

COMO FAZER UM PLANO DE NEGÓCIO

COLOQUE SUA IDEIA NO PAPEL E
REALIZE SEU SONHO COM PLANEJAMENTO

E-Book +
Plano de Negócio Pronto +
Planilha Excel + Vídeos Tutoriais

3ª Edição - Junho / 2020

CÉSAR NOVAIS CREMONESI

COMO FAZER UM PLANO DE NEGÓCIO

COLOQUE SUA IDEIA NO PAPEL E REALIZE SEU
SONHO COM PLANEJAMENTO

Contém Material para o preenchimento do Plano de Negócios
do empreendedor e Planilha de Planejamento Financeiro com
tutoriais em vídeos.

3ª Edição – Junho- 2020

Melhor visualizado em computadores e tablets

*Documento em formato A5, permitindo a impressão de 2
páginas por folha em papel A4 (paisagem)*

CÉSAR NOVAIS CREMONESI

Índice

Como Fazer um Plano de Negócio.....	1
I. Sobre o Autor	3
II. Preâmbulo	4
III. Para que serve Um Plano de Negócio?	8
IV. O “Esqueleto” do Plano de Negócio.....	12
V. Plano de Negócio	13
1. Aspectos Gerais do Projeto	14
2. Localização do Negócio.....	16
3. Por que investir?	17
4. Análise do Ambiente Mercadológico e Oportunidades	18
5. Estratégia de Serviços, Produtos e Marcas.....	24
6. Decisões de Preço	24
7. Decisões de Canais e Força de Vendas	27
8. Decisões de Comunicação – Promoção.....	28
9. <i>Triple Bottom Line</i> - Impacto Social, Ambiental e Econômico do Projeto....	29
VI. Estrutura Organizacional	32
10. Organograma	32
11. Definições de Pessoa Jurídica	32
12. Pessoas Chaves – Gestão	33
13. Decisões de Recursos Humanos e Folha de Pagamento	34
14. Decisões de Construções, Reformas e Equipamentos	35
VII. Planejamento Financeiro	37
15. Premissas Importantes	37
16. Composição do Investimento Total.....	43
17. Demonstração dos Resultados do Exercício (DRE)	44
18. Análise do Ponto de Equilíbrio – Break even Point	47
VIII. Seu Plano de Negócio	49
IX. A implantação da nova empresa.....	50

I. SOBRE O AUTOR



Empreendedor e Executivo de Finanças com 20 anos de experiência em Planejamento Estratégico de Novos Negócios, abertura de empresas, set-ups operacionais, administração financeira. Atuou no desenvolvimento de mais de 25 Planos de Negócio, captação de investimento e Assessoria Empresarial. Em 2006 teve um de seus Planos de Negócio premiado no 1º Fórum de Projetos Sustentáveis da FGV-SP. Graduado em Engenharia pela UNICAMP.

Atualmente, é Consultor Empresarial para novas e pequenas empresas, no desenvolvimento de Planos de Negócio, gestão empresarial, financeira, marketing digital e inovação em Campinas - SP.

www.cesarnc.com.br

César Novais Cremonesi

www.cesarnc.com.br

Facebook: www.facebook.com/cesarnc.consultoria

LinkedIn: www.linkedin.com/in/cesarnc

II. PREÂMBULO

Escrevi este livro com o objetivo de ajudar a escrever seu Plano de Negócio, enquanto aprende os conceitos mais utilizados para este processo. A ideia é que você tenha seu Plano de Negócio pronto ao final da leitura deste material.

A grande maioria dos conceitos de negócio são introduzidos aqui de forma simplificada como ferramenta de *conhecimento* básico para os empreendedores com projetos de baixa complexidade, como um comércio varejista, uma empresa de prestação de serviços ou fábricas de pequeno porte.

Projetos de empreendimentos mais complexos sem dúvidas necessitam de um aprofundamento nestes conceitos por parte dos empreendedores e até mesmo o auxílio de uma assessoria profissional para o desenvolvimento correto do planejamento estratégico.

Esta arquitetura apresentada aqui serve tanto para um Plano de Negócio para a *abertura de uma empresa* como para um Plano para a *reestruturação* de uma empresa que necessite aumentar vendas, desenvolver novas estratégias ou sair de uma situação financeira delicada.

Para a composição deste livro, eu criei uma empresa fictícia, da área de comércio varejista e, ao longo dos capítulos, vou utilizando esta empresa como exemplo. Compõe também este material, o Plano de Negócio desta empresa para ser utilizado como exemplo.

