



Como preparar um Plano de Negócios:

- O Plano de Negócios tem a função de descrever os objetivos de um negócio e os passos necessários para a sua realização. A elaboração do documento requer muita organização, pesquisa e consistência, pois idéias inconsistentes no papel certamente não vão inspirar a confiança do leitor.
- Além de dar credibilidade ao projeto, um Plano de Negócios bem elaborado torna-se uma ferramenta de gestão muito útil, pois ajuda o empreendedor a identificar e manter estratégias e a cumprir as metas.
- É importante que estejam claramente estabelecidas as expectativas de resultados, assim como a importância geral do projeto e o seu diferencial.

Será apresentada a seguir uma sugestão de roteiro com os tópicos principais de um Plano de Negócios. Os tópicos são variáveis, e, de acordo com o tipo de empresa e a fase em que ela se encontra, alguns poderão ser descartados assim como outros extras poderão ser necessários.

1 – Capa:

É a oportunidade de causar uma boa primeira impressão. Deve conter as principais informações do plano, como o contato da empresa, logotipo, data de elaboração, o número da revisão e o nome de quem elaborou o plano.

2 – Índice:

Esta seção deverá conter o título de cada tópico do plano de negócios.



3 – Informações gerais:

- Sobre a empresa:
 - Razão social;
 - Endereço;
 - CNPJ;
 - Contato (Endereço, telefone, e-mail, home page);

- Sobre os sócios:
 - Nome;
 - Breve currículo de cada um deles;
 - Participação societária;
 - Composição do capital social.

- Sobre a equipe:
 - Quem são os funcionários da empresa, especificando o cargo, setor e remuneração;
 - Fazer um organograma da estrutura;
 - Quais são as atuais/futuras necessidades de pessoal?

4 – Histórico:

Breve descrição dos acontecimentos relevantes desde a fundação da empresa.

5 – Empreendimento:

- Qual o ramo da empresa?
- Qual é o diferencial do produto/serviço?
- Como é agregado valor ao produto?
- Quais são as vantagens de investir neste negócio?
- E os principais riscos do investimento?



6- Mercado:

- Como é o mercado para o produto/serviço?
- Como este mercado se desenvolveu?
- Qual o tamanho do mercado?
- Como ele vem crescendo? E quais são as projeções?
- Qual o market share atual?
- Existem barreiras à entrada no mercado?
- Quais são os consumidores em potencial?
- Qual será o incentivo que eles terão para o consumo do produto?
- Quanto o consumidor está disposto a pagar pelo produto?
- Quais são os maiores concorrentes?
- Qual o seu diferencial perante eles?
- Tratando-se de concorrência, quais são os pontos fortes e fracos da empresa?
- Qual a maior ameaça concorrencial para a empresa?
- O que precisa mudar no segmento?
- Como a empresa pretende fazer estas mudanças acontecerem?

7- Marketing:

- Qual é a estratégia de marketing da empresa?
- Como é a distribuição do produto?
- Quais os pontos fortes e fracos desta rede de distribuição?
- Como é estruturada a estratégia de vendas?
- Como será fixado o preço?
- Demonstre as vendas e uma projeção das mesmas para o próximo ano.
- Qual é a estratégia de comunicação para promover o produto?
- Qual é o foco geográfico das vendas?
- Haverá serviço de suporte/garantia do produto? Como será prestado?
- Como a empresa define as suas prioridades de mercado?



8 – Produção:

- Como é o processo produtivo?
- Há algum fator deste processo que o difere dos concorrentes?
- Como este fator pode representar uma vantagem para o cliente?
- Qual é a perspectiva de evolução do processo?
- Como são as tecnologias concorrentes?
- Quais são os gargalos de produção no processo?

9 – Projeções para o crescimento da empresa:

- Quais são os pontos fortes e oportunidades de melhoria da empresa?
- O que é preciso para desenvolver as oportunidades mencionadas?
- Qual é o montante de investimento necessário?
- Qual o prazo estimado para retorno?
- Qual a estratégia de saída para o investimento?

10 – Informações econômicas e financeiras:

- Qual o prazo de recebimento das vendas?
- E o prazo para pagamento dos fornecedores?
- Demonstre o fluxo de caixa dos últimos dois anos;
- Apresente o demonstrativo de resultados dos últimos 3 anos
- Balanço Patrimonial dos últimos 3 anos e do último mês;
- Exiba um demonstrativo dos passivos de curto e longo prazo;

11 – Projeções econômico-financeiras:

- Projeção de fluxo de caixa para os próximos 5 anos;
- Projeção do demonstrativo de resultados para os próximos 5 anos;
- Projeção das receitas;
- Projeção dos impostos;
- Projeção dos custos;



- Projeção das despesas;
- Projeção dos investimentos;
- Expor as premissas utilizadas para as projeções.