

A group of five business professionals, three men and two women, are shown in silhouette. They are standing in a row, facing forward, and appear to be in a meeting or discussion. The silhouettes are dark against a light background.

# Plano de Negócios

# Quero abrir um negócio!



# É como uma festa...

- Precisa de **PLANEJAMENTO!**
  - Ver quantos docinhos e salgadinhos comprar;
  - Onde fazer a festa;
  - Qual será a decoração;
  - Quanto de bebida comprar;
  - Quem irá convidar;

# Vamos organizar uma festa infantil!



# Então...

- O plano de negócios nos ajuda a organizar a festa!
- Irá ajudá-lo a responder a seguinte pergunta: **“Vale a pena abrir, manter ou ampliar o meu negócio?”**.





# 1º Passo - Resumo

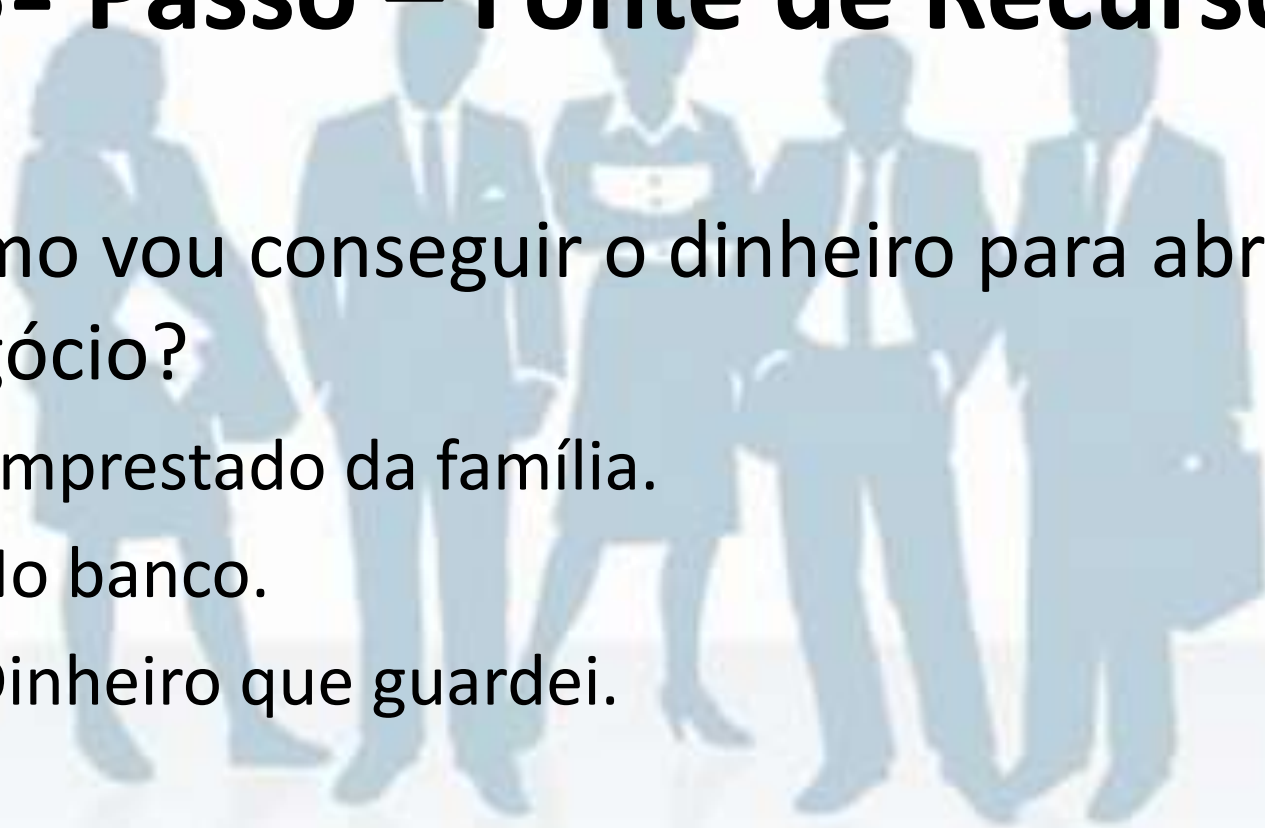
- O que eu faço? O que é meu negócio?
- Quais os principais produtos e/ou serviços?
- Quem são meus principais clientes?
- Onde será localizada a empresa?
- Quanto R\$ terei que investir?
- Quanto vou ganhar por mês?
- Que lucro espero obter do negócio?
- Em quanto tempo espero que o dinheiro investido retorne?

