



Planos de Negócio para Start-ups e PME

Academia Online: Estratégia em Ação

Descrição do módulo:

Seja uma empresa em pleno funcionamento ou uma start-up, novos negócios (ou evolução do negócio atual) são uma constante do quotidiano. A forma como a empresa ou o empreendedor aborda o negócio, o mercado e o produto pode ser decisiva para o seu sucesso.

Um plano efetivo para o negócio permitirá a sua implementação com riscos mais controlados, custos mais eficientes, envolvimento dos parceiros adequados e maximização do valor do negócio.

Saber como começar, como abordar o mercado, como o estudar, conhecer a sua dimensão, os concorrentes, os potenciais clientes, as características que estes valorizam no produto, que serviços valorizam, entre outros, constituem uma mais-valia para qualquer estratégia efetiva.

Um Plano de Negócios bem desenhado é um instrumento crítico de suporte à decisão, definição das linhas de orientação do(s) projeto(s), apoio à alocação de recursos, atração de parceiros, solução mais eficiente de problemas, apoio às fases iniciais do negócio, atração do investimento / financiamento adequado, entre outros.

Este módulo, assente em metodologias comprovadas, será totalmente *action-oriented*, permitindo aos Participantes trabalharem de imediato na estratégia de um negócio concreto (proposto pelos próprios).

Temas abordados:

- Componentes de um Plano de Negócios;
- Proposta de valor e fatores diferenciadores do produto ou serviço;
- Identificação, caracterização e análise do mercado;
- Cliente alvo e canais de comunicação;
- Projeções financeiras do negócio.



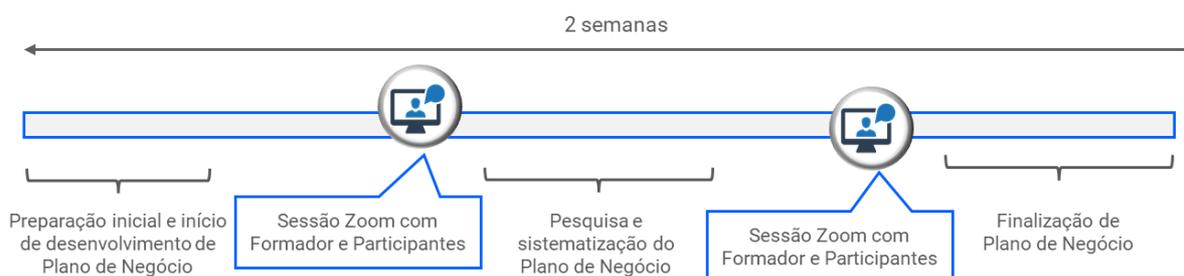
No final do módulo, cada Participante será capaz de:

1. Definir o Plano de Negócios do seu próprio produto / serviço ou ideia de negócio;
2. Aplicar metodologias robustas de análise de mercado;
3. Definir estratégias de segmentação e *targeting* de clientes;
4. Elaborar as projeções financeiras do seu próprio negócio.

Abordagem:

O módulo terá um tempo total de aprendizagem para cada Participante de 5 horas. Será dividido em 6 fases:

1. Preparação inicial: vídeos expositivos de abordagem ao negócio, nomeadamente sobre a estrutura de um Plano de Negócios e abordagem à análise de mercado;
2. Aplicação prática: desafio aos Participantes – início do desenvolvimento do seu Plano de Negócios com base em modelo pré-elaborado disponibilizado;
3. Primeira sessão Zoom (duração de 1h30): discussão das principais dificuldades de elaboração de um Plano de negócios; discussão e partilha de oportunidades de melhoria no que diz respeito a análise do mercado, segmentação do cliente, definição de canais de comunicação e de distribuição do produto;
4. Aplicação prática: continuação da aplicação dos conceitos partilhados ao Plano de Negócios de cada Participante;
5. Segunda sessão Zoom (duração de 1h30): introdução de conceitos de projeções financeiras, e disponibilização de ferramenta (em Excel) para auxílio à produção destas (ferramenta especialmente útil para Participantes sem conhecimentos prévios em gestão);
6. Aplicação prática: finalização do Plano de Negócios de cada Participante.



Nota biográfica:



Rute Xavier é doutoranda em Gestão e Mestre em Finanças pela CATÓLICA-LISBON. Licenciou-se em Economia na Nova SBE. Foi consultora na Accenture desde 1996. É atualmente diretora executiva do CEA (Centro de Estudos Aplicados). É ainda Senior Project Manager Executive, tendo trabalhado com clientes dos mais diversos setores de atividade (Finanças, Saúde, Supply Chain, Retalho, Agroalimentar, Startups, entre outros).

É Diretora Geral de uma empresa na área de Consultoria, Estudos e Formação. Leciona cadeiras de consultoria na CATÓLICA-LISBON e “Consulting Project”, “International Consulting” e “Business Project” no The Lisbon MBA.

