

## Planejamento de uma locadora de equipamentos de show

Uma locadora de equipamentos de show exige um planejamento no qual visualize todo o funcionamento do negócio antes mesmo dele iniciar, como todo negócio exige um investimento monetário, nessa área diferente com o diferencial que o investimento é elevado, começar sem planejar e sem saber para onde ir com o negócio é um erro fatal. O empreendedor pode fazer uso de consultoria pagas que são feitas por empresas especializadas nesta área, ou gratuitas com os empreendedores ou pessoas que estejam relacionados com o ramo e possa informar de modo a se obter uma decisão. Veja alguns pontos para considerar no seu planejamento de sua locadora de equipamentos de show. Mercado de atuação O empreendedor deve conhecer o mercado onde irá atuar e ficar atento a diversas questões, uma delas a concorrência e como ela se relaciona com o seu empreendimento, um exemplo, como seria lançar uma marca de refrigerante em um mercado onde é dominado por determinadas marcas conhecidas. Conhecer o mercado e checar o quanto pode desfrutar dele e o que definir se a empresa sair do papel ou não, também os nichos de mercados que são poucos ou nunca explorados e que há diversas oportunidades de [negócio](#), há casos onde empreendedores tiveram sucesso a partir de nichos de mercado subestimados. Investimento inicial Definir um valor que sirva para todos que queira lançar a sua locadora de equipamentos de show é algo irreal, cada empresa tem as suas características e maneiras de ser montada, para que o empreendedor tenha o valor exato é necessário um estudo do que terá como capital de giro, fluxo de caixa, volume de compras, estoque de ferramentas, despesas, custos, prejuízos, custos com manutenção de muitos outros aspectos similares. Profissionais a ser contratados O quadro de funcionários também é um item básico para a sua locadora de equipamentos de show, a escolha dos profissionais está relacionada como os serviços e produtos foram planejados, assim como os requisitos dos profissionais servem de base para a montagem do negócio, tudo isso alinhado com as metas do negócio. Outros aspectos Esses são apenas alguns aspectos nos quais devem ser considerados ao iniciar o planejamento do seu negócio, quanto mais o empreendedor ter um plano firme do que deseja sobre o seu negócio e sua maneira de funcionar melhor será a sua atuação no mercado e sua relação com os clientes.

### Sobre o Autor

[www.novonegocio.com.br](http://www.novonegocio.com.br)

Source: <http://www.artigopt.com>