## 2º Passo - Missão

- **A missão da empresa é a razão de sua existência hoje, identifica e dá rumo ao negócio.**
- Qual é o seu negócio?
- Quem é o consumidor?
- O que é valor para o consumidor?
- O que é importante para os empregados, fornecedores, sócios, comunidade, etc.

# 3º Passo – Fonte de Recursos

- Como vou conseguir o dinheiro para abrir meu negócio?
  - Empréstado da família.
  - No banco.
  - Dinheiro que guardei.





# 4º Passo – Estudo dos Clientes

- Qual a faixa etária?
- Na maioria são homens ou mulheres?
- Têm família grande ou pequena?
- Qual é o seu trabalho?
- Quanto ganham?
- Onde moram?

# 4º Passo – Estudo dos Clientes

- Que quantidade e com qual frequência compram esse tipo de produto ou serviço?
- Onde costumam comprar?
- Que preço pagam atualmente por esse produto ou serviço similar?
- O que faz as pessoas a comprarem esse produto?
- Qual o tamanho do mercado em que você irá atuar? No seu bairro? No Brasil?

# 5º Passo – Estudo dos Concorrentes

- Quem são meus concorrentes? → Visite-os!
- Materiais: cores, tamanhos, embalagem, variedade;
- Preço cobrado;
- Localização;
- Condições de pagamento - prazos concedidos, descontos praticados, entre outros;
- Atendimento prestado;
- Serviços disponibilizados - horário de funcionamento, entrega em domicílio, teleatendimento, entre outros;

