Click Here

Um business case é um documento de apresentação de um novo projeto em uma empresa. Ele fortalece os argumentos sobre a ideia proposta, sendo uma excelente maneira de auxiliar na tomada de decisão. Basicamente, se você precisa apresentar uma ideia de novo investimento para o setor, como um novo software ou uma nova estratégia de marketing, você cria um business case para ajudar a justificar e apresentar. Pode até parecer um documento básico, mas ele vem se tornando cada vez mais importante para as empresas, seus diretores, gestores e funcionários em geral. Afinal, em uma era de transformação digital, novos investimentos são sempre avaliados pela alta diretoria como uma forma de agregar valor ao negócio. Inovações, ferramentas, soluções e tendências surgem todos os dias. Como apresentá-las da melhor forma possível para o seu gestor, defendendo a necessidade da empresa direcionar seu orçamento para esse investimento? A resposta você sabe: com o business case! Assim, é possível demonstrar porque esse projeto ou investimento é tão necessário e quais os seus benefícios para a empresa. Mas veja bem: o business case é diferente de um plano de negócios, por exemplo. Na verdade, há uma série de particularidades sobre esse documento que vale a pena aprender. Quer apresentar um projeto ou possibilidade de investimento para o seu negócio, mas não sabe como? Então a ferramenta certa para você utilizar é o business case! Nesse conteúdo, vamos te explicar tudo sobre o assunto: o que é business case, qual seu objetivo e sua importância, como é utilizado e, claro, como criar o seu! Vamos lá? O business case é uma apresentação criada para vender uma ideia, seja propondo um novo projeto ou um investimento, à alta diretoria de uma empresa. É um documento crítico, que norteia a tomada de decisão e fornece todas as informações relevantes sobre a ideia. Normalmente, o business case é apresentado ao gestor de um setor, ao diretor de uma empresa e pode chegar até o CEO. No business case, o responsável (ou os responsáveis) delimitam um problema e propõem uma solução. Um bom business case trabalha muito bem com os aspectos da apresentação, como os indicadores relevantes, bem como com o storytelling, para cativar a convencer os seus gestores. Afinal, trata-se de um documento apresentado para pessoas importantes na estrutura organizacional. Desse modo, o business case é uma apresentação que descreve de maneira precisa o que você propõe e porque os gestores para quem você está apresentando o caso devem aprová-lo. Uma vez que o business case é apresentado, os gestores ou a alta diretoria possuem em mãos informações relevantes sobre a questão. Assim, seu processo de análise pode ser enriquecido, favorecendo o julgamento em favor de quem está apresentando a nova possibilidade para o negócio, seja um projeto ou investimentos. Basicamente tudo que exija investimentos e recursos de uma empresa, depende de mais do que uma apenas uma “boa” ideia por trás. O objetivo do business case é vender essa ideia, explorando suas razões, custos e benefícios para a empresa. E veja bem: diferente das operações diárias e já estabelecidas em uma empresa, tudo que propõe uma mudança (e requer dinheiro) para ser implementado, necessita de uma argumentação. Isso, que podemos chamar de “pitch”, é muito mais rico quando o idealizador do projeto, investimento ou mudança o apresenta de maneira contextualizada. Assim, em vez de um memorando, um e-mail ou documento impresso, o responsável pela ideia pode apresentá-la de maneira mais “comercial”. Ou seja, vendendo a sua ideia para a diretoria, em busca de apoio, aprovação e patrocínio. E isso acontece em todos os tipos de negócios, sejam pequenos ou grandes, na esfera pública ou privada, visando o lucro ou outra métrica, seja vindo de um funcionário da operação ou mesmo de um vice-presidente da empresa. O business case faz parte da rotina de uma empresa — sendo um instrumento essencial para o seu desenvolvimento, crescimento e melhoria interna. Por isso, absolutamente qualquer profissional tem autonomia de apresentar um business case, independente do setor que esteja. O business case pode ser utilizado de diferentes maneiras dentro de uma empresa. Qualquer setor pode criar um business case para buscar aprovação do gestor, diretor ou CEO da empresa para financiar algum novo projeto ou investimento. O setor de RH, por exemplo, pode utilizar um business case para mostrar a importância de investir em um novo sistema de gestão de pessoas. No documento, o responsável irá mostrar o problema atual em relação ao tema — por exemplo, a falta de atenção à gestão da experiência humana — porque é importante investir nesse campo e qual a melhor solução de HXM do mercado. No entanto, o setor de engenharia de uma empresa pode utilizar o business case para mostrar a necessidade de contratar novos funcionários de nível sênior para melhorar a qualidade dos projetos. Além disso, o gestor do chão de fábrica pode apresentar um business case requisitando fundos para o aprimoramento do programa de treinamento dos funcionários. Nele, ele pode justificar que o plano atual não cobre mais o necessário para achatar a curva de aprendizagem. E claro, há empresas em que alguns setores, como o RH e a TI, ainda não fazem parte da estrutura estratégica da empresa. Servem como apoio de suporte. Por isso, funcionários ou gestores que queiram inovar normalmente encontram dificuldades em fazê-lo, justamente porque o setor não é encarado como gerador de valor ou de receitas. Com um business case, é possível mudar essa percepção, exibindo ponto a ponto as necessidades do setor e o porquê de determinados investimentos serem tão importantes. O business case é importante pois ajuda um profissional a convencer os principais tomadores de decisão do negócio sobre a viabilidade de uma ideia, projeto ou investimento. O documento esclarece todos os benefícios de um determinado curso de ação, uma nova estratégia ou uma inovação em relação ao produto ou serviço. No entanto, convencer os tomadores de decisão é complexo e para obter a aprovação da diretoria, você necessita de um caso sólido e mostrar dados que justifiquem a sua ideia. Afinal, com um business case, você geralmente requisita algo de certa importância, seja dinheiro, mão de obra, espaço físico para ampliar o setor, novos softwares, entre outras possibilidades. O business case, portanto, vai ser importante por vários motivos, entre eles: Simplesmente não há como você trabalhar em cima de uma ótima ideia para sua empresa sem antes apresentá-la para seus líderes, bem como obter a aprovação. O business case serve como esse pontapé inicial, sendo também pivô de várias outras decisões, como o consentimento da liderança sobre seus planos. Com a apresentação, se bem-sucedida, você conseguirá convencer os stakeholders, bem como vai mostrar como executar sua ideia. Ou seja, define um roadmap inicial que pode contribuir para o sucesso instantâneo do projeto. Ao preparar seu business case, você mapeia todos os detalhes importantes sobre seu projeto. Informações relevantes como: Qual será o prazo?Quais recursos você precisa?Quanto dinheiro será necessário?Como você implementará o projeto?Por que você está apresentando o projeto?Como isso beneficiará a missão, visão e valores da empresa? Essas e outras respostas devem ser evidenciadas no business case — você vai aprender mais sobre a parte prática logo mais. Claro, nem todas elas devem ser as definições finais do projeto. Afinal, o business case apresenta uma proposta. Uma vez aceita, o planejamento deve ser repassado e revisado. No entanto, percebe como esse documento já serve de impulso proativo, permitindo que você pense, debata e anote todas as informações. É algo capaz de tornar a execução real do projeto muito mais fácil, com uma direção predefinida a ser seguida. E como você já terá um plano em vigor, vai estar em uma posição melhor para lidar com os desafios ou ameaças futuras. O business case é o primeiro ponto de contato entre você, sua ideia e o tomador de decisão em sua empresa. E claro, não falamos apenas