

Juventude Rural e Sucessão Familiar

ELABORANDO PLANOS DE NEGÓCIOS



Juventude Rural e Sucessão Familiar:
**ELABORANDO
PLANOS DE NEGÓCIOS**

Vera Lucia Martins Santos

COLABORADORES

Abel Souza da Fonseca
Fábio Lopes Dalbon
Fernanda da Silva Paula
José Salazar Zanúncio Junior
Luciano Macal Fasolo
Nélia Maria Montovaneli
Rafael Passos de Souza
Swenka Pereira Volpat



© 2024 - Incaper

Instituto Capixaba de Pesquisa, Assistência Técnica e Extensão Rural
Rua Afonso Sarlo, 160, Bento Ferreira, Vitória-ES, Brasil
CEP: 29052-010 - Telefones: (27) 3636-9888/ 3636-9846
<http://incaper.es.gov.br>
<https://editora.incaper.es.gov.br>
coordenacaoeditorial@incaper.es.gov.br

ISSN: 1519-2059

DOI: 10.54682/doc.313.15192059

Editor: Incaper

Formato: Impresso e digital

Tiragem: 500

Março 2024

Equipe de Produção

Projeto gráfico, capa e diagramação: Thiago Fagner dos Santos Sousa
Coordenação de Diagramação e Revisão:
Laudeci M. M. Bravin e Marcos Roberto da Costa
Revisão textual: Danielle Cristine de Paula Santos
Ficha catalográfica: Merielem Frasson da Silva

Fotos: Crédito na imagem

Ilustrações: Elaboradas pelo(s) autor(es)

Todos os direitos reservados nos termos da Lei 9.610/1998, que resguarda os direitos autorais. É proibida a reprodução total ou parcial por qualquer meio ou forma, sem a expressa autorização do Incaper e dos autores.

Conselho Editorial

Antonio Elias Souza da Silva – Presidente
Agno Tadeu da Silva
Anderson Martins Pilon
André Guarçoni Martins
Fabiana Gomes Ruas
Felipe Lopes Neves
José Aires Ventura
José Altino Machado Filho
José Salazar Zanuncio Junior
Marianna Abdalla Prata Guimarães
Mauricio Lima Dan
Vanessa Alves Justino Borges

Coordenação Editorial

Aparecida L. do Nascimento

Coordenador Editorial Adjunto

Marcos Roberto da Costa

**Incaper - Biblioteca Rui Tendinha
Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)**

S237 Santos, Vera Lucia Martins, 1962-
Juventude rural e sucessão familiar: elaborando planos
de negócios / Vera Lucia Martins Santos. – Vitória, ES :
Incaper, 2024.
57 p. : color. ; 23 cm. – (Incaper, Documentos, 313)

ISSN 1519-2059

DOI 10.54682/doc.313.15192059

1. Ferramentas de Gestão. 2. Plano de Negócios.
3. Gestão de Projetos. 4. Juventude Rural. 5. Sociologia
Rural. I. Santos, Vera Lucia Martins.
II. Incaper. III. Serie. IV. Série: Documentos, 313.

CDD 654.4012

Ficha catalográfica elaborada por Merielem Frasson da Silva – CRB-6 ES/675.

Apresentação



Este conteúdo foi elaborado visando auxiliar os jovens rurais na análise, no planejamento e na condução de seus negócios, principalmente aqueles planejados e implantados no Projeto Profissional do Jovem (PPJ), durante o ensino médio integrado ao técnico em agropecuária, concluído nas Escolas Famílias Agrícolas (EFAs) do Movimento de Educação Promocional do Espírito Santo (Mepes).

Esta publicação contém, em cada etapa de elaboração de um Plano de Negócios, conceitos e descrições, além de uma série de exercícios, que juntos, buscam trazer conhecimento e orientar o jovem a elaborar o seu plano.

A construção do Plano de Negócios possibilitará ao jovem estabelecer a situação real do PPJ, determinar todos os fatores que interferiram ou interferem na implantação e continuidade desses projetos, além de determinar os impactos socioeconômicos gerados e os efeitos desses impactos na realidade do jovem, da família e daqueles que o cercam e tenham interface com suas atividades.

Esta ação é parte do projeto “Juventude Rural e Sucessão Familiar: Projetos Profissionais do Jovem como Estratégia de Permanência no Campo na Região Sul do Espírito Santo”, com recursos viabilizados pela Secretaria Estadual de Agricultura, Abastecimento, Aquicultura e Pesca (Seag), em parceria com a Fundação de Amparo à Pesquisa do Espírito Santo (Fapes) e apoio do Mepes.

A juventude rural é convidada a percorrer todas as partes que compõem um plano, fazendo uma reflexão sobre as realidades e participando ativamente da construção de estratégias de ações para que seu negócio seja um sucesso e permita ganhos na sua qualidade de vida e de sua família. Todos temos sonhos e anseios, mas se quisermos alcançá-los com sucesso, é necessário construir um caminho, definir um rumo e traçar um plano de ação. Jovem, vamos idealizar um futuro melhor e pensar sobre como chegar até ele? Vamos lá?

Cleber Guerra

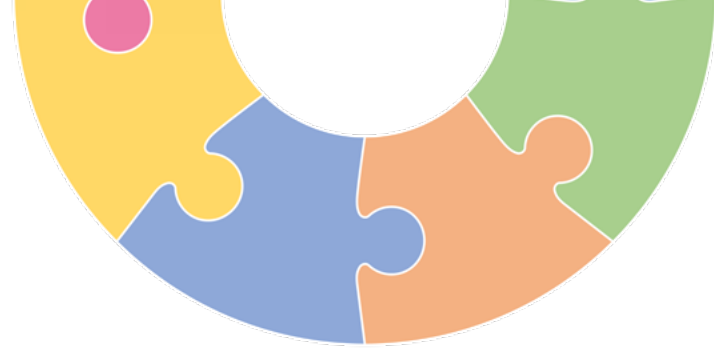
Diretor Administrativo-Financeiro

Antonio Elias Souza da Silva

Diretor-Técnico

Franco Fiorot

Diretor-Presidente



Agradecimentos

A Deus por ser essencial em minha vida, e a minha família pelo amor e incentivo, por estar sempre presente e por me ajudar a superar todos os obstáculos que surgiram no caminho percorrido.

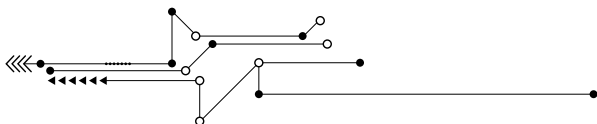
Ao Instituto Capixaba de Pesquisa, Assistência Técnica e Extensão Rural (Incaper), pelo apoio, e a todos os servidores que colaboraram, direta ou indiretamente, na execução das atividades que permitiram a edição desta publicação, com especial carinho, alegria e incentivo.

À Secretaria de Estado da Agricultura, Abastecimento, Aquicultura e Pesca (Seag) e a Fundação de Amparo à Pesquisa e Inovação do Espírito Santo (Fapes), pelo financiamento da pesquisa para a viabilização desta publicação.

A todos os funcionários do Movimento de Educação Promocional do Espírito Santo – Mepes, professores e professoras das Escolas Famílias Agrícolas da região Sul do Espírito Santo.

Aos bolsistas participantes e às suas famílias, por terem acreditado e participado, com entusiasmo e muita dedicação: Abel, Fernanda, Nélia, Rafael e Swenka.

E a todos os jovens que estão aqui e agora, mudando a realidade de suas vidas, de suas famílias e comunidades, e que servem de inspiração para toda a sociedade.





Sumário

1 PLANO DE NEGÓCIOS: O QUE É E PARA QUE SERVE?	11
2 ELABORANDO O PLANO DE NEGÓCIO	12
2.1 SUMÁRIO EXECUTIVO	13
2.2 APRESENTAÇÃO DO NEGÓCIO	13
2.2.1 Missão:	20
2.2.2 Visão:	22
2.2.3 Valores:	24
2.3 ANÁLISE DE MERCADO	26
2.3.1 Clientes	26
2.3.2 Concorrência	28
2.3.3 Fornecedores	31
2.3.4 Parcerias	33
2.4 PLANO DE MARKETING	34
2.4.1 Produtos/serviços e Preços	34
2.4.2 Comercialização/Distribuição	36
2.4.3 Promoção	38
2.5 PLANO OPERACIONAL	41
2.6 PLANO FINANCEIRO	44
3 CENÁRIOS E ESTRATÉGIAS	48
4 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS	53
BIBLIOGRAFIA	54



1.

Plano de Negócios:
O que é e para que serve?

1 PLANO DE NEGÓCIOS: O QUE É E PARA QUE SERVE?



2.

