



Guia Completo

Como fazer o Plano de Negócios da sua empresa?

Introdução

Olá!

Como você costuma tomar decisões na sua empresa? É surpreendido pelo o que acontece no dia a dia ou tenta antever possíveis problemas, planejando suas soluções? Muitos empresários trabalham “na raça”, enfrentando os dragões à medida que eles aparecem e deixam de lado uma boa prática muito importante para quem quer elevar sua empresa para um novo patamar de crescimento: **o planejamento.**

É aí que entra a função do Plano de Negócios.



Índice



<u>Introdução</u>	<u>02</u>
<u>Mas, afinal, o que é um Plano de Negócios?</u>	<u>04</u>
<u>Eu preciso mesmo de um Plano de Negócios?</u>	<u>05</u>
<u>1º Passo: Sumário executivo</u>	<u>06</u>
<u>2º Passo: Análise de mercado</u>	<u>08</u>
<u>3º Passo: Plano de Marketing</u>	<u>11</u>
<u>4º Passo: Plano operacional</u>	<u>13</u>
<u>5º Passo: Plano financeiro</u>	<u>15</u>
<u>6º Passo: Simulação de cenários</u>	<u>18</u>
<u>7º Passo: Análise estratégica</u>	<u>20</u>
<u>8º Passo: Avaliação do Plano de Negócios</u>	<u>22</u>
<u>Conclusão</u>	<u>24</u>

Mas, afinal, o que é um Plano de Negócios?



Fazer um Plano de Negócios é o mesmo que traçar uma rota para conduzir sua empresa para a direção que você deseja. Ele reúne os objetivos desejados e quais passos são necessários para chegar lá, reduzindo riscos e incertezas. É uma importante ferramenta de planejamento para garantir um futuro saudável e sustentável para o seu negócio.

Uma função importante do Plano de Negócios é evitar o desperdício de recursos em iniciativas furadas. Isso acontece porque o plano traz orientações detalhadas sobre como e quanto investir.

Eu preciso mesmo de um Plano de Negócios?

Muitos empresários deixam de montar seu plano de negócios por acreditarem que se trata de algo desnecessário. Outros, acham muito complexo. Esses são enganos comuns.

Um plano de negócios tem função importante nas seguintes situações, que fazem parte do dia a dia de qualquer empresário:

- Organizar as ideias antes de começar um novo projeto;
- Orientar a expansão da sua empresa;
- Apoiar a administração do negócio;
- Facilitar a comunicação dentro e fora da empresa;
- Conseguir aprovação de crédito no banco;
- Fechar parcerias;
- Apresentar seu negócio para investidores;
- Conseguir novos sócios.

Para te ajudar a montar seu Plano de Negócios, preparamos este guia definitivo que traz um passo a passo detalhado com cada uma das etapas necessárias. Você também vai conhecer as soluções da Serasa Experian que podem facilitar muito a sua jornada

Vamos começar?

1º Passo

Sumário executivo

Visão geral sobre o plano

O que é?

Um resumo dos principais pontos do Plano de Negócios, que traz uma visão geral sobre todos os pontos abordados no documento. Quem lê o sumário do plano deve conhecer os principais pontos do modelo de negócio e entender as principais variáveis que influenciam sua empresa, assim como os principais objetivos rumo ao crescimento.



1º Passo : Sumário executivo

Visão geral sobre o plano



Que informações traz?

- Nome e CNPJ da sua empresa;
- Apresentação dos sócios da empresa, incluindo experiência profissional;
- Missão da empresa;
Dica: Qual a razão de existência da sua empresa? Que problema ela pretende resolver?
- Ramo de atuação da empresa;
- Forma jurídica da empresa;
Dica: Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (EIRELI)? Sociedade Limitada?
- Enquadramento tributário;
Dica: Simples Nacional?
- Capital social da empresa;
- Como os recursos são obtidos.



Boas práticas:

- Apesar de ser a primeira parte do plano, escreva o Sumário Executivo por último.



Como podemos te ajudar nesta etapa?

- Com o [Saúde do seu Negócio](#), que monta um Plano de Ação especialmente para a sua empresa, com base na experiência dos especialistas da Serasa Experian. Essas dicas podem servir de referência para seu próprio Plano de Negócios, com base nas melhores práticas de mercado.

