

EMPREENDA - SENAC 12ª EDIÇÃO  
ROTEIRO DE APOIO AO PLANO EMPREENDEDOR

Caro(a) aluno(a),

Preparamos este roteiro para ajudá-lo(a) a desenvolver o seu Plano Empreendedor.

Antes de começar, acesse as orientações sobre Canvas como ferramenta de desenvolvimento do negócio, sustentabilidade, prototipação, marketing e vendas e planejamento financeiro para novos negócios, que estarão disponíveis no site da competição e poderão ser encontradas na área restrita – acesse usando seu login e senha (os mesmos utilizados para o envio da Ideia de Negócio). O acesso estará disponível apenas para alunos classificados para a segunda fase. Neste ambiente virtual, você encontrará textos complementares para auxiliá-lo na construção do plano.

O Plano Empreendedor deverá **ter no máximo 20 páginas**, considerando capa e anexos (tabelas, mapas, gráficos, planilhas, canvas).

A **capa deverá conter OBRIGATORIAMENTE** o título do projeto, categoria disputada, nome da equipe, nomes dos integrantes e cursos em que estão matriculados, **conforme anexo 1**. Apenas a inserção da logomarca da empresa é opcional.

Utilize a **fonte Arial 10 para corpo e títulos**.

Os planos deverão apresentar os seguintes tópicos:

- Capa, conforme Anexo 1;
- 1. Sumário Executivo;
- 2. Descritivo dos Produtos e Serviços;
- 3. Análise do Mercado Consumidor;
- 4. Planejamento da Produção e Operação;
- 5. Planejamento de Marketing e Vendas;
- 6. Planejamento de Recursos Humanos;
- 7. Estratégia de Sustentabilidade; e
- 8. Planejamento Financeiro.

**Não** apresentem o Plano Empreendedor como um caderno de questões e respostas e não repitam o enunciado ou as orientações do presente roteiro. Ele deve ser escrito de maneira direta, apenas com os tópicos e as informações sobre o seu negócio.

**Planos que não sigam essas orientações poderão ser desclassificados.**

## 1. Sumário Executivo

Apesar de ser a parte inicial do Plano, **esta deve ser a última a ser escrita**, e expressar uma **síntese, com no máximo duas páginas**, do que será apresentado na sequência, preparando o leitor e atraindo-o para uma leitura com mais atenção e interesse.

O Sumário Executivo nada mais é que a descrição da oportunidade. Ou seja, ele deve convencer o avaliador a ler o restante do plano.

Para isso, nessa parte você precisa mostrar resumidamente que seu negócio é:

- **Atrativo:**
  - Qual o nome do seu produto/serviço?
  - O que é o seu produto/serviço?
  - Que problema ele resolve?
  - Como ele resolve?
  - Em que ele é inovador e se diferencia dos concorrentes?
- **Factível:**
  - Quem é seu público-alvo/mercado?
  - Onde você vai vender e oferecer o seu produto/serviço?
  - Qual o modelo de negócio – ou como você vai se monetizar?
  - Quanto você vai cobrar pelo seu produto/serviço?
  - Quanto é preciso desembolsar para que seu negócio se mantenha, por exemplo, por um mês, e você possa vender seu produto ou serviço?
  - Que competências seu time tem para executar o negócio de maneira que ele tenha sucesso?

Ou seja, **mais que introduzir a oportunidade, deve trazer informações relevantes!**

Caso você tenha feito um **Canvas** para o seu Negócio, fique à vontade para inserir uma imagem dele ao final do Sumário Executivo.

As próximas etapas do Plano devem mostrar informações **mais aprofundadas** sobre o seu negócio. **Não devem ser cópias de partes do Sumário Executivo e nem ele deve ser cópia dessas etapas.**

## 2. Produtos e Serviços

Faça uma apresentação **detalhada** dos produtos que sua empresa pretende fabricar ou comercializar, ou dos serviços que pretende oferecer. Para isso, você deve:

- a) Fazer a **apresentação/descrição** de cada produto/serviço, indicando o nome e exatamente o que ele é, como funciona, suas características (tamanho, formato, peso, cor, etc.); e particularidades;

