

# Da Ideia ao Negócio... algumas interrogações úteis

---

- Quais as minhas aspirações?
- Quais as minhas competências ?
- Qual a oportunidade de mercado ?
- Qual o meu modelo de negócio ?
- Qual a dimensão do empreendimento e a sua sustentabilidade?
- A ideia funciona na prática?
- De que tipo de parcerias me devo socorrer ?
- O produto é melhor do que outros semelhantes?
- Conheço os princípios de administração, finanças e contabilidade ?
- Existem fundos comunitários que possam apoiar o meu projecto ?
- Tenho assegurado pelo menos 1/3 de Capitais Próprios ?
- Qual o mercado alvo ? Como segmentá-lo ?
- Quais os objectivos estratégicos no Curto, Médio e Longo prazo ? Como pretendo atingi-los ?
- Qual a análise SWOT do meu projecto ?
- Consigo fasear o meu investimento ?
- Qual a localização física do projecto ?
- Conheço toda a legislação específica e generalista no âmbito do meu projecto ?
- Qual a tolerância para o risco?
- Quais vão ser os meus sócios ?

A sua escolha leva em conta: Formação complementar, confiança mútua, necessidade comum, valores partilhados, comunicação fluente ?



# Como elaborar um *Business Plan* vitorioso ?

---

Um *business plan* deve

Fazer sonhar,

*Uma bela história: pessoas, tecnologia,  
mercado, sangue, lágrimas, ...*

e Dar segurança

*Não utilizar um plano rígido, mas usar passagens obrigatórias*

# Como elaborar um *Business Plan* vitorioso ?

---

Não existem estruturas fixas. Um Plano de Negócios quer-se sempre inovador.  
Contudo devem existir referências obrigatórias.

- Sumário Executivo ..... *Resumo de todo o projecto (1-2 páginas)*
- Oportunidade de Mercado ..... *Qual o nicho que foi detectado ?*
- Conceito ..... *Quais as características do que se pretende lançar ?*
- Mercado ..... *Qual o mercado alvo e suas características ?*
- Estratégia de Desenvolvimento ..... *Quais as linhas mestras para o futuro ?*
- Equipa de Gestão ..... *Qual o perfil dos líderes de projecto ?*
- O Modelo Económico Financeiro ..... *O projecto liberta capital ? Ao fim de quanto tempo ?*
- A Ambição ..... *O que existe para além disto ?*

# Como elaborar um *Business Plan* vitorioso ?

---

## A que perguntas deve responder ?

- Qual o produto / serviço ?
- Que necessidade ele satisfaz ?
- De onde são os elementos da equipa de gestão? Onde estudaram? Qual o seu percurso profissional? O que realizaram? Qual a sua experiência relevante para o projecto? Quais as suas motivações?
- Quais as lacunas da Equipa de Gestão?
- Quais os motivos que levarão os clientes a comprar o vosso produto?
- Qual o tipo de cliente? (particular?, empresa?, de que dimensão?)
- Como é determinado o preço do produto?
- Quais as verdadeiras diferenças do produto face à concorrência?
- Existem barreiras à entrada? De que tipo?

# Como elaborar um *Business Plan* vitorioso ?

---

## A oportunidade de mercado

- Qual o problema a suprir ?
- Qual a lacuna existente no mercado ?

## O Conceito

- Qual a solução ?
- As várias características do produto/serviço
- Tecnologia usada
- A empresa (visão e missão)
- Estrutura organizativa (organograma)
- Meios humanos
- Meios técnicos

## A Equipa

- Breve currículo das principais pessoas do projecto (experiência académica, experiência profissional, formação académica)

# Como elaborar um *Business Plan* vitorioso ?

## O Mercado

- Caracterização genérica (quantificar se possível)
- Análise concorrencial e posicionamento
- Vantagens competitivas (o que nos diferencia em cada segmento  
Inovação, Preço, Qualidade, Logística)

