



PLANO DE NEGÓCIOS FÁCIL E PRÁTICO

Com este manual, você irá aprender os principais passos para começar a estruturar o Plano de Negócios da sua empresa de maneira simples. **Confira!**

COMEÇANDO O PLANO

O primeiro passo consiste em conhecer mais a fundo o seu ramo de atividade, definir seus produtos ou serviços e analisar o local do estabelecimento. Esses aspectos devem estar descritos no Plano, juntamente com:

- **O que é o negócio?**
- **Missão, visão, valores e propósito**
- **Perfil**
- **Produtos e/ou serviços**
- **Segmento de clientes**
- **Localização**
- **Investimento inicial**
- **Indicadores financeiros**
- **Forma jurídica**
- **Enquadramento tributário**



Seja simples e conciso, a sua intenção deve ser despertar interesse na empresa, transmitir profissionalismo e fornecer uma visão geral do Plano de Negócios.

ANÁLISE DE MERCADO

O segundo passo envolve fazer a análise do mercado em que a sua empresa irá atuar. Para constituir a análise, considere:

- **Saber quem são os seus clientes, concorrentes e fornecedores;**
- **Definir o público-alvo e como chegar nele da melhor maneira possível;**
- **Como será o posicionamento do seu produto ou serviço.**

As informações vindas dessas análises irão te ajudar a traçar um panorama do mercado, indicando se a empresa está na direção correta. E os resultados guiarão as ações para que o seu negócio conquiste o público já no começo de sua atuação.



MARKETING

Neste momento você irá definir quais atividades serão desenvolvidas pela sua empresa para que atenda aos desejos e necessidades dos clientes. De forma prática, separamos em 4 áreas:

- **Produto**
- **Ponto de venda**
- **Promoção**
- **Preço**

É crucial que você tenha muito claro em seu plano o valor que seu produto ou serviço carrega, tanto no preço realmente quanto na qualidade. Afinal, conhecer a fundo o que você vende ajuda a convencer outras pessoas a comprá-lo.

PLANO OPERACIONAL

Como o próprio nome sugere, o plano operacional concentra o descritivo das operações da empresa, tais como:

- **Localização;**
- **Instalações físicas e equipamentos;**
- **Capacidade produtiva ou quantos clientes podem ser atendidos por mês;**
- **Número de funcionários e as tarefas de cada um.**

PLANO FINANCEIRO

É o momento em que você terá ideia de quanto deve investir para que seu negócio se torne realidade. No documento, insira as estimativas de custos iniciais, despesas, receitas, capital de giro, fluxo de caixa e a estimativa de lucro. Apresente cada item com detalhes, para que seja possível obter um panorama inicial de operacionalização da empresa.

- **Projete os custos pré-operacionais: aluguel, reforma do espaço e taxas de registro;**
- **Liste os equipamentos que a empresa irá precisar, como ferramentas ou veículos, aquisição de softwares de gestão, etc.**



ANÁLISE ESTRATÉGICA

O cenário externo à empresa influencia nos negócios e é na análise estratégica que você irá prever as situações que podem afetar os seus resultados, sempre tendo em mente quais caminhos seguir. Quais são as alternativas que podem ser adotadas? E com base nos cenários possíveis, quais estratégias devem ser implementadas?

AVALIAÇÃO

Com o Plano de Negócios pronto seguindo os direcionamentos anteriores, chega a hora de avaliar cada detalhe para que ele possa ser colocado em prática. Abrir uma empresa é lidar com incertezas, por isso é preciso que você utilize o Plano de Negócios como uma ferramenta de gestão que deve ser revisada periodicamente e ajustada de acordo com as circunstâncias.