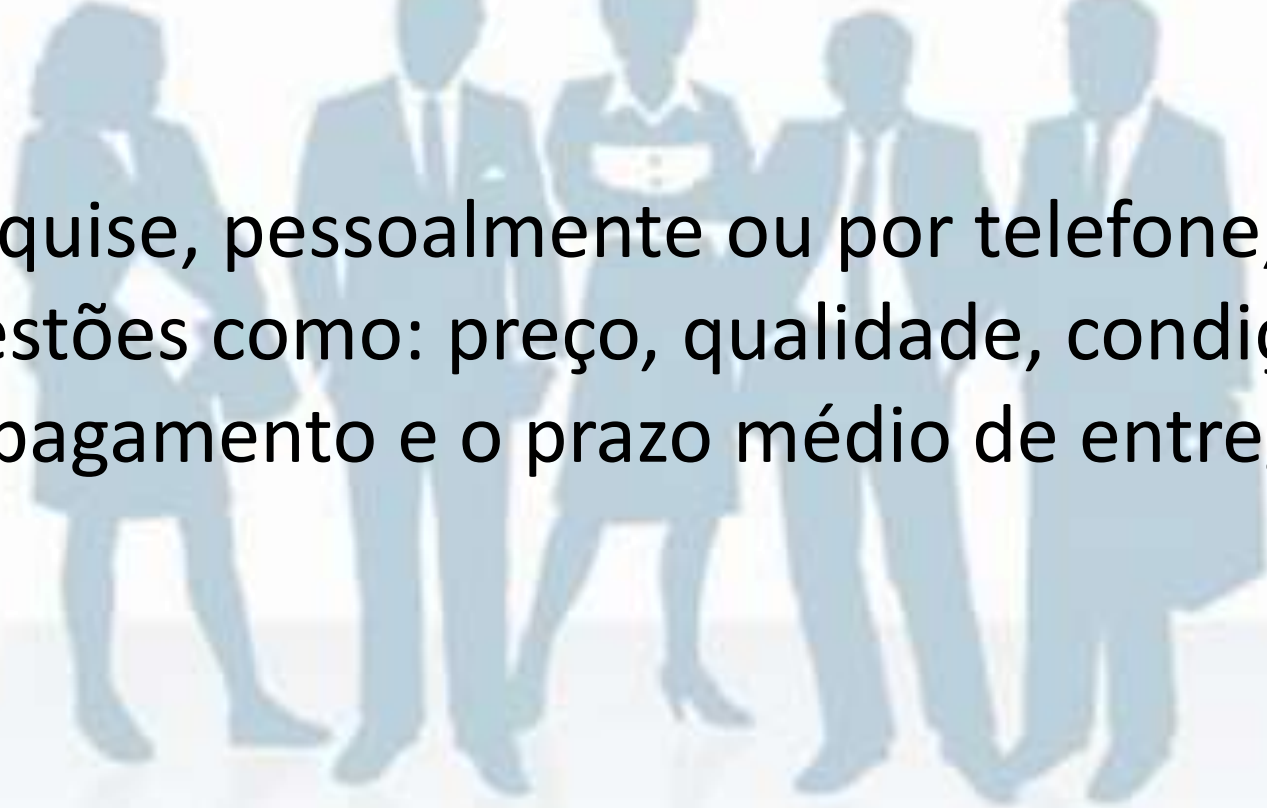
# 5º Passo – Estudo dos Concorrentes

## Tire conclusões!

- Sua empresa poderá competir com as outras?
- O que fará com que as pessoas deixem de ir aos concorrentes para comprar de sua empresa?
- Há espaço para todos, incluindo você?
- Que mudanças devem ser feitas para você concorrer em pé de igualdade com essas empresas?

## 6º Passo – Estudo dos Fornecedores

- Pesquise, pessoalmente ou por telefone, questões como: preço, qualidade, condições de pagamento e o prazo médio de entrega.



## **7º Passo – Descrição dos Principais Produtos e Serviços**

- Aqui você deve descrever os principais itens que serão fabricados, vendidos ou os serviços que serão prestados. Informe quais as linhas de produtos, especificando detalhes como tamanho, modelo, cor, sabores, embalagem, apresentação, rótulo, marca.



## 8º Passo - Preço

- Quanto meus concorrentes estão cobrando?
- Quanto meus clientes estão dispostos a pagar?
- Quanto preciso cobrar para viver bem com minha família?

# 9º Passo – Estratégias Promocionais

- Promoção é toda ação que tem como objetivo apresentar, informar, convencer ou lembrar os clientes de comprar os seus produtos ou serviços e não os dos concorrentes.
- Propaganda em rádio, jornais e revistas;
- Internet;
- Amostras grátis;
- Folhetos;
- Carro de som e faixas;
- Brindes e sorteios;
- Descontos;
- Participação em feiras e eventos.

# 10º Passo – Estrutura de Comercialização

- Como seus produtos e serviços chegarão até seus clientes?



