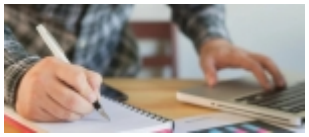
Descubra como elaborar um plano de negócios para estruturar sua empresa



Por Equipe BDMG em 19 de Junho de 2019.

Planejar é uma forma de prever e se programar para as mais variadas situações que podem acontecer durante sua jornada na administração de uma empresa. Um **plano de negócio** pode parecer apenas uma formalidade para os empreendedores mais confiantes. Mas não se deixe iludir por essa confiança: ele é muito importante.

O plano de negócios é um documento que descreve os objetivos, atividades e diretrizes para atuação de uma empresa e deve ser elaborado antes do início das atividades. Com ele, um empreendedor pode:

- Verificar a viabilidade da sua ideia;
- Conquistar sócios ou captar recursos financeiros;
- Organizar informações sobre o negócio e suas estratégias;
- Planejar como seu negócio irá funcionar em diferentes departamentos.

O objetivo maior de um plano de negócios é dar **uma visão total da empresa** que surgirá, diminuindo e conhecendo incertezas e riscos. Mesmo depois que o empreendedor iniciar seu negócio, ele será capaz de fazer modificações para que continue utilizando o plano como mapa para ações futuras.

Se você tem uma ideia e quer transformá-la em uma empresa, então comece com o plano de negócios. Preparamos esse conteúdo com alguns elementos para você fazer o seu plano de negócios e que devem constar no documento.

SUMÁRIO EXECUTIVO

Nesta parte do plano você traz um resumo de tudo que será apresentado em seguida. Ele deve ser interessante e positivo, isso motiva as pessoas a lerem o plano até o final. Além disso, esse sumário deve incluir pontos iniciais que definem algumas características da empresa:

- **Descrição da empresa:** o que exatamente ela se propõe a fazer ou oferecer aos seus clientes;
- **Diferenciais competitivos:** como sua empresa se destaca dentro do seu mercado e dos seus concorrentes;
- **Perfil dos empreendedores/fundadores:** quem são as pessoas por trás da ideia, suas formações e experiências antes de se tornarem empreendedores;
- **Mercado de atuação:** em que área está inserida, qual será a extensão dos seus serviços e produtos geograficamente;
- **Localização:** onde estão localizados os escritórios, lojas, depósitos e outras instalações;
- **Investimento inicial:** qual capital será necessário para o pontapé inicial e por quanto tempo ele deve durar;
- **Forma jurídica:** qual o regime jurídico no qual sua empresa irá se encaixar para entender suas

obrigações perante o governo. Exemplos: sociedade simples, empresa individual, sociedade anônima;
- **Regime tributário:** escolher o regime tributário que faz mais sentido para o seu negócio, seja Simples Nacional, Microempreendedor Individual, Lucro Real ou Presumido.

ANÁLISE DE MERCADO

Neste ponto você deve identificar qual a demanda para o produto ou serviço que você planeja oferecer e em que **cenário sua empresa estará inserida:** como é a oferta de insumos que irá precisar e quem são os principais fornecedores; quem serão seus consumidores e o que eles esperam, como se comportam; e, por fim, analisar seus concorrentes, tamanho e foco deles, o que eles já oferecem e quais serão seus diferenciais em relação a eles.

MISSÃO, VISÃO E VALORES

Esses três elementos são importantes para guiar as ações e estratégias da sua empresa desde o começo:

- **Missão:** ela é a declaração do propósito da sua empresa e de suas responsabilidades perante seus clientes. A missão pode ser definida como o DNA, a identidade, a essência, a razão de ser do seu negócio. **Exemplo:** uma empresa de softwares de gestão empresarial pode definir que sua missão será fornecer os melhores programas para facilitar a vida de um empreendedor iniciante, fomentando o empreendedorismo e se tornando referência em conhecimento.
- **Visão:** é o futuro almejado, que deve ser alcançado pela empresa e sua equipe. É uma mistura de aspiração e inspiração! Ela é a direção, o caminho a ser percorrido e todas as convicções que motivam essa trajetória. **Exemplo:** a empresa de softwares de gestão para empreendedores tem como visão se tornar uma das startups brasileiras mais bem avaliadas pelos seus consumidores e reconhecida internacionalmente por trazer soluções inovadoras e de baixo custo.
- **Valores:** são o conjunto de crenças e princípios que servem de guia para que a empresa e sua equipe consigam realizar e conquistar sua missão e visão. Os valores devem fundamentar as escolhas que cada colaborador faz em sua rotina dentro do negócio. **Exemplo:** a startup de programas de gestão tem como valores *o fomento do empreendedorismo brasileiro com **transparência** e **conhecimento**, trazendo sempre o **pensamento inovador** e garantido a **satisfação do cliente** em primeiro lugar.*

PLANO DE MARKETING

É hora de você detalhar como vai divulgar seu produto ou serviço: quais canais de comunicação e estratégias serão utilizados, o que você vai ressaltar sobre sua empresa (preço barato, marca institucional forte), se vai criar slogans, quanto irá investir inicialmente, se irá terceirizar algumas dessas responsabilidades ou irá fazer tudo internamente.

PLANO OPERACIONAL

Um mapa de como suas atividades serão postas em prática: qual o tamanho da equipe e quantidade de equipamentos, assim como processos necessários para produzir o seu produto ou serviço e fazê-lo chegar ao cliente.

PLANO FINANCEIRO

Qual o investimento necessário para tirar o seu negócio do papel?

Esse valor precisa incluir custos fixos, investimentos pré-operacionais, o capital de giro e demonstrativo de resultados (resultados financeiros e não financeiros do exercício da empresa em um determinado período).

Com esses valores é possível calcular o **ponto de equilíbrio** (aquele faturamento mínimo que você precisará alcançar para que a empresa não tenha prejuízo), prazo para o **retorno do investimento** (tempo para recuperar o capital injetado no empreendimento) e conhecer a lucratividade do seu negócio.

PLANO TRIBUTÁRIO

Entender todos os tributos que deverão ser pagos pelo negócio e como eles influenciarão outros elementos, como o próprio planejamento financeiro. Isso inclui entender o enquadramento tributário da empresa, periodicidade das obrigações e quais delas podem ser evitadas — tudo sempre dentro da lei.

A verdade é que a estrutura de um plano de negócios pode variar de acordo com a necessidade de detalhamento desejado pelos sócios. O importante é que ele sirva como um instrumento de organização, reflexão e planejamento.

*Para saber mais informações de como elaborar um plano de negócio eficaz, **acesse esse conteúdo**, produzido pela equipe do SEBRAE para ajudar os empreendedores.*

Deve haver certo nível de complexidade nas informações que você está reunindo nesse documento, mas ele não deve prejudicar a concretização do seu projeto. Siga em frente!

Após 6 meses de funcionamento da empresa, se precisar de apoio financeiro para continuar crescendo e se desenvolvendo, conte com o BDMG! **Baixe agora nosso ebook sobre Crédito Consciente** e saiba como preparar o seu negócio.

JÁ FEZ UMA SIMULAÇÃO
DE EMPRÉSTIMO?
CLIQUE AQUI

(31) 3557.1042
ENTRE EM CONTATO AGORA
MESMO E SOLICITE UMA
SIMULAÇÃO