

Plano de negócios para iniciantes



Para começar, o que é um plano de negócios:

– É um documento com a descrição, mais detalhada possível das etapas e dos objetivos a serem alcançados, que vai minimizar as possibilidades de se cometer erros que inviabilizem o seu negócio.

Novos

empreendedores passam por várias dificuldades nos primeiros meses de seu

negócio, por não acreditarem na necessidade de um prévio planejamento. Além do

básico, como encontrar um bom ponto comercial e conhecer os custos iniciais, planejar

o futuro da empresa é essencial um bom plano de negócio, para evitar riscos futuros.

O plano de negócios é o instrumento ideal para traçar um retrato do mercado, do produto e das atitudes que o empreendedor deve tomar. É por meio dele que se terão informações detalhadas do seu ramo, produtos, serviços, clientes, concorrentes, fornecedores e, principalmente, os pontos fortes e fracos do negócio, contribuindo para a identificação da viabilidade de sua idéia e da gestão da empresa.

Criar um plano de negócios não é uma tarefa simples, porem com um pouco de dedicação mesmo um iniciante pode desenvolver um bom projeto de qualidade. Essa é ferramenta uma das mais indicadas para avaliar se sua idéia de negócio é realmente viável.

É sabido que o índice de mortalidade de micros e pequenas empresas nos primeiros anos de vida atingem níveis bastante elevados.

Pesquisas realizadas por órgãos oficiais apontam que um dos principais fatores de

mortalidade é a falta de planejamento e de uma gestão eficiente.

Para você não cair nessa vala comum e conseguir criar ou aumentar a eficiência de seu negócio, a saída é investir em um planejamento correto do seu negócio.

Antes de começar, é importante definir qual é o objetivo a ser alcançado e a partir disto é que todo o processo será baseado. Para lhe ajudar vamos propor uma série de perguntas a serem respondidas:

- Qual o nome do Produto ou serviço e qual é o mercado?
- Qual é a proposta de valor/diferenciação do produto/serviço?
- O produto ou serviço é conhecido da maioria das pessoas?
- Como ganhar dinheiro com isso?
- Identifique quem são os clientes e os concorrentes?
- Há necessidade de uma tecnologia específica para a concretização do negócio?
- Qual a forma de entrega do produto/serviço (loja física, site, etc)?
- Qual será o tipo de relacionamento com o cliente?
- Quais são os pontos fortes e fracos do negócio (produto, processo, mercado)?
- O produto ou serviço tem algum apelo (ex: emocional/ecológico ...)? O mercado está pronto para isso?
- Quantifique, aproximadamente, o investimento para a viabilização do negócio e a perspectiva de faturamento mensal?

- Quanto rápido o negócio pode ser implementado?

As

respostas para estas perguntas e outras que vão aparecer durante a formulação de seu plano é o que vão definir o sucesso de seu negócio.

Alem das

respostas as perguntas anteriores, alguns detalhes têm que ser considerados:

- É importante saber o valor agregado do seu produto ou serviço, tanto no preço quanto na qualidade. Conhecer e anunciar o que está pretendendo vender ajuda a convencer seu cliente a comprá-lo.
- O plano financeiro deve conter, basicamente, estimativas reais dos custos iniciais, despesas e receitas, capital de giro, fluxo de caixa e lucro pretendido.
- Não se esquecer dos custos pré-operacionais tais como os gerados pelo tipo inicial de instalação necessária para que a empresa seja aberta, aluguel, adaptação dos espaços, taxas de registro e outros custos necessários.
- É importante fazer uma estimativa sobre a capacidade produtiva de seu negócio e de quantos clientes consegue atender por período, além de quantos colaboradores

serão necessários para que isto aconteça e as atribuições de cada um.

- Quando

o seu plano de negócio estiver completo, é aí que o trabalho propriamente dito começa.

É hora de avaliar maneira de executar cada detalhe e colocando tudo isto em

prática, isto vai exigir persistência, comprometimento, estudo e muita

criatividade.

Difícilmente um plano de negócios nasce pronto, ele com o tempo ele vai sendo aperfeiçoado e adaptado as necessidades reais. Caso você precise de idéias para o seu plano de negócios, há uma série de modelos disponíveis na internet, certamente encontrará um que mais se adeque ao seu tipo de negócio. Mais uma dica, não deixe de consultar o [SEBRAE](#).

Para concluir, sua empresa precisará de um software para lhe ajudar na gestão financeira, controle de estoque e emissão de notas fiscais, para isto você poderá contar com o [Splan Manager](#), que possui todas as funcionalidade necessárias para esta empreitada a um custo acessível.