

## ROTEIRO DE APOIO AO PLANO EMPREENDEDOR + Vídeo de Apoio VERSÃO COMPLETA

CATEGORIAS - CURSOS TÉCNICOS, GRADUAÇÃO  
E PÓS-GRADUAÇÃO.

E aí, tudo bem contigo? Esperamos que sim!

Parabéns por ter chegado à Fase Semifinal do Empreenda Senac. Para te ajudar nessa etapa, preparamos este roteiro que vai orientar o desenvolvimento do seu Plano Empreendedor.

**Importante:** esse roteiro é voltado aos participantes das categorias Cursos Técnicos, Graduação e Pós-Graduação. Se você é de outra categoria, baixe o roteiro adequado a ela.

Antes de começar, acesse as orientações e conteúdos diversos sobre temas correlatos a empreendedorismo e desenvolvimento de novos negócios, disponíveis no site da competição e no Portal do Participante – acesse usando seu login e senha (os mesmos utilizados para o envio do vídeo da Ideia de Negócio). O acesso estará disponível apenas para alunos classificados para esta etapa da competição.

O Plano Empreendedor deverá ter **no máximo 22 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 (na última página deste roteiro). Caso você tenha uma logomarca de sua empresa, produto ou serviço, fique à vontade para colocar na capa também, mas é opcional. Tipos e tamanhos de fontes na capa ficam a critério de cada equipe.

Para a parte interna no Plano Empreendedor, utilize a fonte **Arial**, com tamanho **mínimo 10**, para corpo e títulos (ou seja, é possível usar tamanho maiores que 10, mas use o bom senso). Não há qualquer limitação quanto à utilização de estilo “negrito”, “itálico” ou “sublinhado” nos textos. Ao final, **salve o arquivo em formato .PDF** para enviá-lo.

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 do Time de Negócios;
  7. Estratégia de Sustentabilidade; e
  8. Planejamento Financeiro.

Não apresentem o Plano Empreendedor como um caderno de questões e respostas e não repitam as orientações desse roteiro, como se fosse o enunciado. Basta colocar os tópicos/ títulos das seções e, abaixo deles, as informações sobre seu negócio de maneira direta.

**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 e Factível**:

### 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?

*Mais do que introduzir a oportunidade, o Sumário 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 (ou entre os anexos, como preferir).

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.

Tá, mas você já sabe se o que vai oferecer é um produto ou serviço? Se sim, ótimo. Se não, **conheça as diferenças**:

**Produto** é um bem tangível, materializado durante seu processo de produção, e cuja posse é passada de quem vende para quem compra.

O **serviço** é produzido ao mesmo tempo que é consumido e não necessariamente implica na posse de algum bem tangível por parte do cliente, que paga pelo trabalho ou pelo uso, seja um conserto de eletrodoméstico ou uma assinatura.

Um automóvel e um ônibus são produtos, enquanto uma passagem de ônibus e uma corrida de táxi ou Uber são serviços. Outro exemplo: um aparelho celular é um produto, e a sua linha telefônica, cobrada pela operadora, é um serviço.

Bom, depois de esclarecer a diferença, para o Plano Empreendedor, você deve:

- a) Fazer a **apresentação/descrição** de cada produto/serviço:
  - a. indicando o nome e exatamente o que ele é;
  - b. como funciona;
  - c. como pode ser usado;
  - d. as **características** (tamanho, formato, peso, cor etc.).
- b) Destacar os **benefícios/soluções** que agregam valor aos clientes:
  - a. Ressalte aqui as propostas de valor <sup>1</sup>que seu produto ou serviço tem para seus clientes.
- c) Explicar o que torna seu produto/serviço **inovador ou diferenciado**:
  - a. Indique o que o cliente encontra no seu produto ou serviço que não encontra nos concorrentes.
  - b. Se tiver alguma tecnologia envolvida que torne seu produto diferente e melhor que o dos concorrentes é aqui que deve entrar.
- d) Mostrar, caso tenha, uma imagem de um **protótipo ou um fluxo de funcionamento do produto/serviço**:
  - a. Para quem te avaliar, faz muita diferença conseguir enxergar o seu produto ou serviço.

---

<sup>1</sup> São os benefícios claros, mensuráveis e demonstráveis que contribuem para que o cliente adquira o produto ou serviço.

### 3. ANÁLISE DO MERCADO CONSUMIDOR

Para quem não sabe o que é **mercado consumidor**, trata-se do conjunto de indivíduos que são economicamente ativos, dentro de uma determinada área geográfica e que são responsáveis por movimentar a economia.

