



Pontifícia Universidade Católica de Goiás
Departamento De Engenharia
Administração e Finanças Para Engenharia

Prof. Luis Guilherme

Alunos: Tuanna Karlla L. Nunes

Vellut Nery Thiago Nery Parente

Higor Onofri

Laissa Batista Silva

Valdemir Junior Arantes Marques

Goiânia, 01 de Junho de 2013.

Plano de Negócio

INTRODUÇÃO

Neste trabalho iremos abordar o assunto sobre Planos de Negócios, tudo sobre sua história, definição, qual a sua importância para o mercado de trabalho, como e quando que se deve utilizá-lo, as partes positivas e negativas de se fazer um plano de negócio dentre vários outros critérios que iremos abordar no trabalho.

Desenvolvimento

Através de todo o assunto estudado e pesquisado, podemos definir um Plano de Negócio como sendo uma das ferramentas gerenciais das mais importantes para as empresas, pois para abrir um negócio é necessário fazer um bom planejamento, com boas ideias de como o negócio é ou como deverá ser feito, e pode ser visto como uma etapa no processo empreendedor, pois é através de um planejamento que se identifica e avalia oportunidades e determinam quais são os recursos necessários a utilizar dentro de uma empresa.

Um Plano de Negócio tem como objetivo olhar para frente, alocando recursos humanos, tecnológicos, e financeiros, tendo em vista os pontos-chaves, identificando as oportunidades e antecipando possíveis dificuldades. Podemos dizer que a existência de um plano estratégico aumenta a possibilidade de uma empresa aproveitar potencialidades e oportunidades atuais e futuras, ao mesmo tempo em que permite reduzir a probabilidade de restrições e ameaças, podendo, a partir delas, prever boa parte dos riscos e situações operacionais adversas.

Plano de Negócios é um documento que agrega e sistematiza informação prática e atualizada para a concretização de um projeto e para a previsão e solução de seus problemas. Um bom plano de negócios mistura informações sobre os processos do negócio em si (características, partes envolvidas, oportunidades, ameaças, pontos fortes e fracos), previsões e projeções financeiras, análise do negócio, do mercado, fornecedores, concorrentes, parceiros, previsão do fluxo de caixa, necessidades de capital... Em resumo: dados! Você precisa obtê-los de forma atualizada e suficientemente precisa, caso contrário o seu plano de negócios pouco valerá.

- **Como Fazer Um Plano de Negócios**

Para se iniciar um plano de negócios, é necessário ter em mente que ele tem que ser feito para convencer, ou seja, a equipe, os investidores, o banco, os fornecedores, ou até mesmo os clientes potenciais, de que o seu negócio é viável e pode ser vantajoso a eles. Deve ser claro e objetivo para que não fique dúvidas que possa atrapalhar até mesmo o seu desempenho diante do seu trabalho.

Sendo assim, ao criar um plano de negócio é necessário ter em foco as principais dúvidas que estão prescritas abaixo e saber com clareza esclarecê-las.

1. **Sobre o negócio:** o que é o negócio? quais produtos e serviços serão oferecidos? quais as razões que levam a crer que será atingido o sucesso? quais são as oportunidades (já existentes ou que serão criadas) que você percebe e pretende explorar.
2. **Sobre a administração:** quem administrará o seu negócio? que experiência e formação essas pessoas têm? que qualificações busca para a equipe? quantos empregados precisará, quais suas atividades e remuneração? onde eles trabalharão? qual será a estrutura organizacional? qual a missão e a visão?
3. **Sobre o mercado:** quantos ou quem são os clientes potenciais, onde eles estão, alguns exemplos específicos, como você os atrairá, por que eles escolherão você e não o concorrente, quem serão seus parceiros e fornecedores, quem são os concorrentes, quais os fatores do sucesso atual destes concorrentes, qual o seu diferencial competitivo, qual o seu nicho, qual a sua delimitação geográfica, como você vai promover e divulgar seu negócio, como vai distribuir seu produto.

4. **Sobre economia e finanças:** fontes do capital, projeção de faturamento, investimentos e despesas para os 2 primeiros anos (trimestral), projeção de fluxo de caixa mensal para o primeiro ano, volume de negócios necessário para alcançar o ponto de equilíbrio ou o resultado operacional positivo e em quanto tempo você espera alcançá-lo, quais as condições para começar a vender e faturar, e quando você espera alcançá-las, valor do capital imobilizado em instalações e equipamentos, lista de fontes financeiras potenciais, garantias de empréstimo.

- Qual a Importância De Se Fazer Um Plano de Negocio?

Plano de negócio é um documento escrito que tem o objetivo de estruturar as principais ideias e opções que o empreendedor analisará para decidir quanto à viabilidade da empresa a ser criada. Também é utilizado para a solicitação de empréstimos e financiamento junto a instituições financeiras, bem como para expansão de sua empresa.

