



FCT Brasil

Contabilidade Consultiva

**COMO
MONTAR**

**PLANO DE
NEGÓCIO**



FCT Brasil

Contabilidade Consultiva

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO

- 1. O que é plano de negócios**
- 2. Por que criar um plano de negócios**
- 3. Plano de negócios passo a passo**
- 4. Análise estratégica - SWOT**
- 5. Avaliação do plano**
- 6. Parceiro para elaborar plano de negócios**
- 7. Qual a importância das pesquisas de mercado**

INTRODUÇÃO



FCT Brasil

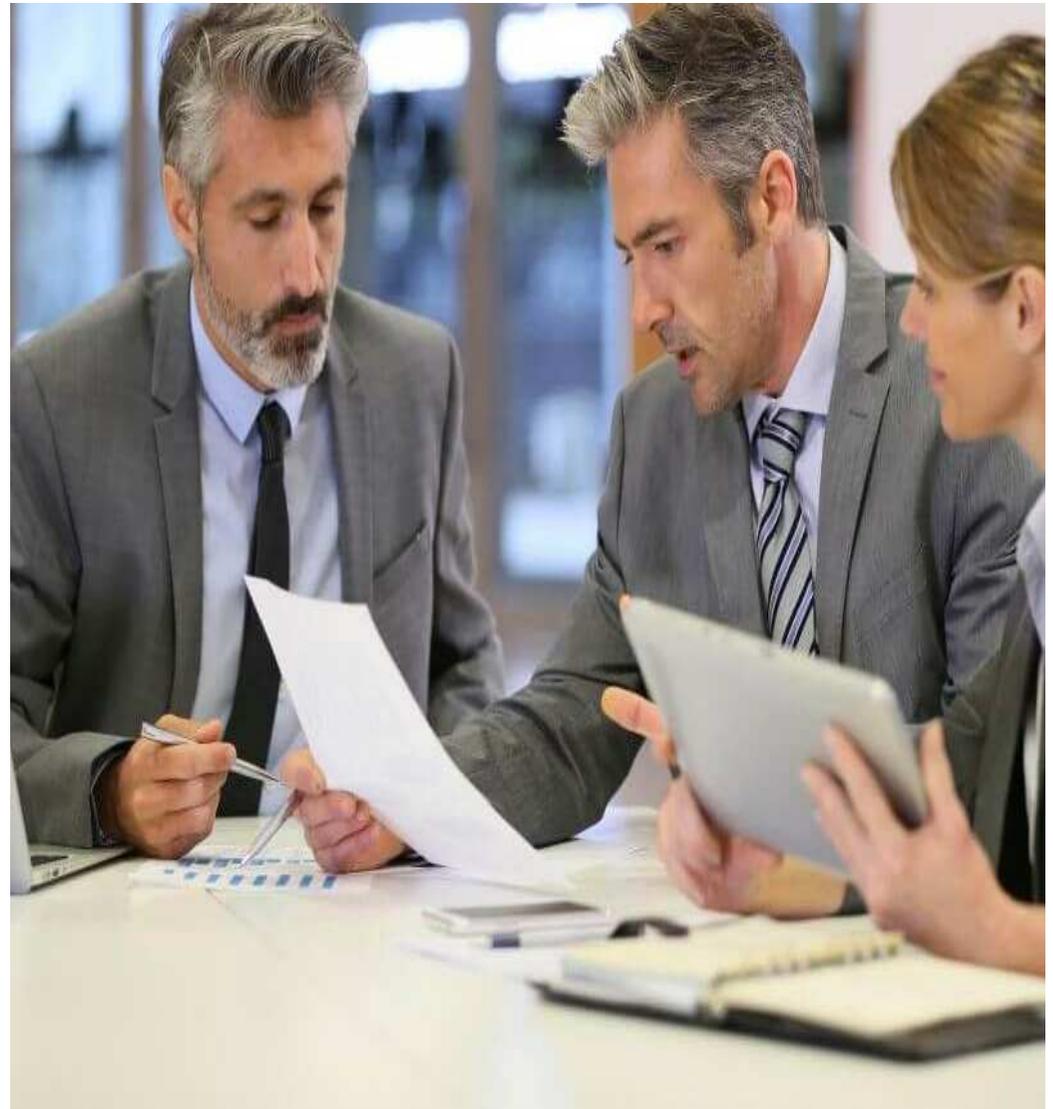
Contabilidade Consultiva

Para ter um negócio próspero e de muito sucesso, muitos empreendedores esquecem de várias etapas iniciais do projeto, a primeira delas, a MAIS importante, consiste na elaboração do Plano de Negócios.

