

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE

DISCIPLINA DE EMPREENDEDORISMO

MÓDULO 3

Plano de Negócios

MANUAL DO ALUNO

Brasília-DF
2013

© 2013. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE

Todos os direitos reservados

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610)

Informações e contatos

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE

Unidade de Capacitação Empresarial – UCE

SGAS 605, Conjunto A Asa Sul CEP: 70.200-904 – Brasília – DF

Telefone: (61) 3348-7529 – Fax: (61) 3349-4563

www.sebrae.com.br

Presidente do Conselho Deliberativo

Roberto Simões

Diretor-Presidente

Luiz Eduardo Pereira Barretto Filho

Diretor-Técnico

Carlos Alberto dos Santos

Diretor Administrativo e Financeiro

José Claudio dos Santos

Gerente da Unidade de Capacitação Empresarial

Mirela Malvestiti

Coordenação Nacional

Flávia Azevedo Fernandes

Coordenação Estadual Sebrae SP

Ana Maria de Araújo Brasília

Marcos Evandro Galini

Consultores Conteudistas

Mauro Pedro Lopes

Revisão de conteúdo

Elimara Clélia Rufino – R&R Associados Ltda.

Revisão Ortográfica

Grupo Informe Comunicação Integrada

Projeto gráfico e Diagramação

Grupo Informe Comunicação Integrada

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO MÓDULO 3 - PLANO DE NEGÓCIOS	6
ENCONTRO 1	8
Anotações empreendedoras	9
Plano de Negócios: o que é, por que fazer e principais etapas	10
Elaboração de um Plano de Negócios	11
Rede de conhecimento sobre Plano de Negócios.....	13
Arquivo de bordo	14
ENCONTRO 2	18
Anotações empreendedoras	19
Monitoramento empreendedor: evento de apresentação de Plano de Negócios na Disciplina de Empreendedorismo.....	20
Elaboração de um Plano de Negócios	22
Rede de conhecimento sobre Plano de Negócios.....	24
ENCONTRO 3	26
Anotações empreendedoras	27
Elaboração de um Plano de Negócios	28
Rede de conhecimento sobre Plano de Negócios.....	30
ENCONTRO 4	32
Anotações empreendedoras	33
Elaboração de um Plano de Negócios	34
Rede de conhecimento sobre Plano de Negócios.....	36
Preparação para apresentação do Plano de Negócios.....	37
ENCONTRO 5	40
Anotações empreendedoras	41
Avaliação Disciplina de Empreendedorismo	42
Próximos passos: Quadro Modelo de Negócio Pessoal	44
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	46

The background is a dense, repeating pattern of various office-related icons in shades of brown and tan. These icons include books, folders, speech bubbles, calculators, pens, paperclips, envelopes, and glasses. A large, semi-transparent orange hexagon is centered over the pattern, serving as a backdrop for the text.

APRESENTAÇÃO
MÓDULO 3
PLANO DE NEGÓCIOS

Caro (a) Aluno (a),

O objetivo deste módulo é propiciar a vivência de comportamentos empreendedores pela prática da elaboração de um plano de negócio, a partir de uma oportunidade de negócio previamente identificada. Além de elaborar o Plano de Negócios, você participará de uma atividade de apresentação do negócio e seu respectivo planejamento.

Com a realização das atividades propostas no módulo 3 você terá a oportunidade de desenvolver e exercitar características do comportamento empreendedor, agindo na busca dos objetivos que serão estabelecidos em grupo.

ENCONTROS PLANEJADOS NO MÓDULO 3	TEMPO DE REALIZAÇÃO DE CADA ENCONTRO	CARGA HORÁRIA DO MÓDULO
5	4 horas	20 horas

São tópicos de conteúdo do Módulo 3 – Plano de Negócios:

- ◇ Plano de Negócios: o que é, por que fazer e principais etapas;
- ◇ Elaboração e apresentação de um Plano de Negócios.

Etapas de elaboração:

- ◆ *Análise de Mercado;*
- ◆ *Plano de Marketing;*
- ◆ *Plano operacional;*
- ◆ *Plano financeiro;*
- ◆ *Construção de cenários;*
- ◆ *Avaliação estratégica;*
- ◆ *Avaliação do Plano de Negócios.*
- ◇ Autoavaliação de ações empreendedoras.

