

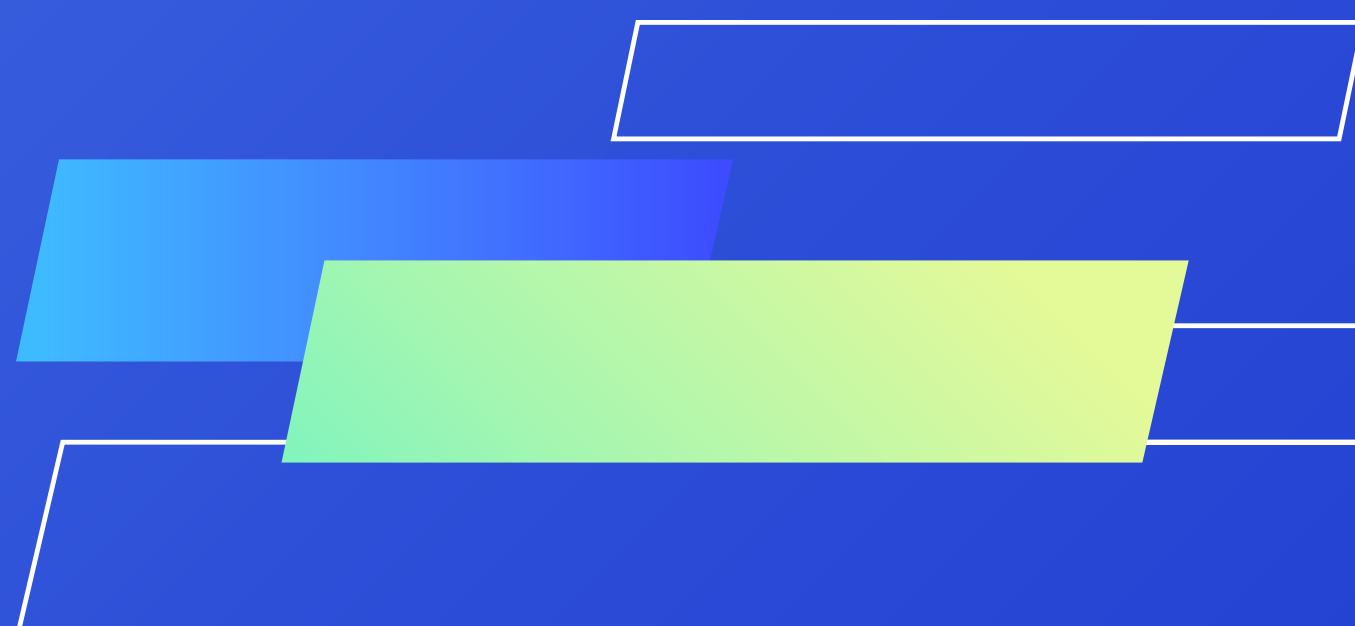
Como usar o Plano de Negócios para organizar a tua empresa



Sempre que alguém está começando um negócio, se depara com a necessidade de organizar seus dados, acertar a contabilidade e começar a focar esforços para que sua visão não seja embaçada pelos desafios diários. O nome técnico desse apanhado de informações é plano de negócio.

Ele existe para que se tenha uma referência documental de tudo aquilo que diz respeito à existência de uma empresa.

Apesar de ser um processo documental extenso, ele tem muitas vantagens. Afinal, a partir dele é possível ver com clareza e facilidade os principais objetivos, metas e prazos. Vale lembrar que um bom plano de negócios é aquele articulado com sócios e colaboradores, porque toda a empresa precisa incorporá-lo.



Mas afinal, para que serve um plano de negócios?

Em termos práticos, ele tem várias finalidades. A primeira é documentar a essência do que uma empresa se constituirá, mas também é um excelente meio de comunicação, que pode ajudar empresas já consolidadas no mercado. Confira como:

- **É o melhor mecanismo de controle para um negócio. Por meio dele é possível planejar, executar tendo em mente o que foi planejado e verificar a forma de aplicação do que foi previamente determinado;**
- **É um excelente método para eliminar possíveis confusões sobre o papel de cada gestor porque todas as tarefas são explicitamente atribuídas;**
- **Buscar novos investidores, já que sem ele a abordagem para solicitação de investimento perde credibilidade.**

Agora que você entendeu a necessidade, é hora de conhecer o passo a passo de um plano de negócios consistente.

Plano de negócio: o que é?



É a documentação que resume toda a estrutura da empresa, contendo todos os itens estratégicos. A forma como o negócio posiciona o seu produto no mercado, quais os objetivos da empresa para os próximos anos, quantos e quais são os sócios. E isso tudo é só para começar.

