O que é plano de negócios e como montar um?

Você sabe o que é plano de negócios? Fazer uma viagem sem ter um mapa pode ser perigoso. Você pode encontrar percalços inesperados e se colocar em risco tomando o caminho errado. Claro, pode dar sorte e ficar tudo bem, mas as chances são menores. Ter sua própria empresa é como fazer essa viagem. Vamos explicar neste artigo o que é plano de negócios e porque ele se assemelha ao mapa.

Você vai compreender por que organizar as ideias é tão importante ao abrir uma empresa e o que o plano de negócios representa tanto para o público interno quanto externo. Pode parecer apenas uma formalidade, mas os benefícios são reais. Continue lendo para entender de forma concisa o que é plano de negócios!

O que é plano de negócios

O plano de negócios é essencialmente um documento com todas as informações referentes à empresa. Enquanto o modelo de negócio mostra de forma direta qual é o formato, o plano detalha e amplia os detalhes que mostram porque é viável e como tem potencial.

O objetivo é ajudar o empreendedor a tomar decisões que busquem o crescimento do negócio. Além disso, é necessário em outros contexto, como:

Visão global da empresa

O plano de negócios ajuda o empreendedor a compreender sua própria empresa mais profundamente. Entender o que é plano de negócios e montar cada uma de suas partes já é um exercício importante para se preparar para o mercado.

Você verá mais à frente que será preciso definir missão, visão e valores, por exemplo. Se ainda não tem uma ideia formada sobre isso, será necessário pensar para colocar no papel.

Investidores

Demonstrar que seu negócio está estruturado é muito importante para investidores, futuros sócios, acionistas e bancos. Para conseguir capital, esses agentes precisam confiar no seu negócio e o plano é a maneira de fazer isso.
Além disso, em algumas modalidades de formalização, é necessário apresentar o plano de negócios.

Planejamento de futuro

O plano de negócios também é uma forma de planejar o futuro do negócio. Conhecendo suas características, é possível ter uma ideia de como se adaptar para ter sucesso no mercado dali alguns anos.
Agora que você tem uma visão mais clara sobre o que é plano de negócios e para que ele serve, confira abaixo a explicação de cada um de seus itens. Lembre-se de que não é um modelo engessado; o plano pode mudar de acordo com sua necessidade. Mas comece a traçá-lo por meio do modelo abaixo.

Como fazer um plano de negócios

Vamos explicar de forma sucinta cada uma das partes que integra o plano de negócios.

Sumário

Trata-se de um resumo do plano de negócios, com itens como: pontos mais importantes do negócio, dados dos empreendedores e do empreendimento, missão da empresa, setores de atividades, forma jurídica, enquadramento tributário, capital social e fonte de recursos.
Cada uma dessas partes será melhor detalhada a seguir.

Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições

Aqui é preciso colocar os seus dados e, se houver, os dos sócios. É importante colocar uma apresentação que conste as experiências profissionais e conhecimentos. Assim, você demonstra que entende do mercado onde quer empreender.

Dados do empreendimento

Informe o nome da empresa e o número de inscrição no CNPJ. Caso não haja, coloque o CPF.

Missão da empresa

A missão é a razão da existência de uma empresa. Para ajudar, tente responder às seguintes perguntas:

- Qual é o seu negócio?
- Quem é o consumidor?
- Qual valor você oferece ao consumidor?
- O que é valor para o consumidor?

Se você já criou o modelo de negócios, essa parte pode ser mais fácil. Aprenda mais sobre isso no livro Business Model Generation. Nele, Yves Pigneur e Alexander Osterwalder demonstram uma metodologia simples e prática para criar um modelo de negócios, especialmente para quem trabalha com inovação.

Setores de atividades

Aqui é preciso definir qual é o seu negócio e em quais setores pretende atuar. Os principais são: agropecuária, indústria, comércio, prestação de serviços.

Forma jurídica

Para que a empresa realmente exista de acordo com a lei, é preciso formalizá-la. Aqui você deve explicitar a forma jurídica escolhida para tanto. As mais comuns para PMEs

(pequenas e médias empresas) são: Microempreendedor Individual, Empresário Individual, Empresa Individual de Responsabilidade Limitada e Sociedade Limitada.

Enquadramento tributário

Conte aqui com a ajuda de um contador para definir qual será o enquadramento tributário, a fim de ficar de acordo com a lei quanto aos impostos. Sua empresa pode se encaixar no Simples Nacional, por exemplo, e se beneficiar da redução e simplificação dos tributos.

Capital social

Para montar seu negócio, pode ser necessário investir em equipamentos e ferramentas. Detalhe esses investimentos iniciais aqui – se houver sócios, é preciso definir o quanto cada um está investindo.

Fonte de recursos

Qual será a fonte de recursos para iniciar seu negócio? Você pode colocar aqui de onde veio o dinheiro para início das atividades, se for com recurso próprio, de terceiros (investidores ou instituições financeiras) ou ambos.