de uma explicação rasa da ideia de projeto ou investimento, mas de uma contextualização completa, explorando os méritos da sua implementação. Assim, é possível lhes passar confiança, assegurando que o responsável pelo projeto (ou quem ele sugeriu) é a pessoa certa para liderar a iniciativa. É uma forma eficiente de começar a relação entre você e os tomadores de decisão, de modo que favoreça-o no médio e longo prazo, engajando a todos no projeto. O business case é um documento único, específico para cada diferente proposta. No entanto, seu “formato básico” permanece o mesmo. Para montar o seu business case, você deve reunir todas as informações importantes sobre o projeto, corroborando para sua apresentação e para a aprovação ou financiamento do mesmo. Em geral, costuma-se focar em 4 pilares distintos, sendo: Solução: quais dores e necessidades essa nova solução vai sanar, seja internamente ou para os seus clientes?Pessoas: quantos profissionais serão necessários? É preciso contar com especialistas? Quem vai gerenciar o time e para quem vai responder?Mercado: o projeto é um reflexo de uma nova necessidade de mercado ou uma inovação com intuito de ser disruptivo? No que a ideia é baseada? Porque daria certo?Números: despesas e receitas esperadas; resultados operacionais (maior produtividade empresarial, por exemplo) ou estratégicos (maior market share, por exemplo) desejados. Entre essas informações, podemos destacar: Um orçamento estimado necessário;Se há necessidade de criar uma equipe;Riscos e limitações potenciais do projeto;Uma solução que você quer comercializar;Um resumo das entregas a serem efetuadas;Um problema que você está tentando resolver;Uma oportunidade de mercado que deseja aproveitar;Uma linha do tempo do projeto, com suas principais metas e KPIs;Os benefícios do investimento/aprovação do projeto para a organização; Informações como essas tornam o business case uma apresentação completa e bem destrinchada. É algo que potencializa a qualidade da sua análise — especialmente por parte dos stakeholders. E veja bem: é comum que você saiba tudo (ou quase tudo) sobre a sua ideia. Mas quem deve apoiá-la ou financiá-la não conhece quase nada. Monte o seu business case como se fosse vender a ideia para um sócio em potencial. Assim, é possível sanar várias dúvidas logo na apresentação, criando um projeto sólido que valha a pena ser analisado de maneira mais próxima. O processo de fazer um business case envolve muita pesquisa e também capricho na lapidação da apresentação. Aqui, os dados são tão importantes quanto todo o conteúdo. No entanto, não relegue outros detalhes, como a história por trás da sua ideia — é aqui que o storytelling entra como um recurso de muito valor. E claro, lembre-se do valor estratégico que sua ideia deve ter. Não basta apenas apresentá-la... e pronto! Não, o que você quer com o business case é exibir um direcionamento operacional e estratégico sólido, mesmo que embrionário. Por isso, amostras de um planejamento são excelentes maneiras de complementar o conteúdo e tornar mais claro o entendimento sobre a linha do tempo por trás da ideia, projeto ou investimento. Antes de começar a escrever o business case, recomendamos que você colete todas as fontes de dados que serão necessárias para dar suporte ao business case. Essas fontes podem incluir dados de clientes, análises competitivas, dados demográficos, dados históricos, informações financeiras de dentro da empresa, estudos de caso de projetos semelhantes e muito mais. Depois de coletar tudo de que precisa, você pode começar a criar seu business case. A apresentação do business case também deve ser um tópico de atenção: há profissionais que o fazem diretamente em um documento de Word ou PDF, como um relatório. No entanto, depende da empresa e do seu perfil: muitas vezes, uma apresentação no PowerPoint ou Prezi torna a interação entre o responsável pelo business case e os stakeholders mais dinâmicos. Independente da sua escolha, para fazer o seu business case, recomendamos o seguinte: O sumário executivo, como o nome sugere, é a parte introdutória da apresentação que apresenta uma visão geral do documento e do seu conteúdo. No sumário executivo, você vai explicar resumidamente todo o documento — do que se trata o projeto proposto, que problema de negócios ele resolve, os recursos necessários para executar o projeto, como seria o projeto final, junto com o retorno estimado do investimento de todo o projeto. Ele é necessário em praticamente todos os business cases, já que falamos de apresentações que podem ser realmente longas. Assim, você concentra as informações importantes do documento logo no início, facilitando a leitura e análise para os stakeholders do processo. Por isso, lembre-se de incluir todas as informações importantes que vão facilitar a vida do leitor. Complemente seu business case com dados que os stakeholders realmente vão querer ver. Ou seja: como sua ideia se encaixa no cenário do seu mercado de atuação? Traçar esse paralelo é essencial para que os envolvidos entendam o potencial da sua proposta. Aqui, vale trazer uma análise aprofundada do seu mercado de atuação. Uma que inclua tanto o público-alvo, como concorrentes e fornecedores. Como sua proposta os impacta e como favorece a sua empresa? Sua proposta é de um novo serviço para expandir o alcance da sua empresa para um novo e promissor público-alvo? Bom, então apresente os players atuais desse segmento de mercado e os seus motivos para o sucesso. Então, explore o que a sua ideia de solução pode agregar e trazer de diferente — e porque teria o potencial de desbancar os concorrentes. Mas é claro, nem tudo é um mar de rosas: para desbancar essa concorrência, você vai precisar de um investimento X, bem como de novos fornecedores, por exemplo. Quais os valores dessa operação? Qual o tempo estimado para desenvolver essa nova solução e qual seu time to market? Qual o Custo de Aquisição de Clientes projetado? Tudo isso é valioso em um business case. Por isso, use com abundância, mas também com sabedoria! Nenhuma nova ideia decola sem um bom plano de marketing por trás. A comunicação é um dos pilares de um novo projeto — seja estritamente interno ou o lançamento de um novo produto para o mercado de atuação. O marketing é importante pois traduz os conceitos para as pessoas que você quer atingir, bem como atrai sua atenção e gera awareness. Não falamos que o seu plano de marketing deva ser completo, mas procure estabelecer alguns indicadores de desempenho específicos. O seu plano de marketing pode ser construído com base em uma análise de mercado. Existem vários templates que podem ser úteis por aí, como o SWOT por exemplo Ou seja, uma análise das suas forças, fraquezas, oportunidades e ameaças. Com isso, você terá em mãos o suficiente para definir as personas, seu posicionamento de mercado, os objetivos e as metas para o novo projeto. Aqui, vale definir também os indicadores para o seu plano de marketing. Recomendamos que você siga com KPIs como: ROI;Custo por lead;Taxa de rejeição;Taxa de conversão;Origem do tráfego;Entre outros relacionados e que podem mostrar o andamento dos seus processos. E agora, uma vez definido o público-alvo e como sua comunicação vai se comportar, é hora de entender como sua empresa vai agir em relação ao desenvolvimento e lançamento da sua ideia de produto ou investimento. Ou seja, é hora de criar um plano operacional. Esse conhecimento de gestão de projetos é essencial para que você tenha controle sobre a sua própria atuação, bem como alinhe expectativas com os stakeholders. Uma das nossas dicas é utilizar o modelo de gestão estratégica balanced scorecard. É um modelo bem completo, que visa estabelecer outras perspectivas além da financeira. Assim, é possível focar em outros objetivos além da receita, aumentando a qualidade das entregas. É algo essencial em uma realidade como a atual, em que a empresa deve estar à frente de cada setor e cada entrega. Um exemplo é a abordagem omnichannel, que cada vez mais empresas estão aderindo. Mas voltando ao plano operacional, você deve se preocupar em montar