



MeAjudaVender

PLANO DE NEGÓCIO SIMPLIFICADO PASSO A PASSO.

OLÁ QUE BOM TER VOCÊ POR AQUI, CHEGOU A HORA DE POR INÍCIO EM SEU SONHO DE TER O PRÓPRIO NEGÓCIO.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS PASSOS A SE TOMAR ANTES DE INICIAR UM NOVO NEGÓCIO.

1. DECIDIR O QUE QUER FAZER.
2. VERIFICAR AS SUAS APTIDÕES PARA ESTE NEGÓCIO.
3. FAZER UM LEVANTAMENTO MINUCIOSO DO POTENCIAL DO SEU NOVO NEGÓCIO.
4. CONCORRENCIAS.
5. DEMANDA.
6. DIFERENCIAIS A SER OFERECIDOS.
7. PLANEJAMENTO DE VENDAS.
8. FORNECEDORES.
9. PLANEJAMENTO DE COMPRAS.
10. INVESTIMENTO INICIAL.
11. TEMPO DE RETORNO.
12. GANHO BRUTO.
13. GANHO LIQUIDO.
14. MARKETING.
15. META.
16. REVISÃO DE METAS.
17. MÃO DE OBRA LOCAL (SE NECESSÁRIO DE INÍCIO).
18. AVALIAÇÃO DO RESULTADO.



DECIDIR O QUE QUER FAZER.

Quando você decide sair do regime de CLT e parte para um novo negócio, sempre há uma grande expectativa naquilo que vai fazer.

Geralmente as pessoas escolhem fazer aquilo que elas conhecem, que tem um bom domínio sobre aquela atividade, e isso é sempre o recomendado.

Evite iniciar um negócio no qual você não conheça ou tenha pouco conhecimento, decida por coisas que seja de seu domínio total.

EXEMPLO DE UMA DECISÃO RUIM: digamos que você sempre trabalhou no ramo de costuras, e quando decide montar um negócio opte em fazer uma pizzeria.

Ótimo, caso você saiba bem como fazer uma bela pizza para sua família e amigos, mas, será que é de seu total domínio?

Neste caso poderia ser muito melhor algo que fique próximo aquilo que você trabalhou a tempo.

Mas caso seja uma pizzeria o seu sonho, então, ESTUDE MUITO SOBRE O ASSUNTO ANTES DE INICIAR AS ATIVIDADES.

VERIFICAR AS SUAS APTIDÕES PARA ESTE NEGÓCIO.

CONTINUAMOS A FALAR SOBRE, VERIFIQUE SUAS APTIDÕES PARA O NEGÓCIO QUE SE PROPOS A INICIAR.

A suas aptidões para o negócio devem ser levadas a sério no início de qualquer atividade, jamais subestime isso.

Quando você é apto a fazer determinada tarefa, e consegue fazer com amor e dedicação, podemos dizer que já terá 50% de chances do seu negócio dar certo.

Digo 50% pois tem muitos outros fatores que determinará seu fracasso ou seu sucesso.

Além de seu conhecimento no que faz, fatores como atendimento, qualidade, perseverança, liderança, postura, disciplina, controle financeiro e emocional entre outros farão muito peso nesta balança.

Você precisa fazer uma alto-analise e verificar pontos fracos nestas aptidões e não ignora-las, pois no momento em que você descobri-las deve-se corrigi-las antes que seja tarde demais para isso.

FAZER UM LEVANTAMENTO MINUCIOSO DO POTENCIAL DO SEU NOVO NEGÓCIO.

Esse tópico é muito importante.

Estudar profundamente e planejar o seu novo negócio é o principal fator do sucesso de varias empresas que venceram e que ficaram no mercado cada vez mais diversificado e competitivo.

Saber o que se quer, para onde ir e como fazer é o que você deve ter em mente no principio, tente fazer uma previsão mental do futuro de sua nova empresa.

Tenha sobretudo o pensamento positivo, mas não ignore completamente os negativos, estude-os e veja as suas probabilidades.

Assim você poderá prever as coisas antes delas acontecerem.



PLANO DE NEGÓCIOS

CONCORRENCIAS.

