**Plano de Negócios**

O Plano de Negócios serve para analisar a viabilidade do projeto duma empresa, expondo resultados. É também um ótimo instrumento de apresentação do negócio para o empreendedor que procura um financiamento externo.

**O Plano de Negócios deve conter a seguinte informação:**

**Análise do mercado**

Neste ponto é importante fazer uma descrição do produto ou serviço prestado pela empresa e focar a análise de mercado.

É importante:

. conhecer o cliente (público alvo);

. definir o âmbito geográfico de atuação da empresa;

. identificar os concorrentes - enunciar os pontos fracos e vantagens em relação a eles;

. estabelecer os fornecedores para dar resposta a todas as necessidades do negócio;

. delinear a **estratégia de marketing** - conjunto de ações colocadas em práticas para atingir às suas metas de divulgação, vendas e construção de uma imagem positiva para a marca. Representa todo o esforço para dar visibilidade ao negócio, atrair clientes e ser reconhecido como autoridade no nicho em que atua.

**Plano de investimento**

Se concluir que o seu negócio tem espaço e aceitação no mercado, deve calcular, agora, o investimento necessário à sua concretização. É altura de explicitar que tipo de necessidades são importantes e prioritárias para implementar a sua empresa e para saber qual o investimento que terá de fazer.

Por exemplo:

**Instalações** - a escolha das instalações é muito importante porque elas serão a "cara" da empresa. Para além do aspeto estético, preocupe-se com três questões práticas:

o valor do investimento

a funcionalidade

a localização

**Equipamento** - é mais um investimento sem o qual não pode passar. Pondere o custo e produtividade dos equipamentos, assim como a duração e a forma de os disponibilizar (aquisição ou leasing(**verhttps://www.santander.pt/salto/leasing**)).

**Seleção e Recrutamento de pessoal** - do trabalho da sua equipa depende o sucesso da empresa. Por isso, aposte numa equipa competente, com a experiência necessária e com o perfil adequado. Além disso, deve investir nos seus colaboradores e dar-lhes formação.

**Consultoria e serviços de apoio** - é um outro tipo de recrutamento de pessoal. Existem áreas relacionadas com a sua empresa com as quais poderá não se sentir muito confortável. Recorra a especialistas dessas áreas como consultores, advogados, contabilistas, etc.

**Outras despesas** - são despesas relacionadas com a própria constituição da empresa, com os estudos de mercado elaborados, etc. São despesas, mas outra forma de investimento. Depois de ter somado todas as despesas, pode saber qual será o capital a investir e se vale a pena ou não em concretizá-lo. Se o investimento a realizar for extremamente elevado, o melhor será desistir da ideia da sua empresa. Caso contrário, prossiga o seu plano de negócios agora na fase do financiamento.

**Plano de exploração**

Nesta parte do Plano de Negócio, o empreendedor tem de analisar com rigor os proveitos e os custos. Ou seja, saber como vai ser produzido o seu produto/serviço, quanto vai gastar e que rendimento irá obter. O plano de exploração permite-lhe conhecer o processo produtivo e os custos que a ele estão relacionados. Assim, terá de analisar a nível dos:

Proveitos (com as vendas do produto/serviço)

Custos (fixos e variáveis)

**Fontes de financiamento**

Para saber como vai financiar a sua empresa, informe-se primeiro sobre todos os meios de financiamento existentes, desde créditos bancários, leasings, capital de risco, etc.

É importante que conheça cada uma das modalidades de financiamento para saber o cálculo da rentabilidade do seu negócio, pois parte das receitas têm como destino remunerar os capitais alheios.

A elaboração de um plano de negócios bem estruturado e capaz de transmitir o potencial da empresa é um passo para conseguir boas condições de financiamento do capital.

**Plano de tesouraria**

Se já definiu o modo de financiamento, necessita agora de calcular os fluxos financeiros que a sua empresa irá ter. Este cálculo é fundamental porque os investidores dependem dos fluxos para obterem o investimento realizado.

Neste mapa de tesouraria provisório tem de estabelecer o "ciclo de tesouraria" do negócio que depende de três variáveis e que compõem o fluxo de tesouraria:

Prazo médio de recebimentos

Prazo médio de pagamentos

Stock médio

O "ciclo de tesouraria" será favorável se o prazo de recebimentos for curto, o prazo para os pagamentos for alargado e o stock médio for em poucos dias.