um cronograma de desenvolvimento da sua ideia. Caso aprovada, como ela deveria correr para ser um sucesso? Aqui, falamos de questões como: O orçamento necessário;O cronograma de tarefas;Os objetivos operacionais;Os responsáveis por cada tarefa; E a gestão das entregas, sua qualidade e eficiência. Nesse processo, use também de indicadores para compreender o andamento do processo. Entre os principais KPIs relacionados, indicamos utilizar: Turnover;Lucratividade;Conversão de leads em clientes;Produtividade no chão de fábrica;Produtividade nos setores administrativos; O planejamento financeiro é o último pilar da sua estratégia, mas o mais importante. Trata-se de um mapa financeiro que destrincha a situação atual da empresa, suas metas e como alcançá-las do ponto de vista financeiro. É por isso que o plano financeiro deve possuir suas metas a curto, médio e longo prazo. Nessa etapa, uma análise do orçamento necessário é essencial para que você crie um plano de ação eficiente. Ou seja, destrinchando quais investimentos realizar, quais profissionais contratar, e quais metodologias novas utilizar para gerenciar o negócio. Nesse ponto, é essencial que seu business case não apresente apenas suposições, mas traga soluções sólidas e definitivas. Por exemplo, como melhorar a gestão financeira do seu negócio, de modo que o planejamento do seu projeto não saia de controle? Ter os indicadores na mão, bem como uma visão estratégica, ampla e aprofundada do desempenho do negócio, é essencial. Criar um business case é fundamental e você já entendeu isso ao longo do conteúdo. A TOTVS possui tecnologias para gestão de negócios que podem ajudar na consulta de dados, acompanhamento de rotinas administrativas, definição de planejamento financeiro e muito mais! Como a tecnologia é sinônimo de produtividade, os sistemas da TOTVS podem te ajudar a conseguir mais autonomia e coleta de informações para justificar a sua ideia perante à companhia. Conheça as nossas tecnologias agora mesmo e veja como revolucionar o seu método de criar um business case. Fale com a gente! O business case é um recurso corporativo importante para enriquecer a sua relação com seus gestores, diretores e superiores em geral. É também uma ferramenta que ajuda qualquer área a dar forma à novas ideias para sua empresa, estruturando-as de maneira compreensível e vendedora! Gostou de aprender mais sobre o business case? Esperamos que esse guia completo seja o suficiente para que você crie as melhores apresentações para seus próximos projetos e ideias! Agora, quer conhecer ainda mais sobre o mundo da gestão de negócios, conferindo outros conteúdos completos como esse? Então siga de olho em nosso blog! PRINCE2 › Management Products (Templates) › Baselines › The business case document compiles essential information enabling organisational management to assess whether investing in a project is justified, especially when compared with other potential projects or requirements. According to the PRINCE2 manual, “the business case gathers information to allow management to judge if a project is desirable, viable, and achievable.” let’s explore these concepts:JustificationThe business case gathers the information to allow the organisation’s management to judge if a project is worthwhile to invest in, and they can also compare it with other requirements and ideas.Desirable: Does the product genuinely fulfill a need? Evaluate benefits versus dis-benefits.Viable: Is it feasible to implement the project successfully? Do we have the necessary capability and resources?Achievable: Can we realistically deliver the anticipated benefits?The term “business justification” is frequently used across various methodologies, including PRINCE2, indicating that there must be a valid business reason for initiating the project. This justification must remain valid throughout the project’s duration. Hence, the project board should regularly verify its validity, especially at the end of each stage, by asking: “Is the business case still valid?”ResponsibilitiesThe project executive is accountable for creating the business case, typically assisted by the project manager. Initially created at the project’s inception, it is actively maintained throughout by the project manager.Additional notes regarding the business case:An ‘outline business case’ document is drafted by the project manager during the ‘starting up a project’ process and refined further during the ‘initiating a project’ process.The directing a project process includes formal approval of the business case.The controlling a stage process uses the business case to evaluate the impacts of identified issues and risks by asking: “How does this issue impact the business case?”The managing a stage boundary process regularly reviews and updates the business case at the end of each management stage.The business case receives its final update during the closing a project process.SourcesA business case typically includes:Reasons and justification for undertaking the projectEstimated costs and timescalesBenefits and dis-benefits (provided by the senior user)Overview of project risksThe business case is derived from the following sources:Project mandate and project brief: provide the foundational reasons and justification for initiating the project.Project plan: supplies estimated project costs and timescales.Senior user: contributes expected benefits and anticipated dis-benefits of the project.Project executive: ensures the project offers value for money by evaluating aspects such as return on investment (ROI) and alignment with organisational strategy.Risk register: offers an overview and analysis of major project risks.FormatThe business case can take a number of formats, including a document, spreadsheet or presentation slides. Tip: keep it simple!Quality criteriaConsider the following quality criteria for the business case:The reasons for initiating the project must align with business level (corporate) strategy, not personal or pet projects.The business case must align consistently with the project plan.Benefits must be clearly identified, realistic, and justifiable to avoid overstating or exaggeration.Clearly outline how the benefits will be realized to ensure accuracy and accountability.Define explicitly what constitutes a successful outcome for the project.Clearly identify the preferred business option and justify why it is superior compared to alternative options.The project executive must clearly specify how the required funding will be secured.Include both financial and non-financial criteria (such as strategic alignment and reasons for the project).Account comprehensively for operational and maintenance costs and risks, in addition to project-related costs and risks.When applicable, adhere to organizational accounting standards (e.g., break-even analysis and cash flow conventions).Clearly state major project risks and proposed responses, sourced from the risk register.Outputs, outcomes, and benefitsPRINCE2 uses the terms “output, outcome, and benefits” to clearly articulate what a project delivers and its impacts. understanding these terms and their distinctions helps ensure clear communication and effective project management.Rather than abstract definitions, consider these targeted questions to clarify each concept:Output question: What product will the project deliver?Outcome question: How will users benefit practically or functionally from using this product?Benefits question: What measurable improvements will result from using this product?Definitions:Outputs: The tangible products created by the project, also known as specialist products. These products are directly delivered and utilized by end users.Outcomes: Outcomes represent the practical changes or improvements experienced by users when utilizing the project’s outputs. PRINCE2 describes outcomes as the results of change derived from using the project’s outputs.Benefits: Benefits are measurable improvements stemming from outcomes, perceived as valuable by stakeholders. Benefits often materialize after the project’s completion, sometimes