

# Martins Assessoria Empresarial orienta sobre 'Plano de Negócios para Empresa'

## BANDEIRANTES

"De forma sucinta vamos apresentar quatro passos para um Plano de Negócios para Empresa, afinal, planejar é um dos processos mais importantes para o empreendedor e que pode definir o sucesso de sua empresa ou projeto", argumentou o consultor Flávio Martins, da Martins Assessoria Empresarial, de Bandeirantes.

### PRIMEIRO PASSO:

O Plano de Negócio deve conter o detalhamento das seguintes informações:

- Como é o negócio, quais os produtos ou serviços que ele oferecer aos seus clientes?
- Qual será o seu público-alvo?

- O local onde a empresa irá se instalar? Loja fixa ou e-commerce?
- Quanto irá investir na mesma?

- Qual o faturamento mensal esperado?
- Qual o tempo que espera obter retorno de seu investimento?

- Dados dos empreendedores e suas atribuições, isto é, quais são os empreendedores, suas experiências como empreendedores, e quais funções cada um vai desempenhar?

- Dados da empresa, como razão social, nome de fantasia etc?

- Missão da empresa, que nada mais é o objetivo que

a empresa vai desempenhar para a comunidade, para os funcionários, os investidores.

- Setor de atividade, que é o que pretende ser da empresa, tipo de Indústria, Agropecuária, Comércio e Prestação de serviços.

- Forma jurídica: aqui tem de definir qual a forma jurídica ela se encaixa microempreendedor individual (MEI), Empresário Individual de responsabilidade individual sociedade Limitada, e ou sociedade Anônima?

- Enquadramento tributário: escolher o enquadramento tributário, escolher se no simples, se é Lucro presumido ou Lucro Real, ou MEI.

- Capital social: O capital social é um conjunto de itens como dinheiro, ferramentas e equipamentos, ou seja é tudo que a empresa possui, desde o dinheiro em caixa até os investimentos em infraestrutura, é muito importante descrever cada item pertencente a empresa pois quando o plano financeiro for ser elaborado você saberá com certeza