



CURSO INTENSIVO EM EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO EMPRESARIAL

Como estruturar uma ideia de negócio

António Gaspar

PLANO DE NEGÓCIOS

Definição

É um Plano base, essencial para a estruturação e defesa de uma nova ideia de negócio.





Plano de Negócios

- **Mercado potencial**
 - De base regional, com perspetivas de integração
- **Meios humanos**
 - Promotores vs colaboradores
- **Meios materiais**
 - Equipamento de corte, recolha, transporte, armazenagem e transformação
- **Meios financeiros**
 - Capital próprio vs capital alheio

PLANO DE NEGÓCIOS

Meios humanos e materiais

PLANO DE ORGANIZAÇÃO E FUNCIONAMENTO:

- Localização e modelo logístico;
- Equipa de promotores do negócio (motivação e *know-how*);
- Colaboradores;
- Identificação e compra de equipamento;
- Valorização de intangíveis;
- Sistemas de informação;
- Enquadramento jurídico.



PLANO DE NEGÓCIOS

Meios humanos e materiais

PLANO DE ORGANIZAÇÃO E FUNCIONAMENTO



- Contas de exploração previsionais e decisão económica de investimento (VAL, TIR do projeto);
- Plano de financiamento e decisão global de investimento (mix de capitais próprios e capitais alheios, elencagem e escolha das fontes de financiamento);
- Orçamento de tesouraria previsual;
- Demonstrações de resultados e balanços previsionais;
- Análise de sensibilidade.

PLANO DE NEGÓCIOS

Estrutura

1

• Sumário Executivo

2

• Análise do Meio Envolvente

3

• Apresentação do Negócio e dos Promotores

4

• Mercado e Cliente

5

• Concorrência

6

• Análise SWOT

7

• Marketing Mix

8

• Estrutura Organizacional

9

• Análise de Viabilidade

10

• Conclusão

PLANO DE NEGÓCIOS

1 – Sumário Executivo



Ideia



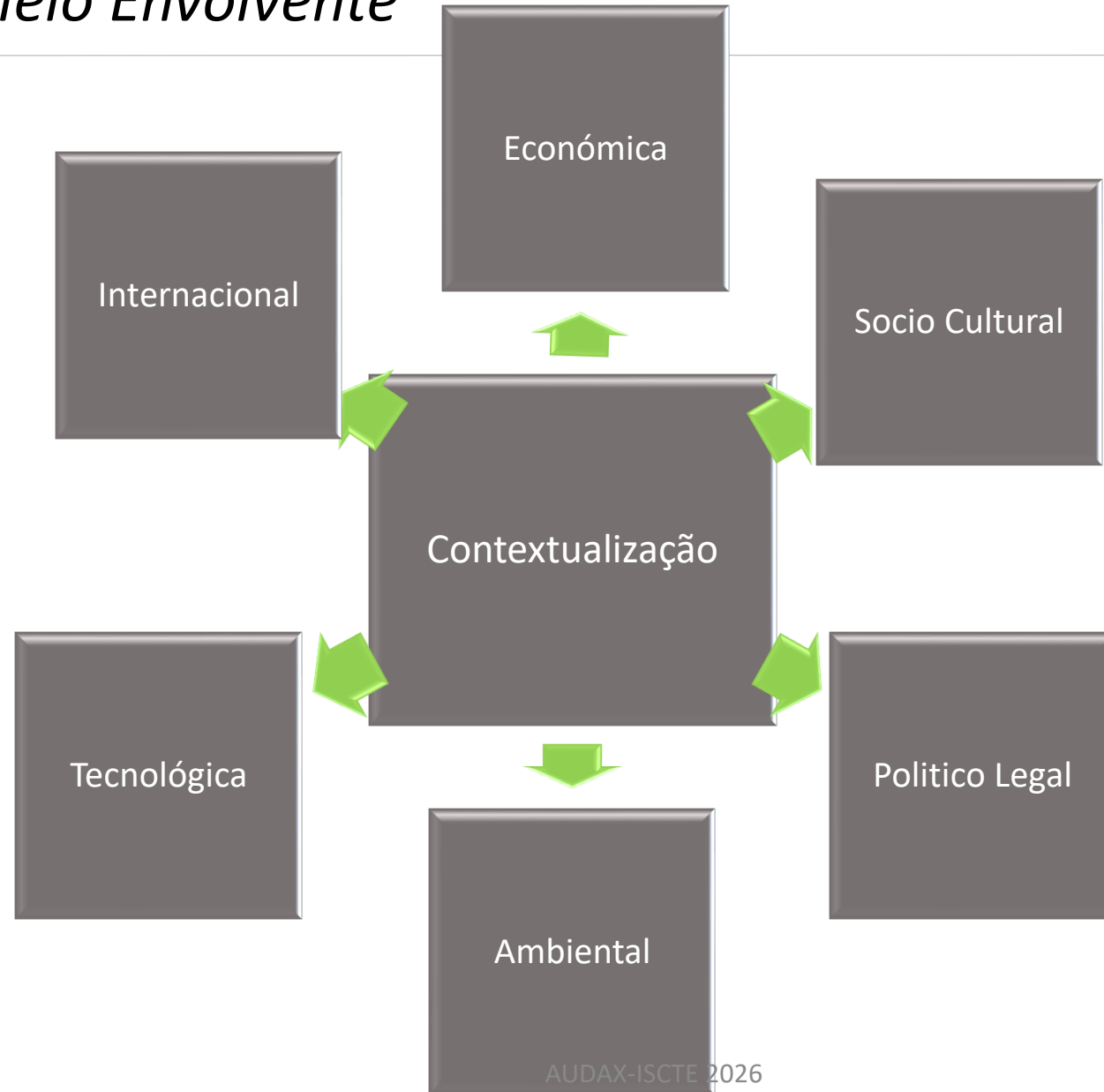
Promotores



...