significantly later, although some benefits can occur during the project’s lifecycle.TechniquePRINCE2 uses a four-step technique for business case management: develop, check, maintain, and confirm. If the organization has its own procedure, it can be used instead, but this should be documented in the project initiation documentation. The business case is first developed as an outline and then in detail at the start of the project. It is reviewed and updated throughout the project, with the project board checking it at key decision points, like stage boundaries, and confirming benefits over time.Develop: Explore options and gather information for investment decisions.Check: Assess whether the project is still worthwhile.Maintain: Keep the business case updated with actual progress and current forecasts, including forecast benefits.Confirm: Assess if the intended benefits have been or will be realized. Confirmation mostly happens after the project ends, though some benefits may be realized during the project when products are delivered.Step 1: DevelopThe project mandate initiates the project. It is used to develop the initial business justification, which is documented in the outline business case as part of the project brief. The project board approves the project brief when authorizing project initiation. The outline business case is refined into a full business case during project initiation and approved by the project board.There are three basic options for any investment:Do nothing differentlyDo the minimumDo more than the minimumThe “do nothing differently” option should always be the baseline for comparing the other options. Analyzing these options helps the project board and stakeholders decide which option offers the best value. It answers the question: Are the expected benefits more desirable, viable, and achievable than the other options?At the start of the project, many options may be considered, but the number will be reduced for detailed evaluation. Even for “must-do” projects, exploring different options is necessary to select the most suitable one, based on viability, desirability, and achievability.Step 2: CheckThe business case should be regularly assessed for desirability, viability, and achievability. New risks or changes might justify switching options. It is refined and updated as project details become clearer. Continued business justification ensures business objectives and benefits can still be achieved.The project board should check the business case:At the end of starting up to authorize project initiationAt the end of initiating to authorize the projectAt the end of each stage to authorize the next stageWhen assessing an exception plan for revised stagesThe project manager checks the business case:When assessing progress, risks, and issues to understand their impactAt the end of the project, to assess performance and expected benefitsWhen consulting stakeholders to check for changes in goals, like new sustainability objectivesStep 3: MaintainMaintaining the business case refers to keeping the business case up to date (living document) to reflect what is happening in the project. It may be done when assessing risks or issues or at the end of a stage. For example, some of the typical changes can be an increase or reduction in cost, new information on risk, etc.So, when is a good time to update the business case during the project? A good time to update the business case is at the end of every stage, as you will have the true cost of the last stage, and perhaps even the updated cost of the next stage, along with any information on issues and risks.Step 4: Confirm the benefitsThe business layer reviews the business case in a post-project benefits review to check if the intended benefits were realized. During the project, benefits reviews occur at stage boundaries to ensure benefits are on track.Note: Projects deliver outputs that lead to outcomes and benefits.The senior user, who specifies the benefits, also confirms if the forecast benefits are achieved. Since many benefits appear after the project, the senior user should come from the impacted area. The benefits management approach ensures outcomes and benefits are realized. It is created at the initiation stage and approved by the project board, which may involve the business in benefits reviews beyond the project.Measurable benefits should be confirmed by the senior user and reported by the project manager at the end stage and in the final project reports. If benefits are not realized, forecasts should be updated at stage boundaries.Post-project benefits reviews hold the senior user accountable for realizing benefits and taking corrective actions. These reviews also assess the project product’s performance and provide lessons for future projects.The project executive ensures benefits reviews are planned. After project closure, the responsibility shifts to the business (senior user), who will manage the reviews.ContentsA business case clearly outlines the reasons for undertaking a project, including estimated costs, anticipated risks, and expected benefits. PRINCE2 provides a detailed product description for a business case in appendix A of its manual. A business case should typically include:Executive summaryA concise, reader-friendly overview highlighting key reasons, benefits, and the expected return on investment (ROI).ReasonsClearly state why the project should proceed, referencing the project’s justification from the project mandate.Initial reasons should be brief and can be expanded further during the initiation phase.Business optionsPRINCE2 identifies three standard investment options: Do nothing, do minimum, and do something.Do nothing: Always consider first as a baseline for comparison.Do minimum / do something: These require detailed analyses of costs, benefits, feasibility, and viability.Expected benefitsClearly describe each benefit, specifying how both tangible and intangible benefits will be measured and when.Define tolerances for each benefit individually and collectively.State any specific requirements for benefits realization.Responsibility for identifying and monitoring benefits typically lies with the senior user, supported by designated benefit owners.Detailed methods for measuring benefits are documented in the benefits management approach.Expected dis-benefitsIdentify potential negative outcomes perceived by stakeholders.Dis-benefits must be clearly defined, valued, and integrated into the investment appraisal.Examples include temporary productivity losses during organizational mergers.TimescaleProvide details on project timelines, including project start and end dates, timing for benefits realization, and the projected payback period.CostsInclude comprehensive project cost details and anticipated ongoing operational and maintenance costs after project completion.Investment appraisalIntegrate information on costs and benefits to demonstrate the project’s overall value.Use recognized appraisal techniques (e.g., net benefits, ROI, payback period, net present value) that align with organizational standards.Major risksSummarize significant risks associated with the project.Refer to the risk register for comprehensive risk details.Clearly highlight key risks to aid project board decision-making based on costs, benefits, and associated risks.Role & responsibilitiesPRINCE2 defines seven key roles to manage a project. Below are their specific responsibilities related to the business case document:Business layerProvide the project mandate and define standards for the business case.Set project-level benefits tolerance.Post-project: Hold the senior user accountable for post-project benefits and be accountable for the benefits management approach post-project.Project executiveBe accountable for the business case throughout the project.Approve the benefits and sustainability management approaches.Set stage-level benefits tolerance and secure project funding.Ensure the project aligns with business objectives and remains desirable, viable, and achievable.Senior userSpecify the desired outcomes and benefits for business case approval.Ensure the project delivers outcomes that generate expected benefits.Confirm that expected benefits are realized.Senior supplierConfirm products can be delivered within the expected costs.Project assuranceEnsure the project aligns with business objectives.Advise on benefits and sustainability approaches.Monitor project progress and external events for business case impacts.Review changes to the project plan for impact on the business case.Project supportMaintain baseline and change control for the business case and related approaches.