

4 **Plano de negócios**
Empreendedorismo em design



Lígia Fascioni | www.ligiafascioni.com.br



Hoje

- o que é e para que serve um Plano de Negócios
- Partes do Plano de Negócios
- Apresentação do Plano

www.ligiafascioni.com.br

Plano de Negócios



- planejar o negócio para os próximos anos
- verificar a viabilidade na iniciativa
- convencer investidores

www.ligiafascioni.com.br

Plano de Negócios X Plano Estratégico

- Início das operações
- Foco nas finanças (investidor)
- Viabilidade do Negócio

- A qualquer momento
- Foco da rotina da empresa (mudança)
- Revisado periodicamente





Partes

1. Sumário executivo
2. Descrição da empresa
3. Análise do mercado
4. Descrição dos produtos/ serviços
5. Plano de marketing
6. Operações
7. Finanças
8. Conclusões
9. Anexos

www.ligiafascioni.com.br

Sumário executivo



- Descrição geral do plano
 - negócio
 - produto/serviço
 - empresa (quem)
 - operacionalização
 - finanças
 - conclusão
- Uma página
- Escrever por último

www.ligiafascioni.com.br

Empresa



- Infraestrutura
- histórico
- quem são os sócios (formação e experiência)
- missão, visão, etc
- atribuições e responsabilidades de cada parte
- situação jurídica
- capital social

www.ligiafascioni.com.br

Mercado



- perfil dos clientes
- interesses e comportamento
- análise da decisão de compra (preço, qualidade, marca, prazos, atendimento, ambiente, etc)
- localização dos clientes
- tendências

www.ligiafascioni.com.br

Produto/serviço



- descrição e funcionamento
- características diferenciais
- processo produtivo

www.ligiafascioni.com.br

Marketing



- apresentação do produto (embalagem, argumentos de venda)
- marca
- posicionamento
- política de preços
- distribuição e suporte
- promoção e divulgação

www.ligiafascioni.com.br

Operações



- organização hierárquica e física da empresa
- capacidade produtiva
- processos
- pessoal e qualificações

www.ligiafascioni.com.br

Finanças



- situação atual
- capital de giro
- investimentos necessários
- estimativa de faturamento anual
- estimativa de custos
- fluxo de caixa

www.ligiafascioni.com.br

Conclusões



- complementa o sumário executivo
- conclui se o negócio vale a pena ou não
- se vale a pena, quanto investimento é necessário e qual o tempo de retorno
- por que é melhor aplicar nesse negócio do que em outro

www.ligiafascioni.com.br

Anexos



- detalhes do produto/serviço
- planilhas detalhadas
- currículo resumido dos executivos
- etc

www.ligiafascioni.com.br

Referências



- ROSA, Cláudio Afranio. **Como elaborar um plano de negócios**. Brasília: Sebrae, 2007. Disponível em <<http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/bds.nsf/DowContador?OpenAgent&unid=AC2B673CD4E74AA183256F66006B8F1E>>
- CUNHA, Cristiano e FERLA, Luiz Alberto. **Iniciando seu próprio negócio**. Florianópolis: IEA, 1997.
- www.endeavor.org.br
- www.sebrae.com.br
- www.planodenegocios.com.br
- www.starta.com.br
- www.geranegocio.com.br

www.ligiafascioni.com.br

Imagens



- Acevedo Larrañaga [5]
- Benedict Campbell [6]
- Per Zennström [8]
- Erik Nyberg e Gustav Ström [9]
- Selgas Cano Office [11]
- worth1000.com [12]
- Felix Streuli [13]
- Pierre Beteille [14]
- Chenman [16]
- www.fffound.com
- 2photo.ru

www.ligiafascioni.com.br
