

Verificando a viabilidade do negócio

Manual Etapa 2/Parte 1

Bem-vindo!

Olá, caro empreendedor!

É um prazer ter você na Etapa 2 do Programa de Auto-Atendimento Negócio Certo Sebrae/SC.

A leitura deste Manual, *Verificando a viabilidade do negócio*, indica que você, provavelmente, está com a sua idéia de negócio já definida, certo?

Muitas pessoas começam seu empreendimento a partir do sonho de ser dono de seu próprio negócio. Logo, começa sem o planejamento prévio de dados importantes, que vão lhe ajudar a ter sucesso e partem para a operacionalização. Recente pesquisa feita com empresários brasileiros, publicada pelo Sebrae, nos indica que a área de conhecimento mais importante no primeiro ano de atividade de uma empresa é o planejamento.

Você sabia que, segundo dados do Sebrae/2004, 49,4% das empre-

sas fecham com até dois anos de existência, 56,4% com até três anos e 59% não vão além de quatro anos? Para minimizar este risco é muito importante fazer um bom Plano de Negócios. Não dispensando a intuição e a capacidade de gerenciar, porém, se faz necessário o auxílio de conhecimentos técnicos para o sucesso de seu negócio.

Por isso, se você quer transformar sua idéia em um negócio, saiba primeiro aonde quer chegar, como, quando e com quem quer chegar lá.

É exatamente por este motivo que o conteúdo desta etapa estará especialmente voltado para ensiná-lo a desenvolver um Plano de Negócios.

Lembre-se: quanto mais específico você for na informação dos dados referentes à empresa que pretende abrir, mais fiel à realidade será o seu Plano de Negócios.

Fique ligado!

O objetivo principal desta etapa é auxiliar você a verificar a viabilidade mercadológica e econômico-financeira da idéia de negócio escolhida. É uma etapa fundamental, pois nem sempre uma idéia é necessariamente uma boa oportunidade de investimento.



Fique ligado!

Leia todo este Manual antes de qualquer ação prática. Só assim obterá todas as informações necessárias para o sucesso do seu Plano de Negócios.



CONSELHO EMPREENDEDOR

Quem tem um nível de conhecimento mais alto tende a permanecer mais tempo com o negócio aberto, situação inversamente proporcional àqueles cuja formação é muito rasa. O futuro empresário precisa cercar-se da maior quantidade de informações possíveis, evitando criar um negócio sem as bases necessárias ao seu perfeito desenvolvimento.

Montar um novo negócio sem ter trabalhado cuidadosamente sua concepção, planejando e avaliando as possibilidades, é como tatear no escuro. Se você não organizar seu pensamento, tudo o que precisa fazer para montar um negócio se tornará muito mais difícil e frustrante. É vital fazer um plano empresarial antes que você tenha começado sua empresa porque vai ajudá-lo a identificar problemas potenciais antes que eles surjam, e a encontrar sugestões para resolvê-los, economizando tempo, dinheiro e dores de cabeça.

Fonte: *Viagem ao mundo do empreendedorismo*, organizado pelo Instituto de Estudos Avançados (IEA)

FONTES SECUNDÁRIAS

Estudos de viabilidade devem ter base em observações próprias e principalmente em pesquisas de fontes secundárias. Estas contêm dados e informações coletados por terceiros e colocados à disposição do público. Este serviço é feito por instituições como o IBGE, Sebrae, prefeituras, governos dos estados, associações de classe e sindicatos. A fonte secundária é fundamental por conter resultados de grandes pesquisas, de custo inacessível até para empresas poderosas. Esses dados macroeconômicos fazem parte da infra-estrutura de informação das cidades, dos estados e do País. Uma grande ferramenta de acesso a essas informações é a internet. Livros e revistas especializadas também são importantes, pois trazem estudos, análises, casos de sucesso e de fracasso de empresas.

Fonte: *O segredo de Luísa*, de Fernando Dolabela



Você pode se questionar: “Mas quais os benefícios que terei ao elaborar um Plano de Negócios?”