Entramos agora no plano de negócios.

Como iniciar o plano de negócios.

Pegue um caderno ou folhas ou uma planilha no seu computador e vá a campo.

Vamos seguir no exemplo da pizzeria.

Veja na sua cidade quantas pizzarias existem, pesquise o preço de algumas, por exemplo, veja as mais distantes de você, as mais próximas, as que ficam em lugares que você reconheça que tenha um padrão de moradores parecido com o do seu bairro, faça o levantamento de preço das mais antigas da cidade e das mais novas.

Agora faça o levantamento do preço médio cobrado na sua cidade.

CALCULO (SOMATÓRIO DE TODOS OS PREÇOS / POR NUMERO DE PIZZARIAS PESQUISADAS).

EXEMPLO:

Digamos que você tenha pesquisado 6 preços de uma pizza especifica, muçarela.

Obteve preços como (80, 75, 70, 65, 60, 55) somados fica em (405 reais) dividimos pelo numero de pizzarias) 6 (405 / 6 = 67,5)

Sabemos então que o preço médio da pizza de muçarela na minha cidade é de R\$ 67,50

CONCORRENCIAS.

Basta saber isto? Não.

Vamos fazer uma pesquisa mais detalhada, veja o valor médio da pizza mais cara destas 6 pizzarias e o valor da pizza mais barata.

Pronto você já terá uma média de trabalho de todas as pizzas de sua nova pizzaria.

MAS É SÓ ISSO?

Não, agora você vai ter que estudar as possibilidades de fazer diferenciais que poderão jogar sua nova pizzaria neste mercado da sua cidade.

Esses fatores farão toda diferença:

QUAIS FATORES?

Preço (fornecedores mais baratos, mão de obra mais barata), promoções bem tentadoras, atendimento diferenciado como rapidez e cordialidade, qualidade na sua pizza.

CONCORRENCIAS.

Basta agora? Ainda não.

Sua qualidade, seu preço e suas promoções diferenciadas devem durar um tempo suficiente para criar uma clientela que no principio serão atraídas por esses fatores, depois elas serão fidelizadas pela qualidade de seu produto e atendimento, mesmo que o preço sofra alterações.

ISTO SE CHAMA, FIDELIDADE DA CLIENTELA.

Deste momento para frente você começa a ter retornos melhores.

Dai já está bom? Não.

É neste momento que a maioria das empresas começam a cair e declinar, pois não reconhecem que esta hora **deve se revisar as metas e reformula-las.**

Melhoria constante, essa é a chave do sucesso, sair sempre na frente da sua concorrência, esse é o momento. NÃO SE ESQUECER DISSO NUNCA.

DEMANDA.

Essa é a vilã de todo negócio mal planejado.

Quando você decidiu iniciar uma pizzeria e não levou em conta a demanda, então já começou totalmente errado.

Como mensurar a demanda?

Digamos que sua cidade tenha 2 mil habitantes e 5 mil pizzarias, qual a chance de mais uma pizzeria dar certo neste lugar?

Claro que exagerei, mas veja, estou dizendo sua cidade, mas podemos colocar pelo seu bairro, tenha tantas pizzarias que fica quase impossível colocar mais uma.

Veja que não é impossível dar certo, mas você terá que se esforçar muito mais para conseguir fazer isso.

E contrario também, digamos que sua cidade tenha poucas pizzarias e muita procura.

Para descobrir faça um estudo com pessoas que você conheça, ou compre pizzas de algumas pizzarias, pergunte para as pessoas e veja você mesmo o tempo médio de entrega.

Isso pode dizer muito a respeito de demanda.

DEMANDA.

As vezes podemos contornar a demanda usando estratégias inteligentes.

EXEMPLO:

Abrir sua pizzeria mais cedo, ou fechar mais tarde e ainda pensar em abrir a pizzeria em dias que outras não abrem.

Isso pode ajudar no seu começo dentro de seu plano de negócio.

Portanto você precisará estudar muito a sua concorrência, só assim conseguirá fazer seu negócio prosperar.

VEJA QUE ATÉ AQUI USEI O EXEMPLO PIZZARIA, MAS VALE PARA QUAISQUER NEGÓCIO.



