

PLANO DE NEGÓCIOS

1 - Ideia de Produto:



2 – Pesquisa de Mercado:

Produção:

- Quanto tempo é necessário para produzir uma unidade?
- Quais são as matérias-primas necessárias (inclusive embalagem)?
- Quais são os equipamentos e utensílios necessários?
- Quem sabe manusear estes equipamentos e utensílios?
- Onde organizar estes equipamentos e utensílios?
- Qual será o local de fabricação?

Fornecedores:

- Apontar, no mínimo, 3 fornecedores para cada matéria-prima necessária na fabricação do produto, considerando: preço, contato, prazos e demais observações.

Finanças:

- Qual é o custo da fabricação do produto?
- Qual é o custo do produto em termos de consumo de energia, água e recursos naturais? Existem alternativas melhores?
- O produto é viável economicamente? Conseguiremos vender a quantidade necessária para obter bons lucros?

Aceitações dos Consumidores:

- Quem compraria nosso produto: adolescentes, crianças, mulheres, adultos, empresas ou outros?
- Por que ou para que comprariam?
- Quanto pagariam?
- Existe produto similar ou igual no mercado? Se sim:
 - Os consumidores compram?
 - Qual o preço médio?
 - Quais são as características?
 - Quais são os pontos de venda?
 - Quais são os diferentes?
- Quais seriam as características do produto exigidas pelos consumidores?
- Qual a qualidade mínima exigida pelo mercado para a comercialização do produto?
- Qual o tipo de diferencial o produto oferece?

- h) Quais serão os nossos pontos de venda além da venda direta (corpo a corpo)?
- i) O produto é adequado social e ambientalmente?

3 – Captação de Recursos:

- Empresário: Você pode usar seus próprios recursos financeiros e abrir uma empresa. Este tipo de empresa é limitada em seu crescimento pelo pequeno capital social inicial disponível.
- Sociedade Limitada: Os sócios compartilham proporcionalmente (de acordo com o montante investido) os lucros e os prejuízos, ou seja, dividem a responsabilidade dos negócios.
- Sociedade Anônima: As maiores empresas são capitalizadas dessa forma. Os acionistas recebem dividendos de acordo com os resultados gerados pela empresa, os quais determinam o valor das ações na Bolsa de Valores.
- Sociedade Cooperativa: Pessoas que reciprocamente desejam contribuir com bens e serviços para o exercício de uma atividade econômica, de proveito comum, sem objetividade de lucro, celebram entre si um contrato de sociedade cooperativa.
- Crédito Bancário: O crédito bancário mais não é do que uma **modalidade de empréstimo de dinheiro**. Trata-se de um produto financeiro de cedência de capital a empresas ou particulares, assente na confiança.

4 – Custos Operacionais:

- ✓ Custos Fixos – CF: Estes são os custos de uma empresa mesmo não produzindo. É importante administrar seus custos fixos adequadamente, pois quanto mais alto for o custo, mais alto será o preço de venda do produto.
- ✓ Custos Variáveis – CV: Estes custos variam conforme a quantidade produzida e/ou comercializada e não constam especificados nos custos fixos.

5 – Determinação de Capital:

Investimento efetuado na companhia pelos sócios; este investimento é o “dinheiro” necessário para iniciar e desenvolver um negócio. Normalmente, é necessário para comprar ou alugar equipamentos, comprar matéria-prima e custear as despesas até que as vendas produzam resultados e comecem a financiar a operação da empresa. É importante levantar o Capital Social adequado, pois caso este seja insuficiente, certamente afetará na produção e, conseqüentemente, a lucratividade.