Elaborando
o Plano de
Negócio

É um documento que vai orientar o jovem ao longo da trajetória de seu negócio, mostrando seus objetivos e metas, e traçando um plano para alcançá-los. Deve ser capaz de demonstrar sua viabilidade, seja ele rural ou não, do ponto de vista das estratégias, gestão financeira, mercado e operações. Tem como proposta descrever o que é ou o que pretende ser um negócio e como chegar lá com menos riscos e incertezas.

Sendo um instrumento de planejamento, serve para organizar as ideias, orientar a expansão, apoiar a administração, facilitar a comunicação e a captação de recursos. Mais que um apanhado de ideias, traz uma lógica que permite refletir diversos aspectos do seu negócio.

3.

Cenários e
Estratégias

Não elimina os riscos, mas evita que alguns erros sejam cometidos pela falta de análise quando o negócio ainda estiver no papel, antes que possam ser cometidos na prática.

4.

Avaliação
do Plano de
Negócios

Bibliografia



2 ELABORANDO O PLANO DE NEGÓCIO



Planejamento e bons negócios sempre caminham juntos, mas cada pessoa, jovem ou não, tem sua própria forma ou ritmo de caminhar, pensar ou planejar ações em seus negócios.

Em relação à forma e estrutura, das mais completas às mais resumidas, são inúmeras as maneiras de montar um plano de negócios que, quando pronto, seja capaz de aumentar grandemente a sua possibilidade de sucesso. Pode ser muito simples, no formato e tamanho de cada negócio, mas deve atender aos desafios a que o jovem está se propondo.

Criar um bom plano de negócios é fácil, mas exige comprometimento e pesquisa. No formato em que for proposto, informações sobre como o negócio está organizado, seus clientes, fornecedores, parceiros e as estratégias que poderão ser utilizadas para ganhar mercado e manter o negócio, são essenciais. Por isso, deve conter pelo menos as seguintes etapas: Sumário Executivo; Apresentação do Negócio; Análise de Mercado; Plano de Marketing; Plano Operacional; e Plano Financeiro.



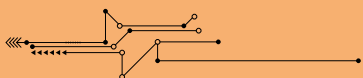
1.
Plano de
Negócios:
O que é e
para que
serve?

2.
Elaborando
o Plano de
Negócio

3.
Cenários e
Estratégias

4.
Avaliação
do Plano de
Negócios

Bibliografia



Plano de Negócios: O que é e para que serve?

Elaborando
o Plano de
Negócio

Cenários e Estratégias

Avaliação do Plano de Negócios

Bibliografia

Apesar de ser a primeira parte do seu Plano de Negócio, o sumário executivo deve ser a última a ser elaborada, pois será um resumo de todas as informações e reflexões obtidas durante as outras etapas.

Esse resumo contém as informações mais importantes do seu negócio e será a parte que “venderá” o seu negócio, produto ou serviço. São os principais elementos que todos devem conhecer, um resumo que destaque os pontos-chave de seu negócio.

Deverá conter a descrição do seu negócio, sua história e o diferencial dele no mercado; a missão, visão de futuro e valores do seu negócio; a descrição do perfil dos proprietários, sócios, gestores e empregados; quais serão os produtos, serviços e os principais benefícios; quem são os seus potenciais e principais clientes; a localização; a forma jurídica e o enquadramento tributário; recursos e investimentos aportados ou necessários.

Nesta etapa, o jovem empreendedor irá refletir sobre como o seu negócio está sendo percebido pelos clientes em vários aspectos. Quais são os pontos que devem ser explorados ou aprimorados no seu empreendimento, considerando, por exemplo, a relação com os responsáveis, a conformidade legal, a definição da missão, visão de futuro e valores. Nada mais verdadeiro do que o ditado que diz “não é preciso saber somente pescar, mas também vender o peixe”.



#Conhecendo os Responsáveis pelo Negócio

Esta análise pessoal e sincera deverá responder as perguntas: Como eu estou? Preciso de mudanças na minha vida pessoal para atingir meus objetivos? Quanto tempo posso me dedicar ao meu negócio? Apesar de não constar no Plano de Negócio, é importante, pois permite uma reflexão sobre problemas existentes, elencando prioridades e traçando planos futuros para atingir um melhor equilíbrio na vida do jovem.



Informe os dados pessoais dos responsáveis pela administração do negócio, com uma breve apresentação de seu perfil, destacando os conhecimentos, habilidades e experiências anteriores. Se desejar escreva pontos importantes de sua análise pessoal.

#Conhecendo o Negócio

É um retrato da situação do negócio, na opinião do jovem, e deverá responder às perguntas: Como eu acho que está o meu negócio? Quais são os pontos prioritários que preciso focar minhas ações para ter sucesso e equilíbrio? A situação do meu negócio me deixa feliz ou gostaria que fosse diferente?

Cada parte do esquema a seguir (Figura 1) representa um item do negócio do jovem rural e está enumerado de 1 a 10. Pinte em qual nível acredita estar.

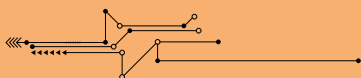
1.
Plano de
Negócios:
O que é e
para que
serve?

2.
Elaborando
o Plano de
Negócio

3.
Cenários e
Estratégias

4.
Avaliação
do Plano de
Negócios

Bibliografia



1.
Plano de
Negócios:
O que é e
para que
serve?

2.
Elaborando
o Plano de
Negócio

3.
Cenários e
Estratégias

4.
Avaliação
do Plano de
Negócios

Bibliografia

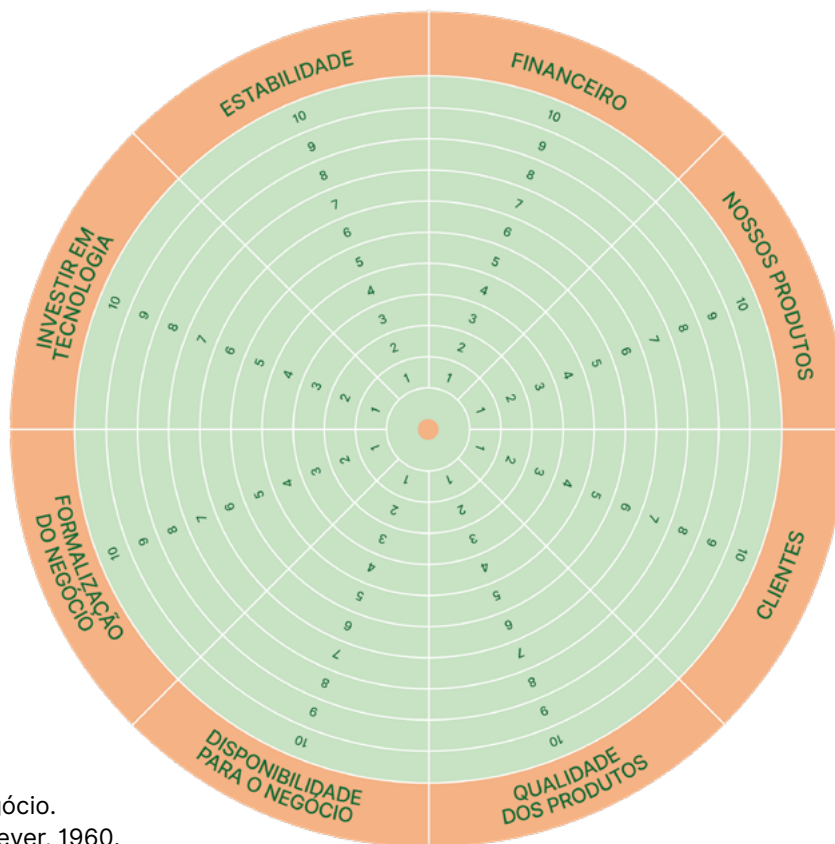
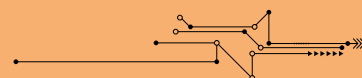


Figura 1 – Roda do negócio.
Fonte: Adaptado de Meyer, 1960.

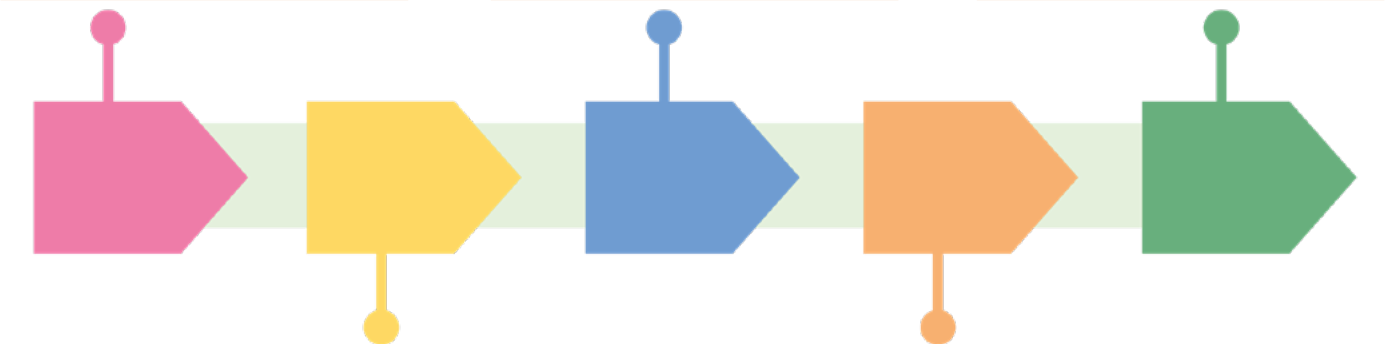


Informe os dados do negócio, como o nome ou marca, localização, enquadramento tributário e o número de inscrição no CNPJ – Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas – se o mesmo já estiver registrado. Caso contrário, indique o número do CPF do proprietário.