DIFERENCIAIS A SER OFERECIDOS.

Qualquer começo requer muita inteligência, estudo e perseverança.

Não dá para pensar em começar ganhando lucros que só virão com o tempo.

Lembre-se, você está apenas começando, não vai poder fazer retiradas vultuosas de dinheiro.

Terá que trabalhar por meses, até anos abaixo de suas expectativas para conseguir consolidar seu negócio.

COMO DIZ O DITADO... “TERÁ QUE ENGULIR MUITO SAPO” até que tudo de certo.

Então busque no principio manter os custos do seu negócio o mais baixo possível.

Ofereça mais vantagens que seus concorrentes até que, como já dissemos aqui, fidelize um numero de clientes para que eles mesmos comecem a fazer a tão famosa propaganda que é o melhor marketing de qualquer empresa.

A PROPAGANDA “BOCA Á BOCA”.

PLANEJAMENTO DE VENDAS.

Não é fácil vender, isso é fato.

Você terá que oferecer algo que a pessoa queira, e terá que passar confiança no seu produto.

Todas as pessoas querem melhores produtos por menor preço, mas tem coisas que balanceiam essa visão.

A qualidade e o bom atendimento, isso diz muito, não adianta você ter um ótimo preço sendo que seu produto é ruim, e não adianta ter um bom produto com bom preço se seu atendimento é péssimo.

Junte essa trindade que você obterá sucesso mais rápido que imagina.

PREÇO MELHOR, ÓTIMO ATENDIMENTO E BOA QUALIDADE = SUCESSO.

UMA SUGESTÃO, SE SEU NEGÓCIO DEPENDER MUITO DE VENDA, RECOMENDAMOS FAZER UM CURSO BOM DIRECIONADO A ISSO.

PLANEJAMENTO DE VENDAS.

Ainda neste assunto, vamos incluir esse tópico no mesmo quando falamos de aptidões.

Veja, seu negócio será seu sustento em um futuro próximo.

Faça um alto-analise para ver se você domina determinados requisitos para seu sucesso, coisas como:

Você sabe vender? Você tem paciência para lidar com outras pessoas? Você tem liderança?

Você consegue delegar sendo cordial? Você é gentil com seu pior cliente? Você é temperamental?

Se seu perfil não atende a algum ou alguns destes requisitos, então procure fazer algo que não necessite de você nestas atividades.

Isso é muito sério, se você não tem paciência, é temperamental ou não sabe delegar, **APRENDA OU SE AFASTE DESTAS FUNÇÕES CASO QUEIRA QUE SEU NEGÓCIO DE CERTO.**

FORNECEDORES.

Tão importante como saber vender é saber comprar.

Um bom fornecedor deve obedecer a alguns desses requisitos importantes.

A SABER:

Ter sempre que precisar produtos que você necessite.

Ter prazo para pagamento, visto que o prazo de pagamento possibilita em alguns casos realizar a venda antes do pagamento do fornecedor, permitindo trabalhar com margens muito melhores que a dos concorrentes e sem mexer no caixa.

Fornecer produtos de qualidade.

Entrega rápida e sem erros.

RECOMENDA-SE TER SEMPRE MAIS QUE UM FORNECEDOR, PARA EVITAR FICAR SEM O PRODUTO E OU PREÇOS MELHORES.

PLANEJAMENTO DE COMPRAS

Planejar as compras faz parte da logística do seu negócio.

Comprar exageradamente ou em defasagem, pode acarretar custos desnecessários e prejuízos em vezes tão prejudiciais que podem levar alguns negócios a falência.

Fazer estoques desnecessários de mercadorias, principalmente produtos perecíveis devem ser bem avaliados.

Em muitos casos seu fornecedor é tão próximo que, se necessário, fazer uma compra de ultima hora para completar um pequeno estoque é possível.

Mas caso necessite fazer compras para manter estoques, recomenda-se mantê-los em condições perfeitas de acomodação, refrigeração e condicionamento.

