

MONTANDO O SEU PRÓPRIO NEGÓCIO

Muitos empreendedores começam seus negócios a partir de um sonho e partem logo para o lado prático – a operacionalização.

Raros são os que planejam antes de se lançar na aventura de abrir uma empresa. São poucos os que conseguem obter sucesso neste mar de concorrência. Então qual é a solução para minimizar este risco ?

A resposta é um Plano de Negócio ! Escreva um plano de negócio e aumente a sua chance de sucesso.

Um plano de negócios é uma descrição futura de seu empreendimento. É um documento que descreve o que você planeja fazer, quais suas estratégias, qual o rumo a seguir. É um estudo minucioso de tudo que diz respeito ao negócio em questão, suas relações, causas e efeitos.

Um plano pode ajudar você a desempenhar melhor as tarefas essenciais de sua empresa, pode ajudar você na hora de buscar um novo sócio, fazer um empréstimo, atrair investidores potenciais. Pode também ajudar na construção de uma boa imagem junto aos funcionários, fornecedores, clientes e comunidade.

Para quem está começando, um plano pode ajudar identificar se o negócio escolhido é consistente ou apenas um modismo onde as oportunidades são passageiras.

Um plano pode ajudar você definir qual caminho a seguir quando se defronta com problemas potenciais, problemas de estrutura organizacional e principalmente quando sua empresa requer financiamento de capital de giro.

Em resumo é uma bússola.

Conceito do negócio

É onde você descreve de forma consistente como funciona a sua atividade, a estrutura, seus produtos ou serviços e como você planeja levar seu empreendimento a obter sucesso.

Ambiente

É onde você descreve e analisa os clientes potenciais, onde eles estão, o que eles fazem, o que eles compram, assim por diante. Aqui você também analisa o ambiente interno da sua empresa.

Com esta análise você se posicionará frente aos competidores, clientes e fornecedores.

Financeiro

Aqui contem a potencialidade financeira do seu negócio, onde esta definida fonte de receita, custos, fluxo de caixa, análise de rentabilidade, indicadores de desempenho, aplicações de recursos, fontes de recursos, etc.

Neste item é importante que você tenha detalhes em planilha eletrônica.

Alem das três partes básicas um plano deve conter:

1. Resumo Executivo
2. Descrição do Negócio
3. Definição de Estratégias
4. Análise Competitiva
5. Plano de Marketing
6. Plano de Administração
7. Fatores Financeiros

Quando é que você precisa de um plano de negócios ?

Abertura de uma empresa

Muitas empresas de sucesso tiveram sua origem em um plano escrito, que serve principalmente para convencer os potenciais investidores, obter empréstimos junto aos bancos.

Empresas já estabelecidas

Quando a empresa já existe, um plano de negócios vai definir o futuro, as estratégias e os objetivos voltados para o crescimento da organização e para a criação de valor.

Vale também para a captação de investimentos e para buscar empréstimos de capital de giro.

Checklist para você rever um plano de negócio:

1. Período Financeiro: É importante compor ou rever o plano estabelecido por períodos, por exemplo: anual ou trimestral, ou qual outro.
2. Necessidade de Financiamento: Manter um plano atualizado para apresentar aos órgãos financiadores.
3. Mudança significativa de mercado: Quando há uma mudança brusca de mercado, seja por ação de concorrentes, política, fiscal ou até mesmo tecnológica, devemos ter um plano atualizado para corresponder a estas mudanças.
4. Mudanças na Administração: Entrada de novos administradores, sócios, por incorporação, por aliança, etc.
Neste caso há necessidade de mudar o plano.
5. Novos produtos ou serviços: Quando sua empresa muda o objeto operacional por entrada de novos produtos e serviços os seus negócios mudam em função dos mesmos.
6. Alterações significativas nos valores de vendas: Quando sua receita cresce muito além do que estava previsto no seu plano financeiro.
7. Plano velho não reflete a realidade: Seja pelos motivos acima citados ou por outros que levem seu plano ficar obsoleto é muito importante que se refaça o plano.

Tipos de Planos de Negócios

Devemos discernir que tipo de plano deve optar, pois há profissionais que orientam você a fazer um plano específico (resumido) voltado para obter financiamento, onde se destaca a potencialidade, rentabilidade e retorno financeiro do negócio e dá pouco ou quase nenhum destaque para a operacionalidade do negócio.

Esta observação é importante, pois se você quer um plano para te ajudar no dia-a-dia, deve compor um plano mais abrangente, com detalhes e base de suporte, que sempre devem ser colocados em destaque no apêndice, por exemplo: Fundamentação teórica, entrevistas, gráficos, análises (produtos, serviços, mercado, atratividade), balanço patrimonial, demonstrativo de resultado, fluxo de caixa, planilha de custos e receitas estimadas, fluxo de investimentos e financiamentos, resultado de pesquisas, documentos afins, etc.

Atividade Prática

Efetue a leitura do texto acima, resuma e relate o entendimento do grupo.