Em outras palavras, trata-se do **conjunto de pessoas, empresas ou instituições, em um determinado lugar, que irão pagar pela solução que o seu produto ou serviço oferecem para resolver o problema delas.**

Para o plano empreendedor não é esperado uma mera descrição de mercado. O avaliador precisa ser convencido de que a oportunidade apresentada faz sentido e é factível para esse mercado.

Nesse contexto, é importante trazer informações que respondam as seguintes questões:

- **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.
- **Elas fazem parte de qual mercado? É possível segmentar esse mercado?**
- **Qual o tamanho desse mercado? Qual é a sua distribuição geográfica?**
- **Quanto movimenta, em valores financeiros? Qual é a taxa de crescimento?**
- **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.** Apresente depoimentos das **pessoas com quem você conversou.** Para esse momento, isso já é suficiente para entendermos se o negócio foi validado.

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. Pesquise-as!

*Se utilizar dados externos aqui, ou em qualquer outra parte do seu plano, lembre-se de citar as fontes.*

#### 4. PLANEJAMENTO DA PRODUÇÃO E OPERAÇÕES

A produção e a operação são funções centrais das empresas, já que é esse processo que as possibilitam alcançar seu objetivo principal.

A **Produção** consiste na transformação de insumos (matérias-primas, pessoal, tecnologia, máquinas, entre outros) em recursos (produtos ou serviços) que vão sair da empresa. Em outras palavras, **trata-se da maneira pela qual as organizações produzem bens ou serviços.**

As operações consistem em atividades desenvolvidas pela empresa em diferentes setores que, ao final, contribuem para o funcionamento segundo a visão de negócios. Elas normalmente possuem diferentes objetivos e utilizam diferentes recursos para que se possa chegar a um resultado de funcionamento adequado.

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, conte:

- 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. Se tiver informações sobre elas, apresente. Isso dá segurança ao avaliador, que vai entender que você conhece todo o processo.

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, se diferenciam da concorrência e como ele será influenciado a comprá-lo. Para isso queremos saber:

- a) O **modelo de negócio/monetização**: 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 para manter a operação?
  - 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?

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

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

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

## 6. PLANEJAMENTO DO TIME DE NEGÓCIOS

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.

Para quem está participando sozinho ou em equipes pequenas, o que queremos é que vocês indiquem, quais são as **atividades chaves** para que o negócio possa ser operado e seu produto ou serviço possa ser vendido. Não precisa apresentar nomes, mas sim os cargos/funções que você julgue ideal para o seu negócio.

## 7. ESTRATÉGIA DE SUSTENTABILIDADE

Sustentabilidade significa **suprir as necessidades do presente sem afetar as gerações futuras**. Na origem, sustentabilidade remete ao termo "sustentável", derivado do latim *sustentare*, que significa sustentar, defender, favorecer, apoiar, conservar e/ou cuidar. O processo de sustentabilidade envolve entender os impactos dos nossos produtos e resíduos, bem como as dependências que temos de outros recursos.

Ao planejar a estratégia de sustentabilidade de seu negócio, você deve levar em consideração o **tripé da sustentabilidade**, também chamado de *triple bottom line*, que é conceito que prega a gestão empresarial com foco, além dos resultados, no impacto causado pela empresa no planeta, considerando três pilares:

- **Social:** que deve considerar o ponto de vista interno e externo do seu negócio. Ou seja, é preciso exercer responsabilidade e boas práticas diante dos funcionários e estender essa atuação à comunidade na qual o seu negócio estará inserido.
- **Econômico:** que consiste inicialmente em cuidar do seu patrimônio de maneira responsável, com a renovação do que é necessário em nível de equipamentos e ferramentas, investindo para ter bons resultados na produção e na prestação de serviços. Análises e estudos mais detalhados são importantes para que, em longo prazo, a companhia consiga se manter sem problemas econômicos. Sem falar na responsabilidade fiscal. Ou seja, são os cuidados para que a empresa possa se manter ao longo dos tempos.
- **Ambiental:** que consiste em manter práticas de produção adequadas, considerando a gestão responsável da emissão de poluentes, do descarte de matéria-prima, da exploração de recursos naturais. Nesse sentido, práticas sustentáveis são aquelas que garantem uma continuidade, ou seja, têm a preocupação de continuar usando recursos, o que só é possível com a exploração adequada.

**Para ser sustentável, você pode e deve lucrar. Mas os pilares do tripé da sustentabilidade não podem ser negligenciados.**

As organizações das Nações Unidas (ONU) também têm trabalho sobre a questão da sustentabilidade por meio dos **Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS)**, que são um apelo global à ação para acabar com a pobreza, proteger o meio ambiente e o clima e garantir que as pessoas, em todos os lugares, possam desfrutar de paz e de prosperidade.