O plano de negócios aborda vários fatores-chave, tanto questões de caráter conceitual, quanto elementos práticos de como se deve tocar o negócio. Além disso, serve como um ótimo meio de comunicação para quem pretende realizar captação de recursos. Mas vale lembrar que a captação de recursos não deve ser o motivo exclusivo para a criação de um plano de negócios.

A principal motivação da existência desse recurso é o suporte que ele oferece para o entendimento do negócio. Basicamente, ele fundamenta a compreensão da forma como a empresa se encontra, como ela esteve no passado e quais as perspectivas futuras. Pois, sem uma estratégia clara, a empresa corre risco de andar em círculos e não crescer. Ou, ainda pior, ir à falência.

Mas, como isso não vai acontecer com a sua empresa, já que teremos um excelente plano de negócios pela frente, é hora de saber como estruturar tudo isso.

9 itens essenciais para criar um bom plano de negócios

1. Sumário

É a apresentação, o elemento que resume o plano de negócios. Por isso, orientamos que seja o último item a ser escrito, depois de revisar as demais partes do plano.

Para quem não faz parte da sua empresa, esse pode ser o item mais importante do plano, já que muitos executivos e possíveis investidores vão ler apenas esse item. Apresente todas as definições de forma clara e direta.

- Objetivo, missão e visão do negócio
- Negócio e mercados nos quais se foca devem ser mostrados e explicados
- Descrição dos produtos e seus diferenciais
- Especificação do mercado que ela está entrando ou se está criando algum
- Fatores de sucesso e riscos para o negócio
- Currículo dos gestores bem explicado, com o nível de experiência e qual a atuação junto à empresa
- Por fim, resumo das projeções

2. Histórico

Aqui você deve pontuar pequenos itens fundamentais a respeito de como a empresa foi concebida. Não é interessante gastar mais de um parágrafo com a história em si, o principal a ser descrito são os fatores de motivação para alguém investir no seu negócio. Os itens a seguir enumeram o que é necessário constar:

- Que tipo de solução a sua empresa oferece
- Qual é o tamanho do seu mercado
- Quais os números atuais
- Caso os números atuais não ofereçam a análise das expectativas do negócio, faça uma projeção
- Explique por que a sua empresa está capacitada para a execução da demanda

Seguindo essa linha, os investidores terão dados consistentes e isso proporciona um aumento de segurança para que eles se decidam por fazer um investimento no seu negócio.

3. Produto



Esse item é bastante descritivo, pois é uma demonstração do seu produto. É importante ter em mente que a maioria dos possíveis investidores poderá não ter conhecimentos técnicos do mercado em que você atua. Por isso, é fundamental que essa descrição seja clara e simples, de forma que todos que leiam, possam entender tranquilamente o que é.

É interessante destacar os principais atributos e considerar que nesse item há um processo de venda também. É por meio do produto que provavelmente o investidor se decidirá a correr riscos, então seja detalhista e persuasivo, isso vai fazer diferença. Resuma as características técnicas, informando o público-alvo do seu plano de negócios de forma bastante compreensível sobre o que você oferece para o mercado.

Aproveite também para enumerar alguns detalhes, como proteções jurídicas e aprovações governamentais. Essas questões, caso não sejam devidamente explicadas, podem se transformar em conflitos desnecessários em no futuro.

4. Mercado

Descreva o ambiente de mercado que você está inserido. Nessa etapa, as seguintes perguntas devem ser respondidas:

- Quem são os clientes;
- Qual a tendência de comportamento para esse mercado no futuro;
- Qual e como será o processo de venda;
- Como será realizado o posicionamento dos produtos;
- Como será feita a segmentação de mercado.



5. Concorrência

Nessa etapa é necessário um trabalho de pesquisa bem intenso sobre os concorrentes. Quais os pontos fortes e em quais fatores o seu negócio pode ser vantajoso para os investidores.

Também é interessante pensar na concorrência em termos de entrega de experiência para os clientes. Como sua empresa se posiciona? Os níveis de exigência de seu concorrente são altos? Eles inspiram confiança? E, claro, é importante comparar os preços e possíveis margens de lucro que a sua empresa e seu concorrente possam ter.



6. Marketing

Esse item do plano de negócios, infelizmente, nem sempre é levado a sério. As despesas com publicidade, anúncios e afins também são extremamente importantes, já que as vendas dependem diretamente das ações promocionais.

Quem não investe em marketing está fadado a ter um baixo volume de vendas, mesmo que tenha um excelente produto ou serviço a oferecer. É importante relatar nesse item todos os custos com o processo de venda, incluir canais de distribuição, a remuneração dos vendedores e a como será feita a precificação.



7. Operacional

Essa parte se foca essencialmente nos bens da empresa, nas ferramentas que permitem que os objetivos dela sejam cumpridos com excelência.