O plano de negócios é uma das ferramentas mais importantes para se alcançar o sucesso do seu projeto ou da sua empresa.

É o primeiro passo para quem quer empreender e também para aqueles que já tem sua própria empresa, mais precisam remodelar seu Negócio.

Com planejamento você vai identificar se o seu negócio é viável, considerando estratégia, mercado, operações e gestão financeira.



INTRODUÇÃO



FCT Brasil

Contabilidade Consultiva

Com essa ferramenta de gestão, é possível reduzir a insegurança diante da abertura de uma nova empresa ou ampliação do seu negócio, antecipar pontos fortes e fracos, diminuindo a margem de erro ao longo da sua jornada, aumentando assim as chances de sucesso do seu projeto.

E com o objetivo de ajudar futuros empreendedores que ainda não sabem por onde começar e incentivar aqueles que já estão na estrada e estão com receio, a FCT Brasil Contabilidade criou esse e-book de “Como montar plano de negócios”.

Nele você terá o passo a passo para tirar as ideias do papel e também para remodelar seu Negócio já existente. Vamos lá?

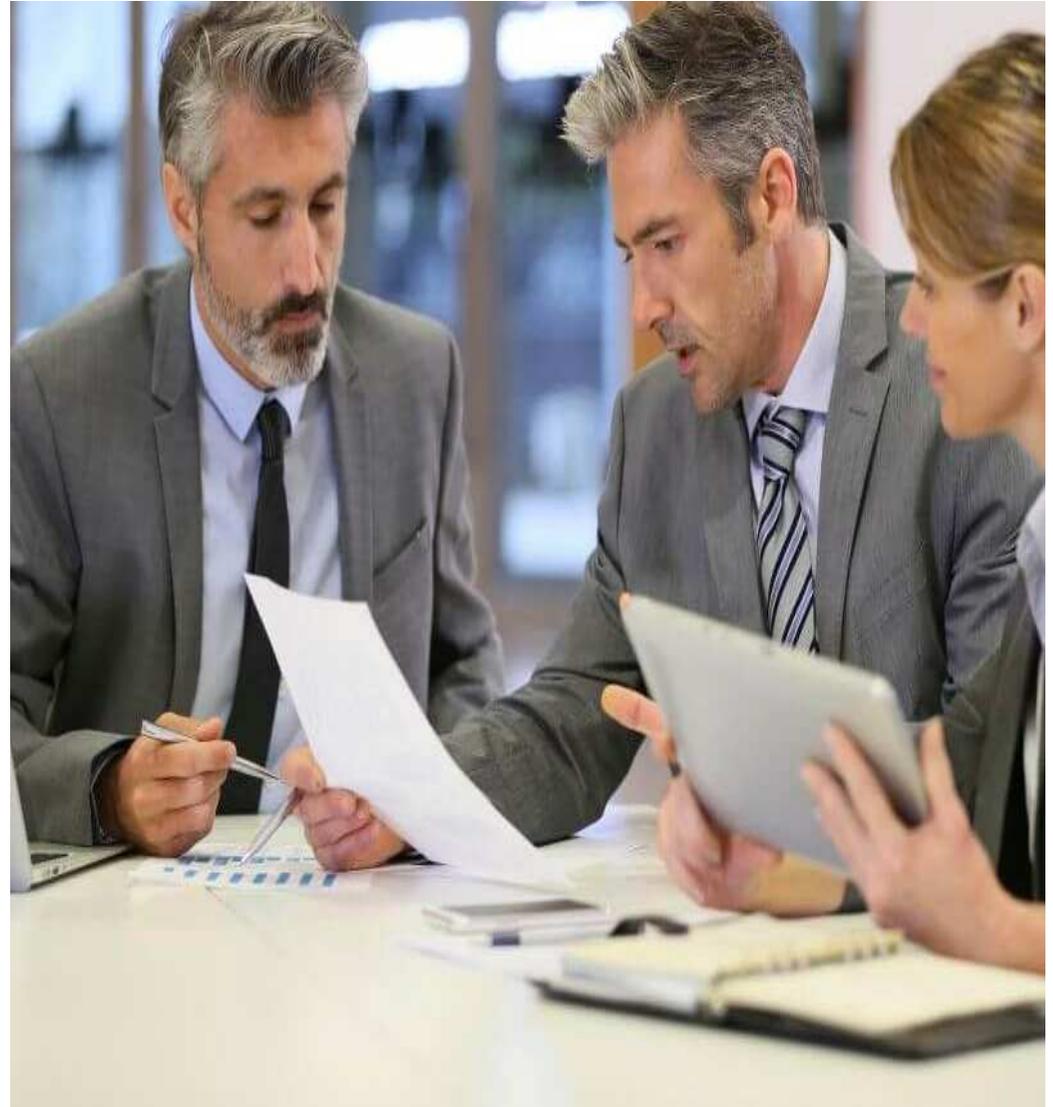
Mas antes, leia nossas recomendações gerais.



