documento irá ajudá-lo a desenvolver um plano de negócios de classe universal que lhe dará os resultados que você está procurando. É importante que você saiba que este é um material complementar ao planejamento do seu negócio, visto que o planejamento é o processo pela busca e levantamento de meios e recursos para construir a empresa e o plano é o planejamento formalizado. Ele foi escrito e formatado de uma maneira que guiará você pelo caminho do planejamento com maior facilidade. Para isso, basta seguir as instruções presentes em cada tópico.

Te vemos lá!

O QUE VOCÊ PRECISA SABER



VOCÊ DEVERÁ TER MAIS DE UMA VERSÃO DO SEU PLANO DE NEGÓCIOS

Isso mesmo que você leu. Isso quer dizer que, mesmo que você seja sucinto, seu plano ficará relativamente longo. Por isso, a primeira lição de casa que você tem que fazer é levantar **para qual objetivo seu plano de negócios está sendo elaborado**. Se, por exemplo, você está construindo o plano com a intenção de apresentá-lo a um possível investidor, então primeiro **você deve buscar conhecer um pouco mais sobre o perfil de quem avaliará seu plano de negócios**.

Alguns investidores preferem planos mais breves e enxutos, com informações muito básicas e organizadas de cada seção. Já outros gostam de compreender o negócio com um pouco mais de detalhes. É a mesma lógica de enviar currículos em busca de emprego. Você não pode simplesmente elaborar seu currículo e sair distribuindo para qualquer empregador. É preciso adequar o documento para cada tipo de vaga e empresa, desta forma você terá mais chances de ser contratado. Por isso, é importante que você busque essa percepção antes de entregar o plano de negócios para algum interessado. A estrutura, conteúdo e profundidade de um plano de negócios também depende de fatores como o objetivo principal do plano, estágio do negócio e tamanho da empresa.

ESTE DOCUMENTO É UM GUIA

O plano de negócios é **um guia para que você possa organizar de forma lógica, estratégica e competitiva o estudo que você realizou a respeito do seu negócio**. Ou seja, os detalhes sobre os produtos ou serviços da sua empresa, técnicas de produção, mercado, clientes, estratégia de marketing, pessoas, organização, requisitos de infraestrutura e suprimentos, fontes e usos de recursos, necessidades de financiamento, entre outros.

VOCÊ PRECISA MANTÊ-LO ATUALIZADO

O plano de negócios tem como objetivo principal apresentar o futuro de uma empresa. Normalmente é atualizado a cada ano e prevê um período geralmente de três a cinco anos, dependendo do tipo de negócio e do tipo de entidade. É um elemento crucial em qualquer pedido de financiamento, seja para uma organização de capital de risco ou qualquer outra fonte de investimento ou empréstimo. Portanto, deve ser completo, sincero, factual, bem estruturado e de fácil leitura.

VOCÊ PRECISA TER CUIDADO COM INFORMAÇÕES CONFIDENCIAIS

Você não tem a obrigação de abrir todos os detalhes estratégicos do seu negócio no plano. Esse também é um dos motivos para manter versões distintas do documento:

you may need a model of plan for each focus and different readers.

If you include in any version of your business plan confidential strategic information, you should be restrictive in the distribution of copies. **Deliver it only to people that you are sure will not transmit information without your consent.** In some cases, you can request that the reader sign a confidentiality declaration.

PORQUE VOCÊ PRECISA DE UM PLANO DE NEGÓCIO



Há muitas razões importantes para a elaboração de um plano de negócios. A primeira é para **obter uma visão integrada da sua empresa**. Ao elaborar seu plano de negócios, você consegue colocar no papel uma visão holística de todas as questões relativas à empresa. Ou seja, ele garante que todas essas considerações sejam consistentes e devidamente harmonizadas.

Além disso, **o processo de documentar seus estudos no plano geralmente leva à descoberta de novas oportunidades, bem como deficiências no negócio. Colocar seu planejamento no papel garante que sua capacidade geral de gerenciar sua empresa melhore**. Desta forma, você poderá concentrar seus esforços em quaisquer desvios do plano antes que as condições se tornem críticas.

O plano de negócios também é usado para **determinar as necessidades financeiras e buscar investimentos**. Com ele é possível declarar o montante, tipo e fontes de financiamento necessários.

Um ponto muito importante para novos negócios é que com o plano **você consegue descobrir se seu projeto é viável ou não**, e essa é a parte mais importante do documento: tanto para você quanto para um investidor.