# 11º Passo – Localização do Negócio

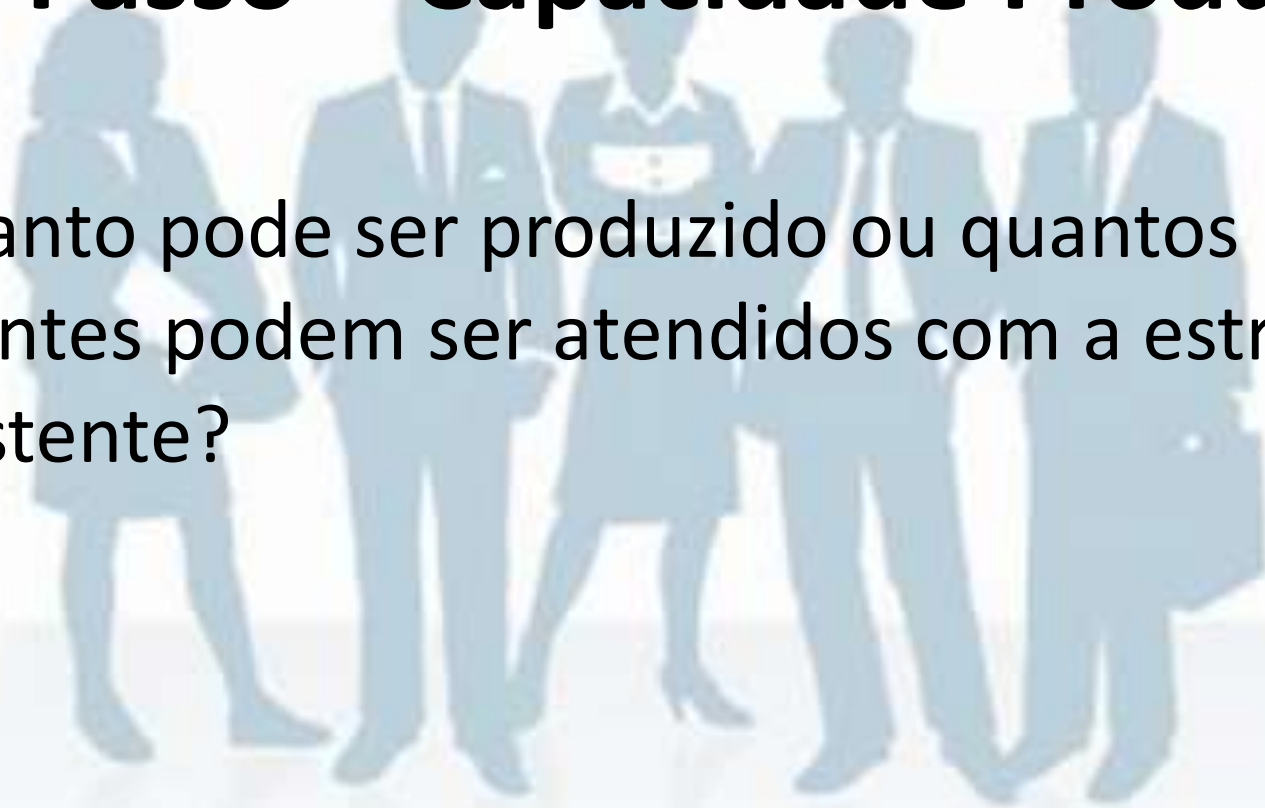
- Identificar a melhor localização para a instalação de seu negócio e justificar os motivos da escolha desse local.
- Um bom ponto comercial é aquele que gera um volume razoável de vendas.
- Segurança, facilidade de acesso, proximidade dos clientes e fornecedores.
- Dica: visite o ponto pelo menos três vezes, em diferentes horários! Veja qual é a movimentação do local!

# 12º Passo – Arranjo Físico

- Um bom arranjo físico traz uma série de benefícios, como: aumento da produtividade; diminuição do desperdício e do retrabalho; maior facilidade na localização dos produtos pelos clientes na área de vendas; melhoria na comunicação entre os setores e as pessoas.

# 13º Passo – Capacidade Produtiva

- Quanto pode ser produzido ou quantos clientes podem ser atendidos com a estrutura existente?



