



Cofinanciado pelo
Programa Erasmus+
da União Europeia



O que é um Plano de Negócios para as ICC



O apoio da Comissão Europeia à produção desta publicação não constitui uma aprovação do seu conteúdo, que reflete apenas a opinião dos autores, e a Comissão não pode ser responsabilizada por qualquer utilização que possa ser feita das informações nela contidas.



Programa

- Definição de um plano de negócios;
- Passos/partes de um plano de negócios;
- Plano de negócios e as CCI
- Definição de inclinação;
- Como dar o passo perfeito





Definição de um Plano de Negócios

- O plano de negócios é um documento que descreve, em pormenor, um negócio e a forma como é conduzido. Deve conter o máximo de informação possível e ser escrito numa linguagem simples - mas profissional, rigorosa e cuidadosa - que seja compreensível para terceiros.



Passos/partes de um Plano de Negócios

- Em geral, um plano de negócios segue uma estrutura básica, que pode então ser mais ou menos desenvolvida por cada empresário:
 - Sumário executivo
 - História da empresa e/ou dos promotores
 - Estudo de mercado
 - Posicionamento do projeto
 - Análise de produtos e projetos
 - Estratégia comercial
 - Gestão e controlo de negócios
 - Investimento necessário
 - Modelo financeiro e projeções



O Plano de Negócios e as ICC

- Questões relacionadas com a definição do modelo de negócio:
 - Há uma necessidade de inovação constante, ao longo das várias fases do ciclo de vida do negócio:
 - Isto pode causar pressão para mudar periodicamente de acordo com o Mercado, e não de acordo com o processo envolvido na criação de produtos e serviços culturais;
 - A falta e/ou incompreensão da linguagem utilizada no sector cultural:
 - As organizações culturais e artísticas afirmam frequentemente que não são empresas - por conseguinte, as regras comerciais são difíceis de serem implementadas por elas;



Definição de Pitch

- O pitch é uma apresentação rápida, normalmente feita para "vender" algo ou uma ideia a uma pessoa específica
- Um pitch é uma apresentação curta e direta destinada a vender a ideia do seu arranque a um potencial investidor.
- Nele, é importante destacar os aspectos mais relevantes da sua empresa, como por exemplo:
 - Qual é o problema que pretende resolver?
 - Como é o mercado?
 - Qual é o diferencial da sua empresa?
 - Quem são os profissionais que compõem a sua equipa?



Como dar o pitch perfeito

- Um pitch bem sucedido pode ser estruturado seguindo estas etapas:
 - **Etapa 0:** Apresentação pessoal do(s) empresário(s).
 - **Etapa 1:** Apresentar o contexto em que a sua ideia de negócio está inserida e explicar que neste contexto existe um "grande" problema que ainda não foi (bem) resolvido.
 - **Etapa 2:** Apresente o seu produto ou serviço.
 - **Etapa 3:** Apresente a sua estratégia comercial para vender o produto (serviço) da forma mais rentável possível.
 - **Etapa 4:** Apresente os seus resultados financeiros esperados (receitas, lucro, fluxo de caixa líquido) para os próximos cinco anos.
 - **Etapa 5:** Apresente as suas necessidades de investimento e como pretende aplicar os recursos.
 - **Etapa 6:** Guarde as suas vantagens competitivas/comparativas para o fim.





Como dar o pitch perfeito

- Tipos de pitch

	1 Minuto	3 a 5 minutos	7 a 10 minutos	Até 20 minutos
Foco em	Objetividade	Aprofundar os dados	Preparar material de apoio de qualidade	Manter a atenção do público
Tópicos principais	Pontos básicos (problema, solução, audiência e diferencial)	+ equipa, crescimento e mercado	+ Projecções financeiras	+ narrativa objectiva e intrigante
Material de apoio	Não	Depende (se for uma apresentação curta e objectiva, sim!)	Sim	Sim



FENICE: Fostering Entrepreneurship and Innovation in Cultural and Creative Industries through Interdisciplinary Education tem o apoio do Programa Erasmus+ da União Europeia.

O projeto é uma iniciativa de 5 instituições académicas e de investigação:



www.fenice-project.eu

O apoio da Comissão Europeia à produção desta publicação não constitui uma aprovação do seu conteúdo, que reflete apenas a opinião dos autores, e a Comissão não pode ser responsabilizada por qualquer utilização que possa ser feita das informações nela contidas.