Bom aprendizado empreendedor!

The background is a dense, repeating pattern of various office-related icons in shades of brown and grey. These icons include books, folders, speech bubbles, envelopes, clocks, pens, paperclips, and glasses. Overlaid on this pattern is a large, semi-transparent orange hexagon that serves as a backdrop for the main text.

ENCONTRO 1

Anotações empreendedoras

Utilize este espaço para anotar suas observações, conclusões, aprendizados e o que mais julgar interessante com relação às atividades realizadas neste Encontro.



Plano de Negócios: o que é, por que fazer e principais etapas

Acompanhe as orientações do professor e participe de uma atividade para aprender um pouco mais sobre Plano de Negócios. Registre suas conclusões e observações.



Elaboração de um Plano de Negócios

Etapas de elaboração neste encontro:

- ◇ Etapa 2 – Análise de Mercado.
- ◇ Etapa 3 – Planejamento de Marketing.

A etapa 1 – Sumário Executivo será realizada ao final da elaboração do Plano de Negócios.

Acompanhe as orientações do professor, reúna-se com seu grupo de trabalho e inicie a elaboração do Plano de Negócios.

Bom trabalho empreendedor!

Anotações: Etapa 2 – Análise de Mercado e Etapa 3 – Planejamento de Marketing.





Rede de conhecimento sobre Plano de Negócios

Aprenda com a experiência dos colegas de turma sobre a elaboração do Plano de Negócios. Registre suas conclusões e aprendizados.



Arquivo de bordo

Nesta atividade você registrará sua autoavaliação sobre suas ações empreendedoras durante os Encontros do Módulo 3 e a elaboração do Plano de Negócios. A cada encontro do módulo você deverá retomar esta atividade para continuar sua avaliação pessoal. Aproveite os momentos de reflexão para ampliar seu potencial empreendedor!

Pratique as características do comportamento empreendedor! Elas serão grandes aliadas para a atividade de elaboração do Plano de Negócios.

Busca de oportunidade e iniciativa
Persistência
Comprometimento
Exigência de qualidade e eficiência
Correr riscos calculados
Estabelecimento de metas
Busca de informação
Planejamento e monitoramento sistemático
Persuasão e rede de contatos
Independência e autoconfiança

Faça nas próximas tabelas sua autoavaliação, conforme a realização de cada encontro do Módulo 3 da Disciplina de Empreendedorismo.

ITENS \ ENCONTROS	ENCONTRO 1	ENCONTRO 2
Objetivo do encontro / tarefas sob minha responsabilidade		
Dificuldades encontradas		
Como foram solucionadas as dificuldades		
Principais aprendizados		
Características do Comportamento Empreendedor praticadas com destaque		
Outros comentários		

ITENS \ ENCONTROS	ENCONTRO 3	ENCONTRO 4
Objetivo do encontro / tarefas sob minha responsabilidade		
Dificuldades encontradas		
Como foram solucionadas as dificuldades		
Principais aprendizados		
Características do Comportamento Empreendedor praticadas com destaque		
Outros comentários		

ENCONTROS ITENS	APRESENTAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO E ENCONTRO 5	DISCIPLINA DE EMPREENDEDORISMO
Objetivo do encontro / tarefas sob minha responsabilidade		
Dificuldades encontradas		
Como foram solucionadas as dificuldades		
Principais aprendizados		
Características do Comportamento Empreendedor praticadas com destaque		
Outros comentários		

The background is a dense, repeating pattern of various office-related icons in shades of brown and grey. These icons include books, folders, speech bubbles, envelopes, calculators, pens, paperclips, and glasses. A large, semi-transparent orange hexagon is centered on the page, serving as a backdrop for the title text.

ENCONTRO 2

Anotações empreendedoras

Utilize este espaço para anotar suas observações, conclusões, aprendizados e o que mais julgar interessante com relação às atividades realizadas neste Encontro.



Monitoramento empreendedor:

evento de apresentação de Planos de Negócios na Disciplina de Empreendedorismo

É momento de monitorar o planejamento para o Evento de apresentação de Planos de Negócios, que acontecerá no quinto encontro deste terceiro módulo da Disciplina de Empreendedorismo.