Aqui, devem constar as características de localização, com o endereço de todos os escritórios e como eles são mantidos. Não esqueça de detalhes sobre aluguel, se existe algum zoneamento, como são as leis locais e a forma de pagamento de impostos, além das pretensões de expansão.

Por fim, devem ser descritos os equipamentos necessários para a realização dos trabalhos.

- Quais são as máquinas/estruturas
- As máquinas são próprias ou alugadas
- O maquinário já foi pago ou está em fase de pagamento
- Quantos e quais veículos a empresa tem posse



8. Gestão

Esse é o momento em que devem aparecer os talentos que têm habilidade de gerência. Isso deve ser colocado no papel, com as principais capacitações dos gestores e um apanhado geral sobre os colaboradores.

É interessante verificar as características individuais da empresa e como isso é aplicado no dia a dia. Muitas vezes um time campeão, mesmo com um baixo ativo, pode ser o responsável por uma importante valorização do negócio.

Os recursos humanos estão longe de ser uma parte secundária nesse processo. Afinal, as melhores equipes são aquelas que entregam melhor resultado.

9. Projeções Financeiras

Essa parte é destinada principalmente ao convencimento de seus possíveis investidores e não devem faltar demonstrativos. Eles são fundamentais para consolidar a confiabilidade em toda a parte conceitual, estrutural e financeira que falamos anteriormente. Confira os itens obrigatórios:

- Demonstrativos financeiros
- Fluxo de caixa (no caso deve ser anterior a elaboração do plano de negócios)
- Projeções para o fluxo de caixa
- Lucratividade
- Rentabilidade
- Retorno sobre investimento (ROI)
- Ponto de equilíbrio

Vale lembrar que existem softwares de gestão, encontrados facilmente na internet, que ajudam nessa parte dos números, pois são programados para organizar gráficos claros e efetivos.

Como captar recursos

Depois de fazer o processo de análise de toda a gestão da empresa, é hora de buscar recursos. E a pergunta que não quer calar é: por onde começar?

Existem cinco fontes possíveis de recursos, explicamos todas elas para você.

1. Capital de risco

É obtenção de capital por meio de fundos de investimento especializados em ajudar empresas em fase de estruturação e crescimento. Há várias modalidades, algumas são focadas em ajudar empresas em estágio inicial e outras para empresas consolidadas.

2. Private Equity

Esse tipo é similar ao capital de risco, mas foca nas empresas maiores, que precisam de um conjunto de recursos muito grande para entrar no mercado de ações. Basicamente, é uma modalidade de investimento em que uma empresa gestora (especialista em alavancar negócios em crescimento) compra a parte de outra, que será acelerada.

Como captar recursos

3. Dívidas Bancárias

Esse é um dos modelos mais difundidos e conhecidos. O empréstimo no banco tende a ser um recurso mais fácil que os anteriores, pois as garantias e possibilidade de retorno com o financiamento são bem maiores.

4. Dívida de Fomento

Tem como grande investidor o setor público, que oferece mais da metade do recurso. Com isso, existe a grande vantagem da linha de crédito ter uma margem de juros significativamente mais baixa que a praticada pelo mercado privado.

5. Subvenção

Tem como grande investidor o setor público, que oferece mais da metade do recurso. Com isso, existe a grande vantagem da linha de crédito ter uma margem de juros significativamente mais baixa que a praticada pelo mercado privado.

E agora, pronto para a execução?

Essa etapa é uma das mais importantes do plano de negócios, porque é onde as ideias se tornam realidade. Por isso, lembre-se sempre:

- É importante que haja uma comunicação clara do plano. Afinal, os colaboradores são peças-chave no processo e se não estiverem devidamente inteirados, não terão como colocar em prática
- A execução do plano deve ser meritocrática, premiando aqueles que mais se empenharam
- É fundamental que exista um monitoramento da execução, para que as metas sejam cumpridas no prazo estabelecido
- Sempre que necessário, deve-se analisar e revisar o plano de negócios

Não esqueça: o sucesso do seu negócio depende principalmente da execução do plano de negócios, a elaboração é apenas o primeiro passo.

Dicas finais

A execução do plano de negócios traz respostas importantes para a sua empresa. É fundamental entender que o time pode ser uma boa fonte de informações para detectar pontos fortes e fracos. Afinal, os colaboradores são os especialistas em suas áreas de atuação.

Métodos complexos ou mais simples para um plano de negócios consistente não faltam, mas independentemente da forma escolhida, é fundamental que os colaboradores entendam o processo. Sem eles, tudo se perde.

Depois de atingir as metas, comemore! Não se esqueça dessa parte, é essencial que as pessoas envolvidas sejam recompensadas pelos bons resultados.

Agora que você já sabe tudo,
crie seu plano de negócios.
E conte com a gente!

O Sebrae
é prático.



sebraers.com.br | 0800 570 0800 | [@sebraers](https://www.instagram.com/sebraers)