

Plano de Negocio

Um plano de negócios bem estruturado é fundamental para o sucesso do novo empreendimento. Muitos empreendedores fracassam por não terem feito com a devida atenção a lição de casa.

O plano do novo empreendimento não precisa ser sofisticado. Mas tem que tocar nos aspectos certos, permitir as análises certas, induzir às decisões críticas para o sucesso do empreendimento.

A seguir, você tem um guia passo-a-passo para a montagem de um plano de negócios. Não é o único modelo de plano que existe, mas é um modelo bom. Feito com a devida atenção vai ajudá-lo a ter mais segurança na implantação de um novo empreendimento.

Guia para montagem do plano

Antes de entrar diretamente na montagem do seu Plano de Negócios leia este guia, ferramenta auxiliar na preparação desta tarefa. Um plano tem que ser simples, não importando quanto estudo você tenha feito antes de formulá-lo. Note que você não precisa se ater somente a este plano. Você pode fazer estudos demorados e detalhados do negócio que deseja montar. Mas, na hora de formular o plano, opte pela simplicidade.

O presente roteiro compreende os quatros elementos fundamentais da montagem do plano:

1. Conceito do Negócio
2. Funções Fundamentais do Negócio
3. Planos de Ação
4. Orçamento

1. Conceito do Negócio

Antes de mais nada é preciso haver uma definição clara e objetiva das características do novo negócio. O conjunto das características que resolvemos dar a um negócio chama-se **conceito** do negócio. Não basta termos uma boa idéia - é preciso ter um **conceito**, que é essa idéia detalhada em toda a sua riqueza.

Para definir o conceito do negócio precisamos fazer algumas análises. E a definição do conceito nada mais é que a tomada de decisões sobre os tópicos críticos da análise. Então, trabalharemos com **análises** e **decisões** para chegar ao conceito. E quais são essas análises e decisões fundamentais?

Primeiro, vamos entender as diferenças entre a idéia e o conceito de um negócio, através dos exemplos do quadro abaixo. Segue na tabela exemplos de Conceitos de Negócios

Idéia	Conceito
Lanchonete	Pequena lanchonete situada perto de escola de segundo grau, com decoração descontraída capaz de atrair os estudantes. Música ambiente de gosto juvenil. Podem ser oferecidos três tipos de lanches, além de refrigerantes e sucos.
Livraria	Livraria de pequeno porte especializada em bestsellers, mas que oferece serviço de busca de qualquer livro para o cliente e entrega em 24h. Os bestsellers do momento sempre estarão expostos. Terá cerca de mil títulos em estoque.
Pastelaria	Pastelaria que oferecerá 10 tipos de pastéis, sendo sete salgados e três doces. Oferecerá também 10 tipos de sucos. Os pastéis serão comprados de terceiros e serão fritos na hora.

Agora, vamos ver como definir o **conceito**. Dissemos que para isso devemos fazer algumas análises e tomar algumas decisões. Pois bem, o quadro a seguir mostra que análises e decisões são essas.

Definindo o Conceito

Análises	Decisões	Observações
Mercado: Qual é o mercado existente para o negócio, como ele é, como se comporta?	Mercado a atender: Que parcela do mercado o negócio deve atender? A quem ele vai se destinar?	A questão fundamental é atender bem uma parcela selecionada do mercado. Essa escolha é crítica.
Concorrência: Quem são os concorrentes, o que eles tem de bom e ruim?	Posição competitiva: Como vou sobreviver à concorrência? O que vou oferecer aos meus clientes que permita minha sobrevivência?	É fundamental achar uma posição para a nova empresa dentro da arena competitiva. Preço? Qualidade? Serviços? O empreendedor deve buscar sua proposta.
Sistema produtivo: Como se produz esse tipo de produto/serviço?	Fórmula produtiva da empresa: Como nós vamos produzir?	Temos de ver como usualmente se faz e achar o nosso jeito particular de fazer.
Sistema de organização: Como os outros se organizam para operar esse tipo de negócio?	Fórmula de organização da empresa: Como vamos nos organizar?	Vendo a organização dos outros decidiremos como queremos nos organizar.
Sistema de divulgação e vendas: Como os outros fazem o seu marketing, isto é, divulgam seu negócio e vendem?	Fórmula de divulgação e vendas da empresa: Como faremos a divulgação e a venda.	Aqui também observaremos forças e fraquezas dos outros antes de decidir o que fazer.
Outros aspectos: Outros aspectos relevantes das empresas que operam no ramo.	Outras características: Características da empresa quanto a esses aspectos.	É importante não perder de vista que cada negócio tem suas particularidades.

