

e-book

Prepare-se para abrir um negócio próprio



SEBRAE

Introdução	3
Capítulo 1	
O que é um negócio estruturado	7
- Plano de negócio.....	8
- Sumário executivo	8
- Apresentação do negócio.....	8
- Produtos e serviços	10
- Marketing e vendas	11
- Gestão financeira.....	12
- Atividades operacionais.....	13
- Estratégia de condução do negócio.....	14
Capítulo 2	
Modelo de negócio simplificado	16
Capítulo 3	
Competências do candidato a empreendedor	18
Capítulo 4	
Aspectos comportamentais a serem observados.	20
Capítulo 5	
Estrutura básica de gerenciamento do negócio	22
Bibliografia.....	23



Introdução

A abertura de um negócio próprio pode surgir das mais diferentes formas e por razões diversas. Vejamos algumas situações que definem como um novo empreendimento pode ocorrer, na prática:

- 1. Perda de emprego** – as alterações que ocorrem na economia nacional promovem flutuações nas estatísticas de desempregados. Pessoas que perdem o emprego são responsáveis por grande número dos pequenos negócios abertos, o que é conhecido como empreendedorismo por necessi-

dade. Esses empreendimentos nascem, na maioria dos casos, de forma pouco estruturada, uma vez que a situação de emergência leva os indivíduos à busca de renda para satisfazer suas necessidades. Muitos negócios surgem na informalidade e assim permanecem por um tempo. E quando são formalizados, tendem a continuar operando de forma desestruturada.

2. Falta de conhecimento para empreender – algumas pessoas desconhecem o processo empresarial e instalam seu negócio de forma desorganizada. E muitas vezes é o negócio dos sonhos, que, porém, pode se transformar em pesadelo no curto prazo.

3. Falta de conhecimento sobre o produto ou serviço – pode ser desastroso montar uma empresa sem o devido preparo para entregar os produtos ou serviços com níveis satisfatórios de qualidade. Contar só com o conhecimento de empregados contratados, sem que o empreendedor tenha domínio e expertise para entregar produtos e serviços que agreguem valor aos clientes pode ser um desastre.



4. Falta total de recursos para montar o negócio

– pode ocorrer que o pequeno empreendedor acredite que é possível iniciar um negócio sem recursos financeiros, lançando as primeiras despesas no cartão de crédito ou comprando com prazos pequenos de pagamento. Se isso ocorrer, o negócio terá que contar com enorme dedicação e disciplina do empreendedor, para não gastar em despesas pessoais o produto das vendas, revertendo em novas compras. E assim, ampliando o volume de negócios até que seja possível fazer retiradas. Sem contar que o empreendedor deverá comercializar produtos de giro rápido. Na área

de serviços é diferente: o empreendedor poderá começar com pouco investimento, dependendo do tipo de serviço ofertado.

5. Negócio planejado e estruturado – pode ocorrer a partir da consciência do futuro empreendedor sobre a importância e o valor do planejamento, organização e modelagem do novo negócio, seja MEI ou empresa de maior porte. Planejar, organizar, preparar um plano de negócio e a modelagem da dinâmica e da estrutura empresarial são requisitos fundamentais para quem deseja se fixar no mercado e ter um empreendimento duradouro e seguro.





Capítulo 1 - O que é um negócio estruturado

Um negócio estruturado deve ser pensado de forma criteriosa antes da sua instalação. O ideal é criar um plano de negócio, tendo o cuidado de fazê-lo mais simplificado ou mais aprofundado, de acordo com o porte da empresa que será criada. Esse é o momento de procurar o Sebrae mais próximo e contar com a ajuda de profissionais especializados. [Clique aqui](#) e conheça mais sobre as oportunidades disponíveis no Sebrae do seu estado/cidade.

Plano de negócio

Um plano de negócio simplificado pode ser construído a partir dos seguintes tópicos:

Sumário executivo – É a primeira fase do plano, porém, deve ser a última a ser escrita, porque precisa funcionar como síntese de todos os tópicos do documento; um guia para orientar o conteúdo geral, indicando onde estão todos os registros importantes, de forma detalhada. O sumário executivo deve ser conciso e claro.