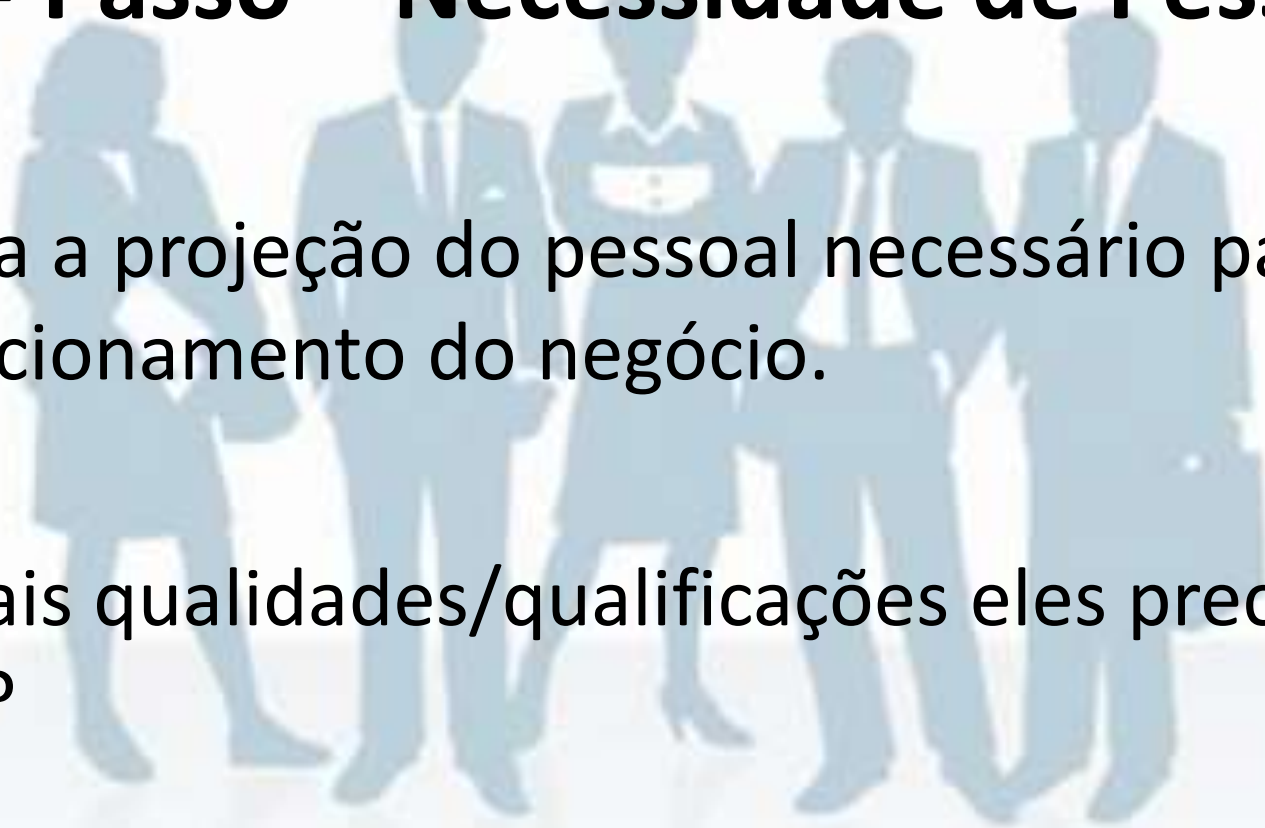


# 14º Passo – Processos Operacionais

- Como a empresa irá funcionar?
  - Descrever as atividades;
  - Quem serão os responsáveis?
  - Exemplo: Criar uma receita de bolo (Mariana) → comprar os ingredientes (José) → misturar os ingredientes (Laura) → bater (Laura) → colocar no forno (Laura) → retirar (Ana) → deixar esfriar (Ana) → embalar (Paulo) → levar até a loja (José) → vender (Mauro)

# 15º Passo – Necessidade de Pessoal

- Faça a projeção do pessoal necessário para o funcionamento do negócio.
- Quais qualidades/qualificações eles precisam ter?



# 16º Passo – Plano Financeiro

- Quais máquinas, ferramentas, móveis preciso comprar para minha empresa? Quanto vou gastar? → Investimento Fixo
- Quanto de materiais para produzir preciso comprar? Quanto vou gastar? Quanto preciso vender para cobrir isso?
- Lembrando que parte do meu lucro deverá ser guardado para comprar mais matéria-prima para produção de mais churros!