INTRODUÇÃO

RECOMENDAÇÕES GERAIS

- Informações são a matéria-prima de qualquer plano de negócio, portanto, pesquise e procure conhecer tudo sobre o seu setor. Informações podem ser obtidas em jornais, revistas, associações, feiras, cursos ou junto a outros empresários do ramo.
- Lembre-se de que um plano de negócio é uma trilha e não trilho e não deve ser encarado como um instrumento rígido, portanto, é preciso acompanhá-lo permanentemente. Um plano de negócio é feito no papel e “a lápis”, pois está sujeito a correções.



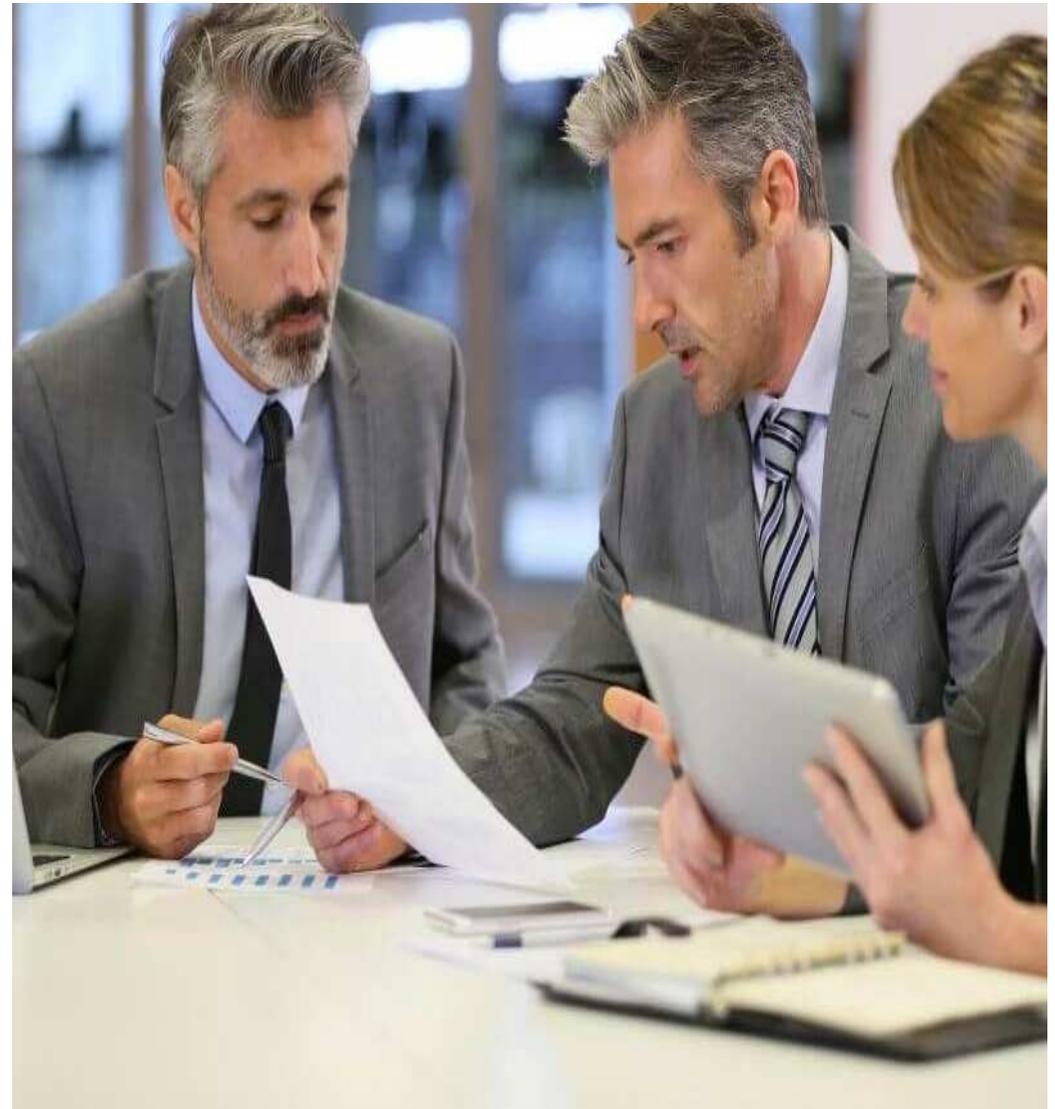
INTRODUÇÃO



FCT Brasil

Contabilidade Consultiva

- O plano de negócio fala por você. Quanto melhor sua aparência e quanto mais claras as ideias, melhores serão os resultados. Além disso, procure fazê-lo bem-feito e organizado. Assim, você irá tornar mais fácil sua utilização e sua consulta.
- Um plano de negócio pode ser usado para se conseguir novos sócios e investidores, para estabelecer parcerias com fornecedores e clientes ou mesmo apresentado a bancos para a solicitação de financiamentos. Entretanto, lembre-se de que o maior usuário do seu plano é você mesmo.





FCT Brasil

Contabilidade Consultiva

1. O que é Plano de Negócios

O plano de negócios é um documento por meio do qual você irá planejar seu negócio, tudo começa pelo Sumário Executivo, não tem como você pular essa etapa. Trata-se de um documento que descreve por escrito os objetivos de um negócio e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo novamente os riscos e incertezas.

