



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.



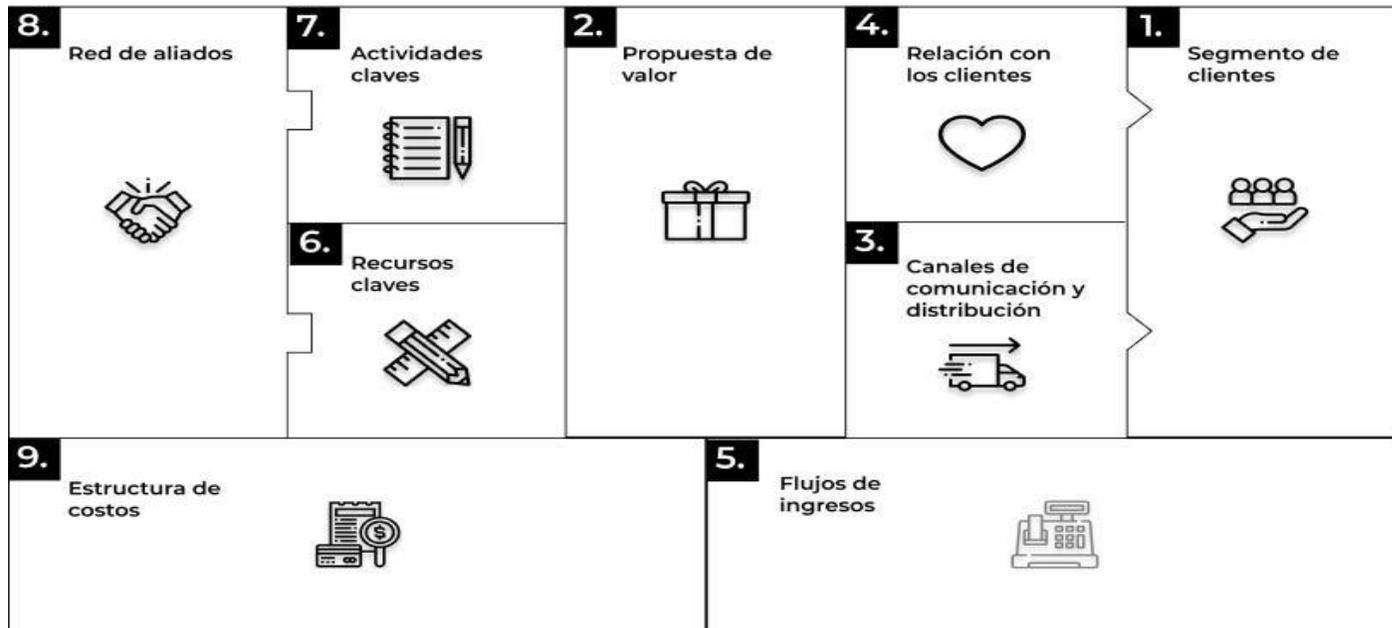
# Como montar um Business Model Canvas?

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://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](https://www.youtube.com/watch?v=BotkzNZA26o&t=774s&ab_channel=SemrushBrasil)

[www.nurap.org.br](http://www.nurap.org.br)



*DIVERSIDADE E  
INCLUSÃO*

