



# PLANO DE NEGÓCIOS

---

E-BOOK GRÁTIS

# **ÍNDICE**

---

|                                 |           |
|---------------------------------|-----------|
| <b>INTRODUÇÃO .....</b>         | <b>3</b>  |
| <b>PLANEJAMENTO .....</b>       | <b>5</b>  |
| <b>SUMÁRIO EXECUTIVO .....</b>  | <b>7</b>  |
| <b>ANÁLISE DE MERCADO .....</b> | <b>8</b>  |
| <b>PLANO DE MARKETING .....</b> | <b>11</b> |
| <b>PLANO OPERACIONAL .....</b>  | <b>12</b> |
| <b>PLANO FINANCEIRO .....</b>   | <b>13</b> |
| <b>PLANO ESTRATÉGICO .....</b>  | <b>15</b> |
| <b>CONCLUSÃO .....</b>          | <b>17</b> |
| <b>QUEM SOMOS .....</b>         | <b>18</b> |
| <b>AGRADECIMENTOS</b>           |           |

# **INTRODUÇÃO**

---

**ESTE GUIA VAI LHE AJUDAR A SEGUIR UM PASSO A PASSO PARA ELABORAR O SEU PLANO DE NEGÓCIOS E MONTAR O SEU PRÓPRIO NEGÓCIO DE FORMA CORRETA.**

**A ELABORAÇÃO DE UM PLANO DE NEGÓCIOS É FUNDAMENTAL PARA QUEM QUER SER EMPREENDEDOR E MONTAR O SEU PRÓPRIO NEGÓCIO. O EXERCÍCIO DE COLOCAR NO PAPEL TODAS AS IDEIAS E SIMULAR COMO SERÁ O SEU NEGÓCIO, GERA UMA VISÃO CLARA SOBRE A VIABILIDADE DO EMPREENDIMENTO E AJUDA O EMPREENDEDOR A TOMAR AS DECISÕES CORRETAS.**

## **NÃO FAÇA PARTE DESSA ESTATÍSTICA:**

**SEGUNDO IBGE, DE CADA DEZ EMPRESAS, SEIS FECHAM ANTES DE COMPLETAR 5 ANOS. ENTÃO, SE VOCÊ NÃO QUER FAZER PARTE DESSA ESTATÍSTICA, ELABORE O SEU PLANO DE NEGÓCIOS E REALIZE O SEU SONHO COM OS PÉS NO**

# **INTRODUÇÃO**

---

**CHÃO.**

**DIANTE DISSO, É DE SUMA IMPORTÂNCIA A CONTRATAÇÃO DE UM CONTADOR PARA QUE A EMPRESA FUNCIONE CORRETAMENTE DENTRO DA LEGALIDADE, MAS NÃO SE PREOCUPE COM ESSA PARTE, A DEMATTOS PODE LHE AJUDAR.**

**DESEJA SABER TAMBÉM COMO ABRIR A SUA EMPRESA? ACESSE NOSSO SITE E FAÇA O DOWNLOAD DO EBOOK DE **COMO ABRIR A SUA EMPRESA.****

**COMPARTILHE ESSE EBOOK COM OS SEUS OS AMIGOS PARA AJUDÁ-LOS A VENCER ESSE DESAFIO TÃO GRANDE QUE É SER EMPREENDEDOR.**

**BOA LEITURA E CONTE CONOSCO PARA LHE AJUDAR A ELABORAR O SEU PLANO DE NEGÓCIOS.**

# **PLANEJAMENTO**

---

## **O QUE É E PARA QUE SERVE UM PLANO DE NEGÓCIOS?**

**DE ACORDO COM O SEBRAE, UM PLANO DE NEGÓCIO É UM DOCUMENTO QUE DESCREVE POR ESCRITO OS OBJETIVOS DE UM NEGÓCIO E QUAIS PASSOS DEVEM SER DADOS PARA QUE ESSES OBJETIVOS SEJAM ALCANÇADOS, DIMINUINDO OS RISCOS E AS INCERTEZAS. UM PLANO DE NEGÓCIO PERMITE IDENTIFICAR E RESTRINGIR SEUS ERROS NO PAPEL, AO INVÉS DE COMETÊ-LOS NO MERCADO.**