Numa visão mais ampliada, o plano de negócio tem as seguintes funções:

- Avaliar o novo empreendimento do ponto de vista mercadológico, técnico, financeiro, jurídico e organizacional;
- Avaliar a evolução do empreendimento ao longo de sua implantação: para cada um dos aspectos definidos no plano de negócio, o empreendedor poderá comparar o previsto com o realizado;
- Facilitar, ao empreendedor, a obtenção de capital de terceiros quando o seu capital próprio não é suficiente para cobrir os investimentos iniciais.

- Benefícios Do Plano de Negócios.

Existem vários benefícios que são viáveis principalmente para os empreendedores relacionados ao Plano de Negócios, que são:

- Orientar o empreendedor como iniciar sua atividade econômica, e até como expandir seus negócios.
- Fazer uma análise correta de viabilidade do negocio pretendido e minimiza os riscos já identificados.
- Contribui para o estabelecimento de uma vantagem competitiva, que pode representar a sobrevivência da empresa.
- Definir o conceito do negocio, seus principais diferenciais e objetivos financeiros e estratégicos.
- Definir a quem será oferecido e quem irá competir com o novo negocio.
- Relacionar os produtos que serão oferecidos ao mercado.
- Fazer um detalhamento de O que será feito, Por Quem será feito, e Como será feito para que os objetivos do negocio sejam atingidos.
- Conhecer melhor o mercado de atuação e definir estratégias de marketing para seus produtos e serviços.
- Identificar os riscos e minimiza-los.

Um plano referente a um empreendimento maduro possui objetivos similares, exceto pelo fato de estar focando o crescimento do empreendimento ou a criação de uma determinada linha de negócios (não a criação do empreendimento como um todo).

- Estrutura de um Plano de Negocio.

O *plano de negócios* é composto por várias seções que se relacionam e permitem um entendimento global do negócio. Elas são organizadas de forma a manter uma sequência lógica que permita a qualquer leitor do *plano de negócios* entender como funciona o empreendimento e o que se planeja.

O *plano completo* usualmente é visto como uma coleção de sub-planos, incluindo "Plano financeiro", "Plano de marketing", "Plano de produção", e "Plano de recursos humanos". Desse modo o leitor também espera compreender seus produtos e serviços, seu mercado, sua situação financeira, sua estratégia de marketing, e demais recursos.

- Quando o Plano de Negocio deverá ser feito?

O plano deve ser feito antes da abertura da empresa, para que se possa visualizar o futuro negócio de maneira mais ampla. Os pontos mais importantes do plano são: apresentação da empresa, justificativa da abertura do negocio e mercado, publico alvo, produto ou serviço, análise de concorrentes, estratégia empresarial, gestão empresarial, gestão administrativa, processos e operações, análise financeira e avaliação de riscos.

- Erros que podem evitar graças ao Plano de Negocio.

Desde que o empreendedor comece a anotar o turbilhão de ideias que surgem na sua mente, torna-se mais fácil explicar e ilustrar os conceitos que vão desde os pilares até aos pormenores do negócio. Ao mesmo tempo que é mais fácil encontrar erros de raciocínio e de previsão, fica mais acessível a correção dos seguintes problemas:

- Sistemas de gestão mal concebidos;
- Pouca visão da envolvente;
- Má análise da concorrência;
- Plano financeiro inadequado;
- Não existência de um plano estratégico.

CONCLUSÃO

Para concluirmos, podemos dizer que o Plano de Negocio, é essencial e muito importante para o empreendedor, e sua empresa, por isso notamos que é muito importante fazer um planejamento antes de iniciar um negocio para que seja possível ter uma noção das dificuldades que poderá passar, conhecer melhor o mercado de negócios, as pessoas que o empreendedor ira lidar, dentre as partes positivas e negativas e as quais poderão ser evitadas.

Todo o estudo feito foi verificado que um bom negócio só é bem feito quando se tem um bom planejamento e um bom estudo.

BIBLIOGRAFIA

(<http://www.endeavor.org.br/artigos/start-up/ferramentas/o-plano-de-negocios-business-plan>)

(<https://docs.google.com/file/d/0B8ZWX0GnDcaHMDA4M2NmZTktNTA0NC00YjdkLWIwOGQtOGI1NWQ3Nzg3ZTcw/edit?hl=en&pli=1>)

(<http://www.brasil.gov.br/empreendedor/abra-sua-empresa/plano-de-negocios>)

(http://pt.wikipedia.org/wiki/Plano_de_neg%C3%B3cios)

(http://www.strategia.com.br/Estrategia/estrategia_corpo_capitulos_conceitos.htm)

(<http://www.planodenegocios.com.br/www/>)

(<http://efetividade.net/2007/10/modelo-de-plano-de-negocios-como-fazer-o-seu-com-efetividade.html>)