Etapas do plano de negócio para seu empreendimento

O plano de negócios contém etapas que, quando bem elaboradas, norteiam todo o projeto de implantação do novo negócio

Seguir + silviana delavechia gibicoski, 31 de julho de 2014

Problema no artigo?

iStock

O plano de negócios contém etapas que, quando bem elaboradas, norteiam todo o projeto de implantação do novo negócio. É nele que empreendedor poderá testar se "seu sonho" é realizável ou não. Um plano de negócio é um documento que descreve por escrito os objetivos de um negócio e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas. Ele permite identificar e restringir seus erros no papel, evitando que você os cometa no mercado.

Um plano de negócio pode ser usado para se conseguir novos sócios e investidores, para estabelecer parcerias com fornecedores e clientes ou mesmo para ser apresentado a bancos para a solicitação de financiamentos. O plano de negócio do empreendimento deve seguir cinco etapas em sua elaboração: Sumário Executivo, Análise de mercado, Plano de Marketing, Plano Operacional e Plano Financeiro.

Sumário executivo

O empreendedor terá que analisar e descrever com cuidado o sumário executivo, pois o mesmo deve ser claro, conciso e não ser extenso - deve ser escrito no máximo em três folhas. O sumário executivo é um resumo do Plano de negócio, não se trata de uma introdução ou justificativa, e sim de um sumário contendo seus pontos mais importantes. Nele irá constar: resumo dos principais pontos do plano de negócio; dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições; dados do empreendimento; missão da empresa; setores de atividades econômicas; forma jurídica; enquadramento tributário; capital social e fonte de recursos.

Análise de mercado

A análise de mercado é uma das etapas mais importantes da elaboração do seu plano. É nessa etapa é que o empreendedor faz o estudo do composto de mercado, o estudo do cliente, fornecedores, concorrentes. Os clientes não compram apenas produtos, mas soluções para algo que precisam ou desejam, assim o empreendedor pode identificar essas soluções se conhecê-los melhor. Já o estudo do mercado fornecedor compreende todas as pessoas e empresas que irão fornecer as matérias-primas e equipamentos utilizados para a fabricação ou venda de bens e serviços. Mantenha um cadastro atualizado desses fornecedores. Pesquisar, pessoalmente ou por telefone, questões como: preço, qualidade, condições de pagamento e o prazo médio de entrega. Essas informações serão úteis para determinar o investimento inicial e as despesas do negócio. Por fim, procure identificar quem são seus principais concorrentes. A partir daí, visite-os e examine suas boas práticas e deficiências.

Se este artigo interessou a você, talvez queira conferir também nosso ebook "Empreendedorismo Fora de Série". Clique aqui para baixar gratuitamente.

Plano de marketing

No plano de marketing, irá constar:

1. A descrição dos principais produtos e serviços a serem desenvolvidos pelo futuro negócio.

2. O preço, que deve considerar os custos do produto ou serviço e ainda proporcionar o retorno desejado;

3. As estratégias promocionais. Promoção é toda ação que tem como objetivo apresentar, informar, convencer ou lembrar os clientes de comprar os seus produtos ou serviços - determine de que maneira você irá divulgar seus produtos, pois todas as formas de divulgação implicam em custos;

4. A estrutura de comercialização, que diz respeito aos canais de distribuição, isto é, como seus produtos e/ou serviços chegarão até os seus clientes.

5. E por último deve determinar a melhor localização para a instalação de seu negócio e justificar os motivos da escolha desse local. A definição do ponto está diretamente relacionada com o ramo de atividades.

Plano operacional

O plano operacional mostra como o negócio vai funcionar na prática, em suas operações. Ele está divido em:

1. Layout ou arranjo físico

Irá definir como será a distribuição dos diversos setores da empresa, 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.

2. Capacidade produtiva, comercial e de prestação de serviços

3. Processos operacionais

Registrar como a empresa irá funcionar você deve pensar em como serão feitas as várias atividades, descrevendo, etapa por etapa, como será a fabricação dos produtos, a venda de mercadorias, a prestação dos serviços e, até mesmo, as rotinas administrativas.

4. Necessidade de pessoal

Faça a projeção do pessoal necessário para o funcionamento do negócio.

Plano financeiro

O plano financeiro indicará ao empreendedor a viabilidade de seu futuro negócio. Nele será estudado o investimento total, que irá determinar o total de recursos a ser investido para que a empresa comece a funcionar. O mesmo é formado por:

1. Investimentos fixos

2. Capital de giro

O capital de giro é o montante de recursos necessário para o funcionamento normal da empresa, compreendendo a compra de matérias-primas ou mercadorias, financiamento das vendas e o pagamento das despesas. Ele representa o valor em dinheiro que a empresa precisa ter disponível para cobrir os custos até que as contas a receber de clientes entrem no caixa.

3. Investimentos pré-operacionais

Compreendem os gastos realizados antes do início das atividades da empresa, isto é, antes que ela abra as portas e comece a vender

4. Estimativa dos investimentos fixos

Corresponde a todos os bens que você deve comprar para que seu negócio possa funcionar de maneira apropriada.

5. Estimativa do faturamento mensal

Uma forma de estimar o quanto a empresa irá faturar por mês é multiplicar a quantidade de produtos a serem oferecidos pelo seu preço de venda, que deve ser baseado em informações de mercado.

Após reunir as informações sobre as estimativas de faturamento e os custos totais (fixos e variáveis), é possível prever o resultado da empresa, verificando se ela possivelmente irá operar com lucro ou prejuízo.

Por último o Plano Financeiro irá mostra também os Indicadores de viabilidade, que são: Ponto de equilíbrio, Lucratividade, Rentabilidade e Prazo de Retorno do investimento.

Após realizar todas as etapas para elaborar o plano de negócio do empreendimento, o empreendedor deve fazer uma avaliação de seu planejamento, pois um plano de negócio bem elaborado torna-se um instrumento ideal para traçar um retrato fiel do mercado, do produto e das atitudes a serem tomadas. Também propicia segurança para quem quer iniciar uma empresa com maiores condições de êxito ou mesmo ampliar ou promover inovações em seu negócio.