

Plano, sumário, produto e serviço

Transcrição

Vamos falar sobre Plano de negócio. Depois da metodologia **Lean Startup**, o plano de negócio tem sido menos utilizado por ser um pouco mais consistente, por conter mais informações e também, ser mais trabalhoso. Por que falar sobre plano de negócio, se já falamos de modelo de negócios? Tem uma parte importante deste último, que é validar como vamos executar o modelo de negócio pensado e se as contas "vão fechar" no fim.

Identificar se conseguiremos tornar o negócio lucrativo ou se o capital disponível será suficiente para sustentar a operação no início. Organizaremos como fazer a gestão do dinheiro e ver se nosso orçamento vai fechar.

O Plano de Negócios



Isso ajudará a mudar sua perspectiva e a se preparar melhor. Então é um assunto válido de ser abordado e ajudará a pensar em aspectos que complementaremos. Alguns itens já foram vistos quando falamos de modelo de negócio e iremos repeti-los, porém, outros pontos irão além.

Faz sentido nos dedicarmos a pensar sobre plano de negócio e caso você queira apresentar seu projeto para investidores, eles vão exigir algumas informações que veremos mais adiante. É outro assunto que agrupa a sua caixa de ferramentas de empreendedor.

Você vai perceber que às vezes uma ideia parecia ser fantástica, o modelo de negócio parecia fazer sentido, mas quando fez os cálculos dos números de cada mês, o quanto seria preciso captar e investir para fazer o empreendimento dar certo, percebeu que não funcionaria.

Você pode já ter visto em programas televisivos como [Shark Tank \(https://br.canalsony.com/programas/shark-tank-brasil\)](https://br.canalsony.com/programas/shark-tank-brasil), empreendedores apresentarem seus projetos, e as perguntas que os apresentadores fazem são assuntos que iremos ver aqui. Assim você estará preparado para respondê-las se construir o plano de negócio.

Falaremos sobre **9 elementos de um bom plano de negócio**:

###1) Sumário Executivo

Sua chance de chamar a atenção do investidor e resumão do seu plano, se você entregar o seu plano de negócio para um investidor, ele terá uma ideia geral do que está sendo feito. Nele, será apresentado o que a sua proposta tem de

diferente, por que ela é especial o suficiente para ele continuar lendo o seu plano.

Você fará uma introdução do negócio, vejamos como seria feito no caso do ByteBank:

Conceito do Negócio

ByteBank: Cartão de Crédito

UVP (Unique Value Proposition)

100% Digital Sem Agências

Quanto de investimento será necessário?

R\$20 milhões

Clientes e Mercado

Jovens com renda acima de 1k (-30 milhões de brasileiros)

É útil falar sobre a quantidade de investimento que precisaremos, assim o investidor sabe se continuará lendo, porque ele conhece a quantidade de capital que pode investir. Existem os investidores que fazer investimento **semente**, um pouco menores (chegando até R\$300 mil, no Brasil), e tem aqueles que fazer investimentos maiores também. Cada um tem suas características e costuma atuar com um tipo específico de investimentos.

O ByteBank vai precisar de **R\$20 milhões**, mas obviamente, justificaremos mais adiante como essa quantia será usada.

Depois, falaremos sobre nosso produto/serviço, disponibilizando mais detalhes a respeito dele.

Funcionalidades

Criar conta pelo celular, ver fatura pelo app, bloquear cartão pelo celular

Público-Alvo

Jovens Rotativos & Taxas cobradas do Varejo

Fontes de Receita

Juros Rotativos & Taxas cobradas do Varejo

Estado Atual do Desenvolvimento

Protótipo testado em Focus Group

Já existe Prova (em outro país ou mercado)?

Não

Como manter o cliente leal?

Sem anuidade, atendimento superior, experiência top

O Aplicativo já foi testado em um Focus Group, um conjunto de pessoas que deram um feedback positivo e ficaram satisfeitos com a plataforma. Este é um exemplo, que mostra até o ponto do ByteBank, mas o seu empreendimento pode estar mais avançado. Talvez você já tenha um MVP pronto e tenha um pequeno faturamento, quando apresentar seu plano de negócio para os investidores. O objetivo é mostrar em qual estágio a sua empresa está.

Tudo será feito pelo celular, sem a necessidade de agência. Nós estamos usando frases curtas no exemplo do ByteBank, para que você tenha uma ideia de como preencher o seu plano de negócio. No entanto, é provável que você detalhe mais do que está sendo feito aqui.

Será que existe algum empreendimento parecido com o ByteBank em outro país? Na Alemanha, talvez já exista uma empresa parecida com o ByteBank, 100% digital, que está prosperando bastante. Isto é usado como prova para o investidor que existe grande chance de replicar o que funcionou em outros países. Pode ser usada uma referência de outro nicho de mercado e que você queira aproveitar no seu.

Para manter a fidelidade do cliente, as nossas estratégias é manter o cartão sem anuidade, ter um atendimento superior e fazer com que o usuário tenha uma experiência ótima - que seja diferente do que os bancos tradicionais oferecem.