—o—Written by Frank Turley.If you have questions or doubts after using this wiki, you can ask for help on the Facebook or LinkedIn study groups. O Business Case, ou Caso de Negócio, é um documento que justifica a necessidade de um projeto ou iniciativa, apresentando uma análise detalhada dos benefícios, custos e riscos envolvidos. Este documento é fundamental para a tomada de decisões em ambientes corporativos, pois fornece uma base sólida para avaliar a viabilidade de um projeto antes de seu início. Um Business Case bem estruturado ajuda a alinhar os objetivos do projeto com as metas estratégicas da organização, garantindo que todos os stakeholders estejam cientes das implicações e dos resultados esperados.Componentes de um Business CaseUm Business Case típico inclui vários componentes essenciais, como a descrição do problema ou oportunidade, a análise de alternativas, a estimativa de custos e benefícios, e a avaliação de riscos. A descrição do problema deve ser clara e concisa, permitindo que os leitores entendam a necessidade do projeto. A análise de alternativas apresenta diferentes abordagens para resolver o problema, enquanto a estimativa de custos e benefícios quantifica o impacto financeiro do projeto. A avaliação de riscos identifica possíveis obstáculos e como eles podem ser mitigados.Importância do Business Case na Gestão de Produtos DigitaisNo contexto da gestão de produtos digitais, o Business Case desempenha um papel crucial na priorização de iniciativas e no alocamento de recursos. Com a rápida evolução do mercado digital, as empresas precisam justificar seus investimentos em tecnologia e inovação. Um Business Case bem elaborado permite que as equipes de produto apresentem suas propostas de forma convincente, demonstrando como um novo recurso ou produto pode gerar valor para os usuários e para a empresa.Como Elaborar um Business Case EficazPara elaborar um Business Case eficaz, é importante seguir uma estrutura lógica e utilizar dados concretos para embasar as argumentações. Comece identificando o problema ou a oportunidade de mercado, seguido pela definição clara dos objetivos do projeto. Em seguida, realize uma análise detalhada das alternativas disponíveis, considerando prazos, custos e recursos necessários. Por fim, apresente uma análise de riscos que inclua estratégias de mitigação, garantindo que os tomadores de decisão compreendam os desafios potenciais.Benefícios de um Business Case Bem EstruturadoUm Business Case bem estruturado oferece diversos benefícios, como a facilitação da comunicação entre as partes interessadas, a promoção de um entendimento comum sobre os objetivos do projeto e a melhoria da alocação de recursos. Além disso, ele serve como um guia durante a execução do projeto, permitindo que a equipe mantenha o foco nos resultados esperados e faça ajustes conforme necessário. A transparência proporcionada por um Business Case também aumenta a confiança dos stakeholders no projeto.Erros Comuns na Criação de um Business CaseUm dos erros mais comuns na criação de um Business Case é a falta de dados concretos para embasar as afirmações. Muitas vezes, as equipes se baseiam em suposições ou opiniões pessoais, o que pode comprometer a credibilidade do documento. Outro erro frequente é a omissão de uma análise de riscos adequada, que pode levar a surpresas indesejadas durante a execução do projeto. É fundamental que o Business Case seja revisado e validado por diferentes partes interessadas antes de sua apresentação final.Exemplos de Business Case em Produtos DigitaisExistem diversos exemplos de Business Case que podem ser encontrados no setor de produtos digitais. Um exemplo clássico é o desenvolvimento de um novo aplicativo móvel que visa melhorar a experiência do usuário. Neste caso, o Business Case deve incluir a análise de mercado, a identificação de concorrentes, a definição de funcionalidades essenciais e a estimativa de retorno sobre o investimento. Outro exemplo pode ser a implementação de uma nova funcionalidade em um software existente, onde o Business Case deve demonstrar como essa funcionalidade atenderá melhor às necessidades dos usuários.O Papel do Business Case na Tomada de DecisãoO Business Case é uma ferramenta essencial na tomada de decisão, pois fornece uma visão clara e objetiva dos impactos de um projeto. Ele permite que os líderes empresariais avaliem as opções disponíveis e escolham a que melhor se alinha com a estratégia da empresa. Além disso, o Business Case ajuda a priorizar iniciativas, especialmente em ambientes onde os recursos são limitados. A capacidade de apresentar dados e análises de forma convincente é crucial para garantir o apoio necessário para a implementação do projeto.Atualizações e Revisões do Business CaseApós a aprovação inicial, é importante que o Business Case seja revisado e atualizado regularmente. Mudanças no mercado, novas informações ou alterações nas prioridades da empresa podem impactar a viabilidade do projeto. Revisões periódicas garantem que o Business Case continue relevante e que os stakeholders estejam cientes de qualquer alteração significativa. Além disso, a documentação de lições aprendidas durante a execução do projeto pode enriquecer futuros Business Cases, contribuindo para uma melhoria contínua na abordagem de gestão de produtos. Easily create a compelling business case using industry templates you can download and use for free. A business case template is a tool used by project managers to write an effective business case with ease. In a corporate setting, a business case serves as a formal document of the justification for undertaking a project. A simple business case template, also known as a business use case template, is frequently displayed as a one-page Word or PDF file with components like the problem definition, alternative solutions, and conclusion. A business case provides data-driven reasons to implement an idea by establishing its context, presenting a set of options, and offering a rationale for the preferred solution. Decision makers and key stakeholders leverage on a business case to evaluate the costs, benefits, and risks of taking a certain action. A good business case enables the company to explore the high-level options for meeting business needs early in a project. It also demonstrates management commitment toward evidence-based decision-making, transparency, and accountability. This template also proves to be a useful tool when creating a Project Initiation Document (PID) template. The Most Important Components of a Business Case The parts of a business case template vary based on different factors such as industry use case, company requirements, and client specifications. For example, business case templates used in project management normally contain general elements such as the executive summary and project overview, while an agile or lean business case template used in manufacturing typically requires specific items such as non-functional requirements and minimum viable product features. Whatever the use case, here are three of the most important components of a business case: 1. Problem Statement This section defines the problem that the business case intends to address. The business problem usually involves a process, technology, product, or service along with the technical obstacles that have to be tackled. When describing the problem, minimize using jargon and keep it concise yet comprehensive enough that stakeholders immediately recognize the problem’s subject matter. It is crucial to keep in mind that any discussion about potential solutions should not be covered here. 2. Solution Options This section reveals a number of alternative options that have been considered to solve the problem, including the status quo. The value proposition of each suggestion should not be based on mere speculation, but it should be backed up by reliable data. Each potential solution should illustrate its financial implications, perceived benefits, and associated risks to facilitate a more systematic analysis. 