Bom trabalho!

Utilize este espaço para suas anotações.



Responsabilidades do grupo:



O que ainda precisa ser realizado:

TAREFAS/ATIVIDADES A SEREM REALIZADAS	RESPONSÁVEIS	PRAZO DE EXECUÇÃO

Ações que serão desenvolvidas para continuar a monitorar o planejamento.



Elaboração de um Plano de Negócios

Etapas de elaboração neste encontro:

- ◇ Etapa 4 – Planejamento operacional.
- ◇ Etapa 5 – Planejamento financeiro.

Acompanhe as orientações do professor, reúna-se com seu grupo de trabalho e continue a elaboração do Plano de Negócios.

Bom trabalho empreendedor!

Anotações: Etapa 4 – Planejamento operacional e Etapa 5 – Planejamento financeiro.





Rede de conhecimento sobre Plano de Negócios

Aprenda com a experiência dos colegas de turma sobre a elaboração do Plano de Negócios. Registre suas conclusões e aprendizados.



The background is a dense, repeating pattern of various office-related icons in shades of brown and grey. These icons include books, folders, speech bubbles, envelopes, calculators, pens, paperclips, and glasses. A large, semi-transparent orange hexagon is centered on the page, serving as a backdrop for the title text.

ENCONTRO 3

Anotações empreendedoras

Utilize este espaço para anotar suas observações, conclusões, aprendizados e o que mais julgar interessante com relação às atividades realizadas neste Encontro.



Elaboração de um Plano de Negócios

Etapas de elaboração neste encontro:

- ◇ Etapa 6 – Construção de cenários.
- ◇ Etapa 7 – Avaliação estratégica.

Acompanhe as orientações do professor, reúna-se com seu grupo de trabalho e continue a elaboração do Plano de Negócios.

Bom trabalho empreendedor!

Anotações: Etapa 6 – Construção de cenários e Etapa 7 – Avaliação estratégica.





Rede de conhecimento sobre Plano de Negócios

Aprenda com a experiência dos colegas de turma sobre a elaboração do Plano de Negócios. Registre suas conclusões e aprendizados.



The background is a dense, repeating pattern of various office-related icons in shades of brown and grey. These icons include books, folders, speech bubbles, envelopes, calculators, pens, paperclips, and glasses. A large, semi-transparent orange hexagon is centered on the page, serving as a backdrop for the main title.

ENCONTRO 4

Anotações empreendedoras

Utilize este espaço para anotar suas observações, conclusões, aprendizados e o que mais julgar interessante com relação às atividades realizadas neste Encontro.



Elaboração de um Plano de Negócios

Etapas de elaboração neste encontro:

- ◇ Etapa 8 – Avaliação do Plano de Negócios.
- ◇ Etapa 1 – Sumário Executivo.

Acompanhe as orientações do professor, reúna-se com seu grupo de trabalho e continue a elaboração do Plano de Negócios.

Bom trabalho empreendedor!

Anotações: Etapa 8 – Avaliação do Plano de Negócios e Etapa 1 – Sumário Executivo.





Rede de conhecimento sobre Plano de Negócios

Aprenda com a experiência dos colegas de turma sobre a elaboração do Plano de Negócios. Registre suas conclusões e aprendizados.



Preparação para apresentação do plano de Negócios

Um importante momento da Disciplina de Empreendedorismo está chegando. No próximo encontro acontecerão as apresentações dos Planos de Negócios.

Juntamente com seu grupo prepare como farão a apresentação do plano elaborado. E com demais colegas de turma, organize os últimos detalhes do evento que planejaram desde momentos anteriores da disciplina.

Anotações:





The background is a dense, repeating pattern of various office-related icons in shades of brown and grey. These icons include books, folders, speech bubbles, envelopes, calculators, pens, paperclips, and glasses. A large, semi-transparent orange hexagon is centered on the page, serving as a backdrop for the title text.

ENCONTRO 5

Anotações empreendedoras

Utilize este espaço para anotar suas observações, conclusões, aprendizados e o que mais julgar interessante com relação às atividades realizadas neste Encontro, especialmente sobre o evento de apresentação dos Planos de Negócios.