A QUEM APRESENTAR SEU PLANO DE NEGÓCIO



Se você estiver procurando por financiamento externo para desenvolver sua empresa, existem muitas fontes possíveis que você pode abordar com seu plano de negócios. As mais procuradas são:

BANCOS

Os bancos concedem empréstimos a negócios viáveis em termos e condições de mercado. Eles normalmente são muito conscientes do risco e exigem uma cobertura adequada por meio de garantias. A taxa de juros depende das condições macroeconômicas prevalentes em um país, mas também do risco que o banco atribui ao seu projeto. Contudo, em alguns bancos as taxas de juros exigidas podem ser altas demais para serem realmente favoráveis ao desenvolvimento de um negócio. Por isso, avalie muito bem as propostas e condições oferecidas.

FUNDOS DE INVESTIMENTO PRIVADO

Nos últimos anos, assistiu-se a um rápido aumento do número de fundos privados de capital de risco que operam numa base comercial. O objetivo desses fundos é obter lucro, e eles examinarão seu negócio até que estejam convencidos de que podem obter um retorno substancial sobre seu patrimônio com um risco calculável.

Uma vantagem particular desses fundos em comparação com os empréstimos bancários, é que eles podem financiar seus negócios colocando ações sem exigir garantias. Por outro lado, eles esperarão uma boa parte do lucro e exigirão uma função de controle em seu negócio, por exemplo, nomeando um de seus funcionários para o conselho de administração de sua empresa.

AGÊNCIAS DE FOMENTO

As agências de fomento são estabelecidas e apoiadas principalmente por governos ou instituições governamentais e têm um objetivo de desenvolvimento social e econômico. Algumas características particulares desses fundos são:

- Eles estão dispostos a assumir mais riscos do que os fundos de capital de risco comerciais/privados.
- Eles participam do negócio apenas por um período limitado de tempo e saem quando a empresa é financeiramente autossuficiente.
- Favorecem particularmente as empresas com benefícios sociais e ambientais especiais (criação de muitos empregos, incluindo uma forte componente de valor acrescentado, transferência de uma quantidade substancial de *know-how*, respeito pelo ambiente, etc.). Portanto, se você se dirige a esse fundo, deve cobrir bem essas questões em seu plano de negócios.

INVESTIDORES PRIVADOS

Os investidores privados são geralmente indivíduos independentes com muito dinheiro que procuram oportunidades de investir em negócios promissores. Seu incentivo é obter um maior retorno sobre o investimento do que em títulos negociáveis ou investir em um fundo. Muitas vezes eles alocam uma porcentagem de suas fortunas para projetos de *start-ups* ou expansão. Colocar dinheiro em diversos negócios reduz o risco geral em seu portfólio de investimentos.

CROWDFUNDING

O *crowdfunding* é uma forma de arrecadar dinheiro de um grande número de pessoas. Grandes grupos de pessoas reúnem pequenos investimentos individuais para fornecer o capital necessário para fazer uma empresa ou projeto decolar. Indivíduos, instituições de caridade ou empresas podem criar uma campanha para causas específicas e qualquer pessoa pode contribuir.

No entanto, mesmo para uma doação, o doador provavelmente avaliará seu plano de negócios antes de tomar uma decisão. Os doadores desejam que suas doações sejam concedidas apenas a empreendimentos bem planejados e viáveis. Eles acreditam, com razão, que estes são os que podem ter um impacto social, ambiental e/ou econômico substancial.

CONTRIBUIÇÕES DO INVESTIDOR ALÉM DO VALOR MONETÁRIO



Além de contribuir com os fundos necessários para administrar e desenvolver o negócio, os investidores também podem fornecer outros benefícios para sua empresa. Nos casos que uma pessoa experiente é designada para fazer parte do corpo estratégico da sua empresa, ele/ela pode, por exemplo, trazer para o negócio novos contatos com o mercado, novas ideias e conselhos úteis.

Se o investidor for uma empresa que opera em um setor de negócios relacionado, pode haver um bom potencial para sinergias e cooperação de parceiros em campos como entrada em novos mercados através da rede do parceiro; adição dos produtos do parceiro à sua lista para ampliar sua variedade; esforços conjuntos de desenvolvimento e produção para aproveitar efeitos de economia de escala; transferência de *know-how* técnico e de gestão, entre muitos outros benefícios.

Já se o investidor for um fundo patrocinado pelo governo com objetivos de desenvolvimento, sua empresa poderá obter apoio político e de lobby adicional.

