

- [Sobre](#)
- [Pautas e Releases](#)
- [Seja Colunista](#)
- [RSS para Entradas](#)

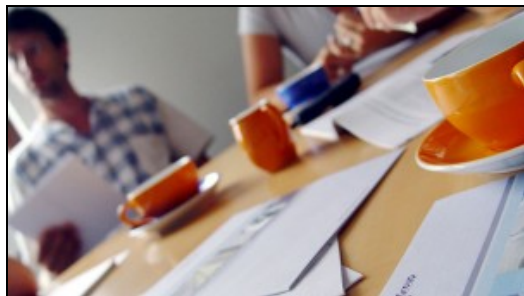


© Direito Autoral - registro on-line

- [Início](#)
- [Gestão](#)
  - [Contábil](#)
  - [Jurídica](#)
  - [Marketing](#)
  - [RH](#)
  - [ERP](#)
  - [Pública](#)
  - [Opinião](#)
  - [Segurança](#)
- [Notícias](#)
  - [Mercado](#)
  - [Empresas & Negócios](#)
  - [Vagas](#)
- [Energia e Ambiente](#)
- [Petróleo & Gás](#)
- [Vida Digital](#)
  - [DN Tv](#)
- [Novelas & Leis](#)
- [Direito](#)
  - [Ambiental](#)
  - [Medico](#)
  - [Previdenciário](#)
  - [Tributário](#)
  - [Marcas e Patentes](#)
  - [Direito Autoral e Software](#)
  - [Civil](#)
  - [Marketing Jurídico](#)
- [Eventos](#)
  - [Teatro](#)
  - [Palestra](#)

## Iniciação, planejamento e implantação (parte 3)

Escrito por [Equipe D&N Gestão](#) Nov 27, 2010



\*Por Wilson Giglio (Diagnóstico Empresarial – Parte 3)

[\(veja o artigo anterior\)](#)

## 2.1) PLANO DE NEGÓCIOS

A maioria dos empresários não sabe, não conhece e nem imagina que existe um documento chamado PLANO DE NEGÓCIOS para ser feito, geralmente ANTES da abertura da sua empresa. É com base neste documento que o empreendedor, normalmente de sucesso, inicia o seu negócio. Um PLANO DE NEGÓCIOS, bem elaborado, pode dar ao empreendedor todas as respostas para as suas perguntas e “VER”, realmente, se a sua futura empresa vai dar retorno (e o prazo deste retorno), se vai dar LUCRO (quanto e em quanto tempo), quanto vai ser necessário para investir (não esquecendo o Capital de Giro) e o que vai ser necessário para atingir as suas metas. No PLANO DE NEGÓCIOS devem ser estudados e mencionados seus principais concorrentes, clientes e fornecedores; qual vai ser a capacidade instalada ou estoque necessário para as vendas; o custo dos produtos ou mercadorias ou serviços vendidos; os colaboradores que deverão ser contratados; todas as despesas fixas e variáveis. Com base nestes números o empreendedor terá, então, o ponto de equilíbrio de sua empresa, podendo desta forma, VER se é viável ou não o seu negócio.

## 2.2) PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO DE MARKETING

A maioria dos negócios, a serem iniciados ou em andamento, “esquecem” de fazer um PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO de Marketing. O empreendedor pensa, na maioria das vezes, que basta fazer uma propaganda aqui e acolá para o negócio dar certo. Mas sabemos que não é assim. O Planejamento Estratégico de Marketing envolve, além de todas as ações que deverão ser seguidas, a formação da IDENTIDADE VISUAL da empresa, tais como: logotipo, site, impressos padronizados, layouts de impressão de folhetos, banners, cartazes, promoções, etc..

Este PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO deve ser parte integrante do PLANO DE NEGÓCIOS, pois sem ele, a possibilidade de sucesso é muito menor.

## 2.3) DEFINIÇÕES E OBJETIVOS

Tais como: missão da empresa, objetivo da empresa, ramo de Atividade, metas a serem atingidas nos primeiros anos de existência, etc... comporão, também, o PLANO DE NEGÓCIOS para que ele tenha os subsídios necessários para estudo e análise. As formações de parâmetros, como metas estipuladas e resultados obtidos, poderão ser de grande utilidade para estudarmos a real situação da empresa e REVERTER ou REVISAR alguns aspectos do Plano de Negócios para que o mesmo possa ser “MELHORADO” com o decorrer do tempo.