**O PLANO IRÁ AJUDÁ-LO A CONCLUIR SE SUA IDEIA É VIÁVEL E A BUSCAR INFORMAÇÕES MAIS DETALHADAS SOBRE O SEU RAMO, QUAIS OS PRODUTOS OU SERVIÇOS QUE IRÁ OFERECER, SEUS CLIENTES, CONCORRENTES, FORNECEDORES E, PRINCIPALMENTE, SOBRE OS PONTOS FORTES E FRACOS DO SEU NEGÓCIO.**

# **PLANEJAMENTO**

---

**AO FINAL, SEU PLANO IRÁ AJUDÁ-LO A RESPONDER A SEGUINTE PERGUNTA: “VALE A PENA ABRIR, MANTER OU AMPLIAR O MEU NEGÓCIO?”.**

**LEMBRE-SE DE QUE A PREPARAÇÃO DE UM PLANO DE NEGÓCIO NÃO É UMA TAREFA FÁCIL, POIS EXIGE PERSISTÊNCIA, COMPROMETIMENTO, PESQUISA, TRABALHO DURO E MUITA CRIATIVIDADE.**

# **SUMÁRIO EXECUTIVO**

---

**O SUMÁRIO EXECUTIVO É UM RESUMO DOS PRINCIPAIS PONTOS DO SEU PLANO DE NEGÓCIO, TAIS COMO:**

- **O QUE É O NEGÓCIO, QUAIS OS PRINCIPAIS PRODUTOS OU SERVIÇOS, QUEM SERÃO SEUS PRINCIPAIS CLIENTES, ONDE SERÁ LOCALIZADA A EMPRESA, QUAL O MONTANTE DE CAPITAL A SER INVESTIDO, DENTRE OUTROS;**
- **DADOS DOS EMPREENDEDORES, EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL E ATRIBUIÇÕES;**
- **DADOS DO EMPREENDIMENTO;**
- **MISSÃO DA EMPRESA;**
- **SETORES DE ATIVIDADES;**
- **FORMA JURÍDICA;**
- **ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO;**
- **CAPITAL SOCIAL;**
- **FONTE DE RECURSOS.**

# **ANÁLISE DE MERCADO**

---

**NA ANÁLISE DE MERCADO, SERÁ NECESSÁRIO FAZER UM ESTUDO PARA IDENTIFICAR QUEM SERÃO O SEUS CLIENTES, CONCORRENTES E FORNECEDORES.**

## **ESTUDO DOS CLIENTES**

- **IDENTIFICAR AS CARACTERÍSTICAS GERAIS DOS CLIENTES, SE PESSOAS FÍSICAS, QUAL A FAIXA ETÁRIA, SE NA MAIORIA SÃO HOMENS OU MULHERES, SE PESSOAS JURÍDICAS, EM QUE RAMO ATUAM, QUE TIPO DE PRODUTOS OU SERVIÇOS OFERECEM, DENTRE OUTRAS INFORMAÇÕES;**
- **IDENTIFICAR OS INTERESSES E COMPORTAMENTOS DOS CLIENTES, QUAL O PREÇO, A QUANTIDADE E FREQUÊNCIA QUE COMPRAM ESSE TIPO DE PRODUTO OU SERVIÇO;**
- **IDENTIFICAR O QUE O MOTIVO QUE OS SEUS CLIENTES VÃO COMPRA E ONDE ELES ESTÃO.**

# **ANÁLISE DE MERCADO**

---

## **ESTUDO DOS CONCORRENTES**

- **PROCURE IDENTIFICAR QUEM SÃO SEUS PRINCIPAIS CONCORRENTES;**
- **VERIFIQUE AS BOAS PRÁTICAS E DEFICIÊNCIAS DOS SEUS PRINCIPAIS CONCORRENTES;**
- **ANALISE SE SUA EMPRESA PODERÁ COMPETIR COM AS OUTRAS QUE JÁ ESTÃO HÁ MAIS TEMPO NO RAMO.**

## **ESTUDO DOS FORNECEDORES**

- **FAÇA UM ESTUDO PARA SABER QUEM SERÃO SEUS FORNECEDORES;**
- **PESQUISE POR EXEMPLO: PREÇO, QUALIDADE, CONDIÇÕES DE PAGAMENTO E O PRAZO MÉDIO DE ENTREGA. ESSAS INFORMAÇÕES SERÃO ÚTEIS PARA DETERMINAR O INVESTIMENTO INICIAL E AS DESPE-**

