O planejamento e o sucesso dos negócios

Normal 0 21 false false false PT-BR X-NONE X-NONE

O mundo dos negócios pode mais ser habitado por pessoas despreparadas, principalmente por aquelas que não fazem um estudo aprofundado para saber em que ramo quer seguir e qual a expectativa dos consumidores quanto a seus produtos. Atualmente o que sai a frente é o profissional meticoloso, que pensa em cada passo que vai dar e elabora um plano de negócios. Para que seja um [plano de negócios](#) adequado, é preciso se pensar no que seria de fato este plano e ainda como deve ser idealizado. Definir o plano de negócios é um mecanismo que lhe permite observar a real situação do mercado frente ao produto que você negocia, seja serviço, alimento, vestuário e ainda outros. Ele serve como um planejamento, mas que deve ser seguido e riscado por quem pretender montar um novo negócio e ainda pode ser usado por quem já tem um negócio, mas não anda bem das pernas. O documento é elaborado em papel e se for feito como deve ser, o mais completo possível, terá um diagnóstico completo do seu empreendimento, cada passo que deve ser dado e como aumentar as chances de sucesso do seu negócio, já que pelos números você sabe onde estão os problemas. Quando usar um plano de negócios O plano de negócios deve ser usado pelo empreendedor da mesma maneira que um navegador usa suas cartas náuticas para chegar ao seu destino, por isso, tem de ser levado a sério, já que que a maioria popular vive lidando com dinheiro não aceita desaforo. Ele serve para norte-lo na busca por informações sobre que diferença em seu negócio, como quais produtos e serviços você deve investir, de acordo com seu perfil e sua experiência, quais serão seus possíveis clientes, fornecedores e concorrentes. Além disso, você será bem informado quanto aos pontos fracos e fortes de seu futuro negócio, e antes de iniciar qualquer procedimento, vai saber de antemão se suas ideias são viáveis e a expectativa de sucesso do seu empreendimento. Depois de feito seu plano de negócios, você terá a resposta para a pergunta mais difícil do empreendedor: meu negócio valerá a pena? Como elaborar um plano de negócios Para iniciar seu plano de negócios você vai precisar de tempo, persistência, pesquisa, comprometimento e muito, muito trabalho. Se estiver preparado, siga nossas dicas e vamos em frente! Para elaborar seu plano de negócios primeiro escolha um setor do mercado que tenha interesse e busque diversas informações sobre ele, suponhamos que você tenha escolhido gêneros alimentícios. Então você deve pesquisar sobre os alimentos que serão comercializados, em quais lugares são cultivados, qual o custo de cada um, além disso, deve estar habituado a tudo que se passa, em sua loja, seja restaurante, fast-food, lanchonete, padaria. Deve saber como tudo funciona, desde o cultivo dos alimentos empregados, até os produtos usados na limpeza do chão. Estas informações podem ser obtidas através da internet, pesquisa de campo, diretamente nos locais, em cursos, feiras e ainda em associações pertinentes. Todos os dados obtidos podem ser lançados diretamente em um arquivo de computador, para que não se perca e você não tenha que fazer tudo novamente. Os principais pontos a serem atenciosamente redobrados no plano de negócios são: - os dados do empreendedor, - experiência profissional e outras atribuições, - setores que pretendem criar a atividade, - obrigações da empresa, - formato jurídico a ser empregado, - capital a ser usado, - fontes de recurso a serem empregadas. Seguindo essas dicas, certamente seu negócio terá maiores chances de sucesso. Boa sorte!

Sobre o Autor

Vinicius Gonçalves é fundador do site <http://www.novonegocio.com.br> onde escreve diversos artigos sobre empreendedorismo e negócios. Para buscar mais informações sobre planejamento de novos negócios outra boa fonte o site da [wikipedia](#).

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