LEMBRE-SE, SUAS COMPRAS DEPENDERÃO DE SUA DEMANDA, SEMPRE, PORTANTO ESTUDE DESDE O PRIMEIRO PRODUTO PRODUZIDO OU VENDIDO POR VOCÊ QUAL É A QUANTIDADE DE MATÉRIA PRIMA NECESSÁRIA PARA SUA PRODUÇÃO OU PRODUTOS REVENDIDOS, AUMENTANDO A QUANTIDADE SEMPRE QUE SUAS VENDAS AUMENTAREM.

An abstract graphic at the top of the page consists of several overlapping, curved bands of color. From left to right, the colors transition from a warm orange-red to a bright yellow, then to a vibrant green, and finally to a bright cyan. The bands have a slight gradient and appear to flow across the top of the frame.

INVESTIMENTO INICIAL.

INVESTIMENTO INICIAL.

A parte 2 do seu plano de negócio começa aqui.

Qual o investimento inicial para o seu negócio.

Esse valor depende muito do que se está iniciando e do porte do seu negócio.

Esse valor será calculado por você, mas aqui podemos deixar algumas recomendações.

Pense que seu negócio lhe trará um retorno em lucro.

Esse lucro só será ganho real a partir do momento que todo o investimento inicial for superado, ou seja, todo o seu dinheiro voltar para você em ganhos líquidos, aquele que fica após retirar todos os custos.

Portanto calcule o seu investimento inicial, veja quanto tempo levará para que você recupere todo seu dinheiro de maneira líquida.

INVESTIMENTO INICIAL.

Se esse prazo for muito longo pode ser que seu negócio não seja viável economicamente.

O ideal é que esse retorno ocorra em prazo menor que dois (2) anos.

Deve se levar em consideração como investimento inicial não apenas coisas que forem adquiridas para o negócio, mas também coisas que foram incorporadas a ele.

EXEMPLO:

Você tem um veículo que já é seu e está pago, e é incorporado a seu negócio, portanto o valor deste veículo deve entrar também com investimento inicial.

Cuidado com alugueis caros demais, pois o calção dele entra como parte do seu investimento inicial, depois ele passará a entrar na sua planilha de custos fixos, aumentando mais o tempo de retorno deste investimento.



TEMPO DE RETORNO.

Tempo de retorno ou Payback, é o tempo que você levará para obter lucros reais no seu novo negócio.

Esse tempo é calculado para entender a viabilidade econômica do seu negócio, pois dependendo da demora deste retorno, seu investimento poderia ser melhor empregado em outra atividade.

Isso diz muito sobre o risco de seu negócio, pois o retorno do seu investimento poderá até nunca mais voltar, dependendo da trajetória de seus ganhos e custos.

Outra coisa importante, seu dinheiro poderá ser aplicado em fundos de investimentos (CDBs ou CDIs) e o retorno ser muito mais rápido do que seu negócio, que dependerá de muitas variáveis para atingir os mesmos ganhos futuros.

Observar todos esses cursos antes de despejar seu dinheiro em algo que pode dar errado é muito importante, e passa a ser algo a mais que você deverá estudar com muita responsabilidade.



TEMPO DE RETORNO.



Um calculo bem simples deste retorno é:



(PREVISÃO TOTAL DE VENDAS – PREVISÃO TOTAL DE CUSTOS) X (DIAS TRABALHADOS DURANTE DOIS ANOS) = TOTAL GANHO LIQUIDO PERIODO



(TOTAL GANHO LIQUIDO PERIODO – INVESTIMENTO INICIAL)



SE TOTAL GANHO LIQUIDO PERIODO FOR MAIOR QUE INVESTIMENTO INICIAL (NEGÓCIO VIÁVEL).



SE TOTAL GANHO LIQUIDO PERIODO FOR MENOR QUE INVESTIMENTO INICIAL (NEGÓCIO INVIÁVEL).

TEMPO DE RETORNO.



OUTRO CALCULO:



RENTABILIDADE VALOR INVESTIMENTO INICIAL EM APLICAÇÕES (CDBs / CDIs) ações, poupança, etc...



CALCULO:



RENTABILIDADE DURANTE DOIS ANOS MENOR QUE GANHO LIQUIDO PERIODO (BOM RETORNO VIÁVEL).