Bom, esta resposta é fácil. Veja alguns dos principais benefícios na elaboração do Plano de Negócios:

- ▶ Permite ao empreendedor melhorar sua idéia, tornando-a clara, precisa e de fácil entendimento. Para isso, ele terá de buscar informações completas e detalhadas sobre o mercado e o seu negócio, assegurando, assim, uma visão total dele. Uma idéia é diferente de uma oportunidade de negócio devidamente analisada.
- ▶ Permite conhecer todos os pontos fortes e fracos do futuro negócio. Com isso, possibilita a diminuição dos riscos de fracassar (riscos calculados).
- ▶ Facilita a apresentação do negócio a fornecedores e possíveis clientes, contribuindo para as negociações de apoio.
- ▶ Analisa o volume de recursos que será necessário para a implantação (quanto capital será necessário?), a lucratividade e a rentabilidade do negócio.
- ▶ Permite a simulação de situações favoráveis e desfavoráveis (e se as vendas ficarem 20% abaixo do previsto?).
- ▶ Permite que os sócios negociem claramente as funções de cada um.
- ▶ É importante para a contratação de funcionários e para a orientação deles na realização de suas tarefas, apresentando as perspectivas de crescimento para o negócio.
- ▶ É um importante documento para a apresentação a futuros sócios, investidores e bancos.
- ▶ Funciona como uma espécie de “antídoto” para diminuir a mortalidade das novas empresas e para garantir o crescimento das empresas já existentes.
- ▶ Permite avaliar o novo empreendimento do ponto de vista mercadológico, técnico, financeiro, jurídico e organizacional. O empreendedor terá uma noção prévia do funcionamento da sua empresa em cada um desses aspectos.
- ▶ Permite avaliar a evolução do empreendimento ao longo de sua implantação para cada um dos aspectos definidos no Plano de Negócios podendo, assim, comparar o previsto com o realizado.
- ▶ Facilita ao empreendedor a obtenção de empréstimos quando o seu capital não for suficiente para os investimentos iniciais.
- ▶ Atrai clientes e fornecedores pois, com certeza, se sentirão mais seguros em estabelecer relações de negócio, após terem a possibilidade de avaliar o planejamento feito.

Em razão de tantos benefícios, não há como fugir desta rota, não é mesmo? Temos que traçar um rumo, ter a certeza do destino, do porto seguro que queremos aportar a nossa idéia de negócio!

Bem, agora vamos começar o seu Plano de Negócios?

Fique ligado!

Esta é uma etapa que requer muito trabalho e esforço de sua parte. Para obter resultados precisos, você terá que buscar informações com o próprio cliente, concorrentes e fornecedores, em órgãos públicos como a prefeitura de sua cidade e o IBGE, assim como em instituições voltadas à gestão de negócio, no caso o Sebrae.



CONSELHO EMPREENDEDOR

Fonte: *O segredo de Luísa*, de Fernando Dolabela

O processo de investigação do mercado para a abertura de um novo negócio tem dinâmica própria. Nele, a pesquisa de uma categoria fornece informações importantes sobre outra categoria. Evite pesquisar o mercado concorrente, fornecedores e consumidores simultaneamente. Ordene-as conforme a prioridade e faça uma por vez.

O QUE É UM PLANO DE NEGÓCIOS?

O Plano de Negócios é um documento que reúne informações sobre as características, condições e necessidades do futuro empreendimento, com o objetivo de analisar sua potencialidade e sua viabilidade, além de facilitar sua implantação.

No Plano de Negócios você detalha e analisa:

- ▶ Seu projeto (sua idéia);
- ▶ O caminho escolhido para concretizar seu projeto;
- ▶ Os recursos necessários.

Então, a seguir, vamos apresentar o Plano de Negócios passo a passo. Alertamos que as questões a seguir

são necessárias para uma análise completa sobre a sua idéia de negócio. Lembramos que você poderá selecionar as que mais se adequam à sua realidade, ou até mesmo acrescentar outras.

Para a elaboração do Plano de Negócios, você poderá contar com a ajuda da equipe de tutoria pelo 0800 643 0401 ou por e-mail: negociocerto@sc.sebrae.com.br

Portanto, mãos à obra!