À medida que vamos tomando decisões sobre mercado, posição competitiva e fórmula de produção, já estamos na verdade definindo o conceito, isto é, caracterizando nosso negócio em detalhes.

2. Funções fundamentais do negócio

Em qualquer negócio, temos algumas funções essenciais. Por mais rudimentar e simples que seja um negócio, pelo menos três funções têm de ser feitas: Produzir; Vender; Organizar e controlar.

Se o empreendedor planeja bem como vai desempenhar essas funções, obterá mais eficiência e segurança na operação do empreendimento. Caso contrário, será surpreendido por problemas que poderão inviabilizá-lo.

A lista de perguntas abaixo ajuda o empreendedor a planejar essas funções fundamentais. Mas o interessado não precisa se ater a ela - pode incluir outros itens ou funções importantes que não estejam contemplados aqui.

Funções Fundamentais - Lista de Perguntas

Produção

- Onde se vai obter a matéria-prima? A que custo? Em que condições?
- Que equipamento será necessário?
- Qual o nível de estoque que teremos de matéria-prima e de produtos acabados?
- Outras questões de produção: controle da qualidade, embalagem, transporte etc.

Vendas

- Quem vai vender e como?
- Qual será nossa proposta básica ao cliente?
- Como agiremos com distribuidores, representantes?

- O que ofereceremos em termos de prazo, crédito, serviços?
- Outras questões fundamentais de vendas: remuneração dos vendedores, ajudas de custo, movimentação no território etc.

Organizar e controlar

- Quantas pessoas são necessárias para tocar o negócio?
- Como faremos a divulgação dos produtos/serviços?
- Quais são as funções básicas?
- Como remuneraremos? Níveis de remuneração, maneira.
- Quem fará a supervisão?
- Quais são as atividades básicas de cada um e como deve-se executá-la?

3. Planos de Ação

Bem, agora já se sabe quais serão as características do novo negócio (conceito) e como será a organização que vai dar suporte ao seu funcionamento (funções fundamentais), precisamos ver as atividades fundamentais da implantação e sua seqüência, isto é, precisamos fazer um plano de ação. Este vai responder a três questões fundamentais:

- O que precisamos fazer para implantar o novo negócio? Atividades fundamentais.
- Quando faremos cada uma dessas atividades? Cronograma.
- Como faremos? Conhecimento técnico.
- Quem vai cuidar disso? Responsabilidades.

Estaremos fazendo um plano de ação para a implantação do novo negócio. Esse plano precisa ser simples, objetivo e direto. Ele será um guia para orientar nossa ação de implantação do novo empreendimento.

O empreendedor pode fazer tantos planos quantos forem necessários, dependendo do estágio da implantação e da complexidade do empreendimento.

4. Orçamento

Agora precisamos colocar tudo em números. Precisamos fazer um orçamento bem feito, que nos oriente nos gastos e ajude-nos a mantê-los sobre controle.

Para fazer esse orçamento, três questões são fundamentais:

- Quanto vamos investir para implantar o novo negócio?
- Quanto esse negócio vai faturar por mês e quanto vai gastar?
- Quais serão as contas a pagar e a receber, desde a fase da implantação?

Quando respondemos tais perguntas, já estamos montando o orçamento. Teremos, na verdade, três orçamentos: de investimento; operacional; de caixa

Orçamento de Investimentos

É uma lista detalhada dos investimentos que teremos que fazer para montar o novo negócio. Para que serve? Para reduzirmos investimentos, para pensarmos atentamente sobre cada item, para sabermos (no futuro) quanto investimos e analisarmos se os resultados foram compensadores.

