





Módulo 5



Plano de negócios - definições

Plano de Negócios

# Definição:

Documento que descreve a estratégia financeira e empresarial escolhida para levar a cabo um projecto empresarial.

O plano de negócios ou plano de desenvolvimento formaliza por escrito as projecções para a evolução de uma empresa. É derivado do

plano de negócios. Um plano de negócios é um documento formal que contém objectivos empresariais, negócios

métodos, como e quando estes objectivos podem e devem ser alcançados.

**Um documento sintético** que permite a um empresário apresentar os meandros do seu projecto de uma forma simples e eficaz. Deve apresentar de forma bem fundamentada a necessidade de financiamento e a rentabilidade potencial do projecto, bem como a visão do futuro gestor relativamente à sua empresa.

**O que contém um plano de negócios?**

Se a definição de um plano de negócios for a mesma, o conteúdo do plano de negócios varia de acordo com o tipo de projecto. No entanto, deve - no mínimo - mencionar neste documento :

* A actividade da empresa: apresente os seus produtos ou serviços, destacando as vantagens da sua oferta.
* A equipa de gestão: mostrar que a gestão é composta por pessoas cujas competências são combinadas para levar a cabo este projecto
* Estudos de mercado: demonstrar que a oportunidade de negócio é real. Defina a sua base de clientes alvo com a maior precisão possível.
* Estratégia: explique como se diferenciará dos seus principais concorrentes e como encontrará clientes.
* O plano financeiro: quais são as necessidades financeiras e o retorno esperado do investimento?

**Qual é o objectivo de um plano de negócios?**

O plano de negócios tem três objectivos principais. Permite :

1. **Verifique a viabilidade do seu projecto**: quer esteja a planear vender um novo serviço ou ir para a exportação, o seu plano de negócios permitir-lhe-á determinar a relevância do seu projecto de um ponto de vista estratégico e financeiro. O plano de negócios é como um filtro: através dele, você refina as suas ideias, planeia, e quantifica as suas acções.
2. **Convença os parceiros comerciais ou financeiros** da qualidade do seu projecto: para ser credível com parceiros externos, deve apresentar um projecto viável, com um plano financeiro que confirme a sua rentabilidade com elementos concretos.
3. **Servir de guia durante a implementação do projecto**: para o empresário, como para a sua equipa, o plano de negócios serve como ponto de referência durante toda a implementação.