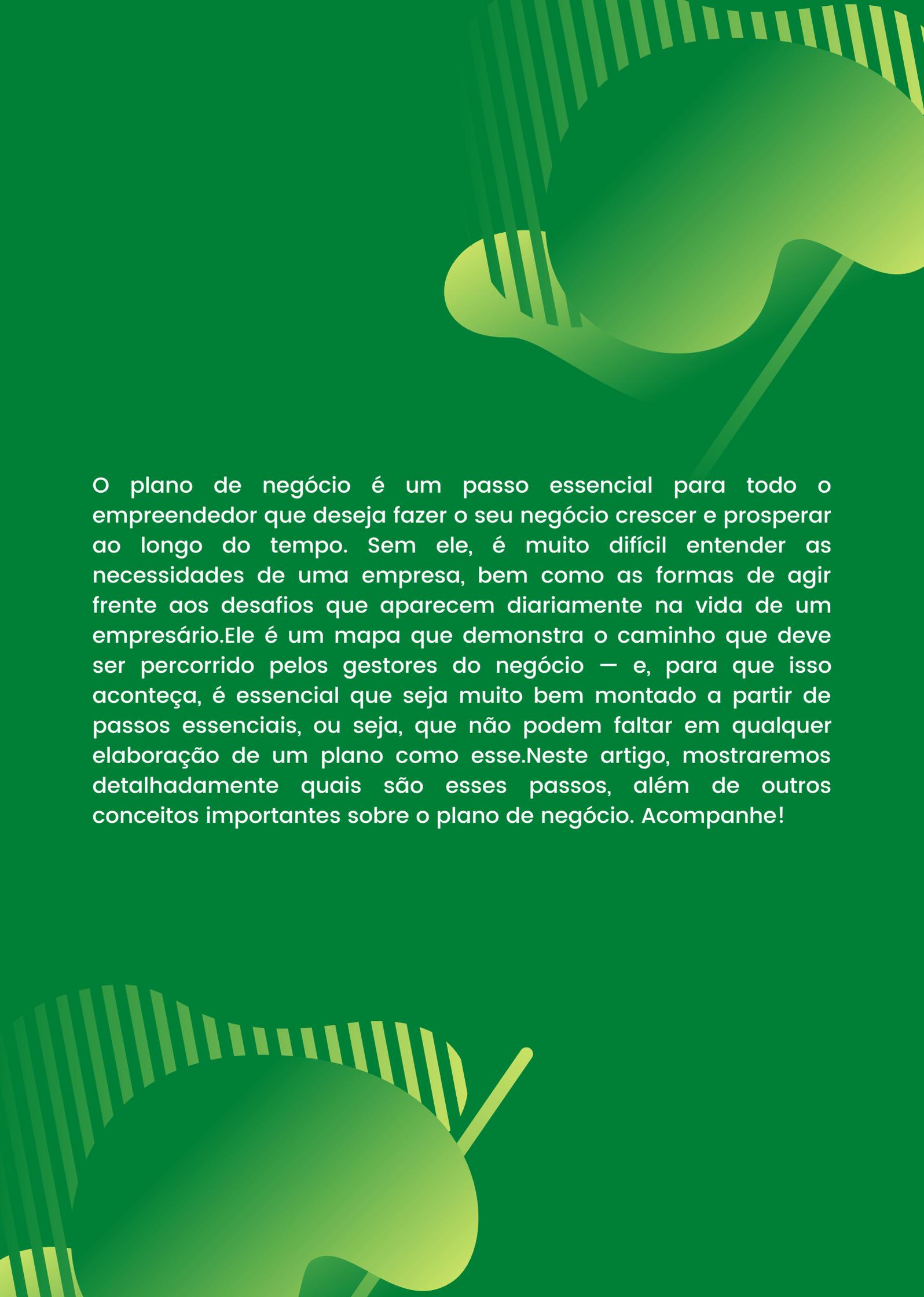




5 passos essenciais para montar um bom plano de negócio

The background is a solid green color with abstract, layered geometric shapes. At the top right, there are several parallel, slanted lines in a lighter shade of green. Below these, there are large, rounded, organic shapes in various shades of green, some overlapping each other. At the bottom left, there are more slanted lines, similar to the ones at the top, and a large, rounded shape that appears to be part of a larger composition. The overall aesthetic is modern and clean, with a focus on geometric forms and color gradients.