Um bom plano de negócios permite identificar gargalos sobre os quais você tem pouco conhecimento, oferecendo, assim, a oportunidade de se aperfeiçoar e aprofundar em determinados estudos e análises, com o objetivo de tornar o negócio cada vez mais sólido e consistente.



“O plano de negócio permite você errar no papel e não no mercado”.



FCT Brasil

Contabilidade Consultiva

1. O que é Plano de Negócios

Com ele, você identificará se sua ideia/projeto tem potencial para entrar no mercado, organizando os principais detalhes operacionais, necessidades e objetivos desse novo negócio.

Ter um plano de negócio permitirá a você estar mais preparado para oferecer um serviço ou um produto, sabendo os canais que serão vendidos e distribuídos, além claro de possibilitar reconhecer eventuais adversidades, obstáculos e problemas que certamente aparecerão em sua jornada.

Você deve achar que é complicado criar um plano de negócio, certo? Não é acredite: é mais fácil do que você imagina, e tem muitas vantagens pra você. Mas ressalto, elaborar um plano de negócio, requer esforço, disciplina, foco e paciência.



“O plano de negócio permite você errar no papel e não no mercado”.

2. Por que criar um Plano de Negócios



O plano ajudará a determinar a viabilidade e sucesso do seu negócio, auxiliará a detectar as particularidades do mercado, possibilitando ampliar a perspectiva do empreendimento para o médio e longo prazo. Assim, essa ferramenta permite uma visão PODEROSA, da sua ideia e do seu negócio.