Análise de mercado

Estudo dos clientes

Aqui você detalha o seu cliente ideal. Quem já montou o modelo de negócios tem uma ideia melhor sobre isso. Para compreender seu cliente mais a fundo, sugerimos a leitura do livro Buyer Personas, de Adele Revella.
A autora apresenta o conceito de personas e quais ferramentas são úteis no processo de aprendizado quanto ao seu público. Além de compreender melhor quem é seu cliente ideal, você entende mais a fundo como a sua solução resolve a vida dele.
Estudar melhor essa parte ajuda na descrição do cliente em seu plano de negócios.

Estudo dos concorrentes

Aqui você deve demonstrar conhecimento de mercado apontando pontos fortes e fracos de seus concorrentes. Para que seu negócio tenha sucesso, é preciso demonstrar que você sabe o que fazer para vencer a competição.
Uma ótima dica de leitura para a construção dessa parte é Estratégia Competitiva, de Michael Porter. Na obra, ele apresenta técnicas de análise de competidores de forma prática e acessível.

Estudo dos fornecedores

Detalhe quem são os fornecedores de equipamentos, móveis, matérias-primas, embalagens, mercadorias e serviços. É importante manter um cadastro atualizado dessas empresas e pessoas, além de detalhes como preço, qualidade, condições de pagamento, etc.

Plano de marketing

Descrição dos principais produtos e serviços

Descreva aqui seus produtos e serviços da forma mais detalhada possível, com características como cor, tamanho, estilo, formato, etc.

Preço

Ao montar o plano de negócios, também é interessante que você saiba o preço que pretende cobrar, bem como o retorno esperado. Avalie quanto o consumidor está disposto a pagar e não deixe de incluir uma análise baseada nos seus concorrentes para a decisão final.

Estratégias promocionais

É interessante incluir também no seu plano de negócio estratégias promocionais de marketing. Assim, você demonstra preparação para atrair clientes por meio dessas ações.

Se você ainda não tem muitos conhecimentos nessa área, sugerimos aprender mais sobre as novas estratégias, pautadas pelas novas tecnologias. Comece lendo Marketing 3.0, de Philip Kotler. Ele é uma das pessoas mais influentes da história no assunto.

Estrutura de comercialização

Aqui você deve explicitar os canais de distribuição, seja em lojas físicas ou na internet.

Localização do negócio

Caso seja um negócio físico, descreva aqui o ponto e seu endereço.

Plano Operacional

Como será a distribuição física da empresa, se houver? Ter um bom planejamento nesse sentido ajuda a organizar melhor os setores e pode até influenciar na produtividade de funcionários.

Processos operacionais

Explique nessa parte como a sua empresa vai funcionar. Fabricação de produtos, funcionamento de serviços, etc.
4.4 – Necessidade de pessoal O que é e como fazer Faça a projeção do pessoal necessário para o funcionamento do negócio. Esse item inclui o(s) sócio(s), os familiares (se for o caso) e as pessoas a serem contratadas.

Plano Financeiro

O plano financeiro é uma parte mais complexa do seu plano de negócios. Conte com a ajuda de contadores e advogados para detalhar os seguintes itens:

- Investimentos fixos
- Capital de giro

- Investimentos pré-operacionais
- Estimativa do faturamento mensal da empresa
- Estimativa dos custos de comercialização
- Estimativa dos custos com mão de obra
- Estimativa de custos fixos operacionais mensais
- Indicadores de viabilidade

Ou seja, toda a estrutura financeira necessária para o funcionamento da empresa.

Depois de aprender o que é plano de negócios

Agora que você já sabe como fazer um plano de negócios, é interessante passar por outras três etapas:

Construção de cenários

Esse exercício é importante para se preparar para as intempéries do futuro. Simule cenários variados e pense em ações para evitar que seu negócio sofra. Na situação de uma crise, por exemplo, quais seriam suas estratégias?

Avaliação estratégica

Lance mão de ferramentas e conceitos para determinar a posição estratégica da sua empresa. É interessante detalhar forças, fraquezas e ameaças. Dica de leitura: Estratégia do Oceano Azul, de W. Chan Kim e Renée Mauborgne. Este clássico é indispensável para quem pretende trabalhar com gestão e empreendedorismo.

Análise do plano de negócios

Depois de criar seu plano de negócios, você deve conseguir responder à pergunta: é viável abrir, manter e ampliar meu

negócio? Além disso, você deve considerar que seu plano não é fixo e pode ser atualizado e readaptado à realidade com o passar do tempo.

E aí, este conteúdo foi útil para entender o que é plano de negócios e como montar um? Deixe seu feedback nos comentários!

E se quiser saber mais sobre abertura de empresas e algumas estratégias indispensáveis, recomendamos outro conteúdo do blog: ferramentas gratuitas para economizar dinheiro ao abrir uma empresa.

Boa sorte