Avaliação Disciplina de Empreendedorismo

Acompanhe as orientações do professor e participe de uma atividade para fazer uma avaliação final da Disciplina de Empreendedorismo.

Após conversar com seu grupo de trabalho na elaboração do plano de negócio, responda:

Pontos de destaque da apresentação e do evento.



O que poderia ser melhor do que foi?



Aprendizados do grupo para serem colocado em prática no dia a dia.



Anotações



Próximos passos: Quadro Modelo de Negócio Pessoal

Como foi estudado no módulo 2, o quadro de modelo de negócios é uma ferramenta que ajuda os empreendedores a definirem seus modelos de negócios pensando nas propostas de valor oferecidas aos clientes e, claro, sempre pensando em oferecer o melhor e alcançar os resultados esperados.

Este mesmo modelo tem sido aplicado para as pessoas, para os profissionais. *Como profissional o que você oferece ou pretende oferecer aos seus clientes? Qual sua proposta de valor? Como pretende fazer com que isso alcance e chegue aos clientes? E quem são seus parceiros?*

Estas e outras questões compõem o quadro Modelo de Negócio Pessoal. A ideia agora é pensar em si como um negócio e na sua carreira.

Em um modelo de negócios pessoais o recurso chave é você: seus interesses, suas características, seus conhecimentos e habilidades, os recursos que possui, entre outros aspectos.

Um modelo de negócio pessoal leva em conta aspectos não quantificáveis de forma exata. O stress pode ser considerado um Custo e a satisfação pode ser considerada um Benefício, por exemplo.

Convidamos a pensar no seu modelo de negócio pessoal neste momento. Reflita e inicie o planejamento para se tornar um profissional empreendedor, independente da área em que você atua ou pretende atuar, se pretende ou não abrir uma empresa.

Lembre-se, esta é uma ferramenta que precisa de constante análise e atualização. Invista em você!

Por onde começar? Você decide! Depois de iniciar, não pare, aja como um empreendedor na busca dos seus objetivos e metas.

Sucesso!

Modelo de "Negócio Pessoal" de				Data de início
Quem ajuda e colabora com você (Parceiros-chave)	O que você faz? (Atividades-Chave)	Como você os 'ajuda'? (Proposta de valor oferecida aos clientes)	Como vocês interagem? (Relacionamento com Clientes)	Quem você 'ajuda'? (Clientes)
	Quem você é e o que você tem? (Recursos-chave)		Como eles chegam até você (os clientes) e como você entrega o que é solicitado? (Canais)	
O que você gasta/aplica/utiliza/investe? (Custos)		O que você ganha/recebe? (Receitas e Benefícios)		

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANDRADE, Renato Fonseca de. **Conexões Empreendedoras**. São Paulo: Editora Gente, 2010.

CLARK, Tim. **Business Model You - A One-Page Method for Reinventing Your Career**. USA: John Wiley & Sons, 2012.

FILION, Louis Jacques; DOLABELA, Fernando e colaboradores. **Boa ideia! E agora? Plano de Negócio, o caminho seguro para criar e gerenciar sua empresa**. São Paulo: Editora de Cultura: 2000.

MALHEIROS, Rita de Cássia da Costa; FERLA, Luiz Alberto; CUNHA, Cristiano J.C. de Almeida, organizadores. **Viagem ao Mundo do Empreendedorismo**. Florianópolis: IEA – Instituto de Estudos Avançados, 2003.

MAXIMINIANO, Antônio Cesar Amaru. **Administração para empreendedores: fundamentos da criação e de gestão de novos negócios**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

NAKAGAWA, Marcelo. **Plano de negócio: teoria geral**. Barueri, SP: Manole, 2011.

OSTERWALDER, Alexander. **Business Model Generation – Inovação em Modelos de Negócios: um manual para visionários, inovadores e revolucionários**. Rio de Janeiro: Alta Books, 2011.

SEBRAE; Autor: Cláudio Afrânio Rosa. **Como elaborar um plano de negócio**. Brasília: SEBRAE, 2007.

SEBRAE/SP. **Manual Curso Formação de Jovens Empreendedores**. São Paulo: SEBRAE/SP, 2007.



www.sebrae.com.br

0800 570 0800