Uma forma de pensar na estratégia de sustentabilidade de seu negócio é tentar fazer uma junção entre os aspectos do tripé (Social, Econômico e Ambiental) com as ODS. São 17 ODS ao todo e você pode conhecê-los aqui: <https://brasil.un.org/pt-br/sdgs>

Para o seu Plano Empreendedor, queremos que explique que ações serão realizadas pela empresa, em relação a seus processos, produtos e serviços, que poderão contribuir para o desempenho social, econômico 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.) e de si mesma.

Aproveite para indicar nesta parte se o seu negócio contribui com um ou mais dos 17 ODS. 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 na operação e planejamento financeiro.** 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 de considerar tais ações no planejamento financeiro da empresa.

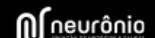
REALIZAÇÃO



Apoio



ASSESSORIA TÉCNICA



## 8. PLANEJAMENTO FINANCEIRO

O planejamento financeiro 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) **Escreva uma introdução rápida** para apresentar os dados financeiros da oportunidade de negócio. Considere apresentar aqui um quadro resumo com o **investimento inicial total**, considerando:
  - I. Custos (aluguel, reforma, abertura da empresa hospedagem de site etc.);
  - II. Investimentos (ferramentas, equipamentos, veículos etc.);
  - III. Capital de Giro, que é o 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 à inflação ou algum índice contratual.
- c) Em seguida, faça uma análise de **Ponto de Equilíbrio** (momento em que a empresa consegue vender o suficiente para cobrir seus custos, ou seja, as receitas se igualam às despesas), de **Payback** (em quanto tempo vai receber o que investiu para criar o negócio) e de **Rentabilidade** (é o resultado de retorno, é o percentual que o negócio rendeu sobre o que foi investido inicialmente). 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.

## VÍDEO DE APOIO

O Vídeo de Apoio tem o objetivo de aproximar os participantes dos avaliadores, ajudando-os a entenderem ainda mais o conteúdo descrito no Plano Empreendedor. A ideia é que o vídeo torne a avaliação menos “fria” e aumente as chances de sucesso das equipes na competição.

Assim como na etapa inicial, o vídeo precisa ter até 1 minuto e o conteúdo recomendado também é o mesmo:

- Descrição produto ou serviço (O que é? O que faz? Como funciona? Onde vai estar? Indicação de Protótipo, caso tenha);
- Indicação do problema que esse produto ou serviço ajuda a solucionar do ponto de vista de quem vai comprar/contratar (qual a dor/gatilho que fará com que o cliente “compre” um produto ou serviço oferecido por você);
- Indicação de como a equipe vai ganhar dinheiro com esse produto ou serviço (O que necessariamente vai vender?).

A diferença entre os vídeos da primeira etapa e desta é que, depois receber o feedback sobre o vídeo inicial e de desenvolver seu Plano Empreendedor, você terá informações que poderão tornar o vídeo ainda melhor, contribuindo para ter mais sucesso no Empreenda Senac. Então aproveite essa oportunidade.

O vídeo deverá ser salvo em **arquivo de vídeo** (.avi, .mp4, .mpeg, .wmv, entre outros) e publicado **no Youtube ou em um serviço de armazenamento em nuvem** (como o Dropbox, Google Drive ou OneDrive, por exemplo). O link de acesso a esse vídeo deverá ser indicado no campo apropriado, na página de envio do Plano Empreendedor. É **importante** que esse vídeo seja disponibilizado em link público e que fique disponível ao longo de todo o ano de 2023 e primeiro semestre de 2024.

Vídeos com tempo superior a 1 minuto - ainda que seja apenas 1 segundo - serão desconsiderados no processo de avaliação. Ou seja, nesse caso, o avaliador receberá apenas o seu Plano Empreendedor para avaliar. Isso vale para o caso de seu vídeo ser publicado em links privados ou inacessíveis.

Caso a equipe julgue que o vídeo enviado na primeira fase é suficiente para complementar o Plano Empreendedor, contribuindo para seu entendimento, poderá indicar link com o mesmo vídeo.

**IMPORTANTE:** Caso a equipe seja uma finalista, esse vídeo será usado para o VOTO POPULAR e concorrerá a um prêmio de R\$ 16 mil reais. Então capriche.

## DICAS IMPORTANTES

- 1) O Plano Empreendedor é o documento-chave do Empreenda Senac. Além de poder levar a sua equipe para a etapa Final, caso você seja um finalista, ele valerá 50% da nota final da competição (50% do Plano + 50% da Apresentação + bônus). 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 consegue apresentar informações sobre o seu produto ou serviço.
- 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 I - CAPA

Título do Projeto  
Logomarca (se tiver)

Categoria  
Nome da Equipe  
Nome dos Integrantes/Curso  
Senac São Paulo 2023

REALIZAÇÃO



Apoio



ASSESSORIA TÉCNICA