# 16º Passo – Plano Financeiro

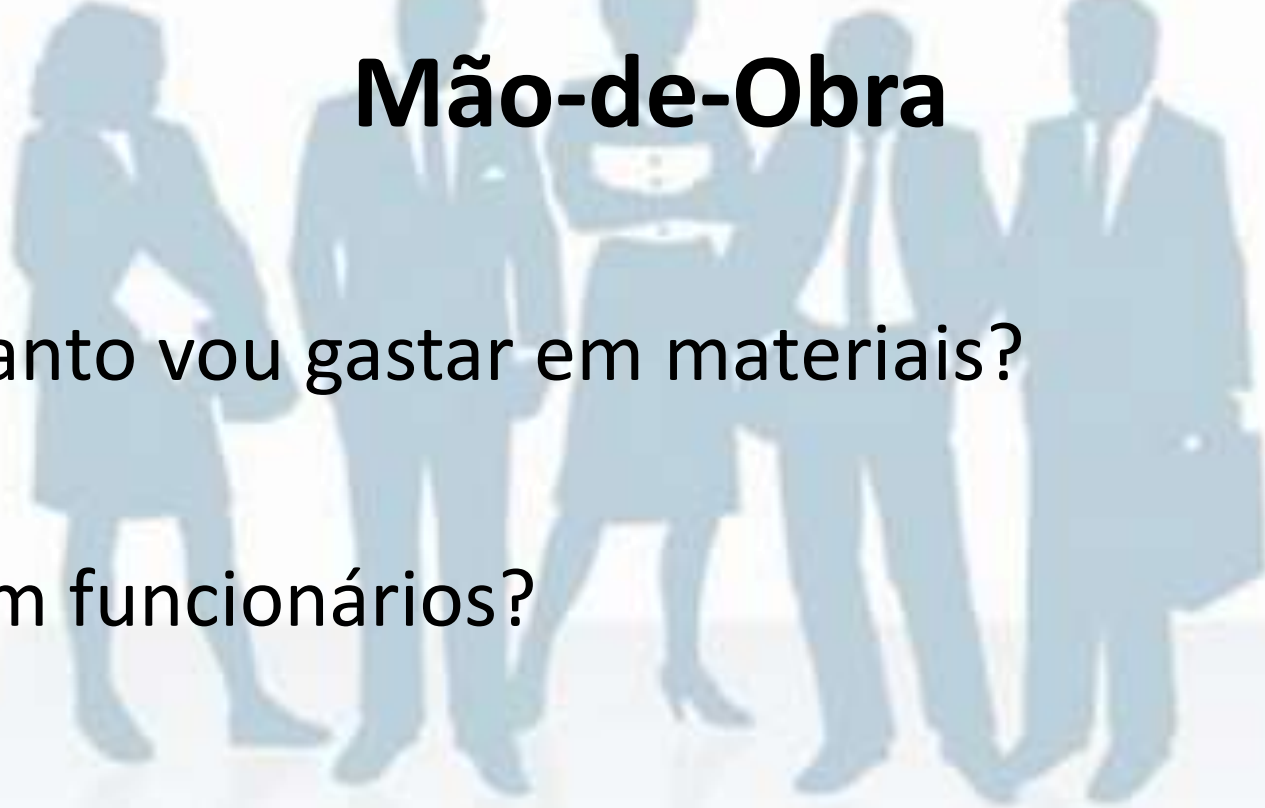
- Ex: Quero produzir 20 churros.
- Massa: 1 kg de farinha (R\$ 5,00), 1 litro de água (R\$ 0,30) e 1 pitada de sal (R\$0,05) = R\$5,35.
- Recheio: 5 latas de leite condensado (R\$ 4x5=20). Elas ficam duas horas no forno → R\$ 2,00.
- Depreciação do forno: R\$2,00
- Total: R\$27,35 para produzirmos 20 churros.
- Custo por churros:  $R\$29,35/20 = R\$1,46$ .
- Vou vender meu churros por: R\$4,00.
- Se vender meu churros a R\$4,00, preciso vender 8 churros ao menos para cobrir meu custo ( $4 \times 8 = 32 \rightarrow 32$  é maior que 29,35!)

# 17º Passo – Faturamente Mensal da Empresa

- Quanto vou vender?
  - E a qual preço?
  - Qual é meu custo?
- 
- Custo do churros total: R\$30,00.
  - Vendi todos os 20 churros! Ganhei R\$80,00!
  - Meu lucro =  $80 - 30 = 50,00!$

# 18º Passo – Custos com Materiais e Mão-de-Obra

- Quanto vou gastar em materiais?
- E em funcionários?





# 19º - Matriz

- Quais são os pontos fracos do meu negócio?
- E os fortes?
- Quais são as ameaças para meu negócio?
- E as oportunidades?