## 2.4) VANTAGEM DO PLANO DE NEGÓCIOS

Uma grande vantagem do PLANO DE NEGÓCIOS é que o mesmo pode ser alterado no momento que o empreendedor assim o desejar. Mas a maior vantagem, sem dúvida nenhuma, é propiciar ao empreendedor a VISÃO do futuro, “VER” se realmente o seu negócio vai dar certo ou não. É claro que, por si só, o PLANO DE NEGÓCIOS não garante o sucesso do empreendedor, mas com certeza, servirá de base para que não haja muitos erros ou fantasias. Na hora que você for fazer o seu procure fazê-lo com três aspectos: o primeiro bem próximo da realidade, o segundo com um aspecto mais negativo e o terceiro com um aspecto mais positivo; nos três você já deverá PREVER o que fazer se encontrar alguma “PEDRA” pelo caminho.

## 2.5) DEMAIS DEFINIÇÕES INICIAIS

Como será a sua empresa em termos de diferencial para o cliente? Qual o horário de funcionamento da empresa? Como você tratará seus colaboradores e como os mesmos tratarão os seus clientes? Qual será o fluxograma de trabalho de cada um? Como será o organograma da sua empresa? Qual o esquema que você adotará para o setor de compras, estoque, contabilidade, fiscal, recursos humanos, financeiro e comercial? Qual o software que você utilizará para controlar tudo isto? Ele estará em rede? Quais serão as atribuições de seus colaboradores no uso dos mesmos? Qual será a sua identidade visual? Você venderá, também, através da internet? Qual é a sua meta para os primeiros 5 (CINCO) anos? E depois disto? Você já fez o levantamento de números necessários para saber se a sua empresa sobreviverá durante este tempo e como? Quantas horas de trabalho, diária, você irá dedicar a sua empresa e ao seu sonho? Todas estas perguntas (e muitas outras) deverão, de preferência, serem respondidas antes da abertura do seu negócio. Coloque tudo no papel, você verá que com o tempo muitas serão mudadas, excluídas, incluídas, alteradas e, dentro de uma escala de maior

relevâncias, muitas irão mudar de lugar.

O importante mesmo é que você possa “SABER” tudo isto antes e poder tomar qualquer providência quando surgir algum problema, pois vão surgir muitos.

## 2.6) DETERMINAÇÃO, CORAGEM E FÉ!

Está tudo ligado entre si. De qualquer forma você deverá estar preparado, psicologicamente e financeiramente para enfrentar todo e qualquer problema que vai surgir pelo caminho. Você terá que ter paciência, perseverança e coragem, pois, muitas vezes, você terá que tomar uma decisão que, às vezes, pode ir até contra os seus princípios ou os seus sentimentos, o que é normal, na maioria das vezes. Nem sempre gostamos de dispensar um colaborador ou dar uma “bronca” no mesmo, temos que aprender a fazer isto corretamente. Muitas vezes teremos que comprar algum produto porque o nosso concorrente está quebrando e precisamos nos aproveitar da situação, infelizmente o azar dele é a sorte nossa. Mas o que importa mesmo é que você é um VENCEDOR e fará o que for necessário, dentro da lei, para vencer e se tornar um excelente empresário, com sucesso e sonho realizado. Por isto não desanime, tenha coragem para enfrentar o mercado e seus percalços e, por último, tenha fé, em Deus, em você mesmo, na sua equipe, na sua família e no seu sonho. Lembre-se: **SOU BRASILEIRO E NÃO DESISTO NUNCA!!!**

Conselho: mesmo que você já tenha uma empresa aberta e esteja em atividade faça um PLANO DE NEGÓCIOS para a sua empresa, você poderá ver que algumas coisas que estão faltando podem ser corrigidas e outras podem ser melhoradas. Um DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL também será excelente para avaliar corretamente a situação atual e o que fazer para melhorar.

[...continua.](#)

\* Wilson Giglio é Contador, Administrador de Empresas, Consultor Empresarial e Palestrante, Autor do Manual do Empresário, do Manual de Rotinas Trabalhistas e de 22 Cursos em CD, voltado para empresários e seus colaboradores.

