



DIVERSIDADE E
INCLUSÃO

Desenvolvimento de Modelo de Negócios



Desenvolvimento De Modelo De Negócios

Quando um negócio está começando, é natural utilizar algumas ferramentas para definir os primeiros passos, como a Análise SWOT. Mas, além disso, o planejamento mais detalhado a partir de ferramentas como essa é o que vai direcionar a empresa para o sucesso, tornando o plano de negócios essencial.

Basicamente, a ideia desse documento é direcionar todos os esforços da sua empresa da forma mais eficiente possível. E tudo isso faz parte da estruturação de ações planejadas, estudando o mercado e as tendências que podem potencializar ou prejudicar o seu negócio.

Pensando nisso, preparamos um conteúdo completo com tudo o que você precisa saber sobre como estruturar um plano de negócios e a importância de se preocupar com esse tópico.



Desenvolvimento de Modelo de Negócios

- *O QUE É UM PLANO DE NEGÓCIOS?*
- *POR QUE FAZER UM PLANO DE NEGÓCIOS?*
- *COMO FAZER UM PLANO DE NEGÓCIOS?*
- *COMO MONTAR UM BUSINESS MODEL MODEL CANVAS?*
- *CONCLUSÃO*
- *VIDEOS REFERENCIAS*
- *REFERENCIAS*

O QUE É UM PLANO DE NEGÓCIOS ?

O plano de negócios é um documento que centraliza todas as informações necessárias para que uma empresa comece a operar de maneira estratégica e direcionada.

Em vez de começar a vender um produto determinado sem organização, o plano funciona como um guia para definir os passos mais importantes do empreendimento.

Da identificação de oportunidades de mercado até mesmo a compreensão de quais são os principais desafios e concorrentes. Do planejamento financeiro até mesmo metas e objetivos de vendas para um determinado período: tudo passa diretamente pelo plano de negócios.

O principal objetivo desse documento é garantir que todos os passos de um negócio tenham o direcionamento necessário para ter bons resultados a longo prazo. Assim, detalhando cada área, é possível visualizar melhor todas as suas oportunidades e desafios para um crescimento sustentável.

Por que fazer um plano de negócios?

A ideia de estruturar um plano de negócios consiste em ter o máximo de informações possíveis sobre o mercado em que a sua empresa faz parte. Com o aumento da competitividade, entender bem em qual segmento você está entrando é essencial para ter bons resultados.

Além disso, o plano de negócios serve como um guia para direcionar todos os seus esforços. Isso significa ter o máximo de detalhes antes de tomar qualquer tipo de decisão estratégica. Na prática, isso vai ajudar a reduzir os erros com tomadas de decisão baseadas em achismos e suposições.

Em vez de definir que o seu diferencial competitivo é X ou Y, o plano de negócios ajuda a visualizar se, de fato, X ou Y são fatores relevantes para suprir as dores e necessidades do seu [público-alvo](#).

Por que fazer um plano de negócios?

O plano de negócio também vai ajudar a definir metas reais para a sua empresa. Você pode imaginar que vai vender X produtos por ano, mas será que esse é um número realista?

A partir de uma série de análises, você consegue ter as informações para tomar essas decisões de maneira mais precisa.

Por fim, o plano de negócios contribui para a definição de pequenas estratégias e ações no dia a dia operacional de uma empresa. Desde as redes sociais em que a sua marca deve estar presente para se comunicar com o público-alvo até mesmo qual é o **funil de vendas** necessário para ter melhores resultados.



Como fazer um plano de negócios?

Mas, afinal, como fazer um plano de negócios? Quais fatores precisam estar presentes nesse documento? Confira as principais seções para se organizar!



Sumário Executivo

A primeira seção do seu plano de negócios é o sumário executivo, em que você deve focar na descrição completa da empresa.

Detalhe desde o mercado que você quer fazer parte até mesmo quais são as **vantagens competitivas** que o seu negócio vai ter para oferecer em relação aos concorrentes.

Além disso, você também deve levar em consideração também os tópicos mais burocráticos, como os dados dos sócios e da empresa, além da missão e valores da companhia. Em resumo, é a etapa que deve concentrar o máximo de informações possíveis de maneira sintetizada.

Pesquisa de Mercado

Após uma breve apresentação sobre o seu negócio, é o momento de estruturar uma **análise detalhada sobre o mercado** que você vai participar. Qual é o segmento específico que a sua empresa pretende competir, quais são os concorrentes e outros detalhes sobre a indústria como um todo.

