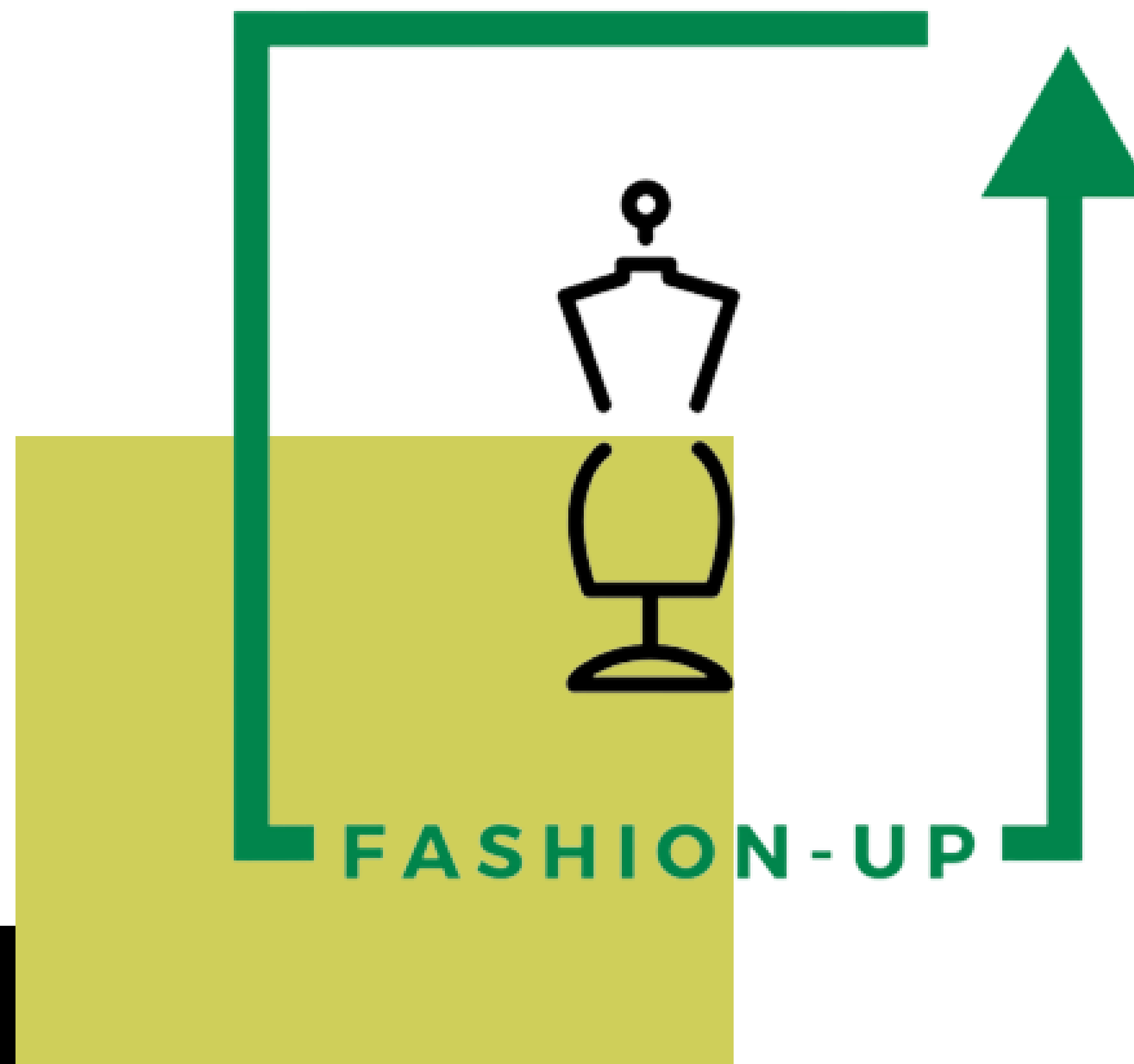


# Módulo 5

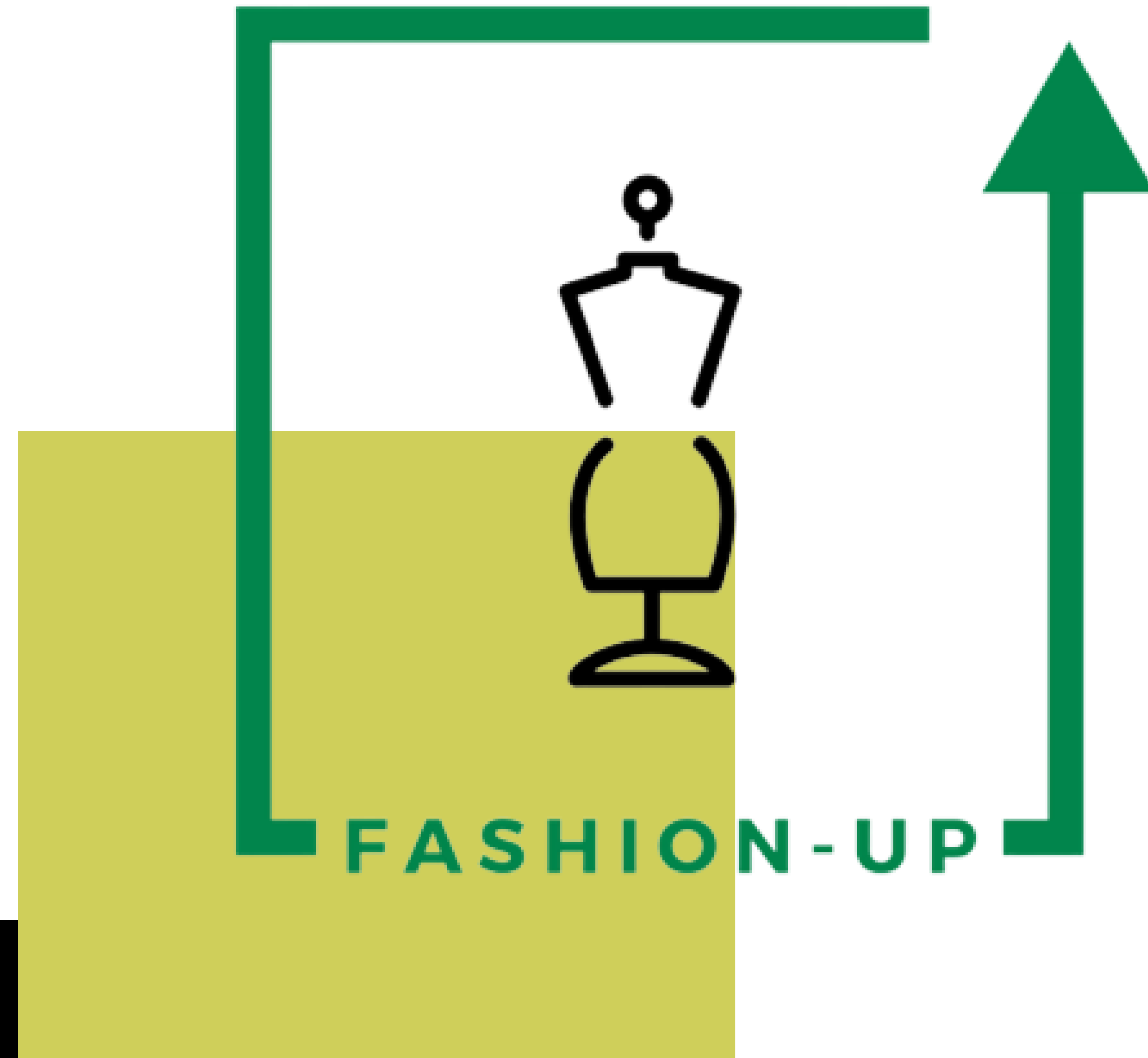
## UNIDADE 1

PLANO DE NEGÓCIOS PARA  
UM ATELIER DE *UPCYCLING*  
TÊXTIL

**Duração: 2 horas**



Financiado pela União Europeia. Os pontos de vista e opiniões expressos são da exclusiva responsabilidade do(s) autor(es) e não reflectem necessariamente os da União Europeia ou da Agência de Execução relativa à Educação, ao Audiovisual e à Cultura (EACEA). Nem a União Europeia nem a EACEA podem ser responsabilizadas pelas mesmas.