Para o empreendedor, a sua ideia e/ou projeto podem parecer tão atraentes, que possíveis dificuldades talvez não fiquem tão aparentes na cabeça do empreendedor. Sabe aquele ditado “como o brilho excessivo ofusca a visão”? Então é isso o que acontece mundo dos negócios.

Muitas fagulhas de negócios, aqueles lampejos que precedem a concretização do plano, falham ao ganharem materialização. E é para evitar que o ímpeto empreendedor siga pelo caminho errado que o plano de negócios existe.

2. Por que criar um Plano de Negócios



Vale ressaltar, primeiramente, que o trabalho não é tão simples assim. E nada melhor que o próprio empreendedor para mergulhar na realidade de seu negócio a fim de se manter firme para as necessárias tomadas de decisões de todos os níveis — sejam financeiras, mercadológicas ou até referentes à imagem de sua empresa.

As informações necessárias para a montagem do plano vão desde a definição da missão, da visão, dos valores e até dos objetivos mais específicos em relação ao funcionamento da empresa.

Antes de tudo, você precisa conhecer e estudar o mercado no qual pretende entrar. Como a sua empresa preenche uma lacuna desse tipo de produto ou serviço? Como você pode se destacar da concorrência? O que você oferece que ninguém mais tem condições de oferecer? Qual é o impacto que você pode e vai promover?

2. Por que criar um Plano de Negócios



Vamos a um exemplo: vamos supor que você queira abrir um supermercado. Existem alguns pontos que você deve considerar antes de inaugurar a loja:

- > O investimento mínimo;
- > Localização da loja;
- > Número de funcionários;
- > Quantos produtos você irá vender;
- > Local adequado para a exposição dos produtos;
- > Estimativa de vendas;
- > Realidade econômica do consumidor-alvo;
- > Carga tributária e custos operacionais.

2. Por que criar um Plano de Negócios



Para cada um dos itens (e muitos outros), você precisa encontrar respostas. E como encontrá-las? De várias maneiras, mas tudo começa com um bom plano de negócios.

3. Plano de negócios passo a passo



FCT Brasil

Contabilidade Consultiva



A preparação de um plano de negócio não é uma tarefa fácil, pois exige persistência, comprometimento, pesquisa, trabalho duro e muita criatividade. A seguir, vamos descobrir o que precisa constar nesse documento e como dar o pontapé inicial para usar essa incrível ferramenta de gestão.

Para ajuda-lo nessa tarefa, usaremos informações que constam no guia digital Como elaborar um plano de negócios, disponibilizado virtualmente pelo **SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas.**

3. Plano de negócios passo a passo



SUMÁRIO EXECUTIVO

É um resumo do PLANO DE NEGÓCIO. Não se trata de uma introdução ou justificativa e, sim, de um sumário contendo seus pontos mais importantes. Nele irá constar:

- Resumo dos principais pontos do plano de negócio;
- Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições;
- Dados do empreendimento;
- Missão da empresa;

3. Plano de negócios passo a passo



- Setores de atividades;
- Forma jurídica;
- Enquadramento tributário;
- Capital social;
- Fonte de recursos.

3. Plano de negócios passo a passo



ANÁLISE DE MERCADO

Esta é uma das etapas mais importantes da elaboração do seu plano. Afinal, sem clientes não há negócios. Os clientes não compram apenas produtos, mas soluções para algo que precisam ou desejam. Você pode identificar essas soluções se conhecê-los melhor. Para isso, responda às perguntas e siga os passos a seguir:

- Identificar as características gerais dos clientes;
- Identificar os interesses e comportamentos dos clientes;

3. Plano de negócios passo a passo



FCT Brasil

Contabilidade Consultiva



- Identificar o que leva essas pessoas a comprar;
- Identificar onde estão os seus clientes;
- Análise dos concorrentes;
- Pesquisa dos fornecedores.

3. Plano de negócios passo a passo



PLANO DE MARKETING

Aqui você deve descrever os principais itens que serão fabricados, vendidos ou os serviços que serão prestados. Informe quais as linhas de produtos, especificando detalhes como tamanho, modelo, cor, sabores, embalagem, apresentação, rótulo, marca, etc. Se necessário, fotografe os produtos e coloque as fotos como documentação de apoio ao final do seu plano de negócio.