## Exemplo Matriz Posicionamento Concorrencial



# Como elaborar um *Business Plan* vitorioso ?

## Estratégia de Desenvolvimento

- Estratégia e objectivos estratégicos (O Onde? – Área geográfica, clientes, segmento da indústria);
- A tática (O Como - Plano operacional e de marketing)
- Cronograma de acções

## Exemplo Matriz Segmentação Estratégica

Produtos	Área Geográfica (1)	Clientes	Necessidade
CompleteDoc	A prioridade definida pro-activa é a UE, nomeadamente Portugal, Alemanha, Inglaterra, França e Espanha. Acresce naturalmente a Suíça e Suécia, pela oportunidade de Parceria.	Da pequena à grande empresa, através de Partners (2)	Criar os próprios documentos com informação elaborada à imagem da empresa.
Aplicações à medida		Médias e Grandes Empresas	Satisfazer com determinado software uma necessidade específica do cliente.
Consultoria e Outsourcing		Utilizadores das soluções XPTO, através de Partners	Implementar soluções e apoiar os decisores das empresas

# Como elaborar um *Business Plan* vitorioso ?

---

## O modelo económico e financeiro

- Análise às demonstrações financeiras históricas
- Pressupostos (Qtds, preços unitários, Pessoal (nº pessoas, salários), Prazos médios de pagamento/recebimento/stockagem, taxas de juro)
- Investimentos a realizar (capital fixo e fundo maneiio)
- Projecções de vendas
- Estrutura de custos
- Financiamento (Capitais Próprios, Capital de Risco, Empréstimos bancários, Leasings, Factoring,...)
- Mapa de Tesouraria Previsional
- Demonstrações de Resultados Previsionais
- Balanços Previsionais
- Cash-Flows ; VAL ; TIR ; ROI ; Rácios



# Como elaborar um *Business Plan* vitorioso ?

## Análise do Risco

- Análise SWOT
- Factores críticos de sucesso (imagem, estrutura organizativa, informação p/ gestão)
- Análise de sensibilidade (às vendas, aos custos, ao investimento,...)
- Riscos específicos e suas soluções

### Exemplo Análise SWOT

	<b>Pontos Fortes</b>	<b>Pontos Fracos</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓Estrutura Flexível;</li> <li>✓Abordagem Comercial;</li> <li>✓Experiência Equipa Gestão;</li> <li>✓Produtos inovadores;</li> <li>✓Universalidade</li> <li>✓Competências multidisciplinares;</li> <li>✓Necessidade latente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓Capacidade e Autonomia Financeira</li> <li>✓Implantação geográfica</li> <li>✓Mercado vasto » não permite focalização</li> <li>✓Mercado por sensibilizar</li> <li>✓Poucas referências no mercado</li> <li>✓Desconhecimento da marca</li> <li>✓"mexe" com a estrutura do cliente</li> </ul>
<b>Oportunidades</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>➢Produto inovador</li> <li>➢Necessidade universal</li> <li>➢Maior apetência pela busca de produtividade</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Angariação de parceiros comerciais</li> <li>- Procura de parceiro financeiro</li> <li>- Focus no produto "CompleteDoc" divulgação</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Acções de promoção e</li> </ul>
<b>Ameaças</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>➢Entrada de novos concorrentes</li> <li>➢Crise económica nacional e internacional</li> <li>➢Perda do "time to market"</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- "First move advantage"</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Acções Marketing directo</li> </ul>

Como actuar

# Como elaborar um *Business Plan* vitorioso ?

---

Um Plano de Negócios mais do que descritivo, deve dar a conhecer o seu “sonho” aos capitalistas

## "Management"

O investimento está no “jockey” não no cavalo !

O Plano de Negócios deve transmitir que a equipa de gestão está apaixonada, preparada e mantém sempre muita atitude !

Sobretudo qualidade...