FASES PARA A CONSTRUÇÃO DE UM PLANO DE NEGÓCIOS

Para a construção do seu Plano de Negócios, você passará por duas fases. A Fase I trata da coleta de dados, e a

Fase II da organização dos dados coletados por meio de um Plano de Negócios.

Fase I – Coleta de dados

Sua tarefa será obter várias informações sobre sua empresa, o setor e o mercado em que você vai operar. Por este motivo, nos referimos a esta primeira fase da preparação do Plano de Negócios como a fase de coleta de dados e análises.

O roteiro das questões a seguir deverá levá-lo a refletir sobre:

- ▶ Quanto tenho que investir?
- ▶ Quanto terei de lucro?
- ▶ Que recursos serão necessários?
- ▶ Quem serão meus consumidores, fornecedores e concorrentes?
- ▶ Quais serão os impostos?

Então, busque as respostas das questões a seguir:

CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

- ▶ Qual o nome da minha empresa? Qual a razão social?
- ▶ Quais os produtos ou serviços que ela vai produzir, vender, oferecer?
- ▶ Qual o endereço? Telefone para contato?
- ▶ Qual a minha experiência no ramo? (Cursos, trabalhos, etc.)

PRODUTOS/SERVIÇOS

- ▶ Que produtos/serviços oferecerá a empresa? (Se vários, listar cada um separadamente)
- ▶ Como será feito o produto ou como os serviços serão prestados?
- ▶ Que necessidade específica do cliente este produto/serviço vai satisfazer?
- ▶ Há períodos no ano em que o negócio se torna especialmente bom ou ruim? Quando? O que será preciso fazer nestes períodos?
- ▶ No que este produto ou serviço é diferente em relação aos produtos ou serviços da concorrência?
- ▶ Quais os pontos fortes dos meus produtos e/ou serviços? (Preço, prazo, localização, qualidade, atendimento, exclusividade...)
- ▶ Quais os pontos fracos dos meus produtos e/ou serviços? (Preço, prazo, localização, qualidade, atendimento, exclusividade...)
- ▶ Quais os preços cobrados pela concorrência?
- ▶ Eu precisarei anunciar? Como? (Propaganda boca a boca, rádio, panfleto, etc.)

PESSOAL

- ▶ Quantos empregados serão necessários e quando precisarei contratá-los?
- ▶ Que tipo de habilidades eles pre-

cisam ter?

- ▶ Como eu vou encontrar estes empregados?
- ▶ Quanto será pago a cada um deles?
- ▶ Quanto será pago de encargos sociais sobre os salários?

AValiação Mercadológica

- ▶ Quem serão os meus clientes?
- ▶ Quais as suas características? (Idade, sexo, profissão, etc.)
- ▶ Onde eles estão localizados?
- ▶ Eles vêm a mim, ou terei que ir até eles?
- ▶ Que distância eles estarão dispostos a percorrer para comprar este produto/serviço?
- ▶ Que distância eu terei que percorrer para vender a eles?
- ▶ Qual é o número total de possíveis clientes dentro desta área na qual eu pretendo atuar?
- ▶ A maior parte dos meus negócios virá de vendas repetidas aos mesmos clientes (cliente comum) ou de vendas isoladas? Qual a porcentagem de cada?
- ▶ Segundo esta base, quantas vezes o cliente comum comprará por ano?
- ▶ Qual a média mensal dos gastos do cliente comum?
- ▶ Quem vai fornecer à minha empresa equipamentos, matéria-prima e outros produtos e serviços necessários ao seu funcionamento?
- ▶ Quais as condições de pagamento que eles determinam?

CONSELHO EMPREENDEDOR

A paixão pelo negócio às vezes torna o futuro empreendedor cego às suas verdadeiras chances, impedindo-o de analisar seu potencial com frieza e de ouvir conselhos, alerta o consultor Fernando Dolabela.

- ▶ O que cada um deles tem de positivo e de negativo?
- ▶ Quais são os concorrentes deste negócio?
- ▶ Há espaço para este negócio na região em que se pretende abri-lo?

