

Infográfico – Plano de Negócios

COMO ELABORAR UM PLANO DE NEGÓCIOS

Uma boa ideia não basta, planejar é o ponto de partida, não importa o tamanho ou a atividade da empresa. O plano de negócios é a ferramenta ideal para analisar a viabilidade de um projeto. Funciona como um mapa e ajuda a identificar oportunidades, conhecer o mercado e planejar a parte financeira, diminuindo os riscos de abrir ou administrar a empresa.

POR QUE FAZER?



Proporciona aos **empreendedores** uma ferramenta eficiente para organizar as ideias para iniciar ou expandir o negócio e apoiar a gestão.



Traz a confiança necessária para desenvolver ações conjuntas com **parceiros estratégicos**.



Facilita a obtenção de recursos junto a **bancos e investidores** ao demonstrar a viabilidade financeira da empresa.



Permite negociar crédito para compras e formas de pagamento com **fornecedores**.



Consolida a imagem da empresa diante dos **principais clientes** ao divulgar e vender os benefícios dos produtos e serviços.



Melhora a comunicação interna e gera maior comprometimento ao esclarecer para os **empregados** seu papel na empresa.

VIABILIDADE

A ESTRUTURA DO PLANO

7 ANÁLISE ESTRATÉGICA

Identifica as forças e fraquezas internas do negócio e as oportunidades e ameaças do mercado.

5 PLANO FINANCEIRO

Inclui o investimento, as receitas, custos, o potencial de lucro e indicadores como ponto de equilíbrio, prazo de retorno, rentabilidade e lucratividade.

6 ANÁLISE DE CENÁRIOS

Avalia os cenários para resultados pessimistas, otimistas do negócio e as ações para prevenir-se dos riscos.

4 PLANO OPERACIONAL

Descreve os processos para produzir, vender ou prestar serviços, a capacidade instalada, o layout, os cargos e qualificações da equipe.

2 ANÁLISE DE MERCADO

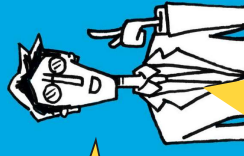
Determina o quanto a empresa compreende o mercado, seus clientes, concorrentes e fornecedores.

3 PLANO DE MARKETING

Caracteriza os produtos e serviços, os canais de distribuição, as estratégias promocionais e de preços.

1 SUMÁRIO EXECUTIVO

Contém a visão de futuro e elementos para provar que o negócio tem foco, diferenciais e é viável



O QUE DIZEM OS ESPECIALISTAS

Informação é a base

Não basta rabiscar expectativas. Planejar exige pesquisa e visão sistêmica.

Atualize o plano

O uso do plano de negócios vai além da abertura. É uma ferramenta de gestão e não pode parar na gaveta.

Tenha bons sócios

Escolha sócios baseado na competência profissional. Verifique se os objetivos são compatíveis e como fica a empresa em caso de separação.

Faça você mesmo

Só recorra à ajuda externa se a visão de futuro e o conhecimento do cliente sejam seus.

Arregace as mangas

Defina tarefas, prazos e responsáveis. O plano de negócios só faz sentido se colocado em prática.



PASSOS PARA EMPREENDER

1º IDEIAS E OPORTUNIDADES	3º RECURSOS
Use sua criatividade e experiência para descobrir oportunidades.	Busque recursos financeiros, físicos e humanos para sustentar a empresa.
2º PLANO DE NEGÓCIO	4º GESTÃO
Descreva o modelo de negócio e analise sua viabilidade.	Mantenha o negócio vivo e garanta seu crescimento.

SAIBA+

Visite www.sebraemg.com.br/atendimento e acesse o manual e o software Como Elaborar um Plano de Negócios.

0800 570 0800 | www.sebraemg.com.br

[fb.com/sebraemg](https://www.facebook.com/sebraemg) | twitter.com/sebraemg | sebraemg@sebraemg.com.br

