

# Empreendedorismo 9a: Plano de Negócios [Divisão Sénior]

Esta aula irá ajudar as equipas seniores a ganhar pontos na secção Plano de Negócios.

Nesta aula, tu vais...

- Aprende sobre as diferentes partes de um plano de negócios
- Usa [esta folha de trabalho](#) para fazer um plano para escrever
- Escreve o teu plano de negócios
- As equipas seniores devem rever a secção do plano de negócios [da divisão sénior](#) da competição para ver o que os juízes vão procurar num grande plano de negócios

*Esta aula não é obrigatória para a Divisão Júnior, mas as equipas Júnior que queiram aprender mais sobre a construção de um negócio são encorajadas a lê-la. Apenas as equipas da Divisão Sénior são obrigadas a submeter um plano de negócios de 5-10 páginas. As equipas Júnior irão escrever um [Plano de Adopção do Utilizador](#).*

## Termos e Conceitos Chave

**Plano de Negócios** - um documento formal que tem informação importante sobre a tua empresa e como a vais gerir

## Inspiração

Nesta aula, irás criar um **plano de negócios de 5-10 páginas**. Um plano de negócios é uma proposta sobre como vais gerir toda a tua empresa. É um documento formal que tem informação importante sobre a tua empresa, os teus objectivos, e como vais atingir os teus objectivos. Pensa nisto como um conjunto de instruções que descreve como e porque é que estás a construir o teu negócio. Irá incorporar muitas das coisas que já aprendeste até agora - estás apenas a juntá-las todas!

Vê este vídeo para obteres mais detalhes sobre as partes de um plano de negócios.

[Cria um plano de negócios poderoso - Ani Ter-Margaryan](#)

## Partes de um Plano de Negócios

Sem um plano de negócios, é difícil construir um negócio. É como construir uma casa sem qualquer planta. Um plano delinea os papéis, responsabilidades e futuro para o teu negócio.

Aqui estão as partes do plano de negócios que vais ter de submeter. Lembra-te, o teu plano de negócios

pode incluir gráficos e imagens que ajudem a explicar as tuas ideias – não tem de ser apenas palavras!

- **Resumo Executivo** – Uma breve e concisa descrição do teu negócio.
- **Descrição da empresa** – Informação sobre o que fazes, como o teu negócio é diferente dos outros, e a quem o teu negócio serve. Pode incluir a tua missão e visão.
- **Descrição dos produtos e/ou serviços** – Define que produtos e/ou serviços vendes, explica porque é que beneficia os teus clientes, e como é que a tua aplicação móvel vai ser desenvolvida. Imagens de como funciona a tua aplicação ou invenção de IA podem ser úteis aqui.
- **Análise do mercado** – Dá um historial do mercado em que planeias entrar. É aqui que irás incluir todas as tuas pesquisas de mercado, como as pesquisas de consumidores e concorrentes, da [Ideação 7](#). Lembra-te de incluir visuais, como gráficos e gráficos, quando puderes.
- **Estratégia e implementação** – Aqui explicarás como o teu negócio funcionará ou funcionará durante os próximos 3–5 anos. Isto será retirado do teu Branding e Modelo de Negócio.
- **Plano financeiro & projecções** – Este é um resumo de como irás gastar dinheiro, ganhar dinheiro, e usar o dinheiro para o futuro, que é informação que desenvolveste a partir do teu Modelo de Negócio. Mais uma vez, a informação visual é útil para ajudar os outros a compreenderem os teus planos.

Podes saber mais sobre cada secção abaixo.

## Sumário Executivo

O Sumário Executivo é a primeira secção do teu plano de negócios e não deve ter mais do que 1 página. Esta é a primeira impressão que o teu leitor tem do teu produto e do teu negócio. É a tua oportunidade de captar o interesse deles e fazê-los querer aprender mais. Podes pensar nisto como um trailer para um filme – tem de dar ao leitor uma ideia do que é o teu negócio, mas também seduzi-lo a continuar a ler.