LOCALIZAÇÃO

- ▶ Onde o negócio será localizado?
- ▶ Por que esta é considerada uma boa localização?
- ▶ Há, por perto, outro negócio ou outra característica qualquer que ajudará a atrair os clientes? Qual?
- ▶ Qual o espaço físico necessário?
- ▶ O imóvel precisará de reformas? Se positivo, quanto custará?
- ▶ É conveniente fazer um contrato de aluguel a longo prazo, ou mensal?
- ▶ Quais são os termos e o preço do aluguel?

AValiação Financeira

- ▶ Qual o investimento total necessário para montar o negócio?
- ▶ Quais são os meus custos fixos?
- ▶ Quais são os meus custos variáveis?
- ▶ Quais os impostos que terei que pagar?
- ▶ Qual o custo unitário do meu produto/serviço?
- ▶ Por quanto poderei vendê-lo?
- ▶ Quanto eu estimo que vou vender por ano?
- ▶ Quanto terei que vender para pagar todas as minhas despesas?
- ▶ Qual a minha estimativa de faturamento anual (valor total bruto)?
- ▶ Quanto estimo que será o meu lucro?
- ▶ Quanto eu pretendo retirar de pró-labore (remuneração do proprietário)?
- ▶ Que passos são necessários para constituir legalmente o negócio e registrá-lo junto aos órgãos municipais, estaduais e federais pertinentes? (Neste caso, você pode consultar a etapa 3)
- ▶ Quais são as organizações civis, religiosas, educacionais, governamen-

tais ou agências que podem prover informações e ajuda em como começar um negócio como este, pelo qual eu me interessar?

- ▶ A atividade ou setor no qual eu estou interessado em fazer parte está em expansão ou declínio?
- ▶ Como estão se saindo os pequenos negócios que constituem esta indústria ou setor? Por quê?

FINANÇAS PESSOAIS

- ▶ Quanto valem todos os bens que possuo?
- ▶ Quanto eu tenho em poupança e dinheiro vivo?
- ▶ Quais são as minhas dívidas?
- ▶ Quanto eu gasto mensalmente para me manter/minha família?
- ▶ Quanto eu estimo que o negócio me permita retirar, de pró-labore, a cada mês?
- ▶ Como eu pagarei minhas contas se o negócio não der lucro durante algum tempo?
- ▶ Eu possuirei o negócio como um todo, ou precisarei de um sócio ou outros investidores para injeção de capital?

TEMPO

- ▶ Quanto tempo eu espero investir trabalhando no negócio semanalmente? E durante o mês?
- ▶ Em quais horários, durante o dia e durante a semana, eu estarei lá?

FINALIZANDO A PRIMEIRA PARTE DA VERIFICAÇÃO DA VIABILIDADE DO SEU NEGÓCIO

Agora que você já tem vários dados sobre o seu negócio, aguarde a publicação da segunda parte do Manual da Etapa 2 na próxima edição da Revista Empreendedor. Nela você aprenderá passo a passo como organizar os dados coletados e ao final terá seu Plano de Negócios elaborado.