- b) Destacar os benefícios/soluções que agregam valor aos clientes;
- c) Explicar porque o produto/serviço será **inovador ou diferenciado**;
- d) Mostrar, caso tenha, uma imagem de um **protótipo** ou um **fluxo de funcionamento** do produto/serviço;

### 3. Análise do Mercado Consumidor

Esta análise não é uma mera descrição de mercado. O leitor do Plano Empreendedor precisa ser convencido de que a oportunidade apresentada faz sentido e é factível para esse mercado. Nesse contexto, é importante considerar:

- a) **Quem serão as pessoas/empresas que comprarão** seus produtos/serviços? Se forem pessoas físicas, indique onde elas estão, qual o sexo, costumes, estilo de vida, escolaridade, renda, etc. Caso sejam empresas, indique onde estão, qual o tamanho, ramo de atuação, produtos e serviços que oferecem, quantidade de empregados, etc.
- b) Elas fazem parte de **qual mercado**? É possível segmentar esse mercado?
- c) Qual o **tamanho** desse mercado? Qual é a sua **distribuição geográfica**?
- d) **Quanto movimentada**, em valores financeiros? Qual é a taxa de crescimento?
- e) **Que problemas o seu produto/serviço pode resolver**, motivando essas pessoas/empresas a se interessarem por ele?

Nessa parte do Plano Empreendedor, **é interessante apresentar os resultados de validação de problema e de solução**. Para isso, você pode conversar com as pessoas/empresas que fazem parte do seu mercado (aquelas que vão pagar pelo seu produto/serviço), para saber se os problemas identificados por você realmente são os problemas que elas possuem e, se sim, se o seu produto/serviço seria uma solução adequada para elas resolverem esses problemas.

**IMPORTANTE:** Várias das informações para essa etapa podem ser obtidas em diversos bancos de dados, censos econômicos e demográficos, páginas de associações comerciais, órgão governamentais, entre outros. **Se utilizar dados externos aqui, ou em qualquer outra parte do seu plano, lembre-se de citar as fontes.**

Nesta etapa ainda é importante indicar quem são seus principais **concorrentes** diretos e indiretos atendendo esse mercado:

- a) Quem são? Onde estão?
- b) Quais seus pontos fortes e fracos, comparados a eles.

As informações que você apresentará nesta etapa precisam levar o leitor a entender que, mesmo com concorrência, há espaço para o produto/serviço que você pretende lançar.

#### 4. Planejamento da Produção e Operações

Nesta parte do Plano Empreendedor, é necessário descrever **como o produto/serviço será produzido e como sua empresa irá operar para colocá-los no mercado**, deixando claro que você tem total domínio sobre como sua empresa vai funcionar. Para isso:

- a) Se sua empresa atuar no ramo de comércio: explique as principais etapas de trabalho, desde a compra de produtos do seu fornecedor, passando por ajustes ou fabricações, chegando ao momento em que ele será distribuído e vendido para o seu consumidor.
- b) Se sua empresa atuar no ramo de serviços: explique como o serviço será prestado e quais serão as principais etapas de trabalho.
- c) Se sua empresa atuar no ramo de fabricação de produtos: explique como será o processo para compras de insumos, fabricação do produto, distribuição e venda.

Cabe nesta parte indicar qual a sua capacidade de produção, venda ou prestação de serviço.

Fique atento também a normas, regulamentos ou exigências oficiais que você deve respeitar na fabricação, desenvolvimento, armazenamento, e venda do produto/serviço.

Assuntos como fornecedores, instalações da empresa/organização, equipamentos, estratégia de distribuição, pesquisa e desenvolvimento (para negócios de base tecnológica), processo produtivo, gestão da qualidade e tecnologias utilizadas podem ser relevantes nesta parte do Plano Empreendedor.

#### 5. Planejamento de Marketing e Vendas

Aqui é preciso explicar como você imagina que seu cliente saberá que sua empresa e seu produto/serviço existem e como ele será influenciado a comprá-lo. Para isso queremos saber:

- a) **O modelo de negócio:** apresente claramente aquilo que você vai “vender” para seus clientes, indicando o seu produto ou serviço, e o que será realizado a partir dele – vender, alugar, assinar, licenciar, etc.
- b) Quais serão **os benefícios do seu produto/serviço**? Ele pode se interessar pela qualidade ou pelo preço do produto, mas isso também pode ser oferecido pelo seu concorrente. Então, além dos benefícios oferecidos pelos seus concorrentes, **quais serão os benefícios que só os seus produtos/serviços oferecerão**?
- a) Qual será o **preço** do seu produto ou serviço? Qual foi a lógica que você seguiu para defini-lo? Quanto dele pretende vender?

