

ROTEIRO DE APOIO AO PLANO EMPREENDEDOR + Vídeo de Apoio VERSÃO SIMPLIFICADA

CATEGORIAS ENSINO MÉDIO TÉCNICO E PROGRAMAS

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 Ensino Médio Técnico e Programas. 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 seguirem 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?
- 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 ¹que 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.

¹ 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.
- **Qual o tamanho desse mercado? Qual é a sua distribuição geográfica?**
- **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.

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.
- a) Qual será o **preço** do seu produto ou serviço?
- 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?

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) Quais são os demais cargos/funções necessárias para o funcionamento da empresa e que experiências e formações são esperadas para essas pessoas;

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 chave** 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. ESTRATÉGIÀ 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.

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. 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 indique 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.

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 ao 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

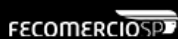
Título do Projeto
Logomarca (se tiver)

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

REALIZAÇÃO



Apoio



ASSESSORIA TÉCNICA

