



ESTRATÉGIA



CONSULTORIA EM
GESTÃO

PLANO DE NEGÓCIO

Transforme sua visão empreendedora em realidade. Construa um guia detalhado que abrange todos os aspectos cruciais para começar ou expandir seu negócio, incluindo análise de mercado, previsões financeiras, plano de marketing e indicadores de desempenho. Verifique a viabilidade do seu negócio e estabeleça um caminho claro para a rentabilidade. Garanta que cada decisão estratégica esteja bem fundamentada e alinhada ao potencial de sucesso do seu empreendimento.

Dicas: desejável ter participado de capacitação em plano de negócio ou de modelagem (canvas do modelo de negócio).

O plano de negócio se destina à empreendedores que vão iniciar um negócio e empresas já existentes, que desejam ampliar seu negócio, mesmo que já consolidadas no mercado.

Sempre, antes da consultoria, o consultor deve conferir o link e a performance das ferramentas que constam como apoio para as consultorias, visto não serem estas de responsabilidade do Sebrae.

As ferramentas disponibilizadas no box de ferramentas devem ser baixadas, em sua última versão, junto ao drive disponibilizado pelo Sebrae/RS. Se alguma ferramenta solicitar senha, utilize Sebrae.

Objetivo: Discutir, analisar e elaborar um plano de negócios robusto que atenda aos objetivos definidos, minimizando riscos e incertezas.

Carga horária: A consultoria é composta por 23 horas no total, sendo 20 horas de trabalho com o cliente e 3 horas de preparação e planejamento no escritório do consultor.

A consultoria foi concebida para atender nos formatos: presencial, online e híbrido.

Para o formato híbrido, considera-se 6 horas presenciais com o cliente, para maior efetividade e engajamento e 14 horas online, para as atividades que podem ser conduzidas a distância, de forma eficaz, proporcionando flexibilidade e acessibilidade.

Entrega para a empresa: Plano de negócios detalhado, incluindo sumário executivo, análise de mercado, plano operacional, plano de marketing, plano financeiro, indicadores de viabilidade, análise de cenários e avaliação do plano.

ETAPA 1 – SITUAÇÃO ATUAL

- Conhecer a empresa, validar a demanda e realizar o alinhamento de expectativas, papéis e entrega da consultoria.
- Definir claramente os objetivos para o desenvolvimento do plano de negócios.
- Levantar informações para construir o sumário executivo:
 - a) Dados sobre os empreendedores.
 - b) Experiência profissional e atribuições.
 - c) Dados sobre o empreendimento e capital social que será aportado, Missão da empresa, identificação do setor de atividade, forma jurídica, enquadramento tributário no âmbito federal, estadual e municipal, identificação dos recursos necessários e as fontes de busca destes recursos.

ETAPA 2 - INTERVENÇÃO

- Realizar a análise de mercado, abordando sobre o problema ou oportunidade identificada para o negócio.
- Explorar problemas ou oportunidades de negócio identificados.
- Analisar comportamento do cliente, motivações de compra, localização.
- Examinar concorrentes, seus diferenciais e comparativos de mercado.
- Estudar fornecedores e importância estratégica.
- Definir layout, capacidade produtiva, processos operacionais e pessoal necessário.
- Detalhar produtos e serviços, preços, promoções, estrutura de venda e localização do negócio.
- Construir o plano financeiro.
- Estimar investimentos, capital de giro, custos e demonstrativos de resultados.
- Construir indicadores de viabilidade: ponto de equilíbrio, lucratividade, rentabilidade, retorno sobre investimento.
- Construir cenários – provável, pessimista e otimista.
- Avaliar e finalizar o plano de negócios com a conclusão do sumário executivo.

ETAPA 3 – SAÍDA

- Realizar o encontro final da consultoria.
- Mensurar o impacto da intervenção com base em resultados qualitativos e/ou quantitativos.
- Criar um plano para continuidade das práticas implementadas.

- Identificar possíveis passos e ações futuras, indicando no relatório final da consultoria.

ESCRITÓRIO DO CONSULTOR

- Contatar cliente para prever agendamentos dos encontros.
- Realizar pesquisas dentro do assunto da subcategoria, quando necessário.
- Pesquisar as ferramentas mais adequadas para o momento de gestão da empresa no box de ferramentas, ferramentas próprias ou de mercado.
- Preencher relatório de escritório do consultor, com todas as atividades realizadas, para buscar subsídios para realizar a consultoria.
- Preencher os relatórios no Portal Integra, anexando as evidências.

CONSULTORIA COMPLEMENTAR

Sugestão de Aplicação: Revisão e refinamento das projeções financeiras, estratégias de marketing ou mudança de cenário, incluídas no plano de negócio.

BOX DE FERRAMENTAS

- Plano de negócio – modelo 1
- Plano de negócio – modelo 2
- Ebook guia para elaborar um plano de negócio
- Ferramentas Digitais:
 - Plano de negócio digital (PNBOX):
<https://pnbox.sebrae.com.br/planoNegocio>
 - Plano de negócio digital (SEBRAE RN):
<https://digital.rn.sebrae.com.br/plano-de-negocios>

- Plano de negócio digital (SEBRAE SC):

<https://www.sebrae-sc.com.br/plano-de-negocio>

- Plano de ação visual
- Plano de ação em excel