



PLANEJE SUAS
METAS E RESULTADOS

APRESENTAÇÃO

Na atividade empreendedora, todos querem bons resultados, mas nem todo mundo se empenha na tarefa de planejar como alcançá-los.

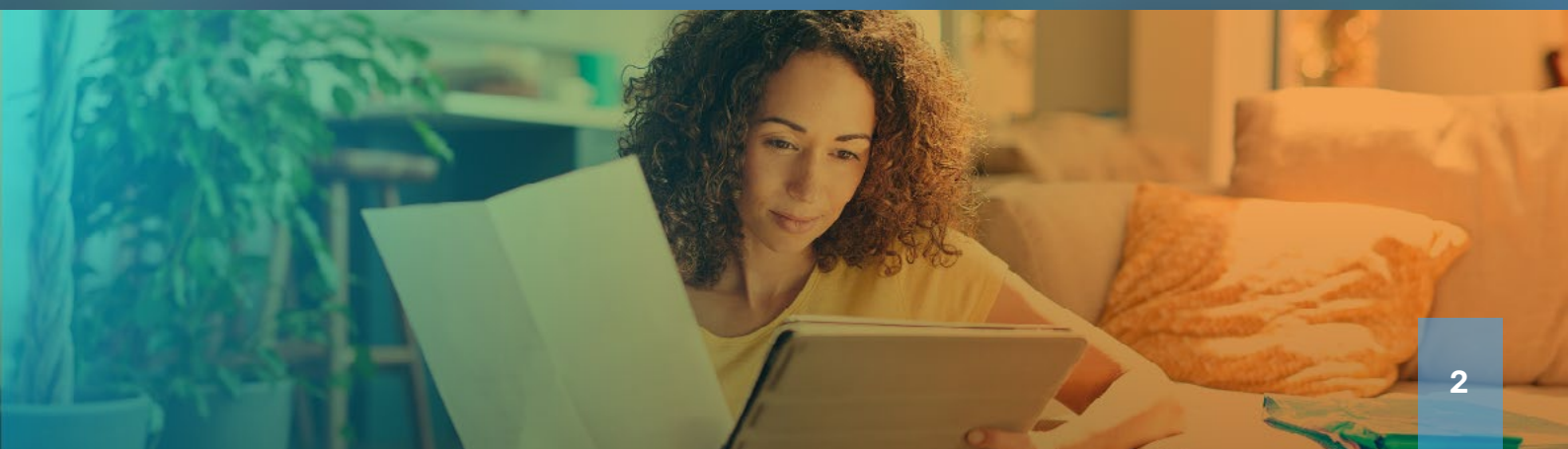
Alguns empreendedores simplesmente não gostam de planejar! Outros até tentam, mas com o volume de coisas para fazer acabam perdendo o foco.

O fato é que a falta de planejamento da empresa pode causar sérios prejuízos e, até mesmo, o seu fechamento.

Neste e-book você vai ver:

1. O que é e qual é a importância de planejar para o início do negócio?
2. Análise de cenários (FOFA).
3. Apresentação da ferramenta plano de ação.
4. Modelo e necessidades de investimentos.
5. Definição de metas e plano de ação para o MEI.

Este e-book faz parte do curso *online* “Planeje suas metas e resultados”, oferecido pelo SEBRAE.

