



## Técnico em Vendas

**Empreendedorismo**



**PROFESSORA: IÚNA  
CARMO**  
**CONTEÚDO: AULA 07-  
PLANO DE NEGÓCIO**  
**DATA: 16.05.2019**

## CORREÇÃO DA ATIVIDADE

CITE 5 AÇÕES QUE NÃO DEVEREMOS FAZER NA ÁREA DE VENDAS,  
BASEADO NO FILME EXIBIDO (A Procura da Felicidade).

## 7.1 Importância e objetivo

➤ O plano de negócio é muito importante na medida em que serve como um instrumento de apresentação da empresa para diferentes públicos (PAVANI, 2000), tais como:

- clientes*
- Sócios potenciais (para vender parte do negócio e estabelecer acordos e direção).
  - Parceiros (para estabelecer estratégias conjuntas).
  - Bancos (para conseguir financiamentos).
  - Pessoas intermediárias (para ajudar a vender os seus negócios para investidores, empresas de capital de risco, pessoas jurídicas e outros interessados).
  - Gerentes (para estabelecer canal de comunicação).
  - Executivos de alto nível (para aprovar e alocar recursos).
  - Fornecedores (para outorgar crédito para compra de mercadorias e matéria prima).
  - Gente talentosa que você deseja contratar para fazer parte da sua empresa.
  - Para a própria empresa (para auxiliar na comunicação interna com os empregados).
  - Clientes potenciais (para vender o produto/serviço).

**No Quadro 7.1, há um esboço do plano de negócio desenvolvido pelo SEBRAE para ajudar os futuros empreendedores que ali procuram ajuda.**

**Quadro 7.1: Principais itens de um plano de negócio**

1. Ramo de atividade

- Por que escolheu este negócio?

2. Mercado consumidor

- Quem são os clientes?
- O que tem valor para os clientes?

3. Mercado fornecedor

- Quem são os fornecedores de insumos e serviços?

4. Mercado concorrente

- Quem são os concorrentes?

5. Produtos/serviços a serem ofertados

- Quais são as características dos produtos/serviços?
- Quais são os seus usos menos evidentes?
- Quais são as suas vantagens e desvantagens diante dos concorrentes?
- Como criar valor para o cliente por meio dos produtos/serviços?

6. Localização

- Quais são os critérios para a avaliação do local ou do "ponto"?
- Qual é a importância da localização para o seu negócio?

→ estudo de  
mercado

## No Quadro 7.1, há um esboço do plano de negócio desenvolvido pelo SEBRAE para ajudar os futuros empreendedores que ali procuram ajuda.

### 7. Processo operacional

- Como sua empresa vai operar etapa por etapa? (Como fazer?)
- Como fabricar?
- Como vender?
- Como fazer o serviço?
- Qual trabalho será feito? Quem o fará? Com que material? Com que equipamento?
- Quem tem conhecimento e experiência no ramo?
- Como fazem os concorrentes?

### 8. Previsão de produção, previsão de vendas ou previsão de serviços

- Qual é a necessidade e a procura do mercado?
- Qual é a sua provável capacidade de produção?
- Qual é a disponibilidade de matérias-primas e de insumos básicos?
- Qual é o volume de produção/vendas/serviços que você planeja para o seu negócio?

### 9. Análise financeira

- Qual é a estimativa da receita da empresa?
- Qual é o capital inicial necessário?
- Quais são os gastos com materiais?
- Quais são os gastos com pessoal de produção?
- Quais são os gastos gerais de produção?
- Quais são as despesas administrativas?
- Quais são as despesas de vendas?
- Qual é a margem de lucro desejada?