#Conhecendo a História do Negócio

Linha do Tempo - Destaque na linha do tempo os eventos mais marcantes da história de seu negócio. Interessante destacar que em um negócio conduzido pelo jovem rural ou pela sua família, os eventos pessoais dos membros da família se entrelaçam e são determinantes na história e na construção de um negócio.



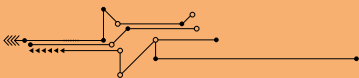
1.
Plano de
Negócios:
O que é e
para que
serve?

2.
Elaborando
o Plano de
Negócio

3.
Cenários e
Estratégias

4.
Avaliação
do Plano de
Negócios

Bibliografia



1.

Plano de
Negócios:
O que é e
para que
serve?

A História do Meu Negócio é assim:

2.

Elaborando
o Plano de
Negócio

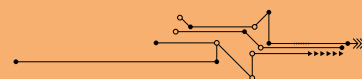
3.

Cenários e
Estratégias

4.

Avaliação
do Plano de
Negócios

Bibliografia



Com base no gráfico e na linha do tempo trabalhados, faça uma análise rápida do que precisa ser explorado ou melhorado para uma melhor apresentação de seu negócio.

Pontos a Explorar	Pontos a Melhorar

1.
Plano de
Negócios:
O que é e
para que
serve?

2.
Elaborando
o Plano de
Negócio

3.
Cenários e
Estratégias

4.
Avaliação
do Plano de
Negócios

Bibliografia

1.

Plano de Negócios:
O que é e para que serve?

2.

Elaborando o Plano de Negócio

3.

Cenários e Estratégias

4.

Avaliação do Plano de Negócios

Bibliografia

Missão, Visão e Valores

Missão, visão e valores são conceitos estratégicos que conferem identidade a um negócio.



2.2.1 Missão:

A missão se relaciona diretamente com o ramo de atuação e o produto ou serviço ofertado pelo jovem rural. Importante saber por que o negócio foi criado, o que ele faz e qual público atende. Ao construir a sua missão, o jovem rural deve ter em mente, não só o produto oferecido, mas o benefício que ele entrega ao público-alvo.

Conheça alguns exemplos, mas no momento da construção da sua missão, lembre-se: é papel em branco e mãos à obra.

Incaper	Promover soluções tecnológicas e sociais por meio de ações integradas de pesquisa, assistência técnica e extensão rural, visando o desenvolvimento do Espírito Santo.
---------	---

McDonald's	Servir alimentos de qualidade, com rapidez e simpatia, num ambiente limpo e agradável.
------------	--

Cooperativa Cafesul	Fornecer alimentos saudáveis, preservando o meio ambiente, contribuindo para o desenvolvimento sustentável da cooperativa, dos cooperados(as), colaboradores e das comunidades nas regiões onde atua.
---------------------	---

Cooperativa Agroindustrial Bom Jesus	Promover o desenvolvimento socioeconômico e cultural dos associados, através da geração e transferência de tecnologia, para melhoria da produção e sua comercialização.
--------------------------------------	---

1.

Plano de Negócios:
O que é e para que serve?

2.

Elaborando o Plano de Negócio

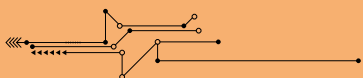
3.

Cenários e Estratégias

4.

Avaliação do Plano de Negócios

Bibliografia



1.
Plano de
Negócios:
O que é e
para que
serve?

2.
Elaborando
o Plano de
Negócio

3.
Cenários e
Estratégias

4.
Avaliação
do Plano de
Negócios

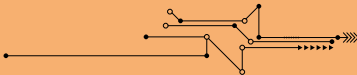
Bibliografia

#Conhecendo a Missão de Seu Negócio

Escreva aqui algumas palavras que definem o seu negócio:		
Benefício ao Público	Diferencial Competitivo	Algo Especial

De acordo com as palavras que pensou definir o seu negócio, elabore uma frase clara, limpa e simples, traduzindo em poucas palavras seu sentido e propósito:

A Missão é



2.2.2 Visão:

A visão deve refletir o que o jovem espera do seu negócio, onde almeja chegar, qual o sonho a ser realizado e qual a imagem que se gostaria de alcançar no futuro.

Conheça exemplos, lembrando que a visão é o combustível para a busca do resultados. Estabelecer onde se quer chegar e estipular tempos para isso é o melhor caminho, pois remete às pessoas a realizarem ações integradas e possíveis para o atingimento.

Cacau Show	Ser a maior e melhor rede de chocolates finos do mundo, oferecendo aos seus clientes e aos seus parceiros uma relação duradoura com foco no crescimento, na rentabilidade e na responsabilidade socioambiental.
------------	---

Cooperativa Cafesul	Ser a melhor cooperativa na produção de cafés especiais e sustentáveis do Brasil.
---------------------	---

Disney	Criar um mundo onde todos possam se sentir crianças.
--------	--

Cooperativa Camcap	Ser uma cooperativa promotora de desenvolvimento da região do Caparaó e de qualidade de vida para seus cooperados, colaboradores e parceiros.
--------------------	---

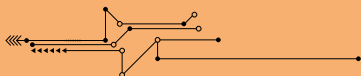
1.
Plano de
Negócios:
O que é e
para que
serve?

2.
Elaborando
o Plano de
Negócio

3.
Cenários e
Estratégias

4.
Avaliação
do Plano de
Negócios

Bibliografia



1.
Plano de
Negócios:
O que é e
para que
serve?

2.
Elaborando
o Plano de
Negócio

3.
Cenários e
Estratégias

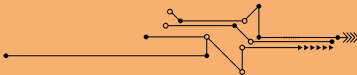
4.
Avaliação
do Plano de
Negócios

Bibliografia

#Conhecendo a Visão de Seu Negócio

Estime um período de tempo no futuro e escreva aqui algumas palavras de como você gostaria que seu negócio estivesse ao final.	
Situação no Futuro	Objetivos a serem alcançados

A Visão de Futuro para daqui a _____ anos é



2.2.3 Valores:

Para definir os valores, é preciso pensar em quais princípios e posturas devem ser seguidos pelo jovem, sua família e colaboradores para alcançar os objetivos. Eles devem representar a forma como todos trabalham. Os dirigentes devem entender quais condutas, crenças e filosofias vão compor e serem adotados para que o negócio tenha sucesso.

Alguns exemplos de valores que podem ajudar na identificação daqueles que fazem sentido para seu negócio. Lembre-se que cada caso é um caso.



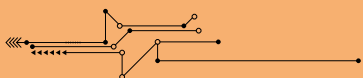
1.
Plano de
Negócios:
O que é e
para que
serve?

2.
Elaborando
o Plano de
Negócio

3.
Cenários e
Estratégias

4.
Avaliação
do Plano de
Negócios

Bibliografia



1.

2.

3.

4.

Bibliografia

Valores pessoais

Valores a serem incorporados no negócio

2.3 ANÁLISE DE MERCADO

Em um Plano de Negócio, o jovem rural precisa analisar o mercado no qual ele está inserido. Para isso, é preciso entender quem são seus potenciais clientes, como está a concorrência e como será o trabalho com os fornecedores e parceiros.

2.3.1 Clientes

Para desenvolver e conduzir um negócio, é preciso saber quem são e quais os hábitos de compra de seus clientes. Conhecer os seus clientes, te permitirá identificar os seus desejos e necessidades, para atendê-los de maneira mais eficiente. Com esse conhecimento, é possível, por exemplo, escolher formas de atendimentos diferenciadas e especiais, assim como fazer entregas em domicílio para idosos, ou de produtos sem glúten ou dietéticos quando grande parte dos seus clientes mostrarem preferências ou restrições alimentares.



Fique Ligado!

SEM CLIENTES = SEM NEGÓCIO

Pesquise seus consumidores, seja através de observações, conversas informais, entrevistas, etc.

Quanto melhor conhecer os seus clientes, mais sucesso terá seu negócio.

O cliente pode influenciar no “que”, “quanto” e “quando” se produz/oferece.

O seu cliente ideal é a base do seu Plano de Vendas, comunicação e marketing.