Para empresas de serviço, informe quais serviços serão prestados, suas características e as garantias oferecidas.

3. Plano de negócios passo a passo



FCT Brasil

Contabilidade Consultiva



Lembre-se de que a qualidade do produto é aquela que o consumidor enxerga. Quando decidir melhorar um produto ou um serviço, pense sempre sob o ponto de vista do cliente.

Abaixo destacamos os passos para um bom plano de marketing:

- Descrição do que será vendido;
- Preço;
- Estratégias de promoção e divulgação;
- Estrutura de venda;
- Localização do negócio.

3. Plano de negócios passo a passo



PLANO OPERACIONAL

Nesta etapa você irá definir como será a distribuição dos diversos setores da empresa, de alguns recursos (mercadorias, matérias-primas, produtos acabados, estantes, gôndolas, vitrines, prateleiras, equipamentos, móveis, matéria-prima etc.) e das pessoas no espaço disponível. Para o plano operacional, você definirá:

- Estrutura física;
- Capacidade de produção e prestação ou venda do produto ou serviço;
- Processos e níveis operacionais;
- Necessidade de pessoal.

3. Plano de negócios passo a passo



PLANO FINANCEIRO

Nessa etapa, você irá determinar o total de recursos a ser investido para que a empresa comece a funcionar. O investimento total é formado pelos:

- Investimento total;
- Estimativa de investimentos fixos;
- Capital de giro necessário;
- Estimativa do faturamento mensal;
- Estimativa do custo unitário de matéria-prima;

3. Plano de negócios passo a passo



FCT Brasil

Contabilidade Consultiva



- Estimativa dos custos de comercialização;
- Apuração do custo dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas;
- Estimativa dos custos com mão de obra;
- Demonstrativo de resultados;
- Indicadores de viabilidade;
- Ponto de equilíbrio;
- Lucratividade;
- Rentabilidade e;
- Prazo de retorno do investimento.

3. Plano de negócios passo a passo



FCT Brasil

Contabilidade Consultiva

CENÁRIOS – SIMULAÇÃO

Após a finalização do seu plano de negócio, simule valores e situações diversas para a empresa. Prepare cenários onde o negócio obtenha resultados pessimistas (queda nas vendas e/ou aumento dos custos) ou otimistas (crescimento do faturamento e diminuição despesas).

A partir daí, pense em ações para evitar e prevenir-se frente às adversidades ou então para potencializar situações favoráveis. Faça quantas simulações julgar necessário e tenha sempre alternativas de ações (plano B).





FCT Brasil

Contabilidade Consultiva

4. Análise estratégica - SWOT

Aqui é preciso adotar uma ferramenta de análise, como a Análise SWOT. Trata-se de uma abreviação das palavras em inglês *strengths*, *weaknesses*, *opportunities* e *threats*, que significam forças, fraquezas, oportunidades e ameaças, respectivamente. Em português, é chamada de “análise FOFA”.

A matriz F.O.F.A. é um instrumento de análise simples e valioso. Seu objetivo é detectar pontos fortes e fracos, com a finalidade de tornar a empresa mais eficiente e competitiva, corrigindo assim suas deficiências.

Tem como função é avaliar os ambientes interno e externo do negócio, formulando táticas para otimizar o desempenho no mercado. Assim, são analisadas também as oportunidades e as ameaças.



4. Análise estratégica - SWOT

Ao lado você tem um modelo de Análise SWOT para utilizar no seu plano de negócios. Não deixe de utilizar essa ferramenta, pois é será muito importante também para o seu plano.

Análise de SWOT

	ÚTIL Para atingir o objetivo	PREJUDICIAL Para atingir o objetivo
ORIGEM INTERNA Atributos da organização	Pontos Fortes (Strengths)	Pontos Fracos (Weaknesses)
ORIGEM EXTERNA Atributos do ambiente	Oportunidades (Opportunities)	Ameaças (Threats)





FCT Brasil

Contabilidade Consultiva

5. Avaliação do plano

O Plano de Negócio desenvolvido por você é um valioso instrumento de planejamento. Por ser o seu mapa de caminhada, ele deve ser consultado e acompanhado periodicamente.