O ERRO FATAL DO EMPREENDEDOR

Quando pensa em abrir seu primeiro negócio, a primeira – e talvez única - conta que um empreendedor faz a título de “Planejamento” é:

Vou comprar por 10, vender por 20. Vendendo 2.000 unidades, ganho 40.000, gasto 20.000, pago as despesas com 10.000 e “embolso” os 10.000 restantes (Lucro).

Primeiro: esta conta não leva em consideração com que prazo de pagamento você irá comprar os 20.000.

Segundo: esta conta não leva em consideração com que prazo de recebimento você irá vender

Terceiro: de onde você tirou que as despesas são de 10.000?

Quarto: Como você sabe que vai vender 2.000 unidades? Irá vender já no primeiro mês? Irá vender 2.000 unidades por mês para sempre?

Quinto: Você não pensou em quanto terá de investir para começar o negócio (reformas, decoração, abertura de empresa, desenvolvimento de logomarca, website, embalagens, etc, etc, etc).

Mas levemos em consideração que suas premissas estão certas. Vejamos a diferença entre Lucro e Fluxo de Caixa:

SONHO			REALIDADE	
Venda	40.000,00		Venda total	40.000,00
<u>Custo dos Produtos</u>	<u>(20.000,00)</u>		<u>Vendas a prazo</u>	<u>(20.000,00)</u>
Sobra	20.000,00	X	Total de Entradas	20.000,00
Despesas	(10.000,00)		Estoque inicial	(40.000,00)
<u>Lucro</u>	<u>10.000,00</u>		Estoque a prazo	20.000,00
			<u>Despesas</u>	<u>(15.000,00)</u>
			Total de Saídas	(35.000,00)
			Fluxo de Caixa	(15.000,00)

Note que:

- ⇒ Você realmente vendeu 40.000 reais no mês. Porém metade desta venda foi à prazo (cartão de crédito, por exemplo). Ou seja, dos R\$ 40.000, você receberá apenas R\$ 20.000.
- ⇒ Para vender R\$ 40.000, você não pode ter apenas R\$ 20.000 de produtos no estoque. Isso significaria que no último dia do mês seu comércio estaria completamente vazio, com apenas R\$ 600 reais de estoque. Portanto você terá de comprar pelo menos o dobro do que pretende vender no mês.
- ⇒ Parte do estoque é pago a prazo, então dos R\$ 40.000 comprados, você não pagou R\$ 20.000 no mês (mas terá de pagar no mês seguinte!)
- ⇒ As despesas acabaram sendo de R\$ 15.000 ao invés de R\$ 10.000. Mas por que? Oras, você “chutou” que seria 10.000 e na realidade foram 15.000. Há boletos do contador, dos impostos, do aluguel, do IPTU, do sistema de segurança, da taxa disso, do custo daquilo e assim vai.
- ⇒ Então você vendeu R\$ 40.000 sim. Este valor significa que vendeu o correspondente a R\$ 20.000 em produtos mas:

Ao invés de “embolsar os R\$ 10.000 de lucro”, você acabou tendo de colocar mais R\$ 15.000 na empresa!

O grande e **principal** motivo para que 80% a 90% das empresas novas fechem as portas nos primeiros 12 a 24 meses é a:

Má administração do Fluxo de Caixa.

Vamos entender aqui como um Negócio deve ser estruturado antes de sua inauguração e, também, como uma empresa já existente pode fazer seu Plano de Negócio para se reestruturar.

Se você ler este e-book e, ao mesmo tempo começar a escrever plano para **seu negócio**, estará com o Plano de Negócio pronto lá no final.

III. PARA QUE SERVE UM PLANO DE NEGÓCIO?

O Plano de Negócio (ou em inglês *Business Plan*) é um estudo de viabilidade para um determinado empreendimento – nascente ou existente – que determina as diretrizes que o negócio seguirá, com as respectivas consequências econômicas e financeiras.



O processo de desenvolvimento do Plano de Negócio exige dedicação e cuidado. Normalmente, são exigidas muitas pesquisas sobre diversos assuntos: concorrência, mercado-alvo, nicho de mercado, indicadores financeiros médios de mercado, etc.

Este processo, porém, faz com que o empreendedor realmente *pense* sobre seu negócio, seja para inicia-lo ou para mudar o rumo de uma empresa existente. Durante este pensamento é que o empreendedor descobrirá uma série de informações de extrema relevância, que de outra forma, talvez, ele nem viesse a pensar.

*Empresas Pequenas já operacionais **também** precisam fazer seu Plano de Negócio, pois ele auxilia na gestão estratégica do negócio*

É muito comum o entendimento de que um Plano de Negócio “serve” apenas para a captação de investidores. Igualmente, há o pensamento de que é “coisa para empresa grande” ou para captação de volumes grandes de investimento ou financiamento. Este equívoco é frequente, pois são nestes contextos que os Planos de Negócios são mais citados.