Embora esta secção vá primeiro, deves considerar escrevê-la por último! Dessa forma, conheces todos os detalhes do teu plano de negócios e podes resumir bem os teus pensamentos. O Sumário Executivo para um plano de negócios padrão deve incluir:

- Nome da equipa
- Nomes dos membros da equipa
- O teu nome de negócio e localização
- Nome do produto (aplicação móvel ou invenção de IA)
- Os produtos e/ou serviços oferecidos

Aqui estão alguns exemplos de equipas Technovation passadas:

## Descrição da Companhia

Uma Descrição da Companhia é uma visão geral do teu negócio, que deve descrever amplamente quem és, como a tua companhia funciona e como funciona (opera), e quais são os teus objectivos. Dá mais detalhes do que o Resumo Executivo. Pode incluir:

- O tipo de negócio que tu és (corporação, empresa social, sem fins lucrativos, etc.)
- A declaração de missão da tua empresa
- As pessoas importantes no teu negócio e os papéis que desempenham
- Uma visão geral do que planeias vender e de quem será o teu mercado
- Uma breve história do porquê do negócio ter sido criado e da paixão da tua equipa por ele
- Destaques do que queres alcançar no futuro imediato com base na informação do resto do plano de negócios e dos teus objectivos futuros

Aqui estão alguns exemplos de equipas Technovation passadas:

## Produtos/Serviços

Na secção Produtos/Serviços, deves descrever claramente o que estás a vender e focar-te em como o cliente beneficia. Vais querer incluir detalhes sobre como o teu produto está a ser desenvolvido - se estás a colaborar com alguém, ou se estás a criar o produto por ti próprio. Aqui imagens ou screenshots da tua aplicação móvel ou invenção podem ser muito úteis, ou incluir diagramas sobre como o teu produto irá funcionar. Em geral, esta secção deve incluir:

- Uma descrição detalhada do teu produto/serviço, enfatizando os benefícios específicos para o cliente
- Uma explicação de como o teu produto/serviço tem vantagens sobre a concorrência
- Desenvolvimento de produtos:
  - A fase actual do desenvolvimento do produto (quão pronto está para ser dado ao cliente)
  - Informação sobre como o produto será construído e enviado para o cliente
  - Actividades de investigação e desenvolvimento que podem levar a novos produtos e serviços

Aqui estão alguns exemplos de equipas Technovation do passado:

## Análise de Mercado

Aqui é onde vais mostrar todo o trabalho de casa que fizeste na Pesquisa de Mercado. Vais querer resumir o que aprendeste sobre o mercado para o qual o teu produto foi concebido, e as tuas

conclusões sobre como achas que vai funcionar. A tua análise de mercado deve incluir:

- Descrição do mercado: Quem são os principais concorrentes?
- Como achas que o teu produto vai funcionar e porquê?
- Pesquisa de clientes: Um esboço dos teus clientes, incluindo o tamanho e a demografia
- Análise dos competidores: uma avaliação detalhada, destacando os seus pontos fortes e fracos
- (Opcional) Descrição de como as tuas ideias para o teu produto mudaram em resposta à análise dos teus concorrentes.

Aqui estão alguns exemplos de equipas Technovation passadas:

"Se não souberes para onde vais, vais acabar noutra lugar".

–Yogi Berra, Gerente e Jogador de Basebol

## **Estratégia & Implementação**

Nesta secção, a primeira coisa que queres fazer é explicar a tua estratégia de marketing, e como vais promover o teu produto junto de potenciais clientes. Também vais querer incluir detalhes como quanto o produto vai custar, como os clientes vão ouvir falar do teu produto, e como os clientes vão comprar e obter o teu produto. Essencialmente, queres explicar como vais mostrar o teu produto às pessoas, como vais conseguir que as pessoas o comprem, e o que acontece quando as pessoas compram o teu produto. Para descrever isto, vais precisar:

