

PLANO DE NEGÓCIOS



MIIDAS
CONSULTORIA EMPRESARIAL

Sobre a MIIDAS

A Miidas Consultoria Empresarial é um agente transformador que trabalha em conjunto com empresas e empreendedores com diversos programas de serviços que estruturam os negócios e aumentam sua performance.

Nosso foco principal é propiciar um ambiente de negócios onde os resultados sejam sólidos e em evolução.

VANTAGENS E BENEFÍCIOS

- Serviços focados no resultado dos processos.
- Atendimento digital com conexão fácil e rápida.
- Consultores empresariais especialistas em performance.
- Profissionais com 20 anos de experiência empresarial.
- Software PDCA de gestão de times e resultados inclusa nos serviços.
- Análise e consolidação de dados através de BI.
- Empresa credenciada SEBRAE e FIEP.
- Parceiro Microsoft.

A MIIDAS se propõe a transformar a estratégia dos clientes em resultados, possibilitando que seus negócios prosperem. Isto é feito a partir de consultoria focada em gestão, estratégia e operações aliado à um pensamento digital. Atuamos nas principais atividades de agregação de valor, observando sempre quesitos de gestão, desenvolvimento de estratégias e sua efetiva implementação.

PLANO DE NEGÓCIOS

Plano de negócios: 5 passos de como criar o seu

Em nossa vida, fazemos planejamento a todo momento - seja para uma festa, uma viagem ou até mesmo para administrarmos o nosso dia a dia. No momento de abrir uma empresa não é diferente. É indispensável realizar um plano de negócios para antecipar situações e criar um mapeamento de processos para lidar com eles.

Muitos novos empresários acabam passando por dificuldades que poderiam ser facilmente evitadas com um bom planejamento. Por isso, se você pensa em abrir um negócio, é fundamental estar preparado para encarar desafios e superá-los!

É por meio do plano de negócios que você vai obter informações sobre sua empresa, produtos e serviços, concorrentes, fornecedores, clientes e, o mais importante, viabilizar o seu empreendimento.

Por isso, se você ficou interessado no assunto, continue a leitura e entenda mais sobre essa ferramenta e como fazer o seu plano em 5 passos.



Entenda a finalidade do plano de negócios

O plano de negócios é um documento de como sua empresa funcionará, traçando os objetivos e quais passos devem ser dados para alcançá-lo. Isso reduz possíveis riscos e incertezas.

É neste documento que o empreendedor irá organizar informações sobre a definição do negócio, metas, a forma de operar, estratégias de marketing e investimentos financeiros. A partir dele é possível demonstrar a viabilidade do seu negócio sob pontos de vista estratégicos, operacional e financeiro, mercadológicos, entre outros.

Cabe destacar que essa ferramenta é importante não apenas antes da abertura do empreendimento, mas também para negócios já se encontram em funcionamento, mas não possuem um planejamento ou entrarão em expansão.

Qual a importância de um plano de negócios?

De acordo com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), uma a cada quatro empresas fecham as portas antes de completar dois anos de abertura. Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), 21% das empresas quebram após o primeiro ano em atividade e seis em cada dez empresas fecham em cinco anos de atividade.



A falta de planejamento do empreendimento é um dos principais motivos que engrossam as estatísticas. O plano de negócios evita que os erros sejam cometidos por falta de análise e ajuda até mesmo nos indicadores de desempenho.

- Conheça algumas vantagens que um plano de negócios traz:
- Organiza e orienta as ideias ao iniciar ou expandir um negócio;
- Apoia a administração do empreendimento em números e/ou estratégias;
- Facilita a comunicação entre funcionários, clientes, investidores, sócios, parceiros e fornecedores;
- Identifica erros do projeto e diminui os riscos;
- Facilita a realização de metas e alcance de objetivos.

Aprenda a criar um plano de negócios em 5 passos

Como já visto, um plano de negócios guiará seu empreendimento de diversas formas. Uma vez que o planejamento visa auxiliar o crescimento do seu negócio, sua necessidade se dará de forma diferente em cada cenário.

Há planos de negócios mais ou menos profundos de acordo com o setor, o tamanho do empreendimento e a própria oportunidade que o empreendedor dispõe para fazê-lo. Não há um plano de negócios pronto, mas você pode elaborar um que lhe atenda.

Em apenas 5 passos, você pode fazer um plano de negócios de sucesso para sua empresa. Abaixo descrevemos cada uma das etapas e quais informações deverão conter em cada uma delas. Vamos conferir?

Conheça o ramo da atividade que pretende fazer

Na hora de montar ou expandir seu negócio, é essencial conhecer o ramo de atividade, definir produtos e analisar o local do seu estabelecimento. Portanto, elabore um sumário executivo. Será necessário resumir as seguintes informações:

- Descrição do seu empreendimento;
- Ramo de atividade;
- Localização (se for online, o endereço digital);
- Definição de produtos e/ou serviços;
- Descrição do perfil dos funcionários e clientes;
- Forma jurídica;
- Enquadramento tributário.

Cabe destacar que não há necessidade em fazer um documento extenso. Seja objetivo e separe as informações em tópicos simples e concisos, mas não se esqueça que seu sumário executivo deve transmitir profissionalismo e seriedade.

Vale ressaltar que o sumário executivo é a primeira parte do seu plano de negócios, mas deixe para escrevê-lo ao final do planejamento. Por ser um resumo, é mais interessante que essa seja a última etapa a ser escrita, uma vez que você terá mais clareza a respeito do que deve ou não ser incluído.



Faça uma análise do mercado

Nesta etapa, você vai definir quem são seus clientes, como trabalhar com os fornecedores e como está a concorrência. Traçar seu público-alvo e como chegar a ele da melhor forma é economizar recursos e atingir objetivos mais rapidamente o plano de carreira.

Pense também no posicionamento do seu produto. Como ele será visto? Ele possui boa qualidade e bom custo-benefício? Além disso, reconheça os pontos fortes dos concorrentes e analise os pontos fracos. Dessa maneira, você conseguirá pensar no diferencial do seu negócio.

Elabore um plano de marketing

O plano de marketing irá descrever seus produtos minuciosamente. Ele serve para abordar os meios de divulgação que serão utilizados pelo seu negócio e como será feito. Quando você conhece o que está vendendo, é mais fácil convencer outras pessoas a comprá-lo.

Portanto, escreva tudo sobre seu produto! Cores, qualidade, rótulos, entre outras informações do que você está oferecendo. Um bom plano de marketing traça um cenário de como serão as vendas e como impulsioná-las.

Plano operacional

Esse passo do seu plano de negócios trata sobre “como fazer”. Descreva o funcionamento do seu empreendimento, demonstrando cada processo para venda do seu serviço ou produto.

Plano financeiro

O último passo deve constar todos os dados acerca do financeiro. Esse papel deverá conter estimativas de custos iniciais, fluxo de caixa e de lucros, despesas e receitas. Caso sua empresa já esteja em funcionamento, dados referentes ao crescimento e faturamento devem estar inclusos.

Faça lista de equipamentos, custos pré-operacionais, aluguéis, entre outros. Lembre-se que você está trabalhando com estimativas, então não se preocupe! Se esforce para estar o mais próximo possível de números reais.