**Rentabilidade do projeto**

Finalmente, poderá calcular a rentabilidade do seu negócio, utilizando um dos seguintes métodos:

**TIR** (Taxa Interna de Rentabilidade)

Se a taxa de rentabilidade do projeto for maior do que a TIR, então terá um VAL positivo e será aconselhável avançar com o negócio;

**VAL** (Valor Atualizado Líquido)

Se o VAL for positivo, o empreendedor, está no caminho certo, pois já terá mais dinheiro no bolso do que antes do nascimento da sua empresa; se for negativo deve ser rejeitado;

**Pay-Back Period**

Indica ao investidor o tempo necessário para ter de novo o investimento que fez.

Concluído o Plano de Negócios, lembre-se que ele não evita riscos, mas ajuda a preveni-los e a optar pelo caminho mais seguro, tendo sempre a possibilidade de fazer as correções que forem necessárias.

**Financiamento**

**Toda a pesquisa está feita e o planeamento também. Agora, com o Plano de Negócios na mão, só lhe falta**

**dinheiro para o concretizar e passar da teoria à prática.**

**De uma forma geral, existem três tipos de financiamento:**

**Capital próprio**

É vantajoso recorrer ao seu próprio dinheiro porque, dificilmente, terá pressões de outros lados. Por outro, é sempre um risco para o seu património pessoal e o capital pode revelar-se insuficiente.

**Crédito Bancário**

Possibilita-lhe o controlo sobre o seu negócio e tem a vantagem de poder alargar os fundos disponíveis. Ficam aqui algumas dicas para lidar com os bancos:

Conheça os critérios de concessão de créditos para negócios parecidos ao seu, antes de pedir o crédito;

Não tenha receios sem fundamento por pedir um crédito bancário. A maior parte dos bancos lida com casos semelhantes ao seu e a verdade é que também lhes dá dinheiro a ganhar;

Não se dirija ao banco apenas para pedir dinheiro. Tenha o cuidado de se apresentar e dê a conhecer a sua empresa.

Opte por bancos com os quais já trabalhou e estabeleceu uma relação de confiança. Essa pode ser a sua melhor arma para o financiamento do projeto. Se não estabeleceu essa relação com nenhum banco, procure criá-la (abra conta, contraia pequenos empréstimos, etc);

Saiba exatamente quanto vai precisar, para quê e quando poderá efetuar o pagamento. Uma proposta clara e firme é um meio para a credibilizar.

**Capital de risco**

Se não tem fundos próprios e teve problemas para adquirir um crédito bancário: pode optar por investidores privados como a família ou os amigos que têm ou não uma participação na gestão da empresa. Dentro deste financiamento por capital, existe o capital de risco.

Neste caso, as sociedades ou fundos de capital de risco têm participações minoritárias e temporárias, de 3 a 7 anos, no capital da empresa. Estas forma de financiamento assegura-lhe todos os fundos necessários e garante um parceiro de capital que, sem assumir o controlo da empresa, irá dividir o risco com o empresário, esperando no final uma saída agradável.

**Abertura do negócio**

**Se conseguiu percorrer todos os passos neste caminho difícil, parabéns! O percurso até aqui não foi fácil e agora só tem uns pequenos aspetos a considerar. A partir daqui está por conta própria e esperemos que seja rumo ao sucesso.**

**Para o arranque final da sua empresa há, pelo menos, três fatores relevantes para que entre com o pé direito:**

**Inicie a promoção da sua empresa**

Tenha em conta que a data do arranque oficial do negócio pode ser um fator decisivo para um bom começo (sobretudo em atividades com alguma componente sazonal).

**Defina políticas de gestão de recursos humanos**

O recrutamento e seleção do pessoal é uma fase muito importante para a empresa. Da equipa de trabalho vai depender em grande medida o sucesso. Dê treino e formação aos seus colaboradores, de preferência antes do início da atividade.

**Estabeleça os principais sistemas de gestão**

Defina áreas de contabilidade, logística, controlo de qualidade e outras que sejam relevantes para o bom funcionamento da sua nova empresa.

Agora é apostar tudo e dar tudo. A fase mais complicada ainda está para vir. Nunca deixe de estar atento às novidades e às mudanças, desde concorrentes, novas tecnologias, regulamentações, etc.

Procure dar resposta com a máxima eficácia e rapidez, sempre à espreita de oportunidades de crescimento e melhorias na qualidade do produto ou serviço prestados.