Avalie cada uma das informações e lembre-se de que o plano de negócio tem por objetivo ajudá-lo a responder a pergunta: **“Vale a pena abrir, manter ou ampliar o meu negócio?”**.

Saiba que tudo está sujeito a mudanças (mundo e o mercado); a cada dia surgem novas oportunidades e ameaças. Desta forma, procure adaptar seu planejamento às novas realidades. É por este motivo que lembramos que um plano de negócio deve ser **“feito a lápis”**, para que possa ser corrigido, alterado e ajustado. Procure refazer seu plano de tempos em tempos.





FCT Brasil

Contabilidade Consultiva

5. Avaliação do plano

Empreender é sempre um risco, mas empreender sem planejamento é um risco ainda maior. O plano de negócio, apesar de não ser a garantia de sucesso, irá auxiliá-lo a tomar decisões mais assertivas, assim como a não se desviar de seus objetivos.



6. Parceiro para elaborar plano de negócios



O contador é um excelente profissional para ajudá-lo no seu Plano de Negócios. Não esqueça de conversar com seu contador para avaliar corretamente algumas das informações e dados necessários no plano de negócios.

Por ter conhecimento e domínio técnico das questões fiscais e tributárias e grande familiaridade com temas financeiros, esse profissional pode ser um aliado estratégico de sua empresa desde o início.

Além disso, informações são a matéria-prima de qualquer plano de negócio, portanto, pesquise e procure conhecer tudo sobre o seu setor. Informações podem ser obtidas em jornais, revistas, associações, feiras, cursos ou junto a outros empresários do ramo.

7. Qual importância das pesquisas de mercado?



FCT Brasil

Contabilidade Consultiva

Quando se fala em plano de negócios, deve-se considerar a realização de pesquisas de mercado a fim de tornar concretas as evidências que, a princípio, parecem verdadeiras, provavelmente funcionando como o pontapé que o impulsionou a tomar a decisão de efetivamente abrir o negócio. Com essas avaliações direcionadas, passa a ser possível quantificar se realmente há público de interesse para o serviço ou o produto que você pretende ofertar.

Além disso, por meio desses estudos, é possível avaliar a satisfação e a expectativa das pessoas em relação a seus concorrentes.



7. Qual importância das pesquisas de mercado?



FCT Brasil

Contabilidade Consultiva

COMO MONTAR UMA PESQUISA DE MERCADO?

Há diversos tipos de modelo de pesquisa que podem, das mais diferentes maneiras, auxiliar seu negócio. Acompanhe o raciocínio e descubra as possibilidades para aprofundar seus conhecimentos.

□ PESQUISA PRIMÁRIA

Contribui para coletar informações em relação aos resultados das vendas do negócio. Os questionários podem ser feitos por meio de ligações telefônicas, por meios digitais e impressos ou até mesmo com a formação de grupos focais, sempre buscando informações que auxiliem a avaliar a aceitação — positiva ou negativa — do produto ou serviço comercializado.



7. Qual importância das pesquisas de mercado?



FCT Brasil

Contabilidade Consultiva

□ PESQUISA SECUNDÁRIA

Possui como objetivo analisar dados que já existem, principalmente os de instituições oficiais de coleta de dados. Se você comanda um negócio que tem jovens como público-alvo, por meio dessa análise é possível avaliar quantos jovens há em sua cidade, bem como em cada bairro, de que sexo e qual sua escolaridade, por exemplo, tendo, assim, um panorama geral do mercado.



7. Qual importância das pesquisas de mercado?



FCT Brasil

Contabilidade Consultiva

□ PESQUISA QUANTITATIVA

As pesquisas quantitativas possuem um caráter maior de definição de porcentagens da real necessidade da população em relação ao produto ou serviço comercializado, assim como da aceitação e intenção real de compra do que você oferece. Lembrando que há empresas especializadas para efetuar esse tipo de trabalho, que requer uma amostra grande de entrevistados, além de fórmulas específicas para definir a amostra ideal diante do universo de possíveis entrevistados.