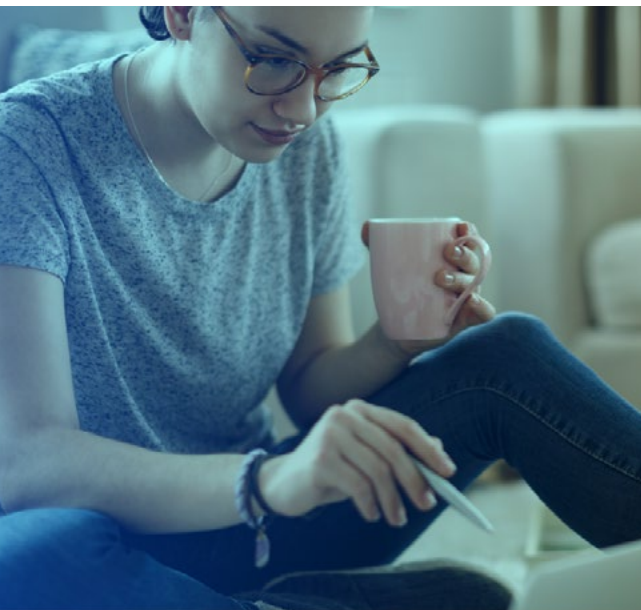


MÓDULO 1: O QUE É E QUAL É A IMPORTÂNCIA DE PLANEJAR PARA O INÍCIO DO NEGÓCIO?



“Planejar é avaliar a situação atual e projetar a situação futura, detalhando os passos que precisam ser percorridos para chegar à situação desejada.”

Um bom planejamento proporciona diversos benefícios:



Conhecer os pontos fortes e fracos,
as ameaças e as novas oportunidades
no mercado.



Saber aonde quer chegar.



Saber como trilhar o caminho.



Maior preparo para tomar decisões frente às mudanças no mercado.



Conhecer melhor os clientes abre novas oportunidades de faturamento.



Maior capacidade de acompanhar tudo o que está sendo feito.

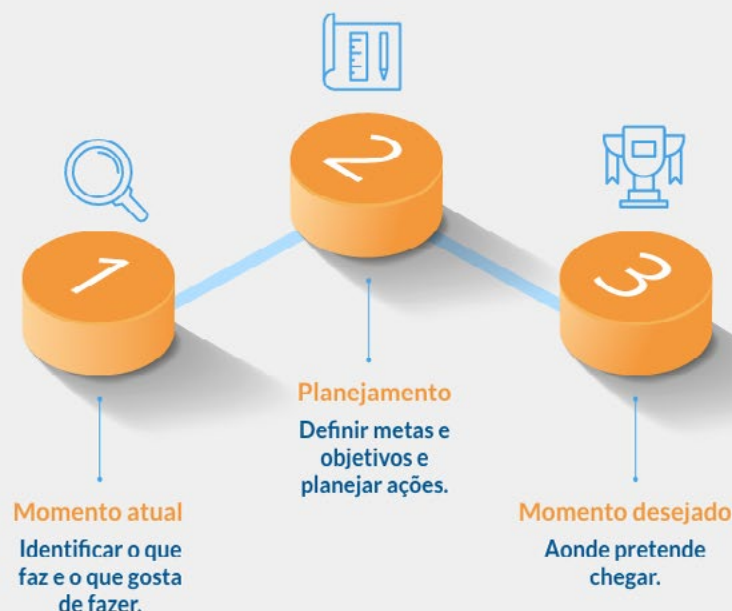
MÓDULO 2:

ANÁLISE DE CENÁRIOS (FOFA)



Analise o momento atual

A primeira chave para iniciar um bom planejamento é compreender seu momento atual como empreendedor e saber aonde quer chegar.



Analise o ambiente de negócio

Quando se inicia um planejamento estratégico, a primeira coisa a se considerar é a análise do cenário no qual você pretende inserir no seu novo negócio ou, no caso de a empresa já existir, onde ela está inserida.

É como um diagnóstico. Por isso, também é importante considerar todo contexto político, social e econômico.

