

COMO CRIAR UM PLANO DE NEGÓCIOS

A elaboração do plano de negócios ajuda – e muito – a iniciar a vida de empresário com o pé direito. Fica mais fácil analisar a viabilidade da empreitada, definir estratégias e acompanhar as metas traçadas. O plano também contribui na busca de recursos de investidores e, conforme o caso, na obtenção de financiamento bancário.

Segue alguns itens a serem observados e seguidos:

1 – CONCEITO

Qual é meu produto ou serviço?

Quais são seus diferenciais e vantagens competitivas?

Qual problema dos consumidores vamos resolver?

Qual será minha fonte de receita?

Quais são os riscos envolvidos no negócio?

2 – MERCADO

Qual é meu mercado alvo?

Quais são as características dos meus consumidores?

Com que frequência vão comprar meu produto ou serviço?

Quem são meus atuais e futuros concorrentes?

Quais são meus pontos fortes e fracos?

3 – MARKETING

Qual é minha estratégia de divulgação, vendas e distribuição?

Quais serão os investimentos em marketing?

Qual é o foco geográfico das vendas?

Haverá suporte ao consumidor? Como será feito?

4 – EQUIPE

Qual será minha equipe? Qual será sua remuneração?

Quem serão meus sócios?

Como contribuirão para a empreitada?

5- FINANÇAS

Qual será o investimento inicial?

Qual é o prazo previsto para o retorno do investimento?

Depois de montada a empresa, quais serão os investimentos necessários para os planos de expansão?

Quais são as projeções de fluxo de caixa, receita, custos e despesas, incluindo impostos, para os próximos cinco anos?

Qual será o preço do produto ou serviço? Conseguirei aliar lucro e competitividade?

6 – PRODUÇÃO

Como será o processo produtivo?

Quais são suas vantagens em relação à concorrência?

Quais serão os possíveis gargalos da produção?

Qual será a tecnologia envolvida?

Quem serão os fornecedores? Quais são suas condições?

Nádia Januário

Bacharel Administração com Habilitação em Marketing

Especialista em Gestão de pessoas

Pós - Graduação em Sociologia