# Visão Global da Unidade

Nesta unidade, irá aprender sobre as ações necessárias para criar um atelier de upcycling, ou seja, o desenvolvimento de um plano de negócios, a realização de pesquisas de mercado e análises da concorrência, bem como o processo de planeamento financeiro e orçamentação.



# Resultados de Aprendizagem Previstos

No final desta unidade será capaz de:

1. Desenvolver um plano de negócios abrangente para um atelier de upcycling.
2. Realizar pesquisas de mercado e análises da concorrência.
3. Realizar planejamento financeiro e orçamentário para o seu atelier.

## **Conhecimento prévio necessário**

Não são necessários conhecimentos prévios para esta unidade.

**Tempo Estimado de Leitura**  
12 minutos



# Objetivo da Aprendizagem

Esta unidade tem como objetivo mostrar aos alunos como os tecidos se comportam para que possam escolher o mais apropriado a aplicar a um projeto.



## Público-alvo

Esta unidade destina-se a alunos que procuram conhecimentos básicos sobre como criar um atelier de upcycling em termos de planeamento empresarial e financeiro.

## Conceitos-chave

Plano de negócios, pesquisa de mercado, análise da concorrência, planeamento financeiro, orçamento

- Um computador portátil com acesso à internet
- Um projetor
- Um flipchart
- Bloco de notas com canetas e marcadores
- Post-its
- Flashcards impressos

# Equipamento necessário



01

## Perfil do Formador

### Técnico: \_\_\_\_\_

- Conhecimento do mercado de *upcycling* têxtil, tendências e preferências dos consumidores

### Pedagógico:

- Experiência no ensino a alunos adultos e compreensão dos seus estilos de aprendizagem
- Fortes competências de comunicação e apresentação para envolver os alunos

### Negócios e empreendedorismo:

- Proficiência no desenvolvimento de planos de negócios abrangentes para pequenas empresas
- Conhecimento de estratégias de marketing, branding, técnicas de vendas e gestão de relações com clientes
- Compreensão de orçamentação, fixação de preços, controlo de custos e previsões financeiras





02

## Metodologia

---

Esta unidade baseia-se em metodologias de aprendizagem baseadas em projetos e experiências.

# Desenvolver um Plano de Negócios

Um plano de negócios é um documento formal escrito que contém os objetivos de uma empresa, os métodos para atingir esses objetivos e os prazos para a sua concretização.

É um roteiro para o seu negócio, delineando as suas estratégias, operações e projeções financeiras.





# Porque é importante?

01

## Tomada de decisões

Ajuda a tomar decisões informadas sobre a estratégia de negócios

02

## Investimentos

Convence potenciais investidores e credores da viabilidade do seu negócio e atrai financiamento externo.

03

## Gestão do Risco

Identifica potenciais riscos e desenvolve estratégias para mitigá-los.

04

## Acompanhamento do desempenho

Permite monitorizar o seu progresso e fazer os ajustes necessários.

Veja



<https://www.youtube.com/watch?v=Y80DYcsrRgA>



# Componentes essenciais de um plano de



Antes de falarmos sobre como desenvolver o plano de negócios, vamos ver os principais componentes de um plano de negócios detalhado:

- Resumo executivo
- Descrição da empresa
- Análise do setor
- Estratégia de marketing e vendas
- Financiamento e projeções financeiras

Nota



A forma correta de desenvolver um plano de negócios será apresentada mais adiante.