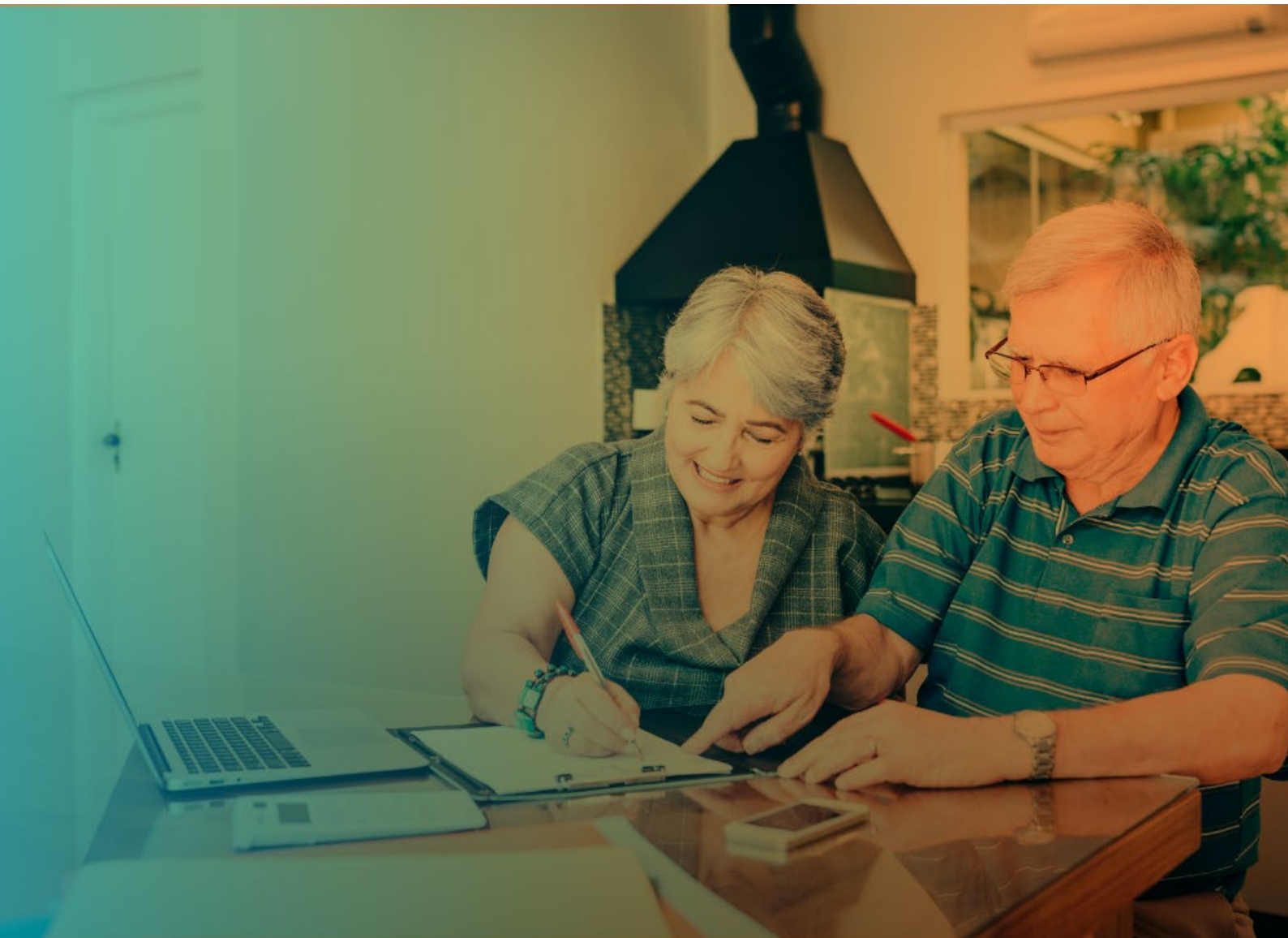
É importante lembrar que o planejamento não é garantia de sucesso, mas diminui a probabilidade de erro. Planejar ajuda você a antecipar situações e circunstâncias que podem afetar o seu negócio e identificar ações para atingir seus resultados. Analise tudo que pode influenciar o momento atual e futuro do negócio, e que impacta em investimento e desenvolvimento.