3. Conclusion or Rationale This section indicates the best option after a comparison of all the alternatives. The recommendation should clearly summarize the reasons for moving forward with the project and show the vision for the project’s future. It is essential that the conclusion portrays only the necessary details and its tone remains consistent with the other aspects of the business case. Business Case Sample Report Create a custom checklist template instantly with AI Imagine uma empresa do setor de tecnologia que está considerando lançar um novo produto baseado em inteligência artificial. Embora a ideia tenha grande potencial de transformar o mercado e gerar novas fontes de receita para o negócio, a diretoria fica receosa em aprová-la, principalmente devido à incerteza sobre sua aderência e seu alto custo inicial. Em um exemplo como esse, compreender o que é um business case pode fazer a diferença para construir um argumento convincente e reduzir as dúvidas.Para que o board de uma organização se sinta seguro em aprovar qualquer projeto inovador, um business case bem estruturado é fundamental, não só para mostrar os benefícios estratégicos e financeiros da proposta, mas também a viabilidade do investimento no contexto atual do mercado.De acordo com aúltima Pesquisa Global da McKinsey sobre a construção de novos negócios, realizada com mais de mil líderes empresariais de 75 países, empresas que priorizam a criação de novos negócios tendem a crescer mais rapidamente, mesmo em períodos de alta volatilidade econômica. Apesar desse cenário promissor, muitas vezes, a incerteza e o risco associados às iniciativas de inovação podem gerar resistência – e é aí que o business case vira um elemento-chave. O que é business case e como utilizá-lo para convencer stakeholders? Um business case é um   documento que apresenta de forma clara e estruturada os fundamentos para a implementação de um novo projeto dentro de uma organização. Sua principal função é demonstrar a viabilidade da proposta, considerando fatores como benefícios, retorno sobre investimento (ROI), riscos e custos envolvidos. No contexto de inovação, ele serve como uma ferramenta essencial para convencer stakeholders e diretores a aprovarem novos investimentos, mostrando de forma convincente que a ideia de produto ou serviço apresentada tem potencial para gerar valor e alavancar o crescimento da empresa. Mais à frente falaremos sobre como montar um business case detalhado, avaliando custos, benefícios e alternativas viáveis.Leia também: A importância do estudo de viabilidade financeira para novos negóciosO que são avenidas de crescimento e como grandes empresas podem explorá-las?O que é, exemplos e como preencher o Business Model CanvasO que é proposta de valor e como encontrá-la Diferenças entre business case e business plan Muitas vezes, ao procurar por um exemplo de business case, é comum confundi-lo com um business plan. No entanto, os dois têm finalidades distintas. O primeiro é mais focado, centrando-se na justificativa financeira e estratégica para um projeto específico, geralmente em fase inicial ou de concepção. Já o segundo, é um documento mais abrangente, que detalha a estratégia de um novo negócio ou produto, incluindo o mercado-alvo, a concorrência e os modelos operacionais. O business case e a abordagem correta com o C-suite Apresentar uma iniciativa de inovação a executivos do mais alto escalão de uma empresa não costuma ser uma tarefa fácil. E, sem uma abordagem estratégica, a missão fica ainda mais difícil. Antes de qualquer coisa, é preciso entender que o C-suite (CEOs, CFOs e outros C-levels) de grandes corporações costuma ser mais conservador e focado em resultados financeiros e na mitigação de riscos. Ao lançar uma proposta para sua aprovação, portanto, a equipe responsável precisa demonstrar que a ideia tem alto potencial de gerar resultados tangíveis, sem comprometer recursos ou desviar a atenção das prioridades principais da companhia.Na Play Studio, acreditamos que o sucesso dessa aprovação depende de um processo cuidadoso e extenso de estudo e exploração. Não por acaso, antes de apresentar uma proposta final, investimos tempo significativo na análise de viabilidade das teses de inovação. Esse processo envolve a realização de pesquisas detalhadas, testes de mercado e a definição clara do impacto financeiro potencial. O objetivo é garantir que as ideias não apenas sejam viáveis, mas também tenham um retorno financeiro claro e mensurável, além de estarem alinhadas com a estratégia geral da organização.Esse enfoque de exploração prévia é fundamental para otimizar recursos e tempo durante a implementação do projeto. Afinal, com uma análise aprofundada, é possível evitar falhas de execução e garantir que os recursos sejam alocados de maneira eficaz, com o mínimo de desperdício.Dessa forma, ao apresentar um business case ao C-suite, a proposta já estará embasada por dados e estudos sólidos, demonstrando a viabilidade financeira e estratégica da inovação, o que aumenta significativamente as chances de sucesso na aprovação do projeto. Como montar um business case? A estrutura de um business case deve ser clara e objetiva, apresentando informações-chave que orientem a escolha de continuar ou não com o projeto. Para entender como montar um business case, a seguir exploramos os principais componentes de sua construção. Confira: 1. Resumo executivo Oferece uma visão geral do projeto em poucas linhas, destacando os pontos essenciais que merecem a atenção dos decisores. Seu objetivo é apresentar uma síntese clara e objetiva do que o projeto se propõe a realizar, sem sobrecarregar com detalhes excessivos. Elementos principais: Problema: apresentação do desafio ou da necessidade que o projeto visa resolver. É importante mostrar como esse problema impacta a organização ou o setor, criando uma base sólida para justificar a necessidade de mudança.Solução proposta: explicação da abordagem ou inovação que será implementada para resolver o problema identificado. Deve-se deixar claro como a solução é eficaz e alinhada com os objetivos da empresa.Benefícios esperados: destaque dos resultados que a solução trará, como aumento de eficiência, redução de custos ou melhoria no atendimento ao cliente. Custos: estimativa dos recursos financeiros necessários para a execução do projeto, incluindo custos de implementação e manutenção. Uma visão clara sobre os custos ajuda a avaliar a viabilidade financeira do projeto.Tempo de execução: definição do cronograma geral do projeto, incluindo prazos para cada fase. Isso permite que os stakeholders tenham uma ideia precisa de quando os resultados começarão a ser observados. 2. Definição do problema/estado atual Definir claramente o problema ou oportunidade de mercado é essencial para um business case bem-sucedido. Só que não basta identificar a questão, é necessário mostrar como a ideia de produto ou serviço vai resolvê-la. Para isso, devemos: Identificar e articular o problema: faça uma análise detalhada do contexto atual, utilizando dados qualitativos, métricas internas e pesquisas de mercado. Isso ajuda a compreender as lacunas ou desafios que precisam ser abordados. Traçar os objetivos e resultados esperados: as metas do projeto devem ser claras e mensuráveis, como, por exemplo, “reduzir custos em 15% em seis meses”. Também é importante explicar como a solução proposta ajudará a alcançar os objetivos.Usar dados para embasar: pesquisas de mercado, métricas internas e dados qualitativos, como feedbacks de clientes, ajudam a validar e fortalecer a justificativa para o projeto. Isso torna o business case mais convincente e fundamentado. 