2º Passo

Análise de mercado

Análise de clientes, concorrentes e fornecedores

O que é?

É uma das etapas mais importantes do Plano de Negócios. É um levantamento de informações sobre os principais públicos com quem sua empresa se relaciona: clientes, concorrentes e fornecedores.

Para definir uma estratégia de negócio, é bem importante conhecer muito bem o perfil de quem vai comprar seu produto ou serviço. Saber como está o mercado e entender o posicionamento dos concorrentes também é fundamental, além de mapear e conhecer os melhores fornecedores em termos de custo-benefício.



2º Passo : Análise de mercado

Análise de clientes, concorrentes e fornecedores



Que informações traz?

- Estudo de clientes;
Faixa etária, gênero, renda, escolaridade, local onde moram.
- Análise de concorrentes;
Qualidade do produto, preço, atendimento prestado.
- Pesquisa de fornecedores.
Preço, qualidade do material enviado, condições de pagamento e prazo médio de entrega.



Boas práticas:

- Que tal fazer uma visita ao site ou à loja de seus concorrentes?
- Já pensou em fazer uma pesquisa de opinião com seus clientes?
- Sempre que for buscar um novo fornecedor, procure pelo menos três opções. Compare preços e peça amostras do produto;
- Uma boa pedida na hora de analisar seu mercado é segmentá-lo, dividi-lo em pequenos grupos específicos para conseguir se aprofundar e conhecê-lo melhor.

2º Passo : Análise de mercado

Análise de clientes, concorrentes e fornecedores



Como podemos te ajudar nesta etapa?

- Com a [consulta de CNPJ e CPF](#) de seus clientes e fornecedores, que, além de mostrar o Serasa Score (pontuação de crédito), traz uma recomendação sobre como lidar com as negociações com cada parceiro;
- Com o [InfoBusca](#), uma plataforma inteligente que localiza de forma rápida e precisa consumidores e empresas no mercado;
- Com o [Lista Online](#), uma lista personalizada para encontrar novos clientes criada a base de filtros, que podem ser configurados seguindo as características dos produtos ou serviços que você oferece.

3º Passo

Plano de Marketing

Como sua empresa vai ficar conhecida no mercado

O que é?

Que produtos ou serviços sua empresa oferece ao mercado? Esta é pergunta que o Plano de Marketing irá responder. Informações como preço cobrado, como o produto será divulgado e comercializado fazem parte deste item.

A localização do seu negócio também é um dado importante, especialmente se sua empresa tiver uma loja física. A localização escolhida influencia diretamente o número de pessoas que visitarão o seu espaço todos os dias.



3º Passo : Plano de Marketing

Como sua empresa vai ficar conhecida no mercado



Que informações traz?

- Descrição do que a empresa vai vender;
- Preços;
- Estratégias de promoção e divulgação;
- Estrutura para a venda;
- Localização do empreendimento.



Boas práticas:

- Para vender bem, é preciso conhecer muito bem **o que** você vende. Como você pode convencer uma outra pessoa de algo que você mesmo não conhece?
- Para vender bem, é preciso conhecer muito bem **para quem** você vende. Influenciar uma pessoa que você não conhece é muito mais difícil do que alguém sobre quem você já tenha informações.



Como podemos te ajudar nesta etapa?

- Com o [Saúde do seu Negócio](#), que monitora sua empresa e apresenta um raio x de como o mercado a enxerga. Traz também dicas de como melhorar a sua reputação.
- Com o [InfoBusca](#), uma plataforma inteligente que localiza de forma rápida e precisa consumidores e empresas no mercado.
- Com o [Lista Online](#), uma lista personalizada para encontrar novos clientes criada a base de filtros, que podem ser configurados seguindo as características dos produtos ou serviços que você oferece.

4º Passo

Plano operacional

Como sua empresa funciona

O que é?

Nesta etapa, você irá apresentar toda a estrutura necessária para sua empresa rodar. Isso inclui a relação de equipamentos e materiais utilizados, a quantidade de funcionários necessária e o tempo demandado para cada etapa de produção ou prestação de serviço.