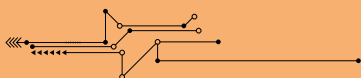
1.
Plano de
Negócios:
O que é e
para que
serve?

2.
Elaborando
o Plano de
Negócio

3.
Cenários e
Estratégias

4.
Avaliação
do Plano de
Negócios

Bibliografia



1.
Plano de
Negócios:
O que é e
para que
serve?

2.
Elaborando
o Plano de
Negócio

3.
Cenários e
Estratégias

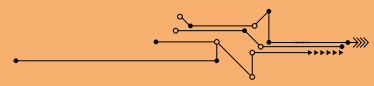
4.
Avaliação
do Plano de
Negócios

Bibliografia

#Conhecendo os Clientes

Classifique seus clientes de acordo com suas características principais:			
Característica	Maioria	Na média	Minoria
Faixa Etária			
Sexo			
Tamanho da Família			
Escolaridade			
Renda			
Ocupação			
Onde estão (Rua, Bairro, Cidade, Região...)			

Classifique o que leva a maioria de seus clientes a comprarem seus produtos:			
Item	Muito Importante	Moderadamente Importante	Pouco Importante
Preço			
Qualidade			
Marca			
Prazo de entrega			
Prazo de Pagamento			
Atendimento			
História/Cultura			



Responda às perguntas:	
Qual a quantidade média e a frequência que cada cliente adquire seus produtos?	Como acredita ser o relacionamento com o cliente? O que precisa melhorar?

1.
Plano de Negócios:
O que é e para que serve?

2.
Elaborando o Plano de Negócio

3.
Cenários e Estratégias

4.
Avaliação do Plano de Negócios

Bibliografia

2.3.2 Concorrência

Seus concorrentes são aqueles que atuam no mesmo ramo do seu negócio e que buscam o mesmo público-alvo. Nem sempre todos os negócios similares ao seu são seus concorrentes; muitas vezes eles serão grandes parceiros.



Fique Ligado!

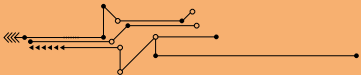
CONHEÇA A CONCORRÊNCIA: APRENDA LIÇÕES VALIOSAS

Encontre lacunas no mercado.

Veja a concorrência pelo lado positivo.

Perceba ações favoráveis ou desfavoráveis.

Entenda quais diferenças especiais seu negócio pode e deve mostrar.



1.
Plano de
Negócios:
O que é e
para que
serve?

2.
Elaborando
o Plano de
Negócio

3.
Cenários e
Estratégias

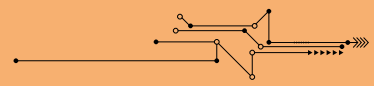
4.
Avaliação
do Plano de
Negócios

Bibliografia

#Conhecendo a Concorrência

Observe os 3 principais concorrentes do seu negócio e verifique quais são seus pontos fortes e fracos, por exemplo, a qualidade dos materiais empregados em seus produtos ou serviços, como cores, tamanhos, embalagem, variedade, preço cobrado, formas de pagamento, prazos concedidos, descontos praticados, horário de funcionamento, entrega em domicílio, atendimento virtual e garantias oferecidas, entre outras características.

Negócio	Preço	Qualidade	Atendimento	Pontos de Venda	Opções de Entrega	Condições de pagamento	Diferenciais
Seu negócio							
Concorrente 1							
Concorrente 2							
Concorrente 3							



Analise as informações anteriores e aponte os pontos positivos e negativos da concorrência do seu negócio, sempre tendo em vista que deve utilizá-los como experiência do que fazer ou não. Observe sempre que bons concorrentes servem como parâmetro de comparação e de parceria, além de serem uma fonte de estímulo à melhoria.

Positivo – Aproveite!!	Negativo – Fuja!!!

1.
Plano de
Negócios:
O que é e
para que
serve?

2.
Elaborando
o Plano de
Negócio

3.
Cenários e
Estratégias

4.
Avaliação
do Plano de
Negócios

Bibliografia



1.

Plano de Negócios:
O que é e para que serve?

2.

Elaborando o Plano de Negócio

3.

Cenários e Estratégias

4.

Avaliação do Plano de Negócios

Bibliografia

2.3.3 Fornecedores

Seus fornecedores são todas as pessoas e empresas que irão fornecer as matérias-primas e equipamentos necessários para o funcionamento do seu negócio. Conhecer melhor o mercado fornecedor, permitirá uma melhor visão de quem são e de como atuam seus fornecedores, fazer comparações e tomar decisão sobre qual será o melhor custo-benefício para o negócio.



Fique Ligado!

VOCÊ PODE PRECISAR MUDAR DE FORNECEDOR POR DIVERSOS MOTIVOS. É IMPORTANTE QUE ESTEJA EM CONTATO COM OUTROS FORNECEDORES ALÉM DO ESCOLHIDO.

A propriedade familiar ou vizinha pode ser fornecedora de matéria prima ou insumo.

Analise a capacidade técnica dos fornecedores, como a qualidade, prazo e preço exigido e combinado.

Os fornecedores serão parceiros de longa data em sua trajetória.

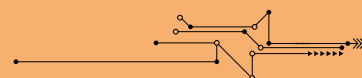
Evite intermediários sempre que possível.

Compras em conjunto diminuem substancialmente os custos de aquisição.

Cultive sempre bons relacionamentos.

#Conhecendo os Fornecedores

Faça e mantenha atualizado um levantamento de quem é ou pode vir a ser seus fornecedores de matérias-primas, insumos, equipamentos e utensílios, dentre outros bens e serviços. Pesquise e analise pelo menos três fornecedores para cada artigo necessário.



1.

Plano de Negócios:
O que é e para que serve?
2.

Elaborando o Plano de Negócio
3.

Cenários e Estratégias
4.

Avaliação do Plano de Negócios
- Bibliografia

2.3.4 Parcerias

Parceiros são pessoas ou organizações que atuam em conjunto com seu negócio fornecendo apoio na agregação de valor, na aquisição de insumos, na comercialização ou distribuição de seus produtos. Podem ser a família, os vizinhos, os conselhos, a associação, a cooperativa, os órgãos públicos, entre outros. Aproveite bem suas parcerias!!!

#Conhecendo seus parceiros

Aponte pelo menos 5 possíveis parceiros para o seu negócio, que sejam de importância estratégica, e descreva o motivo e vantagens desta parceria para o futuro de seu negócio.

Parceiro	Motivo e vantagens

2.4 PLANO DE MARKETING

Este é o momento em que o jovem decidirá como posicionar seu produto/serviço no mercado, ou seja, definir como fará para que o cliente saiba que aquele produto existe e queira adquiri-lo, impulsionando as vendas.

É necessário descrever todos os produtos de forma minuciosa, detalhando as características, garantias e diferenciais do que serão oferecidos, informando todas as especificações, como qualidade, modelos, cores, sabores, apresentação, tamanhos e preços, além de apresentar as estratégias de venda e distribuição da produção, com foco no cliente ideal.

Grande parte dos planos de marketing incluem quatro informações principais: produto, preço, praça e promoção (conhecidos como os 4Ps).

2.4.1 Produtos/Serviços e Preços

São os produtos e/ou serviços que vão ter destaque. É indispensável que o jovem conheça e apresente os principais detalhes sobre eles, o que diferencia seus produtos ou serviços no mercado, quanto custam e como foi definido esta precificação.

A determinação do preço de venda precisa levar em conta que, da mesma forma que o preço baixo demais pode afetar a margem de lucro e trazer prejuízo, o preço muito alto pode ocasionar perda de vendas. É preciso ser competitivo sem gerar prejuízo.

No cálculo do preço, o jovem não deve incluir somente o valor que se gasta para produzir ou prestar o serviço, mas deve incluir na conta todos os custos e despesas relacionados ao valor investido para que seu produto ou serviço chegue até o consumidor.

Outro item importante a ser incluído no preço final é o lucro ou “o valor que sobra” depois que se tirar os valores com custos e despesas do valor final de venda de cada produto ou serviço, a fim de que o negócio possa ter retorno financeiro sobre as vendas.

1.

Plano de Negócios:
O que é e para que serve?

2.

Elaborando o Plano de Negócios

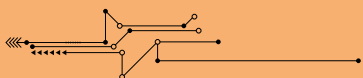
3.

Cenários e Estratégias

4.

Avaliação do Plano de Negócios

Bibliografia



1.

Plano de Negócios:
O que é e para que serve?

2.

Elaborando o Plano de Negócio

3.

Cenários e Estratégias

4.

Avaliação do Plano de Negócios

Bibliografia

Por isso, é fundamental ter conhecimento sobre todos os custos da produção, sejam variáveis ou fixos, as suas despesas, os preços que estão sendo praticados pelos vizinhos, e a margem de lucro que se pretende ter. Esses conceitos estão explicados na seção 2.5. Plano Financeiro.