Matriz Fofa

	Contribuem para o negócio	Desafios para o negócio
Internos (empresa)	FORÇAS	FRAQUEZAS
Externos (ambiente)	OPORTUNIDADES	AMEAÇAS

MÓDULO 3:

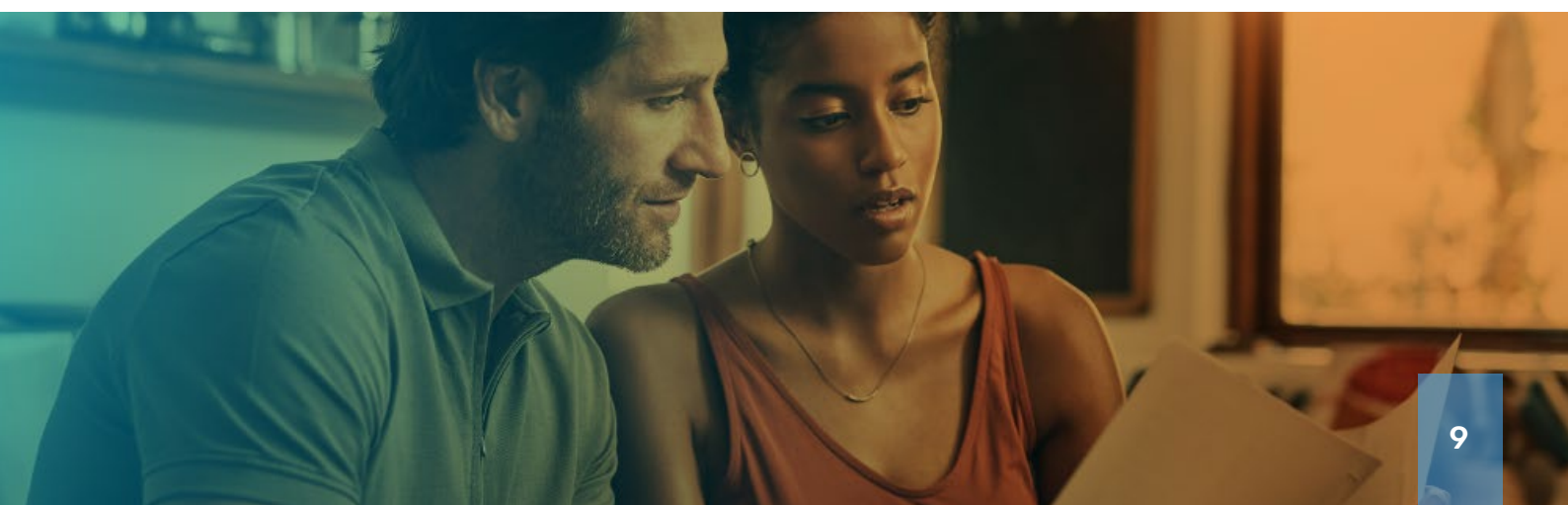
APRESENTAÇÃO DA FERRAMENTA PLANO DE AÇÃO



O plano de ação é uma ferramenta que permite planejar e acompanhar as atividades necessárias para atingir os objetivos!