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

Diretor de Capacitação [www.aceguarulhos.com.br](http://www.aceguarulhos.com.br)

e-mail: [wilson@parceirodosempresarios.com.br](mailto:wilson@parceirodosempresarios.com.br)



## 1 Resposta para “Iniciação, planejamento e implantação (parte 3)”

1. [Escolhas e opções iniciais: O que saber? \(parte 4\) | Direito & Negócios](#) says: [29/11/2010 at 9:03 am](#)

[...] (veja o artigo anterior) [...]

[Reply](#)

### Comente esta materia...

Nome (requerido)

Mail (nao sera publicado) (requerido)

Website



Notify me of follow-up comments by email.

Notify me of new posts by email.



## VÍDEOS

[1](#) [2](#) [3](#)

[Conheça Itapema \(SC\)](#)

## Categories

- [Ambiental](#)
- [Civil](#)
- [Contábil](#)
- [Direito](#)
- [Direito Autoral e Software](#)
- [DN Tv](#)
- [Empresas & Negócios](#)
- [Energia e Ambiente](#)
- [ERP](#)
- [Eventos](#)
- [Gestão](#)
- [Jurídica](#)
- [Marcas e Patentes](#)
- [Marketing](#)
- [Marketing Jurídico](#)
- [Medico](#)
- [Mercado](#)
- [Notícias](#)
- [Novelas & Leis](#)
- [Opinião](#)
- [Palestra](#)
- [Petróleo & Gás](#)
- [Previdenciário](#)
- [Pública](#)
- [RH](#)
- [Segurança](#)

- [Teatro](#)
- [Tributário](#)
- [Vagas](#)
- [Vida Digital](#)

## Últimas postagens

- [Uma rede de franquia requer mais do que um software para gerenciar](#)
- [C&A comemora 170 anos e segmento de fast fashion cresce como nunca](#)
- [Grupo Four Midia inova em mais uma mídia e lança guarda-sol com energia solar](#)
- [Grupo Four Midia lança as capas térmicas de pizza em ação para a Fototica](#)
- [Grupo Four Midia comemora a veiculação de cinco milhões de saquinhos de pão](#)
- [Grupo Four Midia desenvolve campanha para a Vivo](#)
- [Grupo Coleman anuncia investimento](#)
- [American lança plano de expansão da marca nas cidades-sede da Copa do Mundo de 2014](#)
- [Festa comemora 25 anos de Sescon-DF](#)
- [Nota do CRC/DF aponta exercício ilegal da profissão no caso Brunelli](#)



- [Contábil](#)

### [Nota do CRC/DF aponta exercício ilegal da profissão no caso Brunelli](#)

O Conselho Regional de Contabilidade do Distrito Federal (CRC/DF), por meio de sua...



- [Novelas & Leis](#)

### [Berilo, o bígamo](#)

Na novela Passione o personagem Berilo, interpretado por Bruno Gagliasso, é um divertido...



- [Energia e Ambiente](#)

### [Grupo Four Midia inova em mais uma mídia e lança guarda-sol com energia solar](#)

Guarda-sol foi desenvolvido especialmente para carregar celulares e resfriar latinhas na praia. O...



- [RH](#)

## [Gestão de Pessoas – Desapego](#)

Parte II – A Doença do Poder. Antes de assumir aquele cargo era...

### **PERMANECER ATUALIZADO**

[Ambiental](#) [Civil](#) [Contábil](#) [Direito](#) [Direito Autoral e Software](#) [DN Tv](#) [Empresas & Negócios](#) [Energia e Ambiente](#) [ERP](#) [Eventos](#) [Gestão Jurídica](#) [Marcas e Patentes](#) [Marketing](#) [Marketing Jurídico](#) [Medico](#) [Mercado](#) [Notícias](#) [Novelas & Leis](#) [Opinião](#) [Palestra](#) [Petróleo & Gás](#) [Previdenciário](#) [Pública](#) [RH](#) [Segurança](#) [Teatro](#) [Tributário](#) [Vagas](#) [Vida Digital](#)

### **LINKS PRINCIPAIS**

### **PUBLICIDADE**



↳ [Login](#)