Apresentação do negócio – Neste tópico devem constar todas as informações que caracterizam a empresa. Você deve contratar um contador profissional para realizar todos os procedimentos de legalização e registros necessários. E então, registre o que segue:

- **Informações jurídicas** – razão social, CNPJ, capital social, atividade econômica, enquadramento tributário, localização etc.;
- **Características do negócio** – produtos que vai oferecer, nome do estabelecimento, segmento de público a ser atendido, vendas em loja física e/ou virtual, quem serão os fornecedores, políticas de atendimento e níveis de satisfação dos clien-

tes que pretende atingir; como se posicionará no mercado e perante a concorrência, como deseja ser reconhecido no segmento de atuação e outros dados considerados relevantes para uma descrição clara e consistente.

- **Breve análise dos potenciais e dos riscos do negócio** - apresente, mesmo que de forma sucinta, uma análise das oportunidades que o mercado oferece e que justificam a abertura do negócio. Apresente referências, também, sobre as possíveis ameaças e riscos envolvidos no projeto. Explícite os pontos fortes e os pontos fracos que sua empresa tem, demonstrando como ela aproveitará as oportunidades e enfrentará as dificuldades e ameaças do mercado e da concorrência. Use a ferramenta chamada matriz SWOT. Ela será de grande valor para orientar a jornada de instalação da empresa e evitar riscos futuros.





Produtos ou serviços – agora é o momento de descrever quais são os produtos ou serviços que a empresa vai oferecer ao mercado. Seja claro, objetivo, realista e demonstre quais necessidades eles irão satisfazer para o público-alvo. É o momento de criar uma perspectiva de sucesso da empresa, desde que ela venha para solucionar problemas reais das pessoas. É importante destacar os diferenciais positivos do negócio e da empresa: a qualidade dos produtos ou serviços, entrega rápida, garantia, inovação, preço justo e compatível com os praticados pela concorrência, equipe treinada e comprometida com a satisfação dos clientes, política de atendimento e relacionamento com clientes, condições de pagamento, for-

mas de pagamento diversificadas (dinheiro, cartões, pix, boletos) etc. Demonstre conhecer a concorrência e faça correlações com o seu modelo de negócio.

Marketing e vendas – descreva os métodos que a empresa utilizará para divulgar seus produtos ou serviços. Apresente um plano de marketing, por mais simplificado que seja.

Mas tenha em mente que o marketing é uma das áreas vitais da empresa. É por meio do marketing que o negócio se prepara para cumprir seu objetivo maior, que é alcançar o cliente e convencê-lo a experimentar os produtos e serviços.

Todo negócio existe para satisfazer necessidades de pessoas, suprimindo expectativas e desejos dos consumidores.

O marketing encarrega-se de divulgar os produtos e serviços, prospectar clientes, atrair, reter e fidelizá-los.

Seja qual for o porte do seu negócio, você precisa utilizar algumas ferramentas de marketing. Abrir um negócio de forma criteriosa, ter bons produtos, preços atrativos, boas condições de pagamento podem não garantir, sozinhos, a sobrevivência da empresa. As portas ficarão abertas e

possivelmente poucas pessoas entrarão para comprar; em pouco tempo, a falência será decretada.

Do marketing básico ao sofisticado muito pode ser feito e é isso que pretendemos que você compreenda, se deseja ter sucesso no empreendimento.

Se precisar de ajuda do Sebrae – [clique aqui](#) – e agende atendimento no escritório mais próximo.