Nessa etapa, é importante olhar não apenas para o cenário mais amplo, mas identificar também oportunidades que podem se tornar soluções e diferenciais competitivos para o seu negócio.

A partir da dor dos consumidores e das suas **jornadas de compra**, você pode investir nesses aspectos para se destacar.

Plano Financeiro

Com o maior entendimento sobre o que o seu negócio vai fazer e em qual mercado deseja atuar, o plano financeiro se torna essencial para organizar todas as questões financeiras da empresa. Um trabalho que começa com a projeção de vendas baseada nas análises do mercado e vai até os custos operacionais.

Todos os detalhes devem ser analisados para garantir que você tenha o máximo de informações financeiras sobre o seu negócio. Tudo isso vai permitir que você aumente as chances de sucesso no longo prazo, especialmente com dados como custos, lucratividades, ponto de equilíbrio, ROI, payback e outras métricas.



Plano Operacional

A partir desse detalhamento financeiro, você tem todas as informações necessárias para estruturar o plano operacional. Aqui, a intenção principal é definir, na prática, como o negócio vai funcionar. Em um e-commerce, isso pode significar detalhes sobre, por exemplo, logística de entregas e capacidade do estoque.

Mas todos esses dados devem estar conectados ao que foi definido anteriormente. Ou seja, o que é preciso fazer operacionalmente para atingir essas metas que foram estabelecidas no campo financeiro. Tópicos como regulamentação e questões jurídicas devem ser analisados também.



Plano de Marketing

Agora que você já tem todas as informações mais operacionais, é hora de começar a idealizar as estratégias para alcançar essas metas. As projeções de vendas não vão ser alcançadas sozinhas e, por isso, estruturar o **plano de marketing** é o passo seguinte para definir o melhor caminho para o sucesso.

Lá atrás você definiu, por exemplo, quais são os diferenciais competitivos do seu negócio e, com o plano de marketing, você vai escolher as campanhas e ações que vão garantir que isso aconteça na prática.

Questões como canais de venda, **tom de voz da marca** e outros detalhes também devem ser definidos.

Simulação de cenários

Todos esses tópicos que foram listados acima levam em consideração fatores ideais. Ou seja, quanto você estava imaginando vender no melhor dos cenários, mas também é fundamental simular outros cenários em que os resultados não sejam tão positivos para o seu negócio.

Caso as vendas sejam abaixo do esperado, como o seu negócio pode se adaptar para continuar sobrevivendo e não deixar que isso atrapalhe as operações? Ou até mesmo qual vai ser o planejamento financeiro para uma eventual crise econômica que atrapalhe todo o país? Isso ajuda a reduzir danos futuros.

Análise estratégica

Com todos esses dados em mãos, agora é possível estruturar uma análise estratégica mais detalhada. Esse é o primeiro passo para o início do processo de implantação do negócio.

Uma dica aqui pode ser realizar uma Análise SWOT, em que você identifica forças, fraquezas, desafios e oportunidades.

Do ponto de vista mais prático, é importante analisar outras informações nessa etapa, como a realização de levantamento de riscos, definição de contratações e até mesmo questões como necessidade de capital para iniciar as operações ou capital de giro.