3. Análise de soluções e alternativas Ao fazer um business case, é fundamental avaliar diferentes maneiras de resolver o problema identificado. Deve-se levar em consideração: Custos e recursos necessários: qual é o custo envolvido em cada solução?Tempo de execução: quanto tempo levará para gerar resultados?Benefícios esperados: quais ganhos a curto e longo prazo?Riscos e desafios: quais são os riscos associados à implementação ou à inação? A opção de não tomar nenhuma ação também deve ser considerada, com seus prós (economia de recursos a curto prazo) e contras (manutenção dos problemas e perda de competitividade).A solução escolhida deve ser a mais viável, com a melhor relação custo-benefício, maior viabilidade de implementação dentro do prazo e a capacidade de mitigar riscos. Ao demonstrar que a proposta é a mais eficaz e estratégica, o business case fortalece a tomada de decisão. 4. Plano de implementação Nesta etapa, detalhamos um exemplo de business case prático, com os passos necessários para executar o projeto com sucesso. Eles incluem fatores importantes, como: Cronograma: estabeleça um cronograma detalhado com etapas críticas (milestones) e prazos realistas para cada fase do projeto.Recursos necessários: identifique os recursos financeiros, humanos e materiais necessários para a execução bem-sucedida do projeto.Impactos na operação existente: avalie os possíveis impactos no funcionamento atual da empresa e desenvolva estratégias para minimizar interrupções.Designação de responsabilidades: atribua responsabilidades claras para cada membro da equipe e defina líderes para áreas específicas, garantindo boa coordenação.Ferramentas de gerenciamento de projetos: use o Work Breakdown Structure (WBS), por exemplo, para dividir o projeto em tarefas menores, facilitando a gestão e a execução eficiente. 5. Análise financeira É impossível montar um business case sem avaliar a análise financeira e mostrar projeções de ROI e fluxo de caixa. Para realizá-la, deve-se considerar: Custos: detalhar todos os custos envolvidos no projeto, como custos iniciais de implementação, custos operacionais contínuos e custos de manutenção.Benefícios: identificar todas as vantagens esperadas, como aumento de receita, redução de custos ou melhoria na eficiência, de forma clara e quantificável.Projeções de receita: com base nos benefícios identificados, deve-se apresentar projeções de receita a serem geradas pelo projeto, considerando o crescimento esperado ou a melhoria nas operações. Fluxo de caixa: mostrar as entradas e saídas financeiras ao longo do tempo, ajudando a visualizar o impacto financeiro do projeto.Retorno sobre o Investimento (ROI): deve ser calculado para avaliar o retorno que o projeto proporcionará em relação ao custo de implementação. Isso é feito dividindo os benefícios financeiros esperados (como aumento de receita ou redução de custos) pelos custos totais do projeto. Quanto maior o ROI, mais atraente a iniciativa se torna. 6. Viabilidade estratégica Ajuda a garantir que o projeto esteja alinhado com os objetivos de longo prazo da empresa.Também demonstra como a iniciativa contribuirá para o crescimento sustentável e sucesso contínuo da organização.E mais: mostra como a ideia de um novo produto ou serviço pode apoiar a empresa a cumprir suas metas e a se posicionar melhor no mercado, garantindo que os benefícios perdurem no futuro. 7. Gestão de riscos É fundamental para minimizar impactos negativos no projeto. Para isso, é necessário fazer: Matriz de risco: classifique os riscos por probabilidade e impacto, ajudando a priorizar aqueles que requerem mais atenção.Identificação e impacto: identifique riscos em áreas como finanças, operações e tecnologia, e analise como eles podem afetar o cronograma, custos e resultados.Estratégias de mitigação: desenvolva ações para reduzir a probabilidade ou impacto dos riscos, como planos de contingência, ações preventivas e monitoramento contínuo. Com a matriz de risco e estratégias adequadas, o projeto pode ser gerido proativamente, minimizando surpresas e garantindo sua execução bem-sucedida. 8. Métricas São essenciais para avaliar o sucesso de qualquer projeto, fornecendo dados objetivos sobre seu desempenho. Elas ajudam a monitorar o progresso em relação aos objetivos estabelecidos e garantir que os resultados sejam alcançados.O sucesso da iniciativa pode ser medido por indicadores chave de desempenho (KPIs) que refletem os objetivos do projeto. Por exemplo, se a meta for aumentar a eficiência operacional, métricas como redução de custos ou tempo de processamento podem ser usadas. ROI (Retorno sobre Investimento): medir o retorno financeiro do projeto em relação ao custo de implementação.Aumento de receita: se o objetivo é expandir o mercado ou aumentar as vendas, a taxa de crescimento da receita é uma métrica importante.Satisfação do cliente: usar pesquisas de satisfação ou Net Promoter Score (NPS) para medir o impacto da iniciativa na experiência do cliente.Eficiência operacional: medir a redução de custos ou melhoria de processos após a implementação de novas soluções. Dicas para um pitch de sucesso Quando falamos em como montar um business case, o pitch deck é uma ferramenta essencial para apresentar uma proposta de forma clara e envolvente, especialmente no contexto de startups. Ele deve ser conciso, direto ao ponto e destacar os aspectos mais relevantes da proposta para atrair o interesse de investidores ou parceiros.Para construir um pitch deck eficaz, o primeiro passo é escolher o tipo de pitch a ser adotado, pois ele define o enfoque e a forma de apresentação do projeto. Existem quatro tipos principais de pitch utilizados no mundo das startups: Pitch conceitual: foca em aspectos qualitativos, abordando processos, ciclos, hierarquias e a estrutura organizacional da proposta. É ideal para explicar a filosofia ou a estratégia por trás da ideia, enfatizando como ela se encaixa no panorama maior da empresa ou do mercado.Pitch data driven: baseado em dados, utiliza números e estatísticas para reforçar a viabilidade da proposta. Traz informações sobre a receita prevista, indicadores de performance, projeções financeiras e análises de mercado, tornando-o ideal para quando a proposta necessita de uma abordagem mais analítica e focada em resultados tangíveis.Pitch declarativo: centrado em afirmações claras e posicionamentos firmes sobre o que está sendo discutido, esse pitch é direto e assertivo. Pode ser ideal para transmitir confiança e deixar claro o que se pretende alcançar com a proposta, destacando os principais objetivos e benefícios de forma objetiva.Pitch exploratório: propõe novas ideias, questiona o status quo e provoca os ouvintes a refletirem e chegarem a uma solução. É ideal para despertar curiosidade e engajamento, incentivando uma abordagem mais colaborativa e aberta à inovação. A escolha do tipo de pitch dependerá do público-alvo e do objetivo da apresentação, seja para atrair investidores, parceiros ou gerar discussão sobre novas ideias. O mais importante é que o pitch seja claro, conciso e assertivo, alinhando a proposta aos interesses e expectativas dos ouvintes. Conte com a Play Studio para viabilizar projetos inovadores Conforme você percebeu ao longo deste conteúdo, criar um business case é um passo essencial para a viabilização de iniciativas de inovação.A Play Studio é especialista em navegar pelos desafios do ambiente corporativo e em viabilizar projetos dentro das organizações. Com ampla experiência em transformar ideias em projetos de inovação que gerem resultados concretos, ajudamos grandes corporações a superar obstáculos internos e a implementar iniciativas de alto impacto.Entre em contato conosco e descubra como podemos ajudar seu negócio a alcançar novos patamares. Está se tornando cada vez mais importante para as empresas a capacidade de focar em investimentos que proporcionem verdadeiro valor. Por isso, iniciativas surgem em todas as áreas – incluindo inovação, realocações de fábrica, novos