Aqui também podem ser apresentados novos produtos que se pretende lançar no futuro e explicar como irão melhorar os lucros do negócio.



Fique Ligado!

A QUALIDADE DO PRODUTO É AQUELA QUE O CONSUMIDOR ENXERGA. PENSE SOB O PONTO DE VISTA DO CLIENTE.

Vale lembrar que o nome da empresa é diferente da razão social.

Preço é o que consumidor está disposto a pagar pelo que você irá oferecer.

Observe sempre as exigências oficiais que precisam ser atendidas (vigilância sanitária, normas técnicas, etc.).

A procedência do produto ofertado é de grande importância e pode valorizar o produto. Deixe claro de onde vêm e/ou como são feitos os produtos.

A determinação do preço deve considerar todos os custos e ainda proporcionar o retorno desejado.

Elementos de diferenciação, caracterizam o que é único perante a concorrência.



#Conhecendo seus produtos e serviços

Liste os Produtos/serviços a serem oferecidos, descrevendo suas principais características, preço e diferenciais.			
Item Adquirido	Nome Fornecedor	Preço + Frete	Condições de Pagamento

2.4.2 Comercialização/Distribuição

O Jovem precisa determinar a estrutura de comercialização ou canais de distribuição de seu negócio. Isto é, como seus produtos e/ou serviços chegarão até os seus clientes. Você pode adotar uma série de canais ou pontos de venda para isso, tais como vendedores internos e externos, representantes, lojas virtuais, diretamente ao consumidor, associações ou cooperativas, etc. Precisa também determinar qual a Praça (local) onde pretende distribuir seus produtos, se por exemplo vai ser somente no município, em uma região específica ou mesmo online com entrega para todo o Brasil.

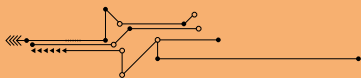
1.
Plano de Negócios:
O que é e para que serve?

2.
Elaborando o Plano de Negócio

3.
Cenários e Estratégias

4.
Avaliação do Plano de Negócios

Bibliografia



1.
Plano de
Negócios:
O que é e
para que
serve?

2.
Elaborando
o Plano de
Negócio

3.
Cenários e
Estratégias

4.
Avaliação
do Plano de
Negócios

Bibliografia



Fique Ligado!

AS PESSOAS QUE COMERCIALIZAM O QUE PRODUZEM, PRECISAM CONHECER BEM OS PRODUTOS E SUAS VANTAGENS SOBRE A CONCORRÊNCIA.

Saiba o que prefere seu cliente, se ele costuma comprar presencial ou por outro meio.

O Celular e as redes sociais são instrumentos de vendas muito utilizados atualmente.

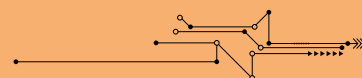
Procure ocupar espaços atrativos, que tenham um bom fluxo e proximidade dos clientes que compram seus produtos.

Um bom local para comercializar seus produtos é aquele que gera um volume razoável de vendas e que o custo/benefício seja vantajoso para você.

#Conhecendo sua comercialização/distribuição

Cite os locais ou canais onde comercializa ou pretende comercializar seus produtos ou serviços, dizendo o motivo para sua utilização, e classificando o grau de intensidade de vendas em cada um.

Canais de Comercialização	Motivo	Muito bom	Bom	Fraco



Cite formas de entrega/distribuição de produtos ou serviços ao consumidor final, dizendo o motivo para sua utilização, e classificando o grau de intensidade de atendimento ao consumidor de cada uma.				
Formas de entrega	Motivo	Atende maioria	Atende Mediano	Atende Pouco

1.
Plano de Negócios:
O que é e para que serve?

2.
Elaborando o Plano de Negócio

3.
Cenários e Estratégias

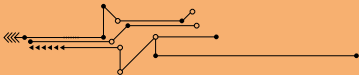
4.
Avaliação do Plano de Negócios

Bibliografia

2.4.3 Promoção

Promoção é toda ação que tem como objetivo apresentar, informar, convencer ou lembrar os clientes de comprar os seus produtos ou serviços e não os dos concorrentes. Para realizá-la, o jovem necessita primeiro pensar como vai promover sua oferta ao cliente ideal determinado anteriormente e em quais canais de divulgação terá melhor efetividade com menor custo, levando em conta o que essa promoção afetará não somente no aumento de clientes, mas também na imagem do negócio ou no acréscimo da receita.

Existem diversos tipos de divulgação, como por exemplo: propaganda em rádio, jornais, revistas ou internet; degustações, distribuição de amostras grátis, folders, folhetos e cartões de visita; catálogos; propagandas usando carro de som e banners; realização de concursos, brindes, sorteios ou descontos; ou participação em feiras e eventos, entre outras.



1.

Plano de Negócios:
O que é e para que serve?

O mercado tem se tornado cada vez mais competitivo e o jovem não pode ficar perdido nesta competição, devendo procurar fazer com que seu negócio seja único e facilmente distinguido por seus consumidores. E para isso, é de extrema importância a escolha da identidade do negócio.

Começando pelo nome ou marca, que sempre deve levar em conta a história, o diferencial dos concorrentes e aquilo que atende o apelo e faz o cliente querer conhecer e adquirir os produtos e serviços ofertados. Deve trazer rapidamente familiaridade ao consumidor, ser de fácil memorização, pronúncia e escrita.

2.

Elaborando o Plano de Negócio

A logomarca é a identidade visual que contribui para a visibilidade e credibilidade de uma marca ou nome. Abre espaços e se destaca no mercado, sendo um diferencial importante. É através dela que os clientes irão identificar o negócio em qualquer canal de comunicação.

Mesmo que seja simples, é ela que vai apresentar o negócio, por isso deve transmitir confiança ao cliente, além de responsabilidade e qualidade naquilo que oferece.

3.

Cenários e Estratégias

4.

Avaliação do Plano de Negócios

Bibliografia



Fique Ligado!

Panfletos, folders e cartões de visita podem ser entregues em locais onde circulam muitas pessoas.

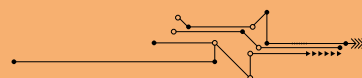
Rádio ou jornais locais podem ser formas mais baratas e eficientes de divulgação na sua região.

Feiras e eventos são excelentes locais para promover seus produtos e serviços, pois concentra grande circulação de clientes.

Observe seus concorrentes e use a criatividade para encontrar as melhores maneiras de divulgar seus produtos.

Trabalhe/crie um nome ou uma marca que seja representativa e de fácil memorização.

Toda a energia gasta com aumento das vendas será perdida e pode até prejudicar se você não conseguir cumprir suas entregas futuras



#Conhecendo suas estratégias de Promoção

Escreva aqui a razão social e o nome/marca do seu negócio:

Razão Social:

Nome/Marca:

Descreva brevemente como foi a escolha do nome/marca e se na sua opinião ele identifica e promove o seu negócio:

1.
Plano de
Negócios:
O que é e
para que
serve?

2.
Elaborando
o Plano de
Negócio

Preencha a tabela com dados que permitirão a análise das estratégias pensadas para promoção do negócio, como custos, aumento na quantidade dos clientes, melhoria na Imagem do negócio e acréscimo da receita.

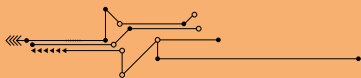
Estratégias	Custo	Quantidade Clientes	Imagem do negócio	Acréscimo receita

3.
Cenários e
Estratégias

4.
Avaliação
do Plano de
Negócios

Com base nas informações anteriores, descreva aqui quais as melhores estratégias de promoção para seu negócio, dizendo o porquê destas escolhas:

Bibliografia



1.

Plano de
Negócios:
O que é e
para que
serve?

2.

Elaborando
o Plano de
Negócio

3.

Cenários e
Estratégias

4.

Avaliação
do Plano de
Negócios

Bibliografia

2.5 PLANO OPERACIONAL

Um plano operacional tem o objetivo de definir, na prática, como o negócio funciona ou vai funcionar. O jovem rural deve conhecer muito bem o funcionamento do seu negócio e analisar quais são os passos necessários para a entrega dos produtos/serviços. Para isso, são necessárias algumas informações importantes, tais como a disponibilidade e prazos exigidos pelos fornecedores; a capacidade de produção, equipamentos e materiais necessários, capacidade de distribuição e armazenamento dos produtos, quantidade e qualificação da equipe de trabalho.

É preciso pensar como serão feitas as várias atividades e quem serão os responsáveis, familiares ou não, descrevendo, como será a aquisição de insumos, a produção, a venda, a prestação dos serviços, as rotinas administrativas, entre outras atividades.

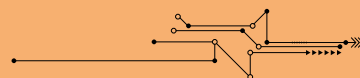


Fique Ligado!