# **ANÁLISE DE MERCADO**

---

**SAS RECORRENTES DO NEGÓCIO.**

# **PLANO DE MARKETING**

---

**NO PLANO DE MARKETING, SERÃO DEFINIDAS AS AÇÕES QUE A EMPRESA VAI ADOTAR PARA ALCANÇAR UM DETERMINADO OBJETIVO, TAIS COMO:**

- **IDENTIFICAR OS PRINCIPAIS ITENS QUE SERÃO FABRICADOS, VENDIDOS OU OS SERVIÇOS QUE SERÃO PRESTADOS;**
- **IDENTIFICAR OS PREÇOS QUE SERÃO PRATICADOS;**
- **ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS DE DIVULGAÇÕES, TAIS COMO: INTERNET, PARTICIPAÇÕES EM EVENTOS, JORNAIS, REVISTAS ETC;**
- **DEFINIR COMO A EMPRESA VAI COMERCIALIZAR: PELA INTERNET, VENDEDORES INTERNOS, EXTERNOS, REPRESENTANTES, ETC;**
- **ESCOLHER A MELHOR LOCALIZAÇÃO PARA A INSTALAÇÃO DE SEU NEGÓCIO;**
- **DEFINIR METAS DE VENDAS.**

# **PLANO OPERACIONAL**

---

**NO PLANO OPERACIONAL, SERÁ DEFINIDO COMO A EMPRESA VAI REALIZAR SUA OPERAÇÃO.**

- **DEFINIR A ESTRUTURA FÍSICA NECESSÁRIA PARA O NEGÓCIO;**
- **DEFINIR A CAPACIDADE DE PRODUÇÃO/COMERCIAL/SERVIÇOS, ISTO É, O QUANTO PODE SER PRODUZIDO OU QUANTOS CLIENTES PODEM SER ATENDIDOS COM A ESTRUTURA EXISTENTE;**
- **DEFINIR OS PROCESSOS OPERACIONAIS E QUAL SERÁ A NECESSIDADE DE PESSOAL ADEQUADA PARA O NEGÓCIO;**
- **DEFINIR O PERFIL DE PESSOAS QUE VÃO ATUAR NO NEGÓCIO.**

# **PLANO FINANCEIRO**

---

**NO PLANO FINANCEIRO, SERÁ DEFINIDA A ORGANIZAÇÃO FINANCEIRA DO NEGÓCIO.**

- **DEFINIR O INVESTIMENTO TOTAL DO NEGÓCIO, OS INVESTIMENTOS INICIAIS, FIXOS E DE CAPITAL DE GIRO;**
- **FAZER CÁLCULOS ESTIMATIVAS DE FATURAMENTO MENSAL, SEMESTRAL E ANUAL DA EMPRESA;**
- **FAZER ESTIMATIVA DE CUSTO UNITÁRIO DE MATÉRIA-PRIMA, MATERIAIS DIRETOS E TERCEIRIZAÇÕES;**
- **FAZER ESTIMATIVA DOS CUSTOS DE VENDAS, MÃO DE OBRA, DEPRECIACIONES, CUSTOS FIXOS E VARIÁVEIS;**
- **FAZER SIMULAÇÕES DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS E FLUXO DE CAIXA;**
- **DEFINIR INDICADORES DE VIABILIDADE, TAIS COMO: PONTO DE EQUILÍBRIO, LUCRATIVIDADE E RENTABILIDADE;**
- **CONSTRUIR CENÁRIOS POSSÍVEIS, COM PREVISÕES**

# **PLANO FINANCEIRO**

---

**OTIMISTAS E PESSIMISTAS.**

# **PLANO ESTRATÉGICO**

---

**NO PLANO ESTRATÉGICO É IMPORTANTE DEFINIR ALGUNS INSTRUMENTOS PARA ANÁLISE E DESENVOLVIMENTO DO NEGÓCIO, COMO POR EXEMPLO:**