produtos e serviços, investimentos em TI, tecnologia fiscal, entre outros. Todas elas devem ser aceitas ou rejeitadas com base no valor de negócios que fornecem. E o business case é uma ferramenta que auxilia neste processo. As razões e vantagens de um projeto podem parecer perfeitamente óbvias para você, mas podem não ser tão aparentes para outros tomadores de decisão. Afinal, eles lidam com diversas outras iniciativas de todas as áreas da organização. Por isso, para fazer com que a gerência aprove um projeto, é necessário construir um business case que demonstre por que ele é necessário e quais serão os seus benefícios quando for finalizado. Você quer entender melhor o que é e para que serve o business case? Então, confira logo a seguir! O business case é um documento feito nas primeiras etapas do projeto e que traz informações importantes para auxiliar na tomada de decisão. Trata-se de uma das formas mais eficazes de se defender uma ideia para a implementação de novas ferramentas e processos dentro das empresas. Na prática, o business case desencadeia um processo para examinar criticamente as oportunidades, alternativas, estágios do projeto e investimento financeiro para fazer uma recomendação sobre o melhor curso de ação que criará valor para o negócio. Criar um business case permite que você adote uma abordagem disciplinada para examinar todas as oportunidades, riscos e alternativas, além do investimento financeiro necessário para tirar uma inovação do papel. Quando é dedicado um tempo para desenvolver um business case sólido, a proposta de investimento é muito mais informada. Por sua vez, isso aumentará os benefícios e o valor do projeto e reduzirá os riscos. Há também uma probabilidade muito maior de obter apoio para prosseguir com o investimento. Na prática, um business case é usado quando você precisa: Demonstrar o valor que um produto ou serviço proposto geraria para sua organização; Obter a aprovação do conselho para investimento; Decidir se deseja terceirizar uma função específica; Realocar operações de negócios e instalações; Priorizar projetos dentro de sua organização que estejam competindo por recursos; Garantir o financiamento e os recursos financeiros para implementar um projeto. Foto de Gustavo Fring/Pexels Uma confusão comum que pode surgir quando falamos de business case é com um plano de negócios. Entretanto, esses são conceitos bastante distintos que possuem objetivos diferentes. Um plano de negócios é um conjunto documentado de metas, objetivos e estratégias de negócios que uma organização pretende atingir nos próximos anos. Ele inclui informações de mercado, segmentação de clientes, produtos e serviços, previsões de vendas e estimativas de custos e previsões financeiras. Já o business case atua como um argumento de venda com análise e justificativa robustas. Trata-se de uma das ferramentas de tomada de decisão mais poderosas disponíveis para a equipe de liderança da organização. Ele fornece aos gestores uma avaliação do investimento, benefícios e riscos de uma determinada decisão. Esse documento responde à pergunta: o que acontecerá se continuarmos com essa decisão de investimento? A justificativa é apresentada em um documento cuidadosamente construído, detalhando o raciocínio para convencer um tomador de decisão a aprovar a recomendação de investimento. As questões fundamentais a serem consideradas no desenvolvimento do business case são: Em quais alternativas devemos investir para gerar mais valor para a organização? As outras alternativas são mais lucrativas? Este investimento proporcionará benefícios de alto valor? É estrategicamente a melhor abordagem? A organização deveria considerar investir nesta proposta? A questão prática também deve ser abordada: a proposta pode ser implementada conforme planejado, entregue dentro do prazo e do orçamento e produzir os benefícios esperados? A partir disso, torna-se possível tomar as melhores decisões considerando a organização como um todo. Já vimos as principais características do business case. Mas quais são os benefícios de investir tempo na criação de um business case? Veja só os principais: Tomada de decisão informada. Um business case fornece uma análise detalhada dos custos, benefícios e riscos associados a um projeto, permitindo que os tomadores de decisão tenham uma compreensão clara das implicações antes de aprovar o investimento. Justificação de recursos. Ao apresentar uma argumentação sólida sobre os potenciais retornos sobre o investimento (ROI), um business case ajuda a justificar a alocação de recursos financeiros, humanos e materiais para um projeto específico. Priorização de projetos. Em organizações com múltiplos projetos em andamento, um business case ajuda a priorizar quais projetos devem receber mais recursos – com base em sua viabilidade, alinhamento estratégico e potencial de retorno. Comunicação efetiva. O processo de desenvolvimento de um business case envolve a comunicação clara dos objetivos do projeto, benefícios esperados e riscos envolvidos. Isso facilita a compreensão e o apoio das partes interessadas. Minimização de riscos. Ao identificar e analisar os riscos potenciais associados a um projeto, um business case permite que as organizações implementem medidas para mitigar esses riscos e aumentem a probabilidade de sucesso do projeto. Ficou interessado em criar um business case? Vamos analisar as principais etapas envolvidas neste processo: Comece com um resumo executivo conciso que destaque os principais pontos do business case, incluindo a necessidade do projeto, seus objetivos, benefícios esperados e recomendações. Descreva o contexto em que o projeto se insere, identificando os problemas ou oportunidades que motivam sua realização. Explique por que o projeto é necessário e como ele se alinha aos objetivos estratégicos da organização. Defina claramente os objetivos do projeto, especificando o que se espera alcançar ao final. Esses objetivos devem ser mensuráveis e alinhados com a missão e visão da organização. Apresente uma análise das alternativas consideradas, incluindo a opção de não fazer nada. Avalie as vantagens e desvantagens de cada alternativa em relação aos objetivos do projeto. Liste e quantifique os benefícios esperados do projeto. Isso pode incluir aumento de receita, redução de custos, melhoria da eficiência operacional, entre outros. Certifique-se de que os benefícios sejam realistas e alcançáveis. Estime os custos associados à realização do projeto, incluindo custos iniciais e contínuos. Isso pode abranger recursos humanos, materiais, tecnologia, consultorias, entre outros. Apresente também uma análise de retorno sobre o investimento (ROI). Identifique os principais riscos que podem afetar o sucesso do projeto e desenvolva estratégias para mitigá-los. Isso pode incluir riscos relacionados a prazos, orçamento, tecnologia, regulamentações, entre outros. Descreva como o projeto será implementado, incluindo as principais etapas, responsabilidades, cronograma e marcos de progresso. Não se esqueça de incluir um plano de comunicação e gerenciamento de mudanças. Realize uma análise de viabilidade para determinar se o projeto é financeiramente e operacionalmente viável. Isso pode incluir análises de custo-benefício, análise de retorno sobre o investimento (ROI) e análise de sensibilidade. Com base na análise apresentada, faça uma recomendação clara sobre a viabilidade do projeto e se ele deve avançar ou não. Recapitule os principais pontos do business case e destaque os próximos passos. Por fim, revise e atualize o business case conforme necessário à medida que o projeto progride, garantindo que ele permaneça relevante e atualizado ao longo do tempo. Acabamos de ver toda a importância de um business case e os principais passos para colocá-lo em prática, certo? Com essa ferramenta, você pode acelerar a adoção de novas tecnologias que geram benefícios para a sua empresa – incluindo as ferramentas de automação fiscal. Quer descobrir como criar um business case para defender a automação fiscal? Confira neste artigo da Dootax! Visited 1.538 times, 1 visit(s) today