O Plano Operacional informa a capacidade produtiva da empresa, ou seja, quantos produtos você consegue entregar ou quantas horas de serviço você consegue oferecer dentro de um intervalo de tempo (um mês, por exemplo).



4º Passo : Plano operacional

Como sua empresa funciona



Que informações traz?

- Estrutura física;
- Capacidade de produção e prestação ou venda do produto ou serviço;
- Processos e níveis operacionais;
- Capacidade de fornecedores;
- Necessidade de recursos humanos.



Boas práticas:

- Estrutura física;
- Capacidade de produção e prestação ou venda do produto ou serviço;
- Processos e níveis operacionais;
- Capacidade de fornecedores;
- Necessidade de recursos humanos.



Como podemos te ajudar nesta etapa?

- Com o Serasa Educa, que traz nossos [Cursos Online e Gratuitos](#). Entre os temas abordados, está a organização de uma empresa, que traz tópicos para te ajudar a melhorar a gestão do seu tempo e da produção.

5º Passo

Plano financeiro

As contas do dia a dia e do futuro

O que é?

De quanto dinheiro sua empresa precisa para funcionar? Esta pergunta é respondida pelo Plano Financeiro, que inclui investimentos fixos (máquinas e móveis, por exemplo) e capital de giro (montante de recursos necessário para o funcionamento normal da empresa).

Você também informará nesta seção suas projeções financeiras, incluindo de fluxo de caixa, gastos, custo de funcionários, logística e impostos.



5º Passo : Plano operacional

Como sua empresa funciona



Que informações traz?

- Investimento total (investimento fixo + capital de giro);
- Estimativa de faturamento mensal;
- Estimativa dos custos de comercialização;
- Estimativa dos custos de mão-de-obra;
- Demonstrativo de resultados;
- Lucratividade;
- Prazo de retorno do investimento.



Boas práticas:

- Vale a pena terceirizar alguma atividade operacional?
 - Para os investimentos fixos, pesquise preços em mais de um fornecedor e negocie!
 - Avalie custos escondidos. Patentes, licenças?
- Coloque tudo no papel!
- Na hora de estimar custos, trabalhe com uma margem de segurança;
 - Conversar com seu contador pode ser muito útil nesta etapa.

5º Passo : Plano operacional

Como sua empresa funciona



Como podemos te ajudar nesta etapa?

- Com o [Curso de Gestão Financeira para Empreendedores](#), que traz tópicos de educação financeira para aplicar no seu negócio;
- Com o [acesso a crédito](#) facilitado pela Serasa Experian com suas parcerias no mercado financeiro. Faça simulações gratuitas de crédito para três modalidades: Microcrédito (ofertas a partir de R\$ 1.000), Crédito Parcelado (capital de giro para CNPJ, com ou sem garantia) e Antecipação de recebíveis (venda a prazo e receba à vista);
- Com o [Serasa Score](#), que mostra a pontuação de crédito da sua empresa, fundamental para que ela consiga levantar recursos no mercado;
- Com o [Saúde do seu Negócio](#), monitoramento que pode te ajudar a aumentar as suas chances de conseguir crédito e oferece ferramentas, como a Calculadora de Endividamento, que mostra o índice de comprometimento do faturamento da sua empresa.
- Com o [Pefin](#), o serviço de regularização ou inclusão de dívidas no banco de dados da Serasa Experian por meio do envio de carta para o devedor;
- Com o [Recupera](#), que permite a consulta gratuita dos débitos da sua empresa e o acesso a condições especiais de negociação. Possibilita também a inclusão de seus devedores, para facilitar a recuperação de dívidas vencidas;
- Dica: Mantenha seus dados atualizados no [Cadastro Positivo](#), que traz o histórico de crédito de consumidores que tem bons hábitos financeiros e são bons pagadores.

6º Passo

Simulação de cenários

E se...?

O que é?

Toda empresa corre riscos, mas é possível prevê-los? A etapa de Simulação de Cenários traz um maior entendimento dos riscos a que sua empresa está exposta para que você consiga se preparar para eles e pensar em planos B.

Projete pelo menos dois tipos de cenários: um mais pessimista (como aumento dos custos, por exemplo) e outro mais otimista (com crescimento de vendas, por exemplo). Com base nesses cenários, pense em ações para lidar com as adversidades e também para potencializar as situações favoráveis.