## "Market"

O Plano de Negócios deve transmitir que o mercado alvo é grande, ou está a crescer, e que existe um plano sólido para conquistar e manter uma quota de mercado significativa.

Seleccção de uma indústria, mercado, clientes – alvo.

## "Money"

É sobre ele que a decisão é tomada.

O Plano de negócios tem de libertar “cash”, baseado em suposições sólidas e comprovadas.

## "Magic"

O Capitalista de Risco tem de estar comprometido com o seu sonho.

Tem de existir ambição e que a oportunidade de investimento não se baseia apenas em “fumos e espelhos” mas sim numa verdadeira oportunidade.



# A importância do Modelo Estratégico

**“Onde”** a empresa vai estar (isto é, facturar, procurar clientes):

- Área geográfica,
- Indústrias,
- Segmentos

**“Como”** fazer ou seja como implementar a estratégia.

- Marketing
- Recursos Humanos
- Organização e Controlo
- Processo Operacional
- Sistemas de Informação e Gestão
- Administrativo e Financeiro

# Venda o seu Projecto...

---

Os investidores esperam que o empreendedor...

**TRAGA** uma boa ideia.

**OFEREÇA** plano de negócios consistente.

**APRESENTE** claramente o seu projecto, de forma fundamentada e concisa.

**DEMONSTRE** fascínio pelo sucesso empresarial do seu projecto e paixão pela sua ideia.

**REVELE-SE** humilde, procurando parcerias nas áreas em que não é competente.

**MANTENHA** os pés bem assentes no chão.

**ESTEJA** disposto a prestar contas de cada passo dado pela empresa.

**VALORIZE** a aprendizagem contínua nas áreas de estratégia e de gestão

# Maximize as chances de sucesso da Operação

- **A angariação de capital:**
  - **Necessita de um importante trabalho de preparação**
  - **Deve estar integrada num processo organizado e planificado.**
- **O empreendedor deve conseguir interessar os investidores desde a primeira hora, caso contrário a angariação torna-se difícil.**
- **A obtenção de capitais é um momento crucial para a empresa**  
**“É UMA OPERAÇÃO «ONE-SHOT»”**

## Sinceridade – Condição *Sine Qua Non*!

### **A SINCERIDADE DO EMPREENDEDOR É A COLUNA VERTEBRAL DA PARCERIA COM O INVESTIDOR UMA VEZ QUE SER SINCERO:**

- Traduz um modelo de comportamento altamente apreciado no carácter;
- Referencia uma pessoa franca, leal frontal e verdadeira;
- Que não oculta, escurece, encobre ou tapa com qualquer “esquema” aquilo que deve revelar ao seu parceiro;
- Que não usa disfarces ou outras formas de dissimulação;
- Que não falta à verdade e à seriedade, nem se serve da mentira, da fraude, da difamação ou de subterfúgios.

## Lições Chave

---

1. Conheça o seu meio.
2. Conheça a sua estratégia.
3. Valorize as suas competências.
4. Obsessão pela competição.
5. Execute com flexibilidade e rapidez.

**“Construa uma empresa  
não um produto.”**

# Lições Chave

---

A verdade nos negócios é que...

“Os investidores andam à procura é de negócios com receitas e clientes, e não apenas tecnologia.”

“Os compradores estão à procura de negócios “a sério” e não de 20 engenheiros com uma ideia incrível.”

*Michael Elias, Kennet Venture Partners*





# Lições Chave

## Prepare-se



Pesquisa da estratégia mais adequada e de potenciais parceiros

## Corra com um parceiro



Realizar parcerias com parceiros bem posicionados para adquirir conhecimento sobre os mercados locais, novos parceiros e canais de distribuição

## Ganhe velocidade



Encontrar parceiros financeiros locais para suportar o crescimento

... se quiserem entrar no mercado global

# Lições Chave

... e lembrem-se mais uma vez, a Criatividade é o novo último recurso



Richard Florida