Gestão financeira – neste tópico devem ser tratados diversos itens de relevância para o negócio, como:

- **Investimentos** – qual é o valor necessário e de onde virá o capital? Empréstimos, recursos próprios, parcerias, investidores do mercado?
- **Demonstrar todos os itens que demandam recursos** – máquinas, equipamentos, instalações, gastos com pessoal, matéria prima;

- Qual é o prazo previsto para retorno do investimento?
- **Capital de giro** – que percentual do capital será destacado para essa rubrica?
- **Custos** – apresentar previsão de custos fixos e variáveis, despesas e como prevê que será o comportamento do negócio nos primeiros meses;
- **Previsão de receitas** – valor médio dos produtos, percentual de lucro, plano de vendas e fluxo de caixa.



Atividades operacionais – descrever de forma objetiva, clara e lógica como a empresa vai funcionar. Veja alguns tópicos orientadores:

- Instalações e espaços físicos necessários;
- Setores a serem criados;

- Máquinas e equipamentos necessários;
- Capacidade produtiva a ser instalada;
- Pessoas e especificidades dos cargos;
- Local de funcionamento;
- Sistema de vendas e atendimento;
- Como será feito o relacionamento com os clientes;
- Como atrair, reter e fidelizar clientes;
- Sistema de logística de compras e entregas;
- Armazenamento de produtos, matéria prima etc.;
- Estrutura administrativa, de produção, marketing e vendas, gestão de pessoas;
- Sistema de transportes;
- Sistema de comunicação;
- Segurança;

Estratégia de condução do negócio – trata-se de um tópico de extrema importância. De nada vale montar uma empresa sofisticada sem definir uma estratégia norteadora do negócio. A estratégia define a Missão, Visão, Valores, Propósitos, cria políticas e diretrizes de condução da empresa, entre outros pontos importantes.

A estratégia define o posicionamento da empresa no mercado e perante a concorrência. Traça objetivos e metas de crescimento, de melhorias, inovação, retenção e fidelização de clientes, redução de custos, produtividade

e outros pontos que garantem a renovação permanente do negócio, possibilitando longevidade.

A gestão estratégica é responsável por casos de sucesso de empresas que se reinventaram ou criaram soluções que mudaram a vida das pessoas, com produtos inovadores.

Se você entender que um plano de negócio é algo complexo para o seu momento, pense então em elaborar um modelo de negócio. Ele é diferente de um plano de negócio, mas certamente vai ajudar muito na sua preparação para abrir o seu pequeno empreendimento.





Capítulo 2 - Modelo de negócio simplificado

Você poderá estruturar o seu modelo de negócio utilizando uma ferramenta *on-line* e de fácil aprendizado. [Clique aqui](#) e conheça o Canvas de modelo de negócio Sebrae. Um vídeo orientará o seu trabalho.

Você será orientado a criar seu modelo de negócio por meio de 9 fatores básicos, que abrangem os pontos fundamentais de um negócio, seja MEI ou microempresa. Veja a seguir:

- Que produtos ou serviços você vai oferecer?
- Quem serão os seus clientes (perfil)?
- Por quais canais de venda você alcançará seus clientes?
- Como será feita a comunicação e o relacionamento com clientes?
- De quais recursos você vai precisar?
- Como será estruturado e instalado o negócio?
- Que parcerias você poderá estabelecer?
- Estimativa dos principais custos e despesas.
- Previsão das receitas principais.

Um modelo de negócio pode ser agregado ao plano de negócio se o empreendedor assim desejar, dando maior consistência ao plano.





Capítulo 3 - Competências do candidato a empreendedor

Uma pessoa que deseja instalar um negócio próprio deve promover uma autoavaliação de competências e capacidades, por mais simples que seja.

Destacamos a seguir algumas competências que o empreendedor deve ter ou procurar desenvolver, para ampliar as suas chances de ter sucesso ao abrir um novo negócio:

- Ter conhecimento sobre aquilo que pretende ofertar no mercado. Exemplo: se você vai abrir

um restaurante, deve saber como montar a estrutura de atendimento, como gerenciar os pedidos, como organizar a cozinha, saber comprar os produtos, como armazenar, como servir de forma adequada, como cobrar as contas, como montar a estrutura administrativa (por reduzida que seja), como controlar as finanças, conhecer as exigências legais e da área de saúde pública;

- Ter habilidade para se relacionar com todos os tipos de pessoas e angariar respeito e credibilidade pela sua conduta;
- Ter noções de vendas, negociação, gerenciamento de conflitos, saber comprar e se relacionar com fornecedores, ter condições de calcular os preços dos seus produtos de forma a garantir o lucro do negócio;
- Ter habilidade para atrair novos clientes, manter e fidelizar os atuais.

