



## FUNDO NOVARUM

### RECOMENDAÇÕES PARA UM PLANO DE NEGÓCIO

O plano de negócio é uma ferramenta fundamental tanto para o empreendedor como para o investidor. Ele é responsável por detalhar um conceito empresarial por trás de um negócio planejado. Ele fornece um resumo exato das circunstâncias econômicas, das metas estipuladas e dos recursos necessários. Ao mesmo tempo em que é o responsável por mostrar ao investidor a atratividade e viabilidade do negócio, acaba, durante sua elaboração, por ajudar o empreendedor a refletir sistematicamente sobre suas idéias até as últimas conseqüências, identificando lacunas de conhecimento e aprimorando o seu modelo do negócio.

Um bom plano de negócio deve primar pela clareza, visto que não será lido na presença do autor, que poderia esclarecer dúvidas ou dar maiores explicações. Ele deve convencer pela sua objetividade, devendo ser entendido por um leigo no assunto. Deve ter um estilo uniforme e aparência profissional, pois ele é, na verdade, seu cartão de visitas.

O empreendedor deve ter em mente que os investidores potenciais, além de entender a tecnologia e o valor do negócio, estarão muito atentos a:

- experiência de gestão e competência dos sócios e equipe;
- que o valor para o consumidor/cliente esteja bem definido, se possível quantificável;
- potencialidade do produto/solução perante o mercado;
- análise da concorrência ou produtos/soluções concorrentes;
- ponderação cuidadosa dos riscos e oportunidades.

Abaixo, segue uma sugestão de roteiro para um plano de negócio com os aspectos chaves. Não precisa, necessariamente, ser seguido à risca, pois cada negócio tem suas particularidades, mas deve estar alinhado ao modelo proposto.



## **Capítulo 01 – Sumário Executivo (Resumo da Oportunidade de Investimento)**

- Descrição sucinta da tecnologia salientando os diferenciais
- Descrição sucinta do mercado potencial
- Descrição das expectativas e demandas do empreendedor com relação à parceria
- Principais dados quanto à projeção de venda, rentabilidade e necessidade de financiamento

## **Capítulo 02 – A Empresa**

- História da empresa, do processo de definição de sua estratégia de negócio e escolha do produto
- Produtos e serviços existentes
- Descrição da estrutura legal e societária

## **Capítulo 03 – Tecnologia / Produto / Serviço**

- Características da tecnologia. O que é a tecnologia?
- Aplicações da tecnologia. Quais os aspectos funcionais / utilidade do produto?
- Vantagens e desvantagens competitivas
- Estágio de desenvolvimento
- Anexe fotos, desenho, diagramas etc
- Identifique potenciais problemas / riscos tecnológicos ou necessidade de aperfeiçoamento do produto e/ou tecnologia. Esclareça, também como serão tratados esses problemas
- Existe patente do produto / tecnologia desenvolvida?
- Qual o Plano de Pesquisa e Desenvolvimento para a Empresa

## **Capítulo 04 – Os Empreendedores**

- Quem são eles?
- Experiência de pesquisa e profissional
- Descreva as habilidades e o interesse em participar na administração do negócio

## **Capítulo 05 – A Equipe de Administração**

- Quem são eles?
- Experiência profissional
- Descreva as habilidades da equipe que a torna apta para gerir o negócio e obter o retorno necessário



## Capítulo 06 – Objetivos Estratégicos

- As metas a serem alcançadas (ex.: posição de mercado)
- As metas em termos de vendas, lucratividade e rentabilidade
- Explicar como as metas serão atingidas
- Quais serão os custos incorridos ao se perseguir as metas

## Capítulo 07 – Estratégia do Negócio (Hipóteses da Administração)

- Definir a estratégia de negócio
- Explicar como a estratégia será implementada
- Explicar como essa estratégia cria vantagem competitiva

## Capítulo 08 – Processo de Manufatura

- Infra-estrutura (área e prédio/sala) necessária
- Tipo e quantidade de equipamentos necessários
- Custo de aquisição ou *leasing* desses equipamentos
- Mão-de-obra (quantidade e qualificação) necessária, de acordo com as premissas de produção

## Capítulo 09 – Mercado

- Principais características
- Condições operacionais atuais e tendências do mercado-alvo
- Atratividade do mercado
- Tecnologias similares existentes
- Perfil dos potenciais compradores: Quem são eles? Quais são suas preferências? Qual o custo para adquiri-lo?
- O produto é demandado pelo cliente e atende as necessidades dele?
- Quem demonstrou interesse explícito pela oportunidade?
- Quem rejeitou a oportunidade?
- O relacionamento com o cliente. Em que nível se encontra?
- Posicionamento competitivo com relação a: distribuição, marketing, serviços e fornecedores
- Descrição dos canais de venda / modalidades de distribuição e as alternativas
- Descrição do serviço de operação pós-venda, caso exista.
- Indicadores do mercado: tamanho, taxa de crescimento, características etc
- Estratégia para penetração e aceitação do produto / tecnologia / empresa no mercado
- Descrição das barreiras à entrada no mercado.
- Análise de mercado sucinta destacando as tendências do mercado alvo em termos de consumidores, tamanho, forma de operação, fornecedores, tecnologia, sustentabilidade, sensibilidade em relação a variáveis econômicas e políticas etc.



## **Capítulo 10 – Competidores**

- Quem são eles?
- Pontos fortes e fracos
- Participação no mercado
- Forma de operação dos principais competidores
- Análise dos prováveis futuros competidores

## **Capítulo 11 – Fontes e Uso dos Recursos**

- Estratégia de financiamento
- Montante de recursos demandado junto ao Fundo Novarum
- Descrição de como os recursos serão utilizados, levando em consideração a distribuição ao longo do tempo e o montante demandado em cada etapa, sendo isso, fundamentado pelo planejamento estratégico.
- Explicar como os investimentos se relacionam com a realização das metas da empresa

## **Capítulo 12 – Demonstrativo Financeiro e de Projeções**

- Histórico financeiro, caso exista
- Projeções financeiras incluindo a descrição das principais premissas.