RENTABILIDADE DURANTE DOIS ANOS MAIOR QUE GANHO LIQUIDO PERIODO (RETORNO RUIM NÃO VIÁVEL).



Claro que esse é uma maneira bem simples de calcular a viabilidade econômica do seu negócio, mas já é uma boa maneira de se avaliar.

GANHO BRUTO.

Somente a título de se saber, ganho bruto é o valor total de vendas que seu negócio fez durante um período, geralmente calculado mensalmente.

Esse valor é o total de ganho sem nenhum desconto e ou deduções de custos da empresa.



GANHO LIQUIDO.

Esse é o valor do ganho de seu negócio deduzidos os valores dos custos fixos e variáveis.

Já podemos chamar de lucro líquido, desde de que ele não sofra mais divisões como pagamentos de dividendos e outros.

Valor que fica após o pagamento de todas as dividas e custos pagos = lucro.



MARKETING.

A propaganda é muito importante para seu negócio.

Ela fará o seu empreendimento ser conhecido, levando os valores de seu negócio a conhecimentos de todos.

Muitas empresas tem um planejamento próprio para o marketing.

Empresa que investem até 10% de seus lucros em propaganda massiva, em alguns casos até mais como era o caso das empresas de tabacos que já chegou a investir até 70% em propagandas.

Ao iniciar sua empresa, faça um calculo de quanto você vai poder investir em propaganda, invista em marketing local a principio, dentro de sua cidade, bairro.

Depois deixei que o conhecimento das pessoas, a qualidade de seus produtos e seu atendimento farão boa parte desta propaganda pra você.

META.

Pense em meta como degraus de uma escada.

A cada um que se sobe se planeja chegar no próximo.

Esse planejamento é gradual, de onde se quer chegar, qual o ganho que quer alcançar.

E principalmente como chegar até lá.

Quando se atinge uma meta é uma vitória para ser comemorada, atingir a próxima vai requerer melhoria contínua.



REVISÃO DE METAS.

Melhoria continua é a ferramenta da meta.

Ela permite que se passe do degrau abaixo para o próximo.

Consiste em fazer planos para alcançar a próxima meta, o próximo degrau.

Ao atingir determinado lucro a empresa deve pensar em melhoria continua, que nada mais é que investir em novos equipamentos, reformas, motivação de pessoas, aumento de produtividade, propagandas, melhoria de processos e vendas e de produtos.

Assim o sucesso de seu negócio será certo.



MÃO DE OBRA LOCAL (SE NECESSÁRIO DE INÍCIO).

Mão de obra pode ser o calcanhar de Aquiles em muitos empreendimentos.

A falta de mão de obra especializada e de pessoas com boas praticas dificultam os negócios de começo.

Recomenda-se se possível no começo, uma empresa com mão de obra familiar, ou que seja feita com mão de obra própria durante o período inicial.

Pessoas especializadas podem ser contratadas com o tempo, com o crescimento das vendas.

Mas caso necessite no começo desta mão de obra, não se esqueça de que o negócio deve ser de seu total conhecimento, não dependa totalmente de mão de obra contratada.

Por esse motivo que alertamos no começo deste curso que seu negócio deve ser de seu total domínio mesmo que seja executado por outras pessoas.

AValiação DO RESULTADO.

Não é perda de tempo.

Avaliar resultados deverá ser prática constante de seu negócio.

Deve-se criar uma rotina de se medir os resultados constantemente, avaliar se esta no rumo certo de tudo que foi planejado.

Recalcular o tempo para atingir determinada meta.

Avaliar se a meta foi superestimada, se será possível alcançá-la no prazo determinado e saber por quais causas não será atingida, caso ocorra.

Traçar novas rotas, novas estratégias, saber o que está dando resultado e o que não está.

ISSO TAMBÉM FAZ PARTE DAS MELHORIAS CONTINUA.

REFAÇA A ROTA SEMPRE QUE NECESSÁRIO, NÃO DESVIE DO RUMO DO SUCESSO.

ÓTIMO
NEGÓCIOS
PARA VOCÊ.

