

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.

Marketing Digital



A importância do Marketing Digital para uma empresa está diretamente ligada a sua sobrevivência.

É possível fazer ações de marketing e comunicação que não pesem no orçamento e que possam ser decisivas para o crescimento de empresas que querem ser vistas, lembradas e reconhecidas pelos seus clientes.

A grande quantidade de acessos a internet é uma grande vitrine para as empresas independentemente do seu porte. Todos os seus produtos e serviços devem estar lá prontos para serem vistos e lembrados.

Se você em algum momento pensou em Marketing Digital provavelmente é porque percebeu que a internet proporciona uma grande oportunidade para divulgar os seus produtos.

Independente do seu tipo de negócio as estratégias online certamente podem aumentar em muito os seus resultados.

Veja a seguir:

Atualmente é uma prática bastante usual as pessoas passarem horas pesquisando em sites de buscas ou em redes sociais quando querem adquirir um produto.

A internet é movida a conteúdo, não apenas a textos. Um conteúdo também pode ter muitas formas, um vídeo, um podcast, uma tirinha, um blog e assim por diante.

Você deve se ater a qualidade dos conteúdos a serem criados de forma que eles atinjam o seu público-alvo.

Crie

conteúdos procurando se engajar nas necessidades de seus clientes.

Fiquem

atentos as perguntas que você mais recebe das pessoas que vêm na loja. Anote

isto, faça uma lista, a partir daí poderá criar conteúdos direcionados necessidades

mais imediatas delas.

- De que material é feito este casaco?
- Este couro é sintético?
- Tem suplementos para emagrecer?
- Para que serve este produto?
- As pilhas estão incluídas?
- E outras...

As possibilidades são muitas e servem para um bazar, uma loja de roupas, uma autopeças etc.

Onde se encontra o seu público-alvo?

Ao optar

por usar a internet para aumentar as suas vendas e atrair mais clientes, você

precisa saber exatamente onde estão os seus clientes.

Primeiramente

crie o hábito de perguntar para eles quais as redes sociais que usam se gostam

de vídeos, de fotos, de sites, de blogs e outros da internet. Ao cadastrar o seu cliente pergunte qual o seu e-mail, e se ele gostaria de receber por esta via as suas promoções.

Isto vai fornecer subsídios para seu Marketing Digital.

Parece simples, mas infelizmente muitos gestores ainda erram nessa questão. Não existe a melhor rede social, o que existe são as que o seu cliente está presente e aquelas onde ele não está.

Este conhecimento vai facilitar a sua tomada de decisão no momento de tornar as suas estratégias mais eficientes e rentáveis.

Anúncios inteligentes

Você sabia que hoje em dia é possível usar as redes sociais para fazer anúncios segmentados?

Com um custo bastante pequeno por dia você pode fazer anúncios direcionados para

pessoas de acordo com:

- A sua idade;
- Seu gênero;
- Sua região, Cidade, Estado...;
- Seus interesses específicos;
- Entre outros...

Se você tem uma loja de artigos femininos em sua cidade, por exemplo, não faz sentido gastar dinheiro anunciando para homens de outras regiões.

Com marketing digital você pode direcionar os seus anúncios somente para aquele segmento de mercado que tenham as características que são interessantes para a sua empresa. Isso certamente vai aumentar as suas chances de vendas.

Não esqueça também que a adoção do marketing digital não exclui o marketing off-line. O ideal é que estas duas formas de anúncios coexistam de forma integrada: panfletagem, ofertas e participação em eventos na sua cidade também são eficazes para divulgar o seu negócio.

Analise bem as suas métricas

Depois de publicar os seus conteúdos na internet, a etapa final será analisar os resultados obtidos.

- Qual é a participação destes conteúdos nas vendas neste mês?
- Como isto aumentou o meu [Ticket Médio](#)?
- Quantas vendas vieram de determinada rede?

Tudo isso pode ser conseguido através de estatísticas fornecidas pelas próprias redes e ou do histórico de suas vendas.

Essa é a mágica do Marketing Digital: além de ser muito mais barato de fazer, ainda traz em médio prazo resultados inesperados e desejados.

Planejamento

Não esquecer que o [planejamento financeiro](#) é à base de tudo, você só conseguirá resultados relevantes se souber qual caminho deve seguir.

Estabelecer as estratégias e ações a serem desenvolvidas e quem serão os profissionais responsáveis por cada função é o início de tudo. Ouvir a sua própria equipe ou consultar uma

agências de Marketing Digital também é um bom caminho.

Implantação

Se você não se sente a vontade para implantar sozinho este sistema, procure ajuda. Converse com seus amigos sobre o que esta pretendendo fazer e mais, existem na internet varias empresas que prestam serviço neste segmento de mercado.

A [Splan Manager](#) não é uma empresa de Marketing Digital, mas ela certamente vai lhe ajudar na gestão de sua empresa no controle de suas [vendas](#) e [estoque](#).