O mercado pode oscilar devido a vários fatores econômicos, ambientais ou sociais, como, por exemplo, períodos de safra, clima ou temporadas, que podem ser favoráveis ou não ao consumo de seu produto ou serviço.

Fique atento a sua realidade. Considere o que consegue produzir e vender levando em conta sua capacidade de instalação, maquinário, insumos, mão de obra e recursos financeiros.

Verifique a necessidade e disponibilidade de qualificação de mão-de-obra. Invista no aperfeiçoamento de sua equipe.



#Conhecendo as operações de seu negócio

Faça uma análise de seu negócio descrevendo as atividades realizadas desde a aquisição de insumos até a entrega do produto ao consumidor final, com responsáveis e insumos necessários:				
Etapas	Responsável			Insumos Necessários
	Nome	Qualificação atual	Qualificação necessária	
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				
11.				
12.				

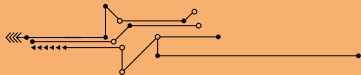
1.
Plano de Negócios:
O que é e para que serve?

2.
Elaborando o Plano de Negócio

3.
Cenários e Estratégias

4.
Avaliação do Plano de Negócios

Bibliografia



1.
Plano de
Negócios:
O que é e
para que
serve?

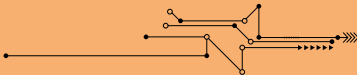
2.
Elaborando
o Plano de
Negócio

3.
Cenários e
Estratégias

4.
Avaliação
do Plano de
Negócios

Bibliografia

Responda às perguntas:	
Atualmente qual é a capacidade máxima de produção e comercialização de seu negócio? Qual será o volume de produção e comercialização pretendido? O que precisa para atender esse volume pretendido?	Qual a quantidade de pessoal que atua no negócio? É suficiente? Quantas pessoas e qual qualificação serão necessárias para o funcionamento ideal do negócio? Esse item inclui o(s) sócio(s), os familiares e as pessoas a serem contratadas



2.6 PLANO FINANCEIRO

É muito importante conhecer as finanças, já que são os números que determinam a maior parte das decisões em um negócio. Isto quer dizer que independentemente de qual seja seu negócio e do esforço que faça por ele, sem saúde financeira o jovem não terá sucesso no longo prazo. A gestão financeira é a base para toda e qualquer tomada de decisões.

Construir um plano financeiro ajudará ao jovem rural a organizar as questões financeiras do negócio, partindo da ideia para a realidade e para o alcance do sonho, onde o jovem terá compreensão do que precisará e deverá ser feito de investimentos para que seu negócio se concretize e seja bem-sucedido. É um pensar que começa com os custos e despesas operacionais e vai até a projeção de vendas baseada nas análises do mercado.

Para tanto, é preciso apontar algumas informações financeiras, como os custos totais, fixos ou variáveis, despesas e receitas, investimentos, capital de giro, lucro e ponto de equilíbrio.

Custos Totais: São valores relacionados diretamente à produção ou a prestação de um serviço. É o somatório dos custos fixos e variáveis.

Custos variáveis: são aqueles que variam em função da quantidade produzida e vendida, ou seja, quanto maior é o volume de vendas, maior será o custo e vice-versa (Ex.: mão de obra extra, reembolso de despesas, comissão de vendas, manutenção de máquinas, entre outros).

Custos Fixos: são aqueles que não têm variação, independe do volume de produção ou vendas (Ex.: compra de matéria-prima, salário dos funcionários da produção, conta de energia para os maquinários, entre outros).

Despesas: São os demais valores que se terá que gastar para manter o negócio, fora da produção. São gastos usados com a estrutura administrativa e de comercialização. Podem ser fixas como aluguel, contas de energia, telefone e internet, impostos; ou variáveis como valores gastos de forma eventual, como material de escritório, propagandas, contratação de funcionários temporários e treinamentos.

Receitas: É o faturamento geral do negócio, o que se recebe pela venda dos produtos ou serviços.

1.

Plano de Negócios:
O que é e para que serve?

2.

Elaborando o Plano de Negócios

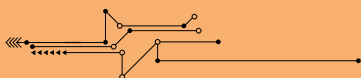
3.

Cenários e Estratégias

4.

Avaliação do Plano de Negócios

Bibliografia



1.

Plano de
Negócios:
O que é e
para que
serve?

2.

Elaborando
o Plano de
Negócio

3.

Cenários e
Estratégias

4.

Avaliação
do Plano de
Negócios

Bibliografia

Investimentos: corresponde a tudo que precisa ser adquirido para que seu negócio possa funcionar de maneira apropriada;

Capital de giro: é o total de recursos necessário para o bom funcionamento de seu negócio no dia a dia, como compra de insumos, gastos com a comercialização e demais despesas administrativas e de produção. O capital de giro é calculado levando em conta o dinheiro disponível em caixa ou bancos, mais aquele que se tem a receber e/ou em estoque, menos o que se tem a pagar como as contas e os encargos.

Lucro: É o valor total da receita menos os custos e as despesas do negócio. É o que sobra depois de todas as contas serem pagas.

Ponto de equilíbrio: O ponto de equilíbrio é quando após o pagamento de todos os custos e despesas e as receitas ficam iguais, não havendo nem lucro e nem prejuízo. Desta forma, sabe-se exatamente qual a quantia de lucro existente sem deixar de pagar nenhuma conta e o quanto é preciso vender para chegar ao seu lucro almejado, o que traz mais segurança ao seu negócio e ajuda a não obter danos financeiros.



Fique Ligado!

REGRA DE OURO - NÃO MISTURE CONTAS PESSOAIS OU FAMILIARES COM AS CONTAS DE SEU NEGÓCIO.

Reduza as despesas e aumente os lucros: Negocie sempre prazos e preços com seus fornecedores. Inclua nos custos os gastos com mão de obra, mesmo que seja familiar, com os tributos e impostos.

Estude bem as opções de obtenção dos recursos necessários: próprio, de investidores, governamentais ou empréstimos/financiamentos.

Inclua nos custos os gastos com mão de obra, mesmo que seja familiar, com os tributos e impostos.

Controle seu estoque. Falta ou excesso de material representa prejuízo.



#Conhecendo as finanças de seu negócio

Faça uma lista dos custos/despesas de tudo o que foi planejado/executado no seu negócio até o momento:				
Item	Descrição	Despesa Única	Despesa mensal	Despesa Anual
Equipamentos, máquinas, utensílios e móveis				
Salários/Retiradas/Comissões				
Aluguel/arrendamentos				
Fornecedores				
Domínios e hospedagens de sites e lojas online				
Marketing/Promoção				
Matéria Prima				
Taxas e serviços				
Outras despesas				
Totais:				

Estime as receitas atuais e quanto tempo será necessário até que o valor investido inicialmente retorne. Faça também uma projeção do investimento que pretende realizar (se for o caso), qual será a receita esperada com o novo investimento e o tempo de retorno deste novo investimento.

Item	Atual	Projeção Futura
Receitas		
Investimentos		
Prazo de retorno		

Conhecendo os custos e despesas elencadas, além da estimativa de receita, o Ponto de Equilíbrio atual de seu negócio é R\$ _____, e meu lucro total é R\$ _____.

1.
Plano de Negócios:
O que é e para que serve?

2.
Elaborando o Plano de Negócio

3.
Cenários e Estratégias

4.
Avaliação do Plano de Negócios

Bibliografia



Plano de Negócios: O que é e para que serve?

Elaborando o Plano de Negócio

Cenários e Estratégias

Avaliação do Plano de Negócios

Bibliografia

Escolha um determinado período e faça um breve resumo da saúde financeira de seu negócio, demonstrando a lucratividade e como serão ou foram obtidos os recursos necessários para implantação, condução e possíveis melhoramentos no seu negócio:

[illegible]

3 CENÁRIOS E ESTRATÉGIAS



As mudanças ocorridas no mundo estão acontecendo cada vez com maior rapidez e intensidade, influenciando significativamente em todos os negócios, seja no comportamento dos consumidores, dos fornecedores, dos concorrentes, dos parceiros ou do governo com suas políticas públicas. Para o jovem rural empreendedor, é fundamental analisar a inserção de seu negócio neste cenário mutante e cheio de variáveis, identificando e prevendo fatores negativos que venham desestabilizar ou prejudicar, ao mesmo tempo em que aproveita os positivos ou oportunidades que podem impulsionar seu negócio, direcionando estratégias para que tenham sucesso e avanços.

Antes de tomar qualquer decisão, seja ela simples ou complexa, é importante que o jovem tenha o hábito de construir cenários, avaliando ganhos e perdas de cada ação, permitindo que a decisão seja mais fundamentada e precisa. Construa quantos cenários julgar necessário para obter mais alternativas de ações, ter mais “cartas na manga”.