Como fazer? O seguinte roteiro ajuda:

1. Faça uma lista detalhada de todos os investimentos que serão feitos para pôr o negócio funcionando. Essa lista costuma incluir os itens abaixo:

- | | |
|--|---|
| .Despesas com registro do novo negócio | .Despesas com o contador |
| .Reformas ou benfeitorias no imóvel | .Equipamentos e máquinas |
| .Material para o escritório | .Matérias-primas para o estoque inicial |
| .Dinheiro para reserva de caixa | .Móveis e utensílios |

2. Ponha os valores na frente de cada um dos itens

3. Analise bem essa lista, veja se o desembolso é realmente necessário, se não pode ser adiado ou reduzido.

4. Defina o que vai gastar.

Orçamento Operacional

Agora é fundamental prever como o novo negócio vai comportar-se em termos de receitas (vendas, faturamento) e despesas. Não é muito fácil fazer essa previsão e nem sempre teremos um acerto elevado. Porém, é importante fazê-la porque teremos um instrumento a mais de controle do negócio.

O orçamento operacional é isso: uma previsão de receitas e despesas do novo empreendimento, todo mês. Se o empreendedor quiser detalhar, ele faz isso para um ano, mensalmente. Se não quiser ir muito fundo, faz de um mês típico e toma-o por base para a gestão.

Como fazer? Eis o roteiro:

1. Estime quanto (quantidade e preço) se espera vender com o novo negócio. Para fazê-lo, pergunte, use o bom senso, reflita, analise outros negócios, peça ajuda de quem entende.

2. Estime quanto se vai gastar para produzir/vender essa quantidade de produto/serviço. Inclua aqui apenas aqueles gastos diretamente envolvidos com o produto ou serviço, aqueles que variam de acordo com a produção e vendas.

Os gastos que variam de acordo com a produção/vendas costumam ser os seguintes:

- Matéria-prima
- Embalagem
- Gastos como mão-de-obra direta de produção, luz, água não convém colocar aqui, porque na pequena empresa ocorrem de modo independente da produção/vendas.
- Impostos diretos
- Comissões sobre vendas

3. Agora estime os gastos mensais que o empreendimento terá, aquelas contas inadiáveis e que não dependem da produção/vendas são os custos fixos.

A lista dos custos fixos em geral inclui:

- Aluguel
- Salários
- Contador
- Taxas e impostos
- Telefone, água, luz

4. Agora faça a dedução: Vendas (item 1) menos custos variáveis (item 2) menos custos fixos (item 3) e você têm aí o resultado (lucro/prejuízo).

Orçamento de Caixa

O orçamento de caixa, como o nome diz, é o que contempla a entrada e saída de dinheiro. No orçamento operacional colocamos vendas, mas a venda não quer dizer recebimento, porque às vezes será feita a prazo. Igualmente colocamos custos, mas não os pagamentos e suas datas. O orçamento de caixa lida exclusivamente com dinheiro, entrando e saindo.

Para que serve o orçamento de caixa? Para que o empreendedor, olhando sempre para a frente, possa evitar rombos de caixa. Se percebe que vai faltar dinheiro, ele tem de tomar providências antes que a falta se manifeste concretamente. Igualmente serve para orientar os gastos. Se percebe que o dinheiro estará sobrando no dia X, Y ou Z, poderá fazer uma compra para pagar naqueles dias.

Como fazer? Eis o roteiro:

1. Faça uma lista de todos os pagamentos e todos os recebimentos a serem feitos no decorrer, colocando cada um no seu dia certo.

2. Veja o saldo de caixa antes do primeiro dia e daí em diante vá fazendo os cálculos: dinheiro que entra + saldo do dia anterior - dinheiro que sai = saldo do dia.

ANEXO 1
Conceito do Negócio

Idéia	Conceito

ANEXO 2
Definindo o Conceito do Negócio

Análises	Decisões
<p>Mercado: Qual é o mercado existente para o negócio, como ele é, como se comporta?</p>	<p>Mercado a atender: Que parcela do mercado o negócio deve atender? A quem ele vai se destinar?</p>
<p>Concorrência: Quem são os concorrentes, o que eles tem de bom e ruim?</p>	<p>Posição competitiva: Como vou sobreviver à concorrência? O que vou oferecer aos meus clientes que permita minha sobrevivência?</p>
<p>Sistema produtivo: Como se produz esse tipo de produto/serviço?</p>	<p>Fórmula produtiva da empresa: Como nós vamos produzir?</p>
<p>Sistema de organização: Como os outros se organizam para operar esse tipo de negócio?</p>	<p>Fórmula de organização da empresa: Como vamos nos organizar?</p>
<p>Sistema de divulgação e vendas: Como os outros fazem o seu marketing, isto é, divulgam seu negócio e vendem?</p>	<p>Fórmula de divulgação e vendas da empresa: Como faremos a divulgação e a venda.</p>
<p>Outros aspectos: Outros aspectos relevantes das empresas que operam no ramo.</p>	<p>Outras características: Características da empresa quanto a esses aspectos.</p>

--	--

ANEXO 3
Funções do Negócio

Produção

Onde se vai obter a matéria-prima? A que custo? Em que condições?