POR ONDE COMEÇAR



Antes de iniciar o seu plano de negócio, **avali** a situação. Se você ainda não começou a empresa e ela é só um projeto, esse plano tem que ser proveniente de um estudo. Você pode realizar os estudos e pesquisas ao mesmo tempo que monta o seu plano de negócios.

Caso sua empresa já esteja operando, esta deve ser uma avaliação de como seus clientes, parceiros, concorrentes e fornecedores veem seu negócio. Deve ser um exercício honesto e autocrítico tentar responder às perguntas importantes que qualquer empreendedor deve se fazer regularmente: “O que são nossas importantes forças e principais fraquezas?” “O que podemos fazer bem e o que não devemos fazer?” “Quais são os principais erros que cometemos no passado e o que aprendemos com eles?”, e assim por diante.

Se você possui mais pessoas envolvidas na elaboração do plano, **considere nomear um coordenador**: a pessoa que será responsável por coordenar o processo de planejamento do negócio e entregar o documento final. Posteriormente, **identifique as pessoas que estarão envolvidas no processo** e defina seus papéis, competências e contribuições/entregas esperadas. Por fim, **distribua as responsabilidades**. Identifique as diferentes tarefas e etapas envolvidas no processo, o tempo delas e, finalmente, defina um **cronograma geral do processo de criação do plano**.

Na sequência, **reúna e organize as informações básicas já existentes, de fontes internas e externas**, para início do projeto (pesquisas de mercado, relatórios de concorrência, novos desenvolvimentos tecnológicos, etc.). Além das informações disponíveis internamente, há fontes e ferramentas valiosas, como associações do setor, bancos de dados e consultores especializados a serem considerados.

O acompanhamento sistemático da construção do seu plano é um fator muito importante para o sucesso da empresa. Planos de ação, sistemas de monitoramento e *feedback* constante devem ser integrados para garantir o sucesso do plano e o alcance de seus objetivos. A participação nesse processo pode ter um efeito profundo na maneira como os membros de sua equipe veem seu papel na empresa e pode ter um impacto imediato em seu desempenho.

Se o plano de negócios for concluído e depois trancado em uma gaveta e esquecido, os envolvidos nunca mais levarão a sério o planejamento de negócios. Se as principais premissas mudarem, o plano deve ser ajustado. Assim, correções de médio prazo são recomendadas. A chave para maximizar os benefícios do planejamento está na implementação, ação e manutenção do plano.

PERÍODO DE PLANEJAMENTO

Não há um tempo definido. Existem empresas que planejam para apenas um ano, mas também existem outras que planejam para dez anos ou mais. No entanto, as estatísticas mostram que a maioria dos negócios tende a produzir planos com projeções de três a cinco anos.

Contudo, se você está iniciando um novo negócio, provavelmente terá uma "perda" de caixa nos primeiros um ou dois anos. Nesse caso, seu plano de negócio deve ir além do ponto de equilíbrio e abranger pelo menos dois anos de lucro. Isso significa que seu plano de negócios deve cobrir um total de quatro anos. É importante que seu investidor veja pelo menos dois anos consecutivos de lucro ao final do qual os dividendos podem eventualmente ser pagos. Se o negócio que você está planejando tem a ver com plantio, criação ou cultivo, deve-se pensar em um prazo que cubra, pelo menos, um ciclo completo de produção.

Uma das funções do plano de negócio é mostrar o crescimento da empresa ao longo do tempo. É uma suposição natural que o número de compradores aumentará à medida que a empresa se tornar mais conhecida no mercado. Assim, a taxa de crescimento de uma empresa depende do **fator tempo** necessário para conhecer a si mesma ou aos seus produtos. Se você planeja uma galeria de arte para vender pinturas e esculturas, pode descobrir que levaria de cinco a oito anos para adquirir uma reputação e para a curva de vendas começar a se achatar. Mas, se você estabelecer uma loja de *fast food* na passagem principal da estação central de ônibus ou metrô, poderá descobrir que atingirá a quantidade máxima de vendas em poucos meses. No primeiro caso, leva muito tempo para os amantes da arte da região descobrirem sua galeria, se familiarizarem com a arte que você comercializa e decidirem comprar. No segundo caso, as pessoas que passam em frente à sua loja logo descobrirão os sanduíches na vitrine. Portanto, no caso da galeria, pode ser necessário planejar o negócio por um período de tempo maior do que no caso do *fast food*.

CONSIDERAÇÕES SOBRE A FORMATAÇÃO DO DOCUMENTO



CAPA

O objetivo da capa é dizer aos leitores o que eles estão prestes a ler e como chegar ao autor. A capa do documento é a primeira impressão de uma empresa que qualquer parte interessada ou investidor recebe. Os financiadores recebem vários planos de negócios todas as semanas, mas algo tão simples como uma capa em papel de boa qualidade pode atrair a atenção (e, assim, garantir que eles dêem maior prioridade ao plano de negócios).