Tenha em mente que, por vários fatores seu negócio pode precisar de mais tempo e recurso financeiro ou humano que planejou. Por exemplo, o corte ou contratação de pessoal pode ter impactos diretos nas vendas, despesas e lucratividade, ou no caso da abertura de novos canais de comercialização e a introdução de novos produtos no mercado, pode ter impactos diretos nas vendas.



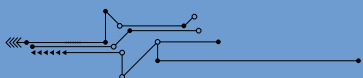
1.
Plano de
Negócios:
O que é e
para que
serve?

2.
Elaborando
o Plano de
Negócio

3.
Cenários e
Estratégias

4.
Avaliação
do Plano de
Negócios

Bibliografia



1.

Plano de Negócios:
O que é e para que serve?

2.

Elaborando o Plano de Negócio

3.

Cenários e Estratégias

4.

Avaliação do Plano de Negócios

Bibliografia



Fique Ligado!

Haverá momentos de altos e baixos e com uma reserva de dinheiro para emergências, ou seja, para cobrir gastos imprevistos, seu negócio terá mais tempo para se adaptar.

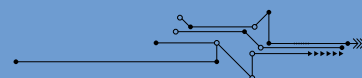
Cenários não são previsões de futuro, mas permite refletir e planejar a partir de possibilidades futuras que podem se tornar reais.

Existem situações que podem ser consideradas favoráveis ou desfavoráveis dependendo do contexto e ponto de vista.

É impossível não ser parcial e tendencioso em sua análise, por isso, peça a outras pessoas que conheçam seu negócio que contribuam.

Uma excelente ferramenta de análise, que tem o intuito de desenvolver um plano estratégico e que nos leva a pensar nos pontos fortes e fracos de seu negócio, visando torná-lo mais eficiente e competitivo é a Matriz de SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities e Threats) ou, em português, Matriz FOFA (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças). Nessa ferramenta, quando os fatores previstos podem ser controlados, são chamados de Internos, intrínsecos ao seu negócio, sejam eles fraquezas ou forças. E quando não podem ser controlados, mas devem ser previstos, são chamados de Externos, sejam eles oportunidades ou ameaças. Embora pareça complicado, na verdade é bastante simples.

As forças e fraquezas do negócio servirão para saber como está sendo ou seria o comportamento e poder de reação frente a adversidades, enquanto as oportunidades podem alavancar as previsões com reflexos positivos e as ameaças, ao contrário, podem comprometer desfavoravelmente as previsões e planejamento. Realizar a análise constantemente pode auxiliar o jovem a transformar as ameaças em oportunidades, aproveitando e maximizando os pontos fortes e oportunidades, e diminuindo e minimizando seus pontos fracos e ameaças.



	FATORES QUE AJUDAM (+)	FATORES QUE ATRAPALHAM (-)
FATORES INTERNOS Podem ser controlados	FORÇAS Vantagens que o negócio possui em relação a seus concorrentes, como por exemplo melhores atividades, produtos, recursos e serviços, engajamento de clientes, plano de marketing efetivo, vantagem competitiva, qualificação de mão de obra suficiente, entre outras. USE!	FRAQUEZAS Fatores que interferem e prejudicam o negócio, como quantidade e qualificação de mão de obra deficiente, perdas nas vendas, aumento de custo, dificuldade na aquisição de insumos, serviços, clientes e recursos, inexistência de plano de Marketing, entre outras. ELIMINE!
	OPORTUNIDADES Fatores externos que influenciam positivamente o negócio, como parcerias com a concorrência e políticas públicas favoráveis ao setor, diminuição ou subsídio de taxas, campanhas para o consumidor, existência de eventos sociais/culturais e desenvolvimento de tecnologias que facilitem a produção, entre outros. APROVEITE!	AMEAÇAS Pontos que influenciam negativamente a empresa e que precisam ser tratados com cautela, como aumento da concorrência e políticas públicas desfavoráveis, fechamento de canais de comercialização, inexistência de tecnologias para solução de determinado problema de produção, dificuldade em regularização do negócio junto as agencias reguladores, entre outros. EVITE!

1.
Plano de Negócios:
O que é e para que serve?

2.
Elaborando o Plano de Negócio

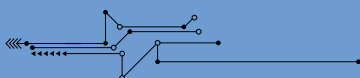
3.
Cenários e Estratégias

4.
Avaliação do Plano de Negócios

#Conhecendo cenários e construindo estratégias

Construa uma FOFA de seu negócio, analisando com sinceridade e objetividade. Procure apontar a realidade, sem pessimismo ou otimismo. Escreva de forma clara sem deixar dúvidas a interpretações, sempre uma ideia por linha.

Bibliografia



1.
Plano de
Negócios:
O que é e
para que
serve?

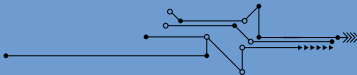
2.
Elaborando
o Plano de
Negócio

3.
Cenários e
Estratégias

4.
Avaliação
do Plano de
Negócios

Bibliografia

	FATORES QUE AJUDAM (+)	FATORES QUE ATRAPALHAM (-)
FATORES INTERNOS Podem ser controlados	FORÇAS	FRAQUEZAS
FATORES EXTERNOS Não podem ser controlados	OPORTUNIDADES	AMEAÇAS



Após fazer a análise, crie três cenários onde o negócio obtenha resultados pessimistas, medianos e otimistas. Depois, aponte ações a serem realizadas em todos os casos, por exemplo, como seu negócio pode se adaptar ou sobreviver se houver adversidades, como queda nas vendas ou aumento de custos ou se houver uma eventual recessão econômica no país. Ou então, ações que possam aproveitar ou potencializar situações favoráveis, como a obtenção de algum tipo de selo ou registro, a realização de alguma campanha de consumo pelo governo ou parceiros, ou a abertura de novos canais de comercialização.

Situação	Cenário	Ações necessárias
Pessimista		
Mediano		
Otimista		

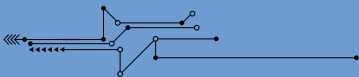
1.
Plano de
Negócios:
O que é e
para que
serve?

2.
Elaborando
o Plano de
Negócio

3.
Cenários e
Estratégias

4.
Avaliação
do Plano de
Negócios

Bibliografia



1.

Plano de Negócios:
O que é e para que serve?

2.

Elaborando o Plano de Negócio

3.

Cenários e Estratégias

4.

Avaliação do Plano de Negócios

Bibliografia

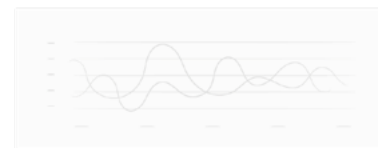
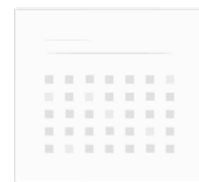
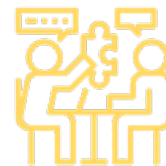
4 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS

O mercado e o mundo mudam constantemente e seu plano deve ser constantemente consultado, acompanhado e atualizado de acordo com estas mudanças. O que hoje é um problema, amanhã pode ser uma solução. Tenha o hábito de avaliar as informações e estratégias propostas em sua elaboração. Avalie cada uma das informações de tempos em tempos.

Avaliação do seu plano consiste em manter o planejamento no rumo certo, adaptando-o a novas realidades. Deve ser realizada quando já se passou algum tempo da elaboração e o cenário futuro e o contexto do negócio podem ter sido alterados. Ou nos momentos em que se deseja fazer novas intervenções como, por exemplo, a ampliação do negócio ou a inserção de novo produto no mercado. O plano de negócio é feito no papel para que possa ser avaliado, corrigido, alterado e ajustado periodicamente.

Por fim, a construção de um plano de negócios bem elaborado é muito importante, pois mostra não apenas a viabilidade do negócio, mas aumenta a segurança e a tranquilidade do jovem empreendedor. Qualquer negócio traz riscos e quando é executado sem planejamento o risco é maior ainda. As decisões devem ser tomadas sem se deixar levar pela emoção ou ansiedade, analisando de forma racional os números envolvidos, potencial de retorno do investimento e riscos a serem considerados.

Sucesso!!



BIBLIOGRAFIA

A Roda da Vida. LIFETRANSITION.BLOG. Disponível em: <https://www.lifetransitions.com.br/a-roda-da-vida/>. Acesso em: 8 jan. 2023.

ALLEMAND, R. N. **Apostila sobre elaboração de Planos de Negócios**, 2007. Disponível em: <http://www2.pelotas.ifsul.edu.br/~ralleman/Apostila%20sobre%20Elabora%C3%A7%C3%A3o%20de%20Planos%20de%20Neg%C3%B3cios/Apostila%20sobre%20Elabora%C3%A7%C3%A3o%20de%20Planos%20de%20Neg%C3%B3cios.pdf>. Acesso em: 24 nov. 2023.

BIAGIO, L. A.; BATOCCHIO, A. **Plano de negócios**: estratégia para micro e pequenas empresas. Barueri-SP: Manole, 2005.