## Resumo Executivo

O **resumo executivo** de um plano de negócios fornece uma visão geral concisa do seu negócio. É necessário para convencer quem o lê de que o conceito do seu negócio é sólido e que planeou meticulosamente as suas ações. Também mostra que existe uma oportunidade de mercado clara para os seus produtos e, portanto, o seu negócio tem vantagens significativas em comparação com os seus concorrentes.

A **descrição da empresa** inclui informações técnicas, como a denominação social registada, a morada/localização física, os nomes dos fundadores ou membros-chave, bem como dados sobre a estrutura jurídica da organização.

É também nesta secção que devem ser apresentados os objetivos do negócio e a missão da empresa.

Por fim, deve conter a descrição dos produtos e serviços (caso existam), assim como uma explicação da cadeia de produção da empresa.

## Descrição da Empresa



## Análise do Setor

A secção de **análise do setor** inclui informações sobre o setor económico da sua empresa, bem como a sua dimensão e taxa de crescimento económico. Estas informações incluem os seguintes pontos: a sazonalidade do setor, a sua potencial sensibilidade aos ciclos económicos e os efeitos potenciais das mudanças tecnológicas no seu setor. Também deve incluir informações sobre a concorrência no setor e a situação atual do mercado no momento da redação. Por último, esta secção deve incluir informações sobre a estratégia de gestão de risco da empresa; O que a sua empresa faz e por que é diferente dos concorrentes? Quais são os seus pontos fortes e vantagens? Quais são os riscos potenciais para a sua empresa? etc.

A secção de **estratégia de marketing e vendas** incluirá a mensagem principal da sua empresa, bem como a estratégia para transmitir essa mensagem aos seus potenciais clientes. Deve incluir todas as táticas que irá utilizar para conduzir o marketing da empresa (tanto online como presencial). Também é aconselhável incluir a estrutura de vendas da sua empresa.

## Estratégia de Marketing e Vendas



# Financiamento e projeções financeiras

Na secção de **financiamento e projeções financeiras**, deverá fornecer documentação financeira abrangente com as projeções da sua empresa para um período mínimo de três anos. Isso incluirá as demonstrações de receitas e/ou lucros e perdas projetadas, um balanço patrimonial projetado descrevendo os seus ativos e passivos, bem como uma demonstração de fluxo de caixa projetada ilustrando a entrada e saída de fundos dentro da empresa.

Para ler



<https://guides.lib.usf.edu/c.php?g=1352775&p=9985224>



# Como desenvolver um plano de negócios

Agora que já conhece os principais componentes de um plano de negócios, vamos falar sobre a maneira correta de desenvolvê-lo. Aqui estão os passos que precisa seguir em ordem:

- 1. Descrição da empresa** - para estabelecer as bases do negócio, definindo a sua missão, estrutura jurídica e visão
- 2. Análise de mercado** - para compreender o setor, os clientes e o mercado-alvo, bem como a concorrência
- 3. Organização e gestão** - para descrever a experiência, as funções e a estrutura organizacional da sua empresa
- 4. Linha de produtos** - para listar as suas ofertas, incluindo os seus argumentos de venda exclusivos e a estratégia de preços
- 5. Estratégia de marketing e vendas** - para apresentar as suas táticas para atrair clientes
- 6. Projeções financeiras** - para criar previsões e demonstrações financeiras realistas
- 7. Pedidos de financiamento** - se aplicável, para buscar financiamento externo
- 8. Resumo executivo** - para fazer no final, de modo a fornecer uma visão geral concisa do seu plano de negócios



# Veja o vídeo



<https://www.youtube.com/watch?v=n6ecdYd8T6o>

# Exemplos de modelos de planos de negócios



- Modelos de planos de negócios editáveis e para impressão gratuitos <https://www.canva.com/documents/templates/business-plan/>
- Modelo gratuito de plano de negócios para pequenas empresas <https://www.bplans.com/downloads/business-plan-template/>
- Modelos gratuitos de planos de negócios <https://create.microsoft.com/en-us/templates/business-plans>
- 10 modelos e exemplos gratuitos de planos de negócios <https://www.hubspot.com/business-templates/business-plans>

Nota



Estas são apenas sugestões; pode encontrar muitas outras online e/ou adaptá-las às suas necessidades.