O plano de negócio é um passo essencial para todo o empreendedor que deseja fazer o seu negócio crescer e prosperar ao longo do tempo. Sem ele, é muito difícil entender as necessidades de uma empresa, bem como as formas de agir frente aos desafios que aparecem diariamente na vida de um empresário. Ele é um mapa que demonstra o caminho que deve ser percorrido pelos gestores do negócio — e, para que isso aconteça, é essencial que seja muito bem montado a partir de passos essenciais, ou seja, que não podem faltar em qualquer elaboração de um plano como esse. Neste artigo, mostraremos detalhadamente quais são esses passos, além de outros conceitos importantes sobre o plano de negócio. Acompanhe!

O que é um plano de negócio e qual a sua importância?

Um plano de negócio é, basicamente, o projeto de como uma empresa funcionará ao longo da sua existência. Ele passa pela forma de obtenção de investimentos até os processos de marketing e vendas. Para tanto, abrange os objetivos e propósitos de um negócio. O seu papel é auxiliar o empresário na tomada de decisões, especialmente aquelas que são relacionadas a investimentos para o futuro e que podem impactar diretamente o sucesso e o crescimento do empreendimento.

Quais são os principais benefícios do plano de negócio?

Entendido o conceito do plano de negócio, é importante identificar o porque de realizar esse tipo de processo dentro da sua empresa. Para tanto, mostraremos alguns dos principais benefícios que podem ser conquistados por meio dele. Continue lendo!



- **Visão mais ampla do negócio**

Uma das vantagens do plano de negócio é a possibilidade de desenvolver uma visão mais ampla da sua empresa e das atividades que ela exerce. Muitos empreendedores não entendem, de fato, as principais características de seus próprios empreendimentos. Isso porque eles não desenvolveram uma visão ampla da empresa. Muitos ficam restrito a apenas uma área e, simplesmente, esquecem da outra.

O erro mais grave é não entender que o sucesso de uma empresa depende da perfeita harmonia entre todos os seus departamentos.

Não adianta, por exemplo, dar total atenção aos canais de vendas e gerar muita receita para o negócio sendo que as compras estão gerando prejuízo, consumindo todo o faturamento gerado pelo departamento de vendas. A visão ampla proporciona o entendimento todo os setores, apontando gargalos e desafios que precisam ser superados para que o negócio se mantenha saudável.



• Garantia de maior segurança

Um bom plano de negócios também garante maior segurança para a sua empresa. Ao ter uma visão mais ampla, como mencionamos, você será capaz de eliminar uma grande parte dos riscos que rondam o seu negócio. Isso não significa que todos eles serão eliminados por completo, mas, sim, que existe uma grande chance de o empresário conseguir identificá-los e suprimi-los antes que gerem impactos mais significativos.

• Redução de falhas

Outro ponto que merece ser destacado é a redução de falhas. Isso porque, o plano de negócio abrange a regulação de todos os fluxos de trabalho, criando procedimentos precisos que auxiliam bastante na diminuição do número de erros cometidos no dia a dia e que podem gerar resultados negativos no futuro.

• Atuação como indicador

Por fim, um bom plano de negócio é capaz de servir como um indicador do sucesso de uma empresa. Por meio dele, será possível identificar se as metas definidas foram atingidas pela equipe. Nesse caso, ele atua como um balizador do sucesso da empresa, gerando informações que podem mudar completamente o seu futuro. Sem isso, é provável que a companhia caminhe durante anos por rumos que podem não ser o que foi determinado pelo empresário na sua concepção, aumentando as chances de fracasso.

Quais são os 5 passos essenciais para elaborar um plano de negócio?

Entendido o conceito e a importância de adotar um plano de negócio, passaremos para a parte prática deste conteúdo. Nos próximos tópicos, apresentaremos os passos essenciais que devem ser adotados para a implementação desse processo.

1. Reunir informações sobre a empresa

Você certamente já deve ter ouvido alguém dizer que para definir para onde quer ir, é preciso saber em que ponto está, certo? Essa expressão é totalmente verdadeira para as pessoas naturais e as empresas. Não há como imaginar um crescimento planejado e ordenado sem identificar o momento pelo qual o negócio vem passando. Isso porque as ações são completamente diferentes para cada tipo de estágio de uma empresa.

