



PLANO DE NEGÓCIOS

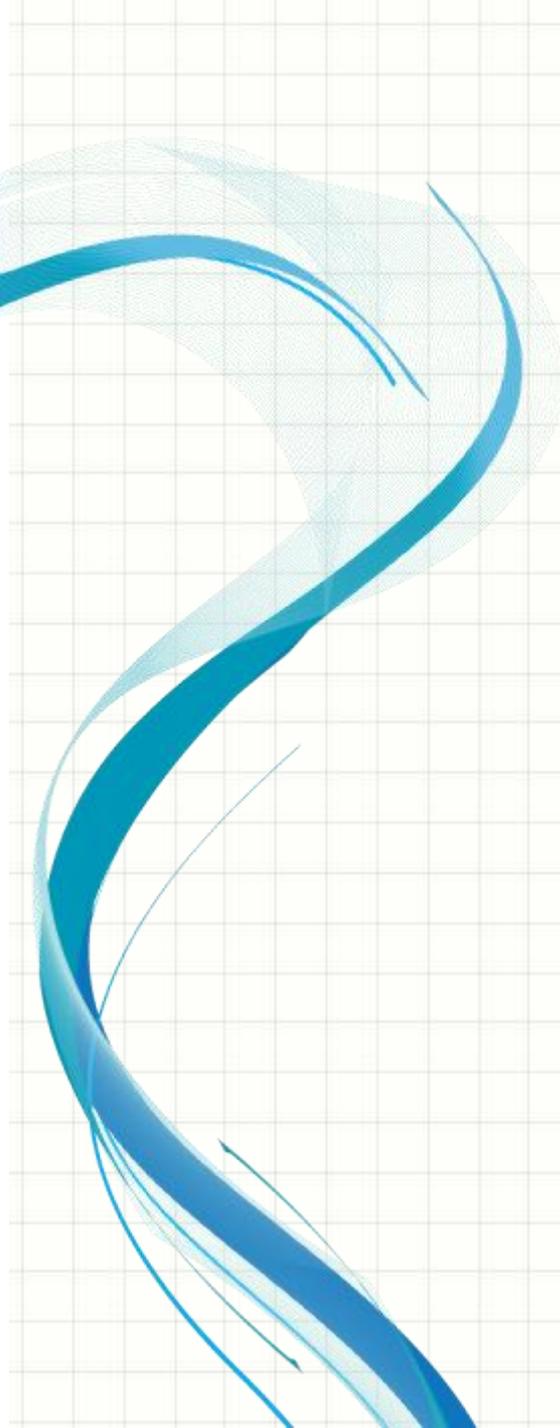
Professor:

Luis Guilherme Magalhães

professor@luisguilherme.adm.br

www.luisguilherme.adm.br

(62) 9607-2031



VISÃO GERAL SOBRE O PLANO DE NEGÓCIOS

O QUE É UM PLANO DE NEGÓCIOS

- Documento usado para descrever o negócio e apresentar a empresa
 - Fornecedores
 - Investidores
 - Clientes
 - Parceiros
 - Empregados
 - Etc.

- Geralmente a primeira incursão da empresa em planejamento estratégico
- Muitas vezes apresentados aos representantes das fontes de financiamento
 - Até porque muitos destes exigem a apresentação do plano de negócio
- Pode (e deve) ser usado também para empresas que já estão a muitos anos no mercado

- Justifica-se a elaboração deste documento pelos benefícios agregados que o mesmo traz ao negócio
- Utilizado como importante ferramenta na gestão estratégica e no auxílio à tomada de decisões
- Permite avaliar riscos e tomar decisões, identificar pontos fortes e fracos, vantagens competitivas, características de mercado e outros

FOCO DO PLANO DE NEGÓCIOS

- Depende da finalidade do plano de negócios
- Introdução de novo produto no mercado
 - Focar a análise de mercado
 - Focar o plano de marketing

- Estruturação das operações
 - Destaque aos processo produtivos
 - Destaque à logística

- Obtenção de recursos de terceiros
 - Despreza sua maior contribuição para a empresa
 - Ênfase nos 4 C's do crédito
 - Caráter
 - Fluxo de caixa (*cash flow*)
 - Colateral (garantias)
 - Contribuição (dos sócios)
 - Apresentar o retorno do investimento

IMPORTÂNCIA DA IMPLEMENTAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS

- Estudo SEBRAE-SP/FIPE de 1999
- Do total de empresas abertas no Estado de São Paulo:
 - 43% deixaram de existir ou trocaram de atividade durante o primeiro ano
 - 54% no segundo ano
 - 63% no terceiro ano
- Empresas nascidas dentro de uma incubadora:
 - Mortalidade de apenas 15%