# Dicas

- Pense em quem irá ler o seu plano (investidores, credores ou partes interessadas internas) e adapte a sua linguagem e nível de detalhe de acordo com isso. Conheça o seu público
- Um plano de negócios bem escrito deve ser conciso e fácil de ler, portanto, evite jargões desnecessários e linguagem excessivamente complexa
- Defina metas e projeções financeiras realistas. Previsões excessivamente otimistas podem prejudicar a sua credibilidade
- Concentre-se no ponto forte da sua empresa e articule-o claramente no seu negócio
- Lembre-se que gráficos, tabelas e infográficos (ou quaisquer recursos visuais semelhantes) podem ajudá-lo a apresentar informações complexas de forma clara e concisa
- O seu plano de negócios é um documento vivo, portanto, esteja preparado para adaptá-lo e modificá-lo à medida que o seu negócio evolui
- O resumo executivo é a primeira coisa que as pessoas vão ler, portanto, torne-o atraente e informativo
- Partilhe o seu plano com consultores de confiança, mentores ou potenciais investidores para obter feedback e sugestões



# Aplicação Prática

- Se não sabe por onde começar, pode pedir ajuda a **especialistas**. Aqui está uma lista de pessoas/locais que pode consultar:
- Consultores empresariais
- Centros de desenvolvimento de pequenas empresas
- Contabilistas ou consultores financeiros

Também pode encontrar muitos **recursos online**, tais como:

- <https://www.bplans.com/> (Modelos de planos de negócios, exemplos e artigos para ajudá-lo a começar)
- <https://www.liveplan.com/> (software de plano de negócios que pode guiá-lo pelo processo e gerar documentos com aparência profissional)
- <https://enloop.com/> (software de plano de negócios com inteligência artificial que gera um plano profissional com base nas suas informações)





# Atividade no desenvolvimento do Plano de Negócios

Para o formador: O principal pré-requisito é que os alunos iniciem o plano apenas após definirem quais os serviços que irão oferecer, a quem e por que preço.

01

## Material necessário

- Modelo de plano de negócios
- Computador portátil com acesso à Internet
- Marcadores e folhas de papel
- Projetor

02

## Objetivos

- Que os participantes compreendam as informações necessárias a incluir no seu plano de negócios.
- Realizar uma pesquisa de mercado exaustiva para a sua oferta.
- Consolidar todo o trabalho de pesquisa que realizaram sobre o seu projeto num único documento.
- Consolidar o seu plano financeiro.
- Serem capazes de defender o seu projeto perante instituições bancárias ou financiadores/investidores.

03

## Duração

1,5 horas

## Local

uma sala onde os participantes podem sentar-se em círculo em pares, à frente de um projetor



# Atividade de Desenvolvimento do Plano de Negócios

## Plano

Duração	Atividade
00:00 – 00:15	Apresentação dos conceitos-chave para a criação de um plano de negócios
00:15 – 01:00	Trabalho a pares para desenvolver o plano de negócios
01:00 – 01:15	Partilha e <i>feedback</i>
01:15 – 01:30	<i>Debriefing</i> e conclusão