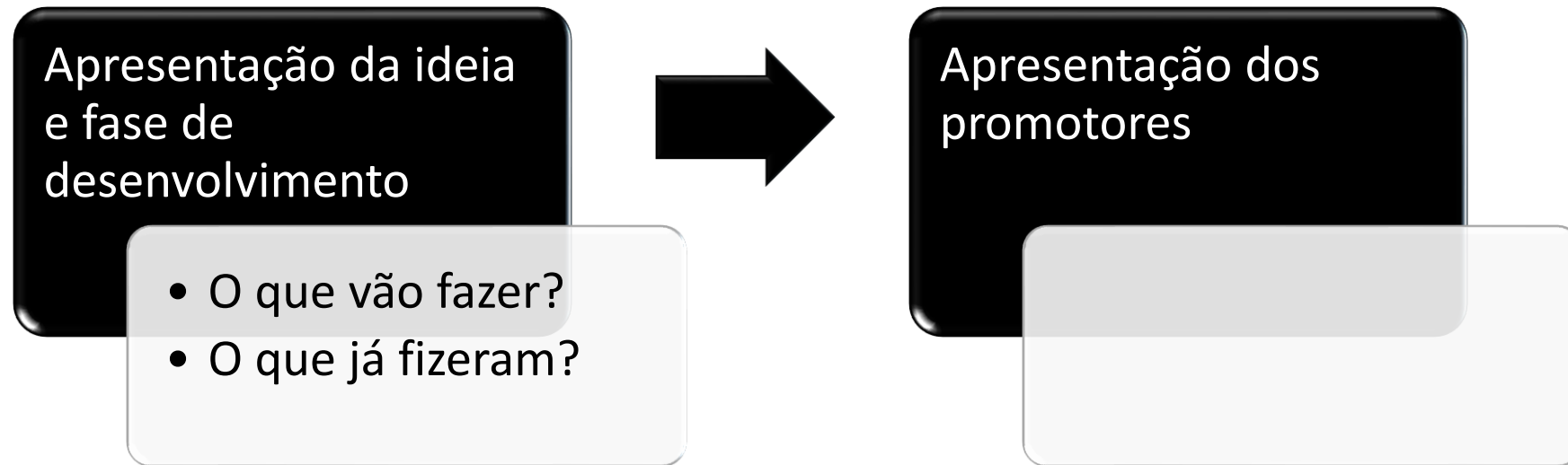
PLANO DE NEGÓCIOS

2 – *Análise do Meio Envolverte*



PLANO DE NEGÓCIOS

3 – Apresentação do Negócio e dos Promotores



PLANO DE NEGÓCIOS

4 – Mercado e Cliente



PLANO DE NEGÓCIOS

5 – Concorrência

Empresa	...	Pontos Fortes	Pontos Fracos
Empresa A			
Empresa B			
Empresa C			
...			

Concorrência direta, indireta e escondida



PLANO DE NEGÓCIOS

6 – Análise SWOT



PLANO DE NEGÓCIOS

7 – Marketing Mix



PLANO DE NEGÓCIOS

8 – Estrutura Organizacional

Colaborador	Funções
Colaborador A	
Colaborador B	
...	

Promotores



PLANO DE NEGÓCIOS

9 – Análise de Viabilidade



Investimento

Exploração

Resultados por ano

Avaliação

Financiamento

PLANO DE NEGÓCIOS

9 – Análise de Viabilidade

Incentivos **EMPREENDER 2020**

Destinatários: PME.

Objetivo: renovar a base económica regional através de estímulos à inovação e às iniciativas empreendedoras, alinhadas preferencialmente com a Estratégia de Especialização Inteligente (RIS3 Regional), capazes de proporcionar negócios criativos e inovadores.

- Projetos de empreendedorismo qualificado e criativo com criação de novas empresas;
- Projetos simplificados (Vale empreendedorismo) – instrumento de apoio a pequenas iniciativas empresariais de PME, limitado a empresas criadas recentemente.

PLANO DE NEGÓCIOS

10 – Conclusão



PLANO DE NEGÓCIOS

Estrutura

1 – Razão

- Qual é Problema ou Oportunidade?
- Mercado
- Concorrência

2 – Visão

- Qual é o estado ideal?

3 – Solução

- Target
- Proposta de Valor

4 – Concretização

- Produto / Serviço
- Preço
- Promoção / Comunicação
- Distribuição

5 – Paixão

- Equipa

6 – Sustentação

- Investimento
- Fontes de Financiamento



OBRIGADO

audax.iscte-iul.pt

número : 21 592 57 35

Email : audax@iscte-iul.pt

audax iscte
Inovação e
Empreendedorismo

startup
madeira 


rs4e
road show for entrepreneurship