AMEAÇAS E OPORTUNIDADES

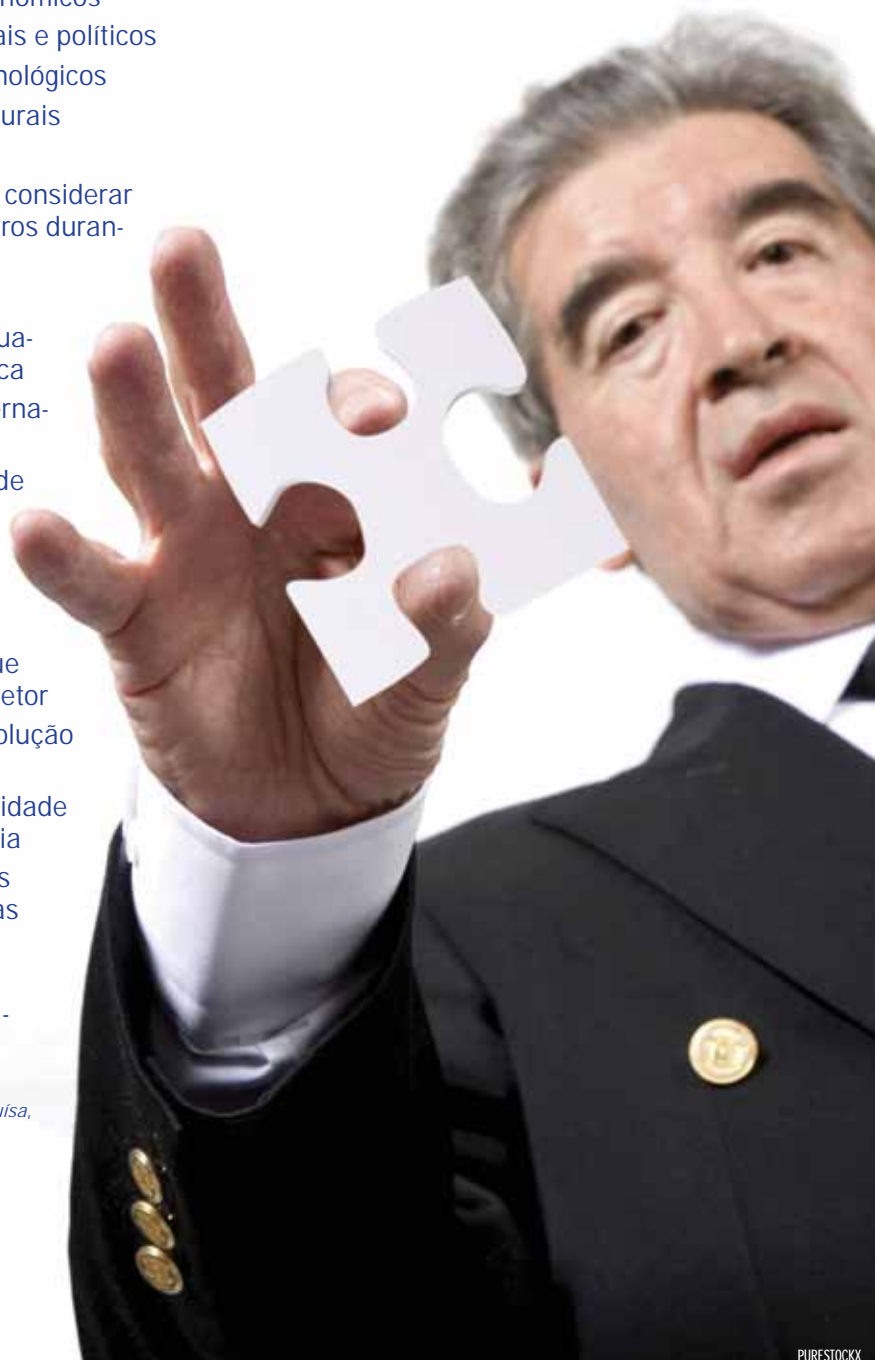
Ao fazer uma análise de mercado, é importante identificar as ameaças e oportunidades do ambiente externo, que envolve:

- ▶ aspectos demográficos
- ▶ aspectos econômicos
- ▶ aspectos legais e políticos
- ▶ aspectos tecnológicos
- ▶ aspectos culturais

Deve-se, ainda, considerar alguns parâmetros durante essa análise:

- ▶ sazonalidade
- ▶ efeitos da situação econômica
- ▶ controle governamental
- ▶ disponibilidade de insumos
- ▶ ciclo de vida do setor
- ▶ lucratividade
- ▶ mudanças que ocorrem no setor
- ▶ efeitos da evolução tecnológica
- ▶ grau de imunidade à concorrência
- ▶ adequação às características individuais
- ▶ potencial de lucro e crescimento

Fonte: *O segredo de Luisa*, de Fernando Dolabela



Para tirar suas dúvidas referentes a este Programa entre em contato conosco pelo telefone 0800 643 0401 ou pelo e-mail: negociocerto@sc.sebrae.com.br

PURESTOCKX