BRANDÃO, F. G. **Plano de negócios**: material de apoio para fase de pré-incubação de empresas, 2013 Porto Alegre-RS: Disponível em: <https://www.uergs.edu.br/upload/arquivos/201607/08103401-plano-negocio-pre-incubadora-empresas.pdf>. Acesso em: 24 nov. 2023.

CHIAVENATO, I.; SAPIRO, A. **Planejamento estratégico**: fundamentos e aplicações. Rio de Janeiro-RJ. Elsevier, 2003.

DOLABELA, F.; FILION, L. J. **BOA IDÉIA! E AGORA? PLANO DE NEGÓCIO, O CAMINHO SEGURO PARA CRIAR E GERENCIAR SUA EMPRESA**. São Paulo-SP: Cultura, 1999.

DORNELAS, J. C. A. **Plano de negócios**: seu guia definitivo. 3 ed. Rio de Janeiro-RJ: Elsevier, 2011.

HEEMANN, M. **Missão, Visão e Valores**: O que é? Como definir e exemplos. CONTABILIZEI.BLOG. Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/missao-visao-valores/>. Acesso em: 7 fev. 2023.

IFAM. Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Amazonas. **Modelo de plano de negócios**. Pró-Reitoria de Extensão Incubadora de Empresas do IFAM – AYTY, 2014. Disponível em: <http://200.129.168.193:18000/ayty/wp-content/uploads/2014/09/MODELO-DE-PLANO-DE-NEGOCIOS-mod-CERNE-2016.pdf>. Acesso em: 1 fev. 2023.

1.

Plano de Negócios: O que é e para que serve?

2.

Elaborando o Plano de Negócio

3.

Cenários e Estratégias

4.

Avaliação do Plano de Negócios

Bibliografia



1.

Plano de
Negócios:
O que é e
para que
serve?

IFSC – Instituto Federal de Santa Catarina. **Manual de plano de negócios:** Empreendedorismo na prática. Disponível em: https://moodle.ifsc.edu.br/pluginfile.php/582138/mod_label/intro/Manual%20de%20Plano%20de%20Neg%C3%B3cio%20-%20JP%20BIKES.pdf. Acesso em: 1 fev. 2023.

Introdução a Administração Estratégica. MAESTRANDO.BLOG. Disponível em: https://maestrando.files.wordpress.com/2014/08/01_introduc3a7c3a3o-a-administrac3a7c3a3o-estratc3a9gica.pdf. Acesso em: 2 fev. 2023.

LACRUZ, A. J. **Plano de negócios passo a passo:** Transformando sonhos em negócios. 4. ed. Rio de Janeiro-RJ: Alta Books, 2022. 207 p.

MANHANI, L. P. de S.; FERREIRA, A. O. A importância do plano de negócios para o sucesso empresarial: algumas considerações. In: **Revista Ciências Gerenciais**. v. 12, n. 14, 2008. Disponível em: <https://revista.pgsskroton.com/index.php/rcger/article/download/2672/2545#:~:text=Atrav%C3%A9s%20do%20plano%20de%20neg%C3%B3cio,e%20valores%20nos%20quais%20acredita>. Acesso em: 15 fev. 2023.

MEYER, P. J. **Roda da Vida.** Success Motivation Institute, 1960.

Missão, Visão e Valores: o que é e como definir para sua empresa. CONTASONLINE.BLOG, 2022. Disponível em: https://www.contasonline.com.br/blog/272/missao-visao-valores?mkt=google-adwords&gclid=CjwK-CAiAr4GgBhBFEiwAgwORrYscSDyX3qyGCVi6KHmyDs9O5rqBg6_CXZ7wQH-bcuP62p_K_-ddFhoCb70QA-vD_BwE. Acesso em: 22 jan. 2023.

MORAES, B. **A análise de cenários e o planejamento estratégico**, 2016. Disponível em: <https://www.gov.br/infraestrutura/pt-br/assuntos/porta-da-estrategia/artigos-gestao-estrategica/a-analise-de-cenarios-e-o-planejamento-estrategico>. Acesso em: 4 fev. 2023.

OLIVEIRA, G. G. **Plano de Negócios:** Caderno de Exercícios. Projeto Piloto Rio Mangaraí. Synergia/Incaper. 2021. Disponível em: <https://biblioteca.incaper.es.gov.br/digital/bitstream/item/4100/1/L03-Caderno-Exercicios-Plano-de-Negocios-Mangarai.pdf>. Acesso em: 4 out. 2022.

Plano de negócios: confira o passo a passo para fazer o seu. EPR CONSULTORIA. Disponível em: <https://epr-consultoria.com.br/plano-de-negocios/>. Acesso em: 11 jan. 2023.

2.

Elaborando
o Plano de
Negócio

3.

Cenários e
Estratégias

4.

Avaliação
do Plano de
Negócio

Bibliografia



ROSA, C. A. **Como elaborar um plano de negócios**. Núcleo de comunicação Sebrae. Disponível em: <https://sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RN/Anexos/gestao-e-comercializacao-como-elaborar-um-plano-de-negocios.pdf>. Acesso em: 24 nov. 2023.

SAGE. **Identidade**: como definir a missão, visão e valores de sua empresa. Disponível em: https://cdn2.hubspot.net/hubfs/429203/eBooks/%2B_atualizados_%2B/e-book_Missao_Visao_e_Valores_da_Sua_Empresa.pdf?t=1478265780080. Acesso em: 20 jan. 2023.

SALIM, C. S. *et al.* **Construindo planos de negócios**: todos os passos necessários para planejar e desenvolver negócios de sucesso. São Paulo-SP: Campus, 2005, 238 p. Disponível em: https://www.google.com.br/books/edition/Construindo_Planos_de_Negocios/kG3ssatsR40C?hl=pt-BR&gbpv=1&dq=construindo+planos+de+neg%C3%B3cios+salim+pdf&printsec=frontcover. Acesso em: 12 mar. 2023.

SCOTT, D. C.; JAFFE, T. D.; TOBE, R. G. **Visão, valores e missão organizacional**: construindo a organização do futuro. Rio de Janeiro-RJ: Qualitymark, 1998.

SEBRAE. E-book: **Como elaborar um plano de negócios**. Disponível em: <https://eadlms.sebrae.com.br/courses/novo-sebrae/cb17ep/pdf/ebook.pdf>. Acesso em: 24 nov. 2023.

SILVA, E. da; MENDES, I.; BARBOSA, L. **Plano de negócios**. Disponível em: <http://www.uepg.br/proex/anais/trabalhos/226.pdf>. Acesso em: 19 jan. 2014.

SOLIDES. **Passo a passo para criar um plano de negócios de sucesso**. Disponível em: https://blog.solides.com.br/plano-de-negocios/?utm_term=&utm_campaign=pareto.aw.gsn.general{blog}{LDt}&utm_source=adwords&utm_medium=g&hsa_acc=5023217460&hsa_cam=12550667912&hsa_grp=129846598923&hsa_ad=591926408615&hsa_src=g&hsa_tgt=dsa-1466823538259&hsa_kw=&hsa_mt=&hsa_net=adwords&hsa_ver=3&gclid=CjwKCAiAr4GgBhBFEiwAgwORrbpPRnt2I47j64KOBc8H56q0Gi4TM5MIm75ZwZKxl-_HckXY-vEkPjBoCvslQAvD_BwE. Acesso em: 12 jan. 2023

VALADARES, M. C. B. **Planejamento Estratégico Empresarial**. Rio de Janeiro-RJ: QualityMark, 2002.

VASCONCELLOS, P. de; PAGNONCELLI, D. **Construindo estratégias para competir no Século XXI**.

1.
Plano de
Negócios:
O que é e
para que
serve?

2.
Elaborando
o Plano de
Negócio

3.
Cenários e
Estratégias

4.
Avaliação
do Plano de
Negócios

Bibliografia



1.

Plano de
Negócios:
O que é e
para que
serve?

2.

Elaborando
o Plano de
Negócio

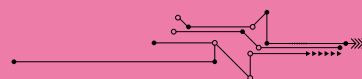
3.

Cenários e
Estratégias

4.

Avaliação
do Plano de
Negócios

Bibliografia



FAPEES
FUNDAÇÃO DE AMPARO À PESQUISA E INOVAÇÃO DO ESPÍRITO SANTO

APOIO

GOVERNO DO ESTADO
DO ESPÍRITO SANTO
*Secretaria da Ciência, Tecnologia,
Inovação e Educação Profissional*



REALIZAÇÃO

Incaper
Instituto Capixaba de Pesquisa,
Assistência Técnica e Extensão Rural

GOVERNO DO ESTADO
DO ESPÍRITO SANTO
*Secretaria da Agricultura,
Abastecimento, Aquicultura e Pesca*



Acesse gratuitamente a
produção editorial do Incaper

DOI: 10.54682/doc.313.15192059