

Monte um plano de negócio fácil e simples

Com alguns simples passos monte um plano de negócio e planeje bem o início do seu negócio.



A razão para se planejar algo, é simples, é aonde se quer chegar, ou seja, qual é o seu objetivo.

Primeiro entenda o que é um plano de negócio!

É um documento utilizado para planejamento de um:

- Empreendimento, ou;
- Unidade de negócios.
- Em fase inicial, com o objetivo de:

- Definir, e;
- Delinear a estratégia de atuação do negócio para o futuro.

Tornado-se um guia para a gestão estratégica de um negócio.

O plano de negócio se dá das seguintes questões:

1 - Ideia

Você deverá analisar várias ideias antes de definir quais são as que tem o maior potencial de retorno econômico para você. Inicie com a ideia de negócio, que geralmente é o ponto de partida para seu empreendimento dar certo.

2 - Oportunidade

Já com a oportunidade de negócio definida na fase de ideia, aqui se inicia o desenvolvimento de plano de negócio. Pode ser que haja a necessidade de rever o conceito de ideia, não tenha medo de refazer se for preciso. Veja se a ideia que você teve tem potencial de viabilidade:

- Econômica;
- Clientes em potencial no mercado para consumir seu produto, ou;
- Serviço decorrente de sua ideia.

3 - Plano de negócio

O plano de negócio é o guia para o planejamento de novos negócios ou ainda para o planejamento de novas unidades da empresa. Com o plano de negócios concluído, irá permitir que você identifique a quantidade necessária de recursos e as fontes existentes para financiar seu empreendimento.

4 - Quantificar e obter recursos

Quando os três primeiros passos estiverem totalmente concluídos, você saberá com clareza quais os recursos necessários precisará para seu negócio, ex:

- Funcionários;
- Dinheiro;
- Infra-estrutura, etc.

5 - Gerenciar o negócio

Depois que seu negócio entrar em ação, surgirão novas ideias, novas oportunidades e assim deverá desenvolver novos planos para rever o plano atual para atuar frente a novas oportunidades de negócios.

A partir dessas etapas concluídas, você poderá definir:

1 - O modelo do seu negócio

- O que é o negócio;
- O que vender;

- Como vender e para quem vender;
- Valores;
- Plano de marketing.

2 - Investimentos iniciais necessários

3 - Necessidade de recursos humanos

4 - Projetar

- Custos;
- Despesas, e;
- Receitas ao longo do tempo.

5 - Fechar o modelo de negócio

6- Criar os demonstrativos financeiros

7 - Fazer análises de viabilidade através de índices de retorno sobre

- Investimento;
- Rentabilidade, etc.

8 - Revisão completa de todos os passos

9 - Redação do plano e fechamento do modelo

Para seu trabalho ficar mais eficiente, use sempre esta lógica para qualquer eventual evento que achar relevante em seu plano de negócios.