



Disciplina Empreendedorismo

Prof. Antônio Claudio Ferreira

Email: antonio.claudio@aedu.com

Site:

https://sites.google.com/a/aedu.com/antonio_claudio/

Abril/2012

1

Tópicos a serem abordados nesta aula:

✓ O Plano de Negócios

- A importância do PN
- Definindo PN
- Por que Planejar?
- Por que escrever um PN
- A quem se destina o PN
- Estrutura do PN



Bibliografia Básica:

1. DORNELAS, Jose Carlos Assis.
**Empreendedorismo: transformando
idéias em negócios.** 3ª ed. Rio de Janeiro:
Campus, 2008. (PLT - 137)



3

O PLANO DE NEGÓCIOS

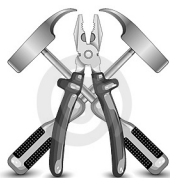
"Um negócio bem planejado
terá mais chances de sucesso
que aquele sem
planejamento, na mesma
igualdade de condições."



4

O PLANO DE NEGÓCIOS

A principal utilização do plano de
negócios é a de prover uma
ferramenta de gestão para o
planejamento e desenvolvimento inicial
de uma start-up.



5

O PLANO DE NEGÓCIO

Por que Planejar?



6

A IMPORTÂNCIA DO PLANO DE NEGÓCIO

- ✓ Todo empreendedor deve usar essa ferramenta de gestão para transformar seu sonho em realidade.
- ✓ O PN é uma ferramenta dinâmica: a concorrência muda, o mercado muda, as pessoas mudam...
- ✓ O PN é uma ferramenta dinâmica.

"É importante que o PN possa demonstrar a viabilidade de se atingir uma situação futura, mostrando como a empresa pretende chegar lá."

7

DEFININDO PLANO DE NEGÓCIO

Documento usado para descrever um empreendimento e o modelo de negócios que sustenta a empresa.

- Foco de qualquer PN:
- Em que negócio você está?
- O que você vende?
- Qual é o seu mercado-alvo?



8

POR QUE ESCREVER UM PN?

- Entender e estabelecer diretrizes para o seu negócio.
- Gerenciar de forma mais eficaz a empresa e tomar decisões acertadas.
- Monitorar o dia a dia da empresa e tomar ações corretivas quando necessário.
- Conseguir financiamentos e recursos junto a terceiros.



POR QUE ESCREVER UM PN?

- Testar a viabilidade de um conceito de negócio.
- Orientar o desenvolvimento das operações e estratégias.
- Atrair recursos financeiros.
- Transmitir credibilidade.
- Desenvolver a equipe de gestão.



10

A QUEM SE DESTINA O PN

- São vários os públicos-alvo:
 - Mantenedores de incubadoras (Sebrae, universidades, prefeituras...)
 - Parceiros
 - Bancos
 - Investidores
 - Fornecedores
 - A própria empresa
 - Aos clientes
 - Aos sócios



11

ESTRUTURA DO PN

- Vejamos no PLT pág. 100.



12



Dúvidas?

13

Muito Obrigado



14