- A marca é clara e amplifica o propósito do teu produto
- Uma estratégia aprofundada de como o teu produto irá atingir os utilizadores alvo
- Feedback dos utilizadores alvo integrados no plano de marketing (isto também deve ser abordado no vídeo de lançamento)
- Detalhes sobre preços, promoções, e distribuição do produto
- Uma explicação de como a empresa irá funcionar, desde quando o produto é produzido até quando o produto é entregue ao cliente
- Informação sobre o número e tipos de empregados que tens ou precisarás

Aqui estão alguns exemplos de equipas Technovation passadas:

## **Plano Financeiro e Projecções**

Para a tua última secção, terás de dar uma explicação monetária de como vais conseguir todas as coisas que descreveste no teu plano de negócios – isto vem do Entrepreneurship 7 & 8. Esta é uma peça chave que une tudo. Tens de mostrar que o teu plano é realizável e como o teu negócio será bem

sucedido! Usa tabelas e gráficos para mostrar a informação num formato simples.

As partes chave do teu plano são:

- Orçamento que explica claramente o teu modelo de receitas e os custos operacionais previstos
- Quanto dinheiro tens agora e como o vais usar
- Quanto dinheiro tencionas ganhar nos próximos 3-5 anos e como (projecção de lucro)

Pede ajuda ao teu mentor se ficares preso! Não te esqueças de lhes fazer perguntas e de te dar feedback. Eles estão aqui para te ajudar.

Aqui estão alguns exemplos de equipas Technovation passadas:

## Opcional - Membros da Equipa

Agora vais querer descrever todas as pessoas chave que estão na tua companhia. Isto irá explicar quem faz o quê no teu negócio e justificar porque as tens na tua equipa. Se a tua equipa é pequena, podes demonstrar todos os diferentes papéis-chave que eles desempenham na tua empresa. Vais querer fornecer:

- Perfis da tua equipa de gestão, incluindo os seus nomes, posições, principais responsabilidades e experiência passada (o que cada membro da equipa fez para criar o negócio e o **produto**)
  - Podes criar títulos de emprego para os membros da tua equipa, como Chief Executive Officer (CEO) ou Chief Technical Officer (CTO). Também podes ficar tonto com isso, como o Chefe Idealizador! [Aqui](#) estão alguns exemplos.
- Lista de quaisquer conselheiros, tais como o(s) teu(s) mentor(es).

Aqui estão alguns exemplos de equipas Technovation passadas:

## Actividade - Planear e Escrever o teu plano de negócios de 5-10 páginas

[Link para [ficha de trabalho](#)]

Agora que conheces todas as diferentes partes de um plano de negócios, podes preparar-te para escrever um! O plano de negócios pode dar muito trabalho, por isso garante que a tua equipa e o teu mentor o criem em conjunto. Podes usar esta lista de verificação para dividir o trabalho e planear o que deves incluir.

Depois de fazeres um plano, está na hora de escreveres o teu plano de negócios de 5-10 páginas.

## Reflexão

Escrever um plano de negócios é um grande feito, especialmente porque ainda és um estudante! Anima-te, estás quase pronto para te submeteres!

Depois do teu mentor ou da tua equipa terem examinado o plano de negócios como um grupo, certifica-te de **incorporar o seu feedback**. Ajuda a obter o ponto de vista de pessoas diferentes, uma vez que este é um documento que pode ser lido por todos os tipos de pessoas diferentes. Lê o teu plano de negócios como um grupo, e finaliza o teu plano de negócios usando a lista de verificação para confirmar que incorporaste todas as diferentes partes.

## Recursos Adicionais – Exemplos de Planos de Negócios

### Exemplos de Equipa de Inovação Tecnológica

- [Equipa CoCo - Aplicação TECO](#)
- [Team Tech Witches - MAITRI: uma organização sem fins lucrativos](#)
- [Os D3c0ders - Gjejza](#)
- [Margaridas Poderosas Lágrimas Seguras](#)
- [Equipa Uproot - Uproot](#)

### Exemplos de Não-Tecnovações

- [Gobi](#) (materiais fornecidos pela Accenture)
- [Cafetaria](#)
- [Quinta agrícola](#)