



# Planejamento empresarial em prol do sucesso



Elaborar um plano de negócio ajuda você a solidificar os seus objetivos do negócio e a desenvolver as medições de sucesso. © iStockphoto/Thinkstock

**E**steja você apenas começando ou pronto para expandir seu negócio, um plano de negócio é seu projeto para o sucesso. Projetando três a cinco anos no futuro, um plano de negócio define os objetivos do seu negócio e clareia seu caminho para alcançar seus objetivos.

Um plano de negócio é essencial para atrair investimentos para as empresas iniciantes. É também uma ferramenta importante para gerenciar e expandir um negócio estabelecido.

Visto que cada negócio é diferente, cada plano de negócio é diferente. Mas todo plano de negócio contém os seguintes elementos:

## Resumo executivo

Esta seção oferece uma fotografia instantânea do seu plano de negócio. Ela descreve a missão do negócio, o histórico, a organização e a estrutura. O resumo executivo

deve fornecer uma breve visão geral dos seus produtos ou serviços, sua estratégia para comercializar seus produtos ou serviços e um resumo das vendas projetadas, lucros e fluxos de caixa.

Se estiver usando seu plano de negócio para atrair investimentos, o resumo executivo também deve definir de quanto capital você precisa e como pretende usá-lo.

Visto que o resumo executivo envolve todo o plano de negócio, ele será a última seção que você escreverá – e a primeira seção do seu plano de negócio.

## Descrição do negócio

Esta seção explica o que seu negócio faz. Ela inclui o histórico do negócio, a missão, a estrutura organizacional e a estratégia de marketing. Ela também deve incluir os problemas administrativos como, por exemplo, a localização do negócio, estrutura legal e pessoal

e explicar como você lidará com a contabilidade, seguro, assuntos de segurança e legais.

## Análise do mercado

Esta seção descreve sua indústria, o mercado para os seus produtos ou serviços e a concorrência que você enfrenta. Se estiver contratando uma empresa de pesquisa de mercado ou usando a internet, sua análise de mercado deverá se basear em dados reais e demonstrar como seu negócio será bem-sucedido. Sua análise de mercado descreve o tamanho atual da sua indústria, o crescimento histórico e as tendências; destaca seu mercado-alvo, suas características e necessidades distintas e identifica sua concorrência, seus pontos fortes e seus pontos fracos.

## Organização e gerenciamento

Esta seção captura a estrutura organizacional do seu negócio e a formação do seu pessoal-chave. Ela

discute as divisões do seu negócio, suas respectivas responsabilidades e como elas interagem. Incluir gráficos organizacionais pode ser um bom modo de transmitir essas informações visualmente. Você também deve incluir a experiência e as responsabilidades dos seus executivos do negócio. Demonstrar como cada um ajudará seu negócio a alcançar seus objetivos.

### Produto ou serviço

Nesta seção, você deverá destacar o(s) produto(s) ou serviço(s) que seu negócio oferece e o que os torna superiores à concorrência. Demonstre como seu produto ou serviço satisfará uma necessidade do seu público-alvo e ajudará seu negócio a se manter em vantagem competitiva. Você também deve incluir a programação, os custos e o pessoal necessário para entregar seu produto ou serviço, juntamente com qualquer risco em potencial e como você mitigará esses riscos.

### Estratégia de marketing e de vendas

Esta seção detalha como você anunciará e venderá seu produto ou serviço. A estratégia de marketing inclui como você identificará e atrairá os

clientes; como fará seu negócio crescer; como distribuirá seu produto ou serviço e como você se comunicará com seu público alvo. A estratégia de vendas descreve como você pretende vender seu produto.

### Solicitação de financiamento (opcional)

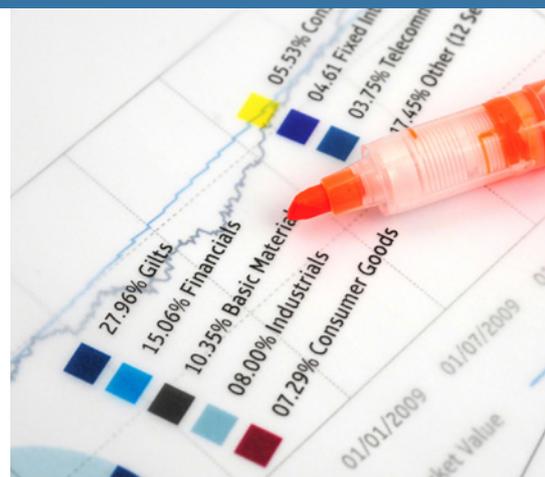
Se estiver usando seu plano de negócio para atrair investidores, esta seção deverá definir o capital que seu negócio exige e como seu negócio usará o capital.

### Projeções financeiras

Esta seção prevê a saúde financeira futura do seu negócio. Ela deve incluir três documentos: uma demonstração de resultados projetando quanto sua empresa lucrará ou terá de prejuízo; uma declaração do fluxo de caixa ilustrando de quanto dinheiro seu negócio precisará e de onde o dinheiro virá; e o balanço refletindo quanto seu negócio lucrará versus quanto seu negócio deverá. Um bom plano de negócio fornece projeções mensais para o primeiro ano, projeções trimestrais para o segundo ano e projeções anuais para os anos restantes do plano. Para assegurar a paridade, você deve completar esta seção após as seções organizacional e de marketing. Os negócios estabelecidos também devem fornecer os dados financeiros históricos. As demonstrações de resultado, demonstrações de fluxo de caixa e balanço geral para os cinco anos anteriores devem ser suficientes.

### Anexo

Esta seção inclui os materiais complementares como, por exemplo,



Inclua gráficos e tabelas para ilustrar visualmente o conteúdo do seu plano de negócio. © iStockphoto/Thinkstock

currículos dos líderes de sua empresa, designs de produtos, análise de mercado completa, documentos legais e cartas de apresentação. O anexo deve ser fornecido conforme a necessidade – especialmente se eles contiverem informações sensíveis.

### Atualizações

Assim que tiver completado seu plano de negócio, revise-o regularmente para monitorar o progresso do seu negócio e fazer os ajustes necessários.

Guarde uma cópia de todos os planos de negócio que você distribuir. Isso permite que você atualize todas as cópias do seu plano de negócio – e garante que as suas informações permaneçam em mãos corretas. Se planejar oferecer seu plano de negócio a investidores privados, inclua uma cláusula de confidencialidade. Essa cláusula de confidencialidade proíbe o investidor de distribuir as suas informações e deverá ser colocada o início do seu plano de negócio.

Para ver amostras de planos de negócio, visite <http://business.usa.gov/>