- **ANÁLISE SWOT (MATRIZ FOFA) PARA IDENTIFICAR AS FORÇAS, OPORTUNIDADES, FRAQUEZAS E AMEAÇAS;**
- **DEFINIÇÕES DE METAS VALIDADAS PELO TESTE SMART (ESPECÍFICA, MENSURÁVEL, ALCANÇÁVEL, RELEVANTE E TEMPO);**
- **UTILIZAÇÃO DA FERRAMENTA DE NEGÓCIOS MODELO CANVAS PARA IDENTIFICAR POR EXEMPLO ELEMENTOS COMO PROPOSTA DE VALOR, PARCERIAS CHAVES, ATIVIDADES CHAVES, RELACIONAMENTO COM CLIENTES, DENTRE OUTROS;**
- **DEFINIÇÕES DE TÉCNICAS PARA AUMENTAR AS SUAS CONVERSÕES DE VENDAS, O CONCEITO AIDA (ATENÇÃO, INTERESSE, DESEJO E AÇÃO) É BASTANTE UTILIZADO POR QUEM TRABALHA COM MARKETING**

# **PLANO ESTRATÉGICO**

---

**DIGITAL;**

- **REALIZAR AVALIAÇÕES PERIÓDICAS DO PLANO DE NEGÓCIO PARA IDENTIFICAR AS MELHORIAS, CORREÇÕES E AJUSTES NECESSÁRIOS PARA O NEGÓCIO SEGUIR NO CAMINHO DO SUCESSO.**

# **CONCLUSÃO**

---

**PODEMOS CONCLUIR QUE AO SEGUIR TODOS OS PASSOS DESSE GUIA PARA ELABORAR O SEU PLANO NEGÓCIO, APESAR DE NÃO SER UMA GARANTIA DE SUCESSO, IRÁ AUXILIÁ-LO A TOMAR DECISÕES CORRETAS E VOCÊ NÃO VAI FAZER PARTE DA ESTATÍSTICA DAS EMPRESAS QUE ABREM E FECHAM ANTES DE COMPLETAR 5 ANOS.**

**CONTE CONOSCO PARA LHE AJUDAR, ENTRE EM CONTATO E SOLICITE UMA PROPOSTA.**

# **QUEM SOMOS**

---

**A DEMATTOS OFERECE SERVIÇOS DE EXCELÊNCIA, GERANDO RESULTADOS POSITIVOS E CUMPRINDO SEUS COMPROMISSOS COM ALTO PADRÃO DE QUALIDADE. SEMPRE ATENTOS AOS PRINCÍPIOS ÉTICOS, À DINÂMICA DA LEGISLAÇÃO E À EVOLUÇÃO TECNOLÓGICA, BUSCAMOS FORNECER SERVIÇOS QUE SATISFAÇAM AS NECESSIDADES INDIVIDUAIS DE CADA CLIENTE, ATRAVÉS DE UM ATENDIMENTO DIFERENCIADO E EM CONSTANTE APRIMORAMENTO.**

**NOSSA EXPERTISE NOS PERMITE ATUAR COM EMPRESAS DE PEQUENO À GRANDE PORTE, NACIONAIS E MULTINACIONAIS, E COM CAPITAL ABERTO E FECHADO. ATUALMENTE, A DEMATTOS ATENDE CLIENTES DE DIVERSOS SEGUIMENTOS: ENERGIA, TI, CONSULTORIA, ADVOCACIA, CORRESPONDENTE BANCÁRIO, FISIOTERAPIA, PILATES, SERVIÇOS DE DETRAN, INTERMEDIÇÃO CARTORÁRIA, FARMÁCIAS DE MANIPULAÇÃO, PRESTADORES DE SER-**

# **QUEM SOMOS**

---

**VIÇOS EM GERAL, PEQUENOS COMÉRCIOS E PEQUENAS  
INDÚSTRIAS.**

**ATENDEMOS CLIENTES DE TODO O BRASIL.**

# **AGRADECIMENTOS**

---

**OBRIGADO PELA LEITURA! ESTAMOS AGUARDANDO SEU CONTATO EM BREVE PARA ABRIR A SUA EMPRESA.**

**ACESSE O NOSSO SITE E ENCONTRE MAIS CONTEÚDO GRATUITO: [WWW.DEMATTOSCONTABILIDADE.COM.BR](http://WWW.DEMATTOSCONTABILIDADE.COM.BR)**

**SIGA AS NOSSAS REDES SOCIAIS:**



**[facebook.com/demattoscontabilidade](https://facebook.com/demattoscontabilidade)**



**[instagram.com/demattoscontabilidade](https://instagram.com/demattoscontabilidade)**



**Demattos Contabilidade**