# Atividade de Desenvolvimento do Plano de Negócios

## Implementação

1. Peça a cada participante que diga o seu nome, apresente o seu plano de negócios e uma expectativa ou pergunta que tenha sobre este workshop e que gostaria de ver respondida hoje. Pode fazer isso por ordem ou pedir aos participantes que passem um totem para a próxima pessoa que deve falar.
2. Exponha o programa do workshop e faça uma apresentação para introduzir os conceitos-chave da criação de um plano de negócios. Divida os participantes em pares, de preferência misturando participantes em diferentes estágios de progresso para que possam partilhar os seus pontos de vista.
3. Peça-lhes que discutam cada ponto do plano de negócios e o quanto estão confiantes na sua capacidade de desenvolvê-los, para que possam partilhar conselhos.
4. No final desta etapa, os participantes devem ser capazes de identificar os três próximos passos para trabalhar no seu plano de negócios. Cada participante deve apresentar onde está, os seus próximos passos e quaisquer incertezas restantes, para que os outros possam dar feedback sobre como superá-las.
5. Discuta quaisquer questões pendentes, referindo-se às mencionadas no início, e incentive os alunos a refletir sobre o seu progresso.



# Análise de mercado e da concorrência

Estas são ferramentas essenciais para as empresas compreenderem o seu mercado, identificarem oportunidades e obterem uma vantagem competitiva.

A **pesquisa de mercado** consiste na recolha, análise e interpretação de informação relativa a um mercado, incluindo a sua dimensão, potencial de crescimento, necessidades dos consumidores e tendências.

A **análise da concorrência** implica a avaliação dos pontos fortes e fracos dos concorrentes, permitindo compreender as suas estratégias, identificar vantagens competitivas e desenvolver contra-estratégias eficazes.



# Passos para realizar pesquisa de mercado e análise da concorrência para um atelier de upcycling têxtil



## 1. Definir o público-alvo

- a. Descrever o cliente ideal, considerando fatores como idade, rendimento, estilo de vida e consciência ambiental
- b. Compreender as necessidades e preferências do cliente ideal

## 2. Realizar uma pesquisa de mercado

- a. Acompanhar as tendências online e os assuntos nas redes sociais com ferramentas como a [Brand24](#) ou a [Hootsuite](#).
- b. Explorar plataformas de mercado online para analisar a procura e os preços de produtos semelhantes

## 3. Analisar a concorrência

- a. Identificar os concorrentes através de empresas locais ou online de upcycling que oferecem produtos semelhantes
- b. Avaliar a gama de produtos, preços, estratégias de marketing e avaliações dos clientes, ou seja, os seus pontos fortes e fracos.



# Veja o vídeo



[https://www.youtube.com/watch?v=ocTZ0w\\_XIIM](https://www.youtube.com/watch?v=ocTZ0w_XIIM)

# Ferramentas Online

01

## Pesquisa de Mercado e Análise de Dados

- Statista: Oferece uma vasta base de dados com estatísticas e relatórios de mercado.
- Google Trends: Acompanha as tendências de pesquisa para compreender o interesse dos consumidores.
- Tableau: Ferramenta de visualização de dados.

