

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)¹. 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

¹ 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 2019

Apoio:

FECOMERCIOSP




VILAGE
MARCAS E PATENTES

Realização:


Senac