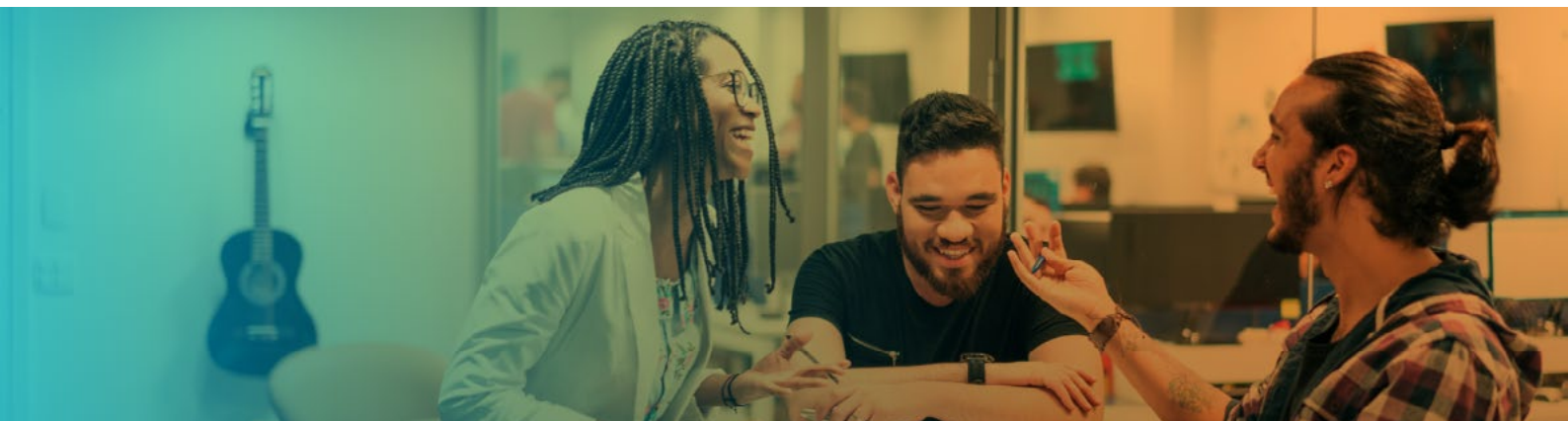
Observe como é um plano de ação.

PRIORIDADE	ATIVIDADE	RECURSO	RESPONSÁVEL	PRAZO
1	Verificar o valor e as condições do aluguel do novo ponto	Documentação para locação	Ana Mel	1 dia
2	Avaliar a necessidade de adequação na decoração do espaço	Móveis, vasos, decoração como um todo	Julia (sua vizinha decoradora)	5 dias
3	Realizar a abertura do MEI	Documentação	Ana Mel	2 dias
4	Selecionar e contratar uma ajudante	Documentação necessária	Ana Mel e João (seu esposo)	15 dias
5	Treinar a ajudante	Recursos do ambiente de trabalho	Ana Mel	90 dias
6	Divulgar a abertura do novo ateliê	Investimento em redes sociais, cartões personalizados e ligações	Ana Mel e Luisa (sua filha)	45 dias
7	Preparar um café de acolhimento as clientes e lançamento do novo espaço	Café e algumas lembranças pela visita ao novo espaço	Ana Mel e Luisa (sua filha)	60 dias
8	Iniciar as atividades no novo espaço	Recursos do ambiente de trabalho	Ana Mel e auxiliar contratada	60 dias



MÓDULO 4:

MODELOS E NECESSIDADES DE INVESTIMENTOS



Quando se identifica uma oportunidade, um novo negócio, uma ampliação, uma campanha de marketing, muito provavelmente isso envolverá realizar investimentos.

Um plano por escrito, que apresenta dados concretos do retorno esperado, informações sobre previsão de receitas e até mesmo garantias sobre as condições de pagamento do financiamento serão informações oficialmente solicitadas em alguns casos, é sempre bem-vindo em todas as situações em que buscar capital de terceiros.

De qualquer maneira, é fundamental que você apure o custo da operação.

- Se forem recursos próprios, qual é o impacto dessa mobilização de recursos?
- Se forem recursos de terceiros, quais são os juros que serão aplicados?