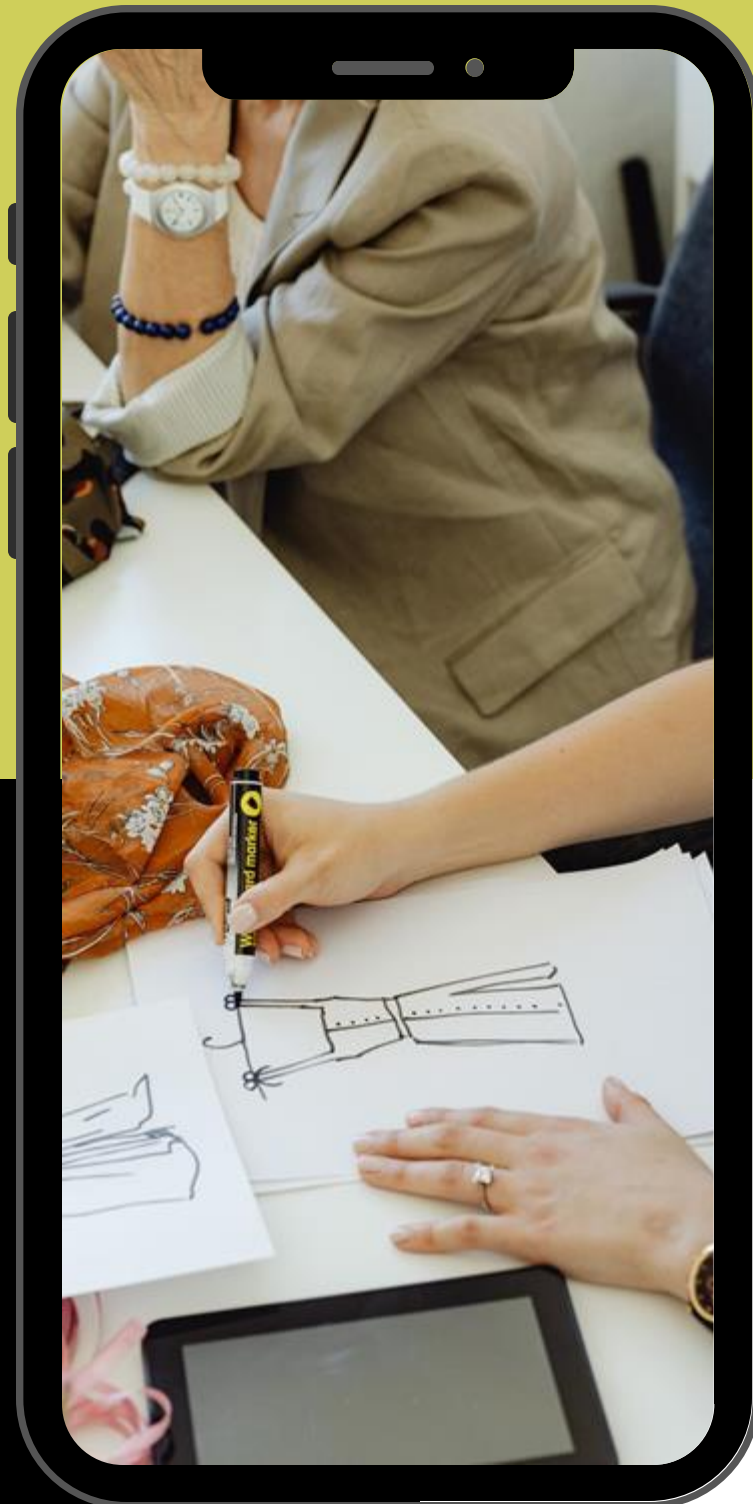
02

## Análise da Concorrência

- SimilarWeb: Analisa o tráfego do site e o envolvimento dos visitantes.
- SEMrush: Fornece informações sobre as estratégias dos concorrentes.
- Ahrefs: Oferece um conjunto de ferramentas para análise da concorrência.



# Resumo da Unidade



Nesta unidade, aprendeu os passos fundamentais para desenvolver um plano de negócios, que é crucial para o sucesso empresarial. Definiu o seu conceito de negócio, objetivos e estratégias. Também aprendeu sobre a importância de realizar uma análise de mercado e analisar a concorrência, o que ajuda a compreender o panorama do mercado e fornece *insights* sobre as necessidades, preferências e tendências dos consumidores, permitindo-lhe adaptar os seus produtos e esforços de marketing em conformidade.



## Referências

- <https://hbr.org/1985/05/how-to-write-a-winning-business-plan>
- <https://guides.lib.usf.edu/c.php?g=1352775&p=9985224>
- <https://www.canva.com/documents/templates/business-plan/>
- <https://www.bplans.com/downloads/business-plan-template/>
- <https://create.microsoft.com/en-us/templates/business-plans>
- <https://www.hubspot.com/business-templates/business-plans>
- <https://uk.indeed.com/career-advice/career-development/business-plan-sections>
- <https://sproutsocial.com/insights/competitor-analysis-tools/>
- <https://www.hanoverresearch.com/insights-blog/corporate/what-is-market-research/>