- b) **Onde** você priorizará as vendas do seu produto ou serviço? Por que este local? Como ele será vendido? Quais serão os canais de distribuição?
- c) Quais ações serão realizadas para **promover** o seu produto ou serviço de modo que ele seja mais conhecido pelo público-alvo?

## 6. Planejamento de Recursos Humanos

**A equipe é, com certeza, a parte mais importante do seu negócio.** São as pessoas que venderão os produtos ou prestarão os serviços. São elas que cuidarão da produção e transformarão o planejamento estratégico em realidade.

Queremos saber nesta parte do Plano Empreendedor, qual é o time necessário para colocar o negócio apresentado para funcionar. Para isso, indique:

- a) Quem serão os **sócios e quais serão suas funções** na empresa;
- b) Por quais motivos eles exercerão as funções indicadas;
- c) Que experiências profissionais e formações acadêmicas eles possuem ou precisam adquirir para atuar nessas funções;
- d) Quais são os demais cargos/funções necessárias para o funcionamento da empresa e que experiências e formações são esperadas para essas pessoas;
- e) Um organograma completo da empresa.

A mensagem que deve prevalecer ao avaliador, após ler essa parte, é que você tem um time preparado para executar o plano empreendedor e fazer o negócio acontecer.

Porém, ocorre que muitos empreendedores planejam seus negócios sozinhos ou em pequenas equipes. Portanto, a equipe não estaria completa. Nesses casos, é importante apresentar a estrutura organizacional que você julga ideal e definir qual é o perfil demandado para cada função.

## 7. Estratégia de Sustentabilidade (ambiental, social e econômica)

Explique que ações serão realizadas pela empresa, em relação a seus processos, produtos e serviços, que poderão contribuir para o desempenho econômico, social e ambiental da comunidade onde ela estará inserida, assim como dos públicos com os quais ela se relaciona (clientes, funcionários, terceirizados, sócios, fornecedores, concorrentes, etc.).

Aproveite para indicar aqui se o seu negócio contribui com um ou mais dos 17 Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS)<sup>1</sup>. Se sim, indique com qual(is), o motivo e como ele contribui.

**IMPORTANTE:** Sustentabilidade **não é “perfumaria” e deve estar alinhada ao negócio e contemplada no orçamento**. De nada vale falar que vai fazer diversas ações e não ter recursos humanos e tampouco financeiros para contemplá-las. Ou seja, lembre-se de indicar pessoa(s) na equipe responsável(is) por ações de sustentabilidade que você venha a planejar e também de considerar tais ações nos custos da empresa.

## 8. Planejamento Financeiro

O planejamento financeiro tende a ser a principal parte do Plano Empreendedor, pois demonstra se a oportunidade é viável e rentável. Em última instância, é esta parte que comprova que a oportunidade de negócio existe e é factível!

**IMPORTANTE: O planejamento financeiro precisa estar condizente com tudo o que você apresentou nas partes anteriores.** Por exemplo, se algo indicado anteriormente gera custo ou receita, precisa estar considerado aqui.

APENAS TABELAS NÃO GARANTEM UMA BOA AVALIAÇÃO DESSA PARTE DE SEU PLANO.

- a) Faça uma introdução rápida para apresentar os dados financeiros da oportunidade de negócio. Considere apresentar aqui um quadro resumo com o **investimento total**, considerando:
  - I. Custos (aluguel, reforma, abertura da empresa hospedagem de site, etc.);
  - II. Investimentos (ferramentas, equipamentos, veículos, etc.);
  - III. Capital de Giro (dinheiro necessário para bancar o funcionamento da sua empresa (matérias-primas ou mercadorias, financiamento das vendas e o pagamento das despesas);
- b) A seguir, apresente uma estimativa para o **Fluxo de Caixa** para os próximos **doze meses**. Caso opte por avançar para além dos doze meses, lembre-se das variações que os números podem apresentar de um ano para o outro devido inflação ou algum índice contratual.
- c) Em seguida, faça uma análise de **Ponto de Equilíbrio** (quando sua empresa vai ser viável), de **Payback** (em quanto tempo vai receber o que investiu para