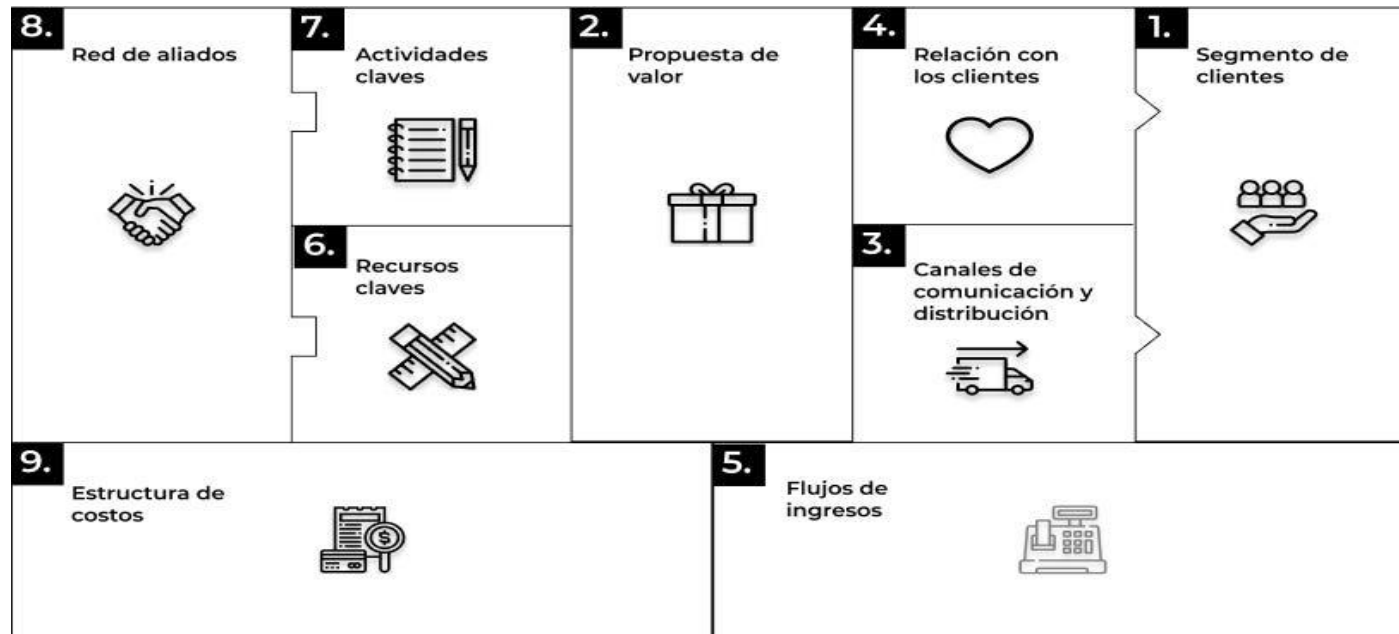
Como montar um Business Model Canvas?

Estruturar um plano de negócios é, portanto, essencial para qualquer empresa que deseja ter sucesso a longo prazo. Os bons resultados podem aparecer no início, mas é essa organização e planejamento que vão permitir retornos positivos e sustentáveis por um período maior. Uma das etapas para desenvolvimento do plano de negócios é analisar o segmento em que você pretende atuar. Para isso, você pode contar com a ajuda de ferramentas, como a SEM rush.



Como montar um Business Model Canvas?

Todas essas informações acima podem parecer confusas, mas existem algumas ferramentas que vão facilitar a estruturação de um plano de negócios.



Como montar um Business Model Canvas?

Uma delas é o Business Model Canvas, que pode ser muito útil para quem ainda precisa de mais informações iniciais.

Nesse modelo, são nove elementos que precisam ser analisados a partir de tópicos simples para responder quatro macro temas:

1. Como?
2. O quê?
3. Para quem?
4. Quanto?

Como montar um Business Model Canvas?

Os tópicos a serem respondidos são:

Como?

- Parcerias principais;
- Atividades principais;
- Recursos principais.

O quê?

- Proposta de valor.

Para quem?

- Canais;
- Segmento de clientes;
- Relacionamento com clientes.

Quanto?

- Estrutura de custos;
- Fontes de receita.



Assista o vídeo a seguir:

**Análise de
Mercado?**



 **SEMRUSH**

Conclusão

Em um cenário de negócios competitivo, um plano de negócios sólido é essencial para o sucesso duradouro. Desde o Sumário Executivo até a Análise Estratégica, a estruturação do plano fornece uma base sólida para orientar a empresa em meio a incertezas. Ferramentas como a Análise SWOT e o Business Model Canvas são fundamentais para uma compreensão completa do mercado e definição de estratégias. Investir na elaboração e atualização do plano ajuda a evitar erros e maximiza as chances de crescimento sustentável. Um planejamento detalhado é crucial para transformar uma ideia em um empreendimento bem-sucedido, colocando a empresa no caminho do sucesso.

Referencias

- https://pt.semrush.com/blog/plano-negocio/?kw=&cmp=BR_POR_SRCH_DSA_Blog_PT&label=dsa_pagefeed&Network=g&Device=c&utm_content=678287389888&kwid=dsa-2227432791347&cmpid=19241772885&agpid=158827185790&BU=Core&extid=123528835970&adpos=&ad_source=1&qclid=Cj0KCQjwrp-3BhDgARIsAEWJ6SxdlvPuSJziGNpTiQ-rCLT46w7GfZh_PB2Anv8aI6d8MF0w67krV1kaAuJtEALw_wcB
- https://www.youtube.com/watch?v=BotkzNZA26o&t=774s&ab_channel=SemrushBrasil

www.nurap.org.br



*DIVERSIDADE E
INCLUSÃO*