7. Qual importância das pesquisas de mercado?



FCT Brasil

Contabilidade Consultiva

□ PESQUISA QUALITATIVA

Já a pesquisa qualitativa permite obter dados mais profundos e subjetivos. A formação de grupos focais com indivíduos pertencentes ao público-alvo do negócio, a fim de detectar necessidades em relação ao nicho do negócio é um ótimo exemplo dessa estratégia. Vale ressaltar que esse tipo de pesquisa pode ser feito com amostras bem menores.



7. Qual importância das pesquisas de mercado?



FCT Brasil

Contabilidade Consultiva

Toda empresa precisa realizar pesquisas com seus públicos, analisar se realmente há demanda para o negócio naquele determinado local, conhecer a concorrência que enfrentará, além de traçar planos de curto, médio e longo prazos, sem atropelos e com os pés no chão. É preciso conhecer profundamente os aspectos que envolvem o negócio, tornando-se um verdadeiro especialista no assunto.

Ao final da análise das informações geradas por essas pesquisas, com os detalhes todos sobre a mesa, passa a ser possível elaborar um plano de negócios mais consistente. Aí sim você saberá, com embasamento, se vale a pena abrir, expandir ou mudar o rumo de seu empreendimento.



Referências Bibliográficas



MANUAL iniciando um pequeno grande negócio. [Brasília]: Sebrae, [19--].

MANUAL do curso básico de formação de contabilistas consultores. [Belo Horizonte]: Sebrae MG, [19--].

Link da pesquisa no Sebrae:

[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/5f6dba19baaf17a98b4763d4327bfb6c/\\$File/2021.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/5f6dba19baaf17a98b4763d4327bfb6c/$File/2021.pdf)

SOBRE NÓS



FCT Brasil

Contabilidade Consultiva



Olá, a sua empresa ainda continua no modelo antigo de Contabilidade Padrão? Saiba que para uma empresa se manter perene e lucrativa, o gestor ter por missão acompanhar a gestão contábil do seu Negócio! Aqui na FCT Brasil Contabilidade Consultiva, o Gestor terá uma contabilidade de resultados, na qual o CONTADOR atua de forma mais próxima do seu negócio, reportando informações estratégicas e sobre temas relevantes que você precisa saber! Aqui nós cuidamos da saúde das Micros, pequenas e médias empresas, levando-as ao enriquecimento e a prosperidade!

SOBRE NÓS



FCT Brasil

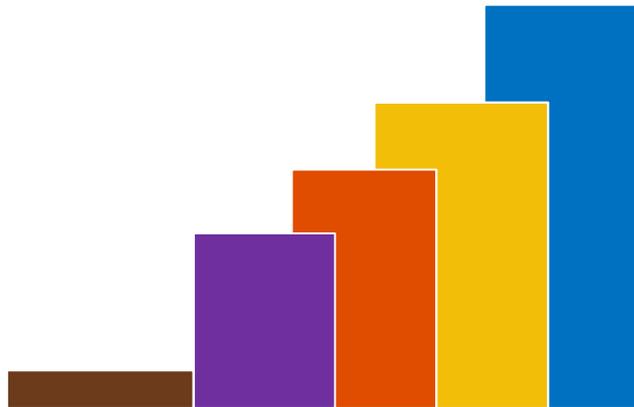
Contabilidade Consultiva

NOSSAS SOLUÇÕES PARA SUA EMPRESA



Para as empresas que fazem negócios locais, os desafios de compreender as obrigações brasileiras de estabelecimento das empresas, contabilidade, impostos e conformidade do empregador podem parecer uma grande distração. A FCT Brasil Contabilidade Consultiva está aqui para ajudar. Nossos contadores, secretários corporativos e equipes financeiras, fiscais e de RH e folha de pagamentos podem estabelecer e apoiar entidades em qualquer lugar do Brasil, deixando que seus clientes se concentrem em seus negócios.

CONTATO



FCT Brasil

Contabilidade Consultiva

**Rua Praça José Francisco Jucatelli, 71 – Sala 11
Jardim Botânico**

Ribeirão Preto-SP

(16) 3234-2088 | (16) 99229-7036

www.fctbrasil.com | fct@fctbrasil.com

Acesse nossas Redes Sociais