Caso o conteúdo apresentado no plano possua pontos confidenciais, inclua um aviso informando ao leitor sobre a confidencialidade do plano. Se você preparou várias cópias do seu plano de negócios, também pode colocar o número de cópia na folha de rosto para garantir o controle da distribuição. **A capa deve ser atraente e profissional.** As fontes utilizadas devem ser facilmente legíveis e os contrastes de cores devem ser agradáveis aos olhos.

SUMÁRIO EXECUTIVO

O sumário executivo é a parte mais significativa de todo o plano de negócio. É o que a maioria dos leitores vai ler primeiro. Os investidores, em particular, leem os sumários executivos antes de examinar o restante de um plano para determinar se estão interessados no negócio.

Portanto, mesmo que todo o seu plano de negócio esteja bem descrito posteriormente, um breve resumo destacando os pontos-chave do projeto ou empresa ajuda a persuadir o leitor a estudar o documento completo, aumentando muito as chances de obter o financiamento que procura.

Para deixar o sumário executivo interessante, garanta que o mesmo tenha **de uma a três páginas** e leve apenas alguns minutos para ser lido. Mesmo que seu sumário executivo seja a primeira parte de seu plano, **escreva-o por último**. Ao redigir seu sumário executivo, você pode incluir algumas frases de outras seções importantes. As declarações no resumo devem ser consistentes com as informações e a redação de outras partes do plano de negócios. As palavras devem ser escolhidas com cuidado e devem ser claras, abrangentes e interessantes de ler.

Aprimore seu resumo. Peça a várias pessoas que o leiam - tanto aqueles que conhecem seu negócio quanto aqueles que não conhecem - e peça suas opiniões e sugestões a respeito do seu negócio.

APÊNDICE

No apêndice do plano se concentram documentos, gráficos e imagens que contém muita informação ou que são complementares ao assunto tratado em alguma seção ou subseção.

O QUE FAZER AO TERMINAR O PLANO



Uma das ações mais importantes após a conclusão do plano de negócios é **usá-lo como base para alinhar os objetivos dos departamentos e dos funcionários da empresa**. O objetivo do seu gerente de vendas é atingir os volumes de vendas definidos no plano. O gerente de produção deve atender aos padrões de qualidade e taxas de produção previstos. A equipe de desenvolvimento tem, entre outras coisas, que cumprir os cronogramas planejados para colocar em produção o novo produto. Esses objetivos individuais devem ser fixados por escrito e os resultados do trabalho devem ser monitorados e avaliados periodicamente. Estes devem constituir a base para a compensação financeira do empregado.

Se você tem interesse em buscar investimento, agora é o momento de entrar em contato com os possíveis investidores e apresentar seu plano concluído. Lembre-se sempre de se atentar ao perfil de cada investidor para apresentar um plano mais adequado a ele (completo ou enxuto).

DICAS PARA "ENXUGAR" O PLANO



Você provavelmente vai precisar de um plano mais conciso para apresentar a determinados investidores.

Abaixo, estão algumas dicas para você deixar o seu plano de negócios com uma visão macro do negócio:

- 1) Resuma ao máximo os textos já existentes;**
- 2) Retire subseções de terceiro nível do sumário. Ex.: 2.1.1 ; 3.2.1...**
- 3) Foque nas seções que realmente importam, retire informações de gestão, como indicadores de controle e conteúdos similares.**

POR FIM...

Um plano de negócios bem elaborado é essencial para qualquer empresa, principalmente as que estão procurando arrecadar investimentos.

Ao escrever seu plano de negócios, lembre-se de que os investidores estão procurando empresas com potencial de crescimento e retorno financeiro.

Lembre-se:

- Faça sua pesquisa antes de começar a escrever seu plano de negócios. Entenda as necessidades dos seus clientes e os desafios que você enfrentará.
- Seja realista: Não exagere em seus números ou projeções. Investidores querem ver um plano de negócios que seja realista e alcançável.
- Faça revisões: Peça a outras pessoas para revisar seu plano de negócios e dar feedback. Isso o ajudará a identificar quaisquer erros ou omissões.

Com um plano de negócios bem elaborado e uma boa apresentação, você estará no caminho certo para arrecadar os investimentos de que precisa para fazer sua empresa crescer.

contato@beyup.com.br

beyup