Fonte: Adaptado de Chiavenato, 2005

## AULA 7 – PLANO DE NEGÓCIO: INTRODUÇÃO

### 7.2 Estrutura de um plano de negócio

7.2.1 Capa

7.2.2 Índice

7.2.3 Sumário executivo

7.2.4 Descrição da empresa

7.2.4.1 Identificação *(Razões Sociais)*

7.2.4.2 Identificação dos sócios

7.2.4.3 Definição do negócio

7.2.4.4 Histórico

## AULA 7 – PLANO DE NEGÓCIO: INTRODUÇÃO

### 7.2 Estrutura de um plano de negócio

#### 7.2.5 Planejamento estratégico

##### 7.2.5.1 Missão

##### 7.2.5.2 Visão

##### 7.2.5.3 Análise SWOT

##### 7.2.5.4 Objetivos

##### 7.2.5.5 Metas

##### 7.2.5.6 Fatores críticos de sucesso

## AULA 7 – PLANO DE NEGÓCIO: INTRODUÇÃO

### 7.2 Estrutura de um plano de negócio

#### 7.2.1 Capa

- A capa é a primeira parte que o leitor terá contato, por isso ela deve ser sintética, clara e atrativa.
- Obrigatoriamente, deverá conter as seguintes informações: razão social da empresa, endereço completo, marca da empresa (se tiver), nome da pessoa ou pessoas que elaboraram o plano, mês e ano em que o plano foi elaborado e o número da cópia ou edição.

## 7.2 Estrutura de um plano de negócio

### 7.2.2 Índice

- Apresenta a enumeração das partes na ordem em que aparecem no texto, precedido de indicativo numérico do título e subtítulos, seguido da indicação da página correspondente.
- A principal função do índice é indicar ao leitor do plano de negócio onde está localizada determinada parte, indicando de tal forma que a localização do item procurado possa ser feita rapidamente.

## 7.2 Estrutura de um plano de negócio

### 7.2.3 Sumário executivo

- Esta é a seção mais importante do plano de negócio, pois é onde a empresa define o que ela pretende com o documento.
  - Um sumário executivo capta e apresenta, de forma sucinta, a essência do plano. Ele é, na realidade, uma versão condensada do plano inteiro.
  - O sumário executivo não é simplesmente uma declaração de fundo, nem mesmo uma introdução.

## 7.2 Estrutura de um plano de negócio

### 7.2.3 Sumário executivo

- Ele serve para contar ao leitor antecipadamente aquilo que você irá contar-lhes. Além de facilitar uma rápida compreensão, o sumário executivo deve atrair a atenção.
- Muitos capitalistas de risco, investidores e financiadores indicam que não é raro uma proposta ser descartada sem que a leitura passe além do sumário. Embora o sumário executivo apareça no início do plano de negócio, ele deve ser escrito depois do plano ter sido completado. Somente após todo plano ter sido ponderado e redigido é que alguém é capaz de resumi-lo de forma eficaz e concisa.

## 7.2 Estrutura de um plano de negócio

### 7.2.3 Sumário executivo

- Um sumário executivo consistente deverá ocupar apenas uma página, sendo composto de partes, e não mais do que quatro ou cinco parágrafos.
- Na primeira parte: apresentação geral do negócio, respondendo as questões sobre a localização da empresa, o ramo de atuação, o tempo de existência, quem são os parceiros estratégicos e de importância no mercado, e a missão da empresa.

## 7.2.3 Sumário executivo

- Na segunda parte: descreve-se o motivo pelo qual a empresa está elaborando um plano de negócio. É evidente que o plano de negócio está à procura de uma solução que propiciará à empresa a consecução de seus objetivos, mesmo assim é preciso, nesta etapa, descrever quais são os fatores críticos de sucesso e o que está impedindo a empresa de atingir seus objetivos.
- Terceira e última parte do sumário executivo: apresentar uma síntese da análise de mercado e das condições financeiras da empresa, ressaltando porque a empresa acredita que terá sucesso quanto aos objetivos do plano de negócio. Se as possibilidades de sucesso forem mensuradas, será necessário apresentar as estimativas neste ponto, pois os leitores são sensíveis a números de forma geral.