Você pode consultar o Sebrae e conferir os cursos disponíveis sobre obtenção de crédito. www.sebraesp.com.br

MÓDULO 5:

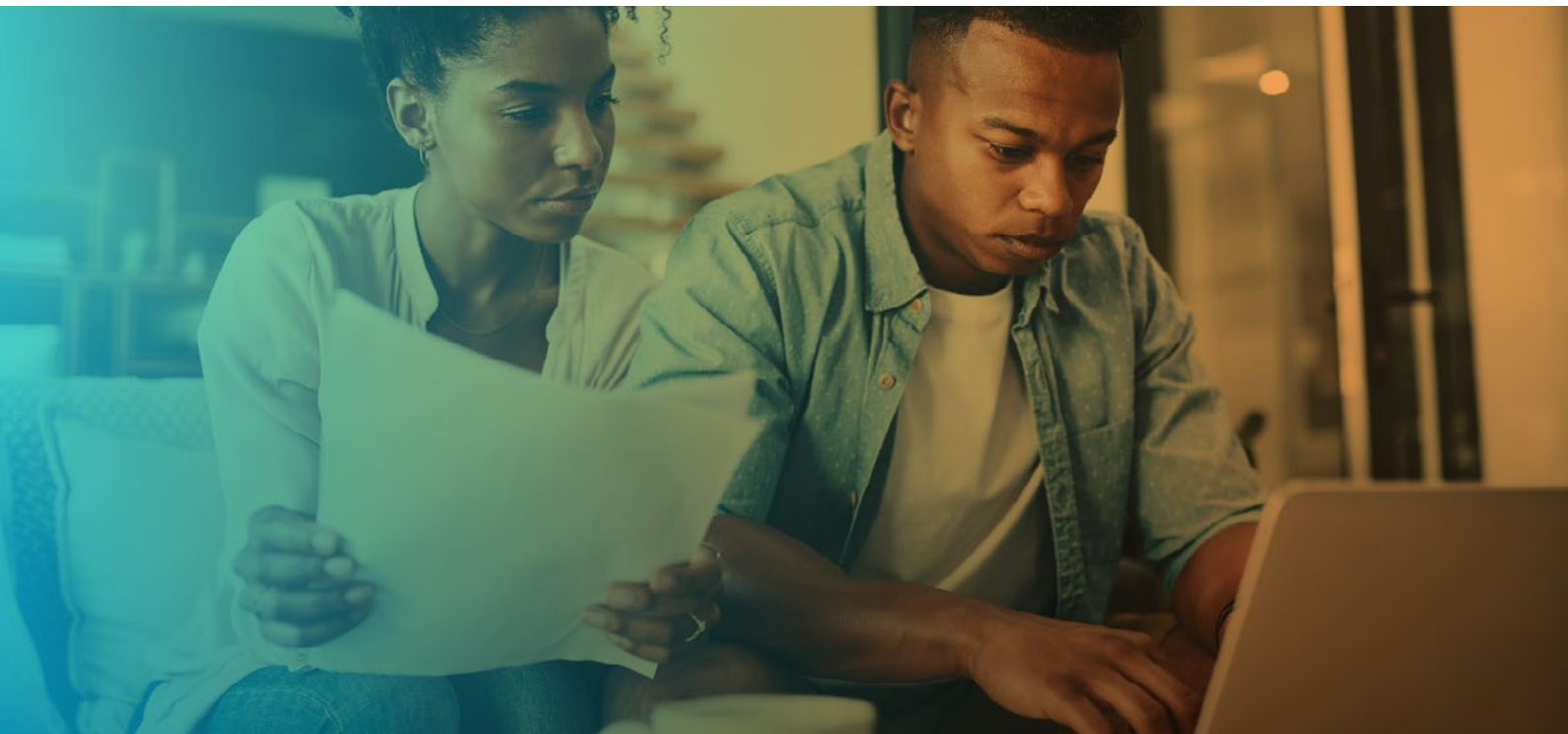
DEFINIÇÃO DE METAS E PLANO DE AÇÃO PARA O MEI



Utilize o modelo abaixo para elaborar o seu plano de ação!

OBJETIVO				
PRIORIDADE	ATIVIDADE	RECURSO	RESPONSÁVEL	PRAZO





Acesse os canais do SEBRAE-SP e encontre mais conteúdos interessantes.