Um empreendimento que vem gerando resultados consistentes durante um tempo deve ter um tratamento totalmente diferente daquele que passa por dificuldades. A única forma de identificar o ponto em que a sua empresa se encontra é por meio de informações — e ninguém tem mais autoridade e conhecimento para fazer isso do que empresário ou gestor do negócio. Por isso, o passo primordial para a implementação desse processo é a reunião de informações sobre o seu próprio negócio. Entre elas, podemos destacar:

- faturamento dos últimos meses;
- composição de custos;
- indicadores de endividamento e outros índices financeiros;

- demonstrações contábeis de períodos anteriores;
- dados sobre folha de pagamento, tais como valores pagos mensalmente, tributos, número de colaboradores etc.

2. Fazer uma análise de mercado

O próximo passo é realizar uma análise do seu próprio mercado. É importante entender a necessidade que ele possui e verificar as oportunidades que podem ser extraídas.

Sempre tenha em mente como a sua empresa pode suprir algum tipo de falta que existe em seu mercado. Por exemplo, imagine que você tem uma loja de sapatos comum, como outras que já existem na sua cidade. Além disso, suponha que você descobriu que existe um número grande de pessoas que precisam de calçados estilosos e bonitos, porém, com numerações maiores, como 48 ou 50. Você percebe que o mercado não consegue atender essa necessidade. Nesse ponto, podemos analisar que existe uma oportunidade a ser explorada.

Todo segmento tem algumas necessidades ocultas que não estão sendo devidamente atendidas. Você, portanto, tem o papel de ter a sensibilidade de identificá-las e propor soluções inovadoras e eficazes.



4. Analisar seus concorrentes

Outro ponto fundamental é a análise dos concorrentes. Isso não deve ser feito para copiar estratégias de outras empresas. O foco principal é verificar em quais pontos eles estão errando e como a sua empresa pode adotar medidas para melhorar esses erros. Além disso, a análise da concorrência também é interessante para lançar produtos inovadores que nenhuma outra empresa vem oferecendo em sua região.

Para fazer isso, é importante avaliar as seguintes características:

5. Trabalhar o marketing e divulgação do negócio

O marketing é um ponto essencial para quem deseja montar um plano de negócio. É preciso definir quais canais serão utilizados para divulgar os seus produtos e serviços, bem como as estratégias que serão utilizadas. Esse processo leva em consideração alguns pilares muito importantes, porém, os mais impactantes são a identificação do seu público-alvo e os locais em que suas campanhas de marketing serão disseminadas. Suponhamos que você tem uma loja de cosméticos voltada ao público feminino e deseja fazer uma campanha de marketing para trazer pessoas ao estabelecimento. Para isso, portanto, coloca um anúncio no meio do intervalo de uma partida de futebol.





Sabemos que o esporte é amado por homens e mulheres, porém, não é segredo para ninguém que o público dessas programações é predominantemente masculino. Agora, imagine que a empresa também resolveu trabalhar o mesmo anúncio com uma digital influencer que dá dicas para as mulheres se vestirem no Instagram. Qual estratégia foi vencedora: aquela inserida no intervalo do jogo de futebol ou a que foi feita pela digital influencer? Certamente, a segunda opção — e isso só foi possível porque você soube identificar os locais de divulgação em que existem mais pessoas com o perfil de consumo que a sua loja precisa. Nesse caso, o dinheiro investido com a campanha durante o jogo de futebol foi desperdiçado.

Além de não gerar o engajamento esperado, você perdeu a oportunidade de investir mais recursos em estratégias de marketing realmente eficientes. Por isso, a definição do público-alvo é tão importante. Por fim, nós podemos concluir que abrir uma empresa é um processo que abrange uma série de desafios. Entretanto, se o gestor contar com um plano de negócio bem estruturado, pode ter mais facilidade durante essa etapa. Isso porque ele funcionará como um instrumento que minimizará os desafios, contribuindo substancialmente para o sucesso do seu empreendimento.



Se você gostou destas dicas e acredita que elas podem ajudar outras pessoas, compartilhe este artigo em suas redes sociais. Assim, os seus amigos também terão acesso a essas informações extremamente relevantes para os seus respectivos negócios.