Deve ficar entendido que os níveis de domínio sobre esses conhecimentos podem variar, dependendo do tipo e do porte do negócio. Porém, uma pessoa que tenha baixo conhecimento de todos os itens deve tomar providências para fazer cursos e consultar empreendedores mais experientes, urgentemente. Nessa área, tudo pode

ser aprendido e é certo que quem se preocupa com esse preparo pessoal terá chances muito maiores de obter sucesso no empreendimento.



Capítulo 4 - Aspectos comportamentais a serem observados

Outro aspecto muito importante é a auto-observação dos comportamentos e hábitos do futuro empreendedor.

A seguir, ressaltamos alguns comportamentos que contribuem de forma muito positiva para se obter sucesso em um empreendimento:

- Estar sempre “ligado” e observando o ambiente para perceber as reações das pessoas. Exemplo: perceber descontentamento, irritação, desagrado, impaciência dos clientes. Da mesma forma, perceber satisfação, alegria, contentamento, predisposição em voltar outras vezes ao estabelecimento etc.;
- Ter bom humor, empatia, positividade, predisposição em servir os clientes e interessar-se por eles, ter controle emocional;
- Ter resistência a frustrações, ser persistente, não desistir facilmente dos objetivos, ter constância de propósitos;
- Ser independente e autônomo, ter ideias próprias e convicções sobre seus propósitos;
- Saber ouvir e ter predisposição para o diálogo com clientes e equipes de colaboradores.



Capítulo 5 – Estrutura básica de gerenciamento do negócio

Qualquer negócio requer um gerenciamento ativo. O que pode variar é o uso de ferramentas de gestão. Você pode usar desde papel e caneta para anotações, planilhas em Excel, até sistemas tecnológicos de gestão.

Ao planejar seu negócio, decida-se por um modelo de gerenciamento que seja adequado à sua realidade. Só não pode alegar que “meu negócio é pequeno e eu toco sem complicações”, porque, num caso assim, existem todas as possibilidades de o barco afundar. E você não quer perder seu tempo e os recursos investidos, não é? Quebrar ou falir, nem pensar!

Procure conhecer sistemas tecnológicos simples de gestão que são disponibilizados na internet a custos muito baixos. São fáceis de usar e o ganho é enorme, uma vez que você tem visibilidade sobre o que acontece na empresa e pode gerenciá-la efetivamente.

Boa sorte e bons resultados na nova empresa!



Bibliografia

GOLEMAN, Daniel. Inteligência emocional. Rio de Janeiro: Objetiva, 2001.

SLIVNIK, Alexandre. O poder da atitude. São Paulo: Gente, 2012.

Outras referências

PUC-RS

<https://www.pucrs.br/blog/como-praticar-o-autoconhecimento/>

Apolo Marcas e Patentes – As 7 etapas de um plano de negócio simplificado

<https://www.apolomarcas.com.br/as-7-etapas-do-plano-de-negocios-simplificado/>

Administradores.com

<https://administradores.com.br/>

Portal Sebrae

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae>

Blog IPOG – Gestão e Negócios

<https://blog.ipog.edu.br/gestao-e-negocios/gestao-empresarial/>

Infovarejo – 10 dicas essenciais de gestão empresarial

<https://www.infovarejo.com.br/dicas-gestao-empresarial/>

FIA Business School – O que é comportamento organizacional

<https://fia.com.br/blog/o-que-e-comportamento-organizacional/#:~:text=Comportamento%20organizacional%20%C3%A9%20o%20estudo,agir%20de%20maneira%20mais%20eficaz.>