---

<sup>1</sup> Os ODS são uma coleção de 17 metas globais estabelecidas pela Assembleia Geral das Nações Unidas, abrangendo questões abrangem questões de desenvolvimento social e econômico, incluindo pobreza, fome, saúde, educação, aquecimento global, igualdade de gênero, água, saneamento, energia, urbanização, meio ambiente e justiça social. Para mais informações, visite: <https://nacoesunidas.org/pos2015/agenda2030/>

criar o negócio) e de **Rentabilidade**. Pode acontecer desses resultados serem obtidos apenas após os doze meses iniciais previstos do fluxo de caixa, se esse for o seu caso, adapte o fluxo de caixa para o período necessário.

### DICAS IMPORTANTES

- 1) **O Plano Empreendedor é o documento-chave do Empreenda - Senac.** Além de poder lhe classificar para a etapa Final, caso você seja um finalista, ele valerá 50% da nota final da competição (50% do Plano + 50% da Apresentação + 0,5 de bônus, caso participe da pré-apresentação) e, em caso de empate, será o fator de desempate. Então, vale a pena dedicar-se a ele!
- 2) Como esse é o documento mais importante da competição, não tenha dúvida:  **siga fielmente esse roteiro.**
- 3) **Siga todas as orientações do roteiro, inclusive as de formatação** e número de páginas. Não as seguir pode ser a diferença entre o seu plano e o de um finalista.
- 4) Uma vez lido o roteiro, faça a **divisão de tarefas com os demais integrantes da equipe** para que o plano possa ser iniciado o quanto antes. Se isso for feito logo no início da etapa semifinal, a chance de sucesso é muito grande.
- 5) Voltamos a insistir: leia o roteiro e comece a escrever o Plano Empreendedor o quanto antes. Dessa maneira, sua equipe terá um aproveitamento maior, **podendo perceber dificuldades e encontrar soluções de maneira antecipada.**
- 6) Procure **conversar com professores e outros profissionais** da área na qual pretende desenvolver o seu plano. Com certeza, eles ficarão muito felizes em poder contribuir com sua experiência e lhe ajudarão a explorar oportunidades talvez não identificadas inicialmente por sua equipe.
- 7) Aproveite esse momento para incrementar a sua rede de contatos. **Essas pessoas podem contribuir não só com seu Plano Empreendedor do Empreenda - Senac, mas em outros momentos de sua vida!**
- 8) Caso coloque informações de **fontes externas, lembre-se de citá-las.** Não as citar pode ser considerado como uma conduta antiética, o que pode resultar em sua desclassificação (vide item 14 do regulamento).
- 9) **Não gaste páginas explicando a importância de uma determinada etapa de um Plano Empreendedor.** Isso não é um trabalho acadêmico e o avaliador já sabe o que é cada uma dessas partes. O que ele vai avaliar é se você domina os conceitos relacionados ao seu negócio.

- 10) **Não repitam no Plano Empreendedor o enunciado ou as orientações do presente roteiro.** O plano deve conter apenas as informações de seu produto/serviço de maneira a deixar claro suas estratégias de implementação e seu conhecimento dentro do mercado em que o seu negócio estará inserido.
- 11) **Antes de enviar o seu Plano Empreendedor, peça para outras pessoas lerem.** Muitas vezes, aquilo que escrevemos está claro para nós, mas não para os outros. Ou seja, as ideias podem estar na cabeça da pessoa que escreve e ela acha que do jeito que escreveu ficará claro para todos, mas não fica. Peça para as pessoas dizerem se estão entendendo o que você quer dizer. Isso, num concurso de planos de negócios é muito importante!



Anexo 1 - Capa

Título do Projeto  
Logomarca (se tiver)

Categoria  
Nome da equipe  
Nome dos integrantes / Curso  
Senac São Paulo 2018

Apoio:

FECOMERCIO SP



  
**VILAGE**  
MARCAS E PATENTES

Realização:

  
**Senac**