Que equipamento será necessário?

Qual o nível de estoque que teremos de matéria-prima e de produtos acabados?

Vendas

Quem vai vender e como?

Qual será nossa proposta básica ao cliente?

Como agiremos com distribuidores, representantes?

O que ofereceremos em termos de prazo, crédito, serviços?

Outras questões fundamentais de vendas: remuneração dos vendedores, ajudas de custo, movimentação no território etc.

Organizar e Controlar

Quantas pessoas são necessárias para tocar o negócio?

Como faremos a divulgação dos produtos/serviços?

Quais são as funções básicas?

Como remuneraremos?

Quem fará a supervisão?

Quais são as atividades básicas de cada um e como deve-se executá-la?

ANEXO 4
Planos de Ação

O que precisamos fazer para implantar o novo negócio? Atividades fundamentais.

Quando faremos cada uma dessas atividades? Cronograma.

Como faremos? Conhecimento técnico.

Quem vai cuidar disso? Responsabilidades.

ANEXO 5
Orçamento de Investimentos

Despesas com registro do novo negócio

Despesas com o contador

Reformas ou benfeitorias no imóvel

Equipamentos e máquinas

Material para o escritório

Matérias-primas para o estoque inicial

Dinheiro para reserva de caixa

Contribuições Iniciais do Marcus Vinicius

Sugestões para o Nome da Empresa

- 1) S Q S Projetos e Execução - Systems of Quality in Security
- 2) S O L Projetos e Execução - Soluções em Segurança On-line

O Negócio da Empresa

Provedor de soluções em sistemas de segurança eletrônica.

Missão da Empresa

Prestar serviços de segurança eletrônica para residências, comércios e indústrias, proporcionando tranquilidade e confiança aos clientes, apoiados em modernas tecnologia, garantindo a satisfação de nossos clientes.

Produtos da Empresas

1. Baba Virtual

Sistema de câmeras de circuito fechado de TV (CFTV) e monitores preto e branco ou coloridos instalados no interior de residências para monitoramento e/ou gravação de crianças e funcionários domésticos, com acesso remoto, em tempo real protegido por senha, de qualquer computador, através da internet. As imagens também podem ser capturadas por monitores de TV's instalados no local ou próximo ao local.

2. Supervisor Virtual

Sistema de câmeras de circuito fechado de TV (CFTV) e monitores preto e branco ou coloridos instalados no interior de loja, escritório ou industria para monitoramento e/ou gravação de todas as ações de seus colaboradores e clientes, com acesso remoto, em tempo real protegido por senha, de qualquer computador, através da internet. As imagens também podem ser capturadas por monitores de TV's instalados no local ou próximo ao local.

3. Sistema de Segurança com Câmeras de Circuito Fechado de TV - CFTV

Sistema de câmeras de circuito fechado de TV (CFTV) e monitores preto e branco ou coloridos instalados no interior e exterior de residências ou empresas para monitoramento e/ou gravação, com acesso remoto, em tempo real protegido por senha, de qualquer computador, através da internet. As imagens também podem ser capturadas por monitores de TV's instalados no local ou próximo ao local.

4. Sistema de Segurança com Sensores

Sistema de sensores para sua segurança e proteção de seu patrimônio, interligados a sistema de alarme e ao sistema telefônico de acordo com as necessidades do cliente. Tipos de Sensores:

Sensor de Presença - detecta a intrusão associando aumento de calor ao movimento.

Sensor de Presença Dual Tech - associa a tecnologia do sensor infravermelho de presença a um sensor de microondas para captação de movimento.

Sensor de Fumaça - para detecção de fumaça ou aumento de temperatura local.

Sensor de Quebra de Vidro -útil para detecção de ruptura de vitrines,janelas e portas de vidros através de frequência.

Sensor Magnético - acusa a abertura de portas, janelas e alçapões, ou o esquecimento das mesmas abertas.Possui alcance de 1" de abertura(a maior precisão existente)