6º Passo : Simulação de cenários

E se...?



Que informações traz?

- Pelo menos um cenário mais pessimista;
- Pelo menos um cenário mais otimista;
- Planos de ação para cada um deles.



Boas práticas:

- Quanto mais variáveis diferentes você considerar, melhor preparado estará para enfrentar as adversidades e aproveitar oportunidades potenciais



Como podemos te ajudar nesta etapa?

Com nossos [conteúdos gratuitos](#) e com o [Blog do Empreendedor](#), voltados para pequenas e médias empresas.

7º Passo

Análise estratégica

Forças e fraquezas, oportunidades e ameaças

O que é?

A partir da Análise Estratégica, você deve identificar quais as forças e quais as fraquezas do seu negócio e olhar também para fora para identificar oportunidades e ameaças no mercado. Isso é útil para mostrar como sua empresa irá competir no mercado e que estratégias serão utilizadas para atingir as metas desejadas.



7º Passo : Análise estratégica

Forças e fraquezas, oportunidades e ameaças



Que informações traz?

- Forças (vantagens competitivas da empresa);
Atendimento personalizado? Preço de venda competitivo?
- Fraquezas (fatores internos que colocam a empresa em desvantagem diante da concorrência);
Pouca qualificação dos funcionários? Falta de capital?
- Oportunidades (situações positivas do ambiente externo que favorecem a empresa);
Poucos concorrentes? Aumento crescente da demanda?
- Ameaças (situações negativas do ambiente externo, sobre as quais temos pouco controle).
Impostos altos? Falta de mão-de-obra qualificada?



Boas práticas:

- Você já ouviu falar de [Análise SWOT](#)? Trata-se de uma ferramenta simples e eficaz que pode te ajudar nesta etapa;
- Seja honesto e objetivo nesta análise. Não seja pessimista ou otimista demais. Foque a realidade e não como você gostaria que as coisas fossem.



Como podemos te ajudar nesta etapa?

Com nossos [Cursos Online e Gratuitos](#) do Serasa Educa. Planejamento Estratégico é um dos temas abordados pelos nossos cursos.

8º Passo

Avaliação do Plano de Negócios

Será que vai dar certo?

O que é?

Depois de concluir todas as etapas do Plano de Negócios, chegou a hora de avaliar se seu planejamento faz sentido. Esta é a etapa de teste e validação do seu plano. Comece com você mesmo, repassando ponto por ponto e fazendo uma autoavaliação.

Se a empresa tiver mais sócios, apresente o plano para cada um deles para alinhar expectativas.



8º Passo : Avaliação do Plano de Negócios

Forças e fraquezas, oportunidades e ameaças



Que informações traz?

- Que tal apresentar seu plano de negócios para alguns de seus clientes para descobrir o que eles acham?
- Já pensou em ter um mentor do seu negócio? Alguém com quem você possa falar para esclarecer dúvidas e buscar segundas opiniões?
- Revise seu Plano de Negócios periodicamente. A cada três ou seis meses, muitas coisas devem mudar na sua empresa.



Boas práticas:

- Que tal apresentar seu plano de negócios para alguns de seus clientes para descobrir o que eles acham?
- Já pensou em ter um mentor do seu negócio? Alguém com quem você possa falar para esclarecer dúvidas e buscar segundas opiniões?
- Revise seu Plano de Negócios periodicamente. A cada três ou seis meses, muitas coisas devem mudar na sua empresa.



Como podemos te ajudar nesta etapa?

- Com o [Saúde do seu Negócio](#), que monitora sua empresa e monta um **Plano de Ação** especialmente para a sua empresa, com base na experiência dos especialistas da Serasa Experian. Essas dicas podem servir de referência para seu próprio Plano de Negócios,

Conclusão



Ao finalizar seu Plano de Negócios, você perceberá que os caminhos para sua empresa ficarão mais claros. Objetivos, metas e planos de ação serão construídos com mais facilidade e você terá a mão um documento de qualidade para apresentar sua empresa sempre que precisar.

Conte com as nossas soluções para te ajudar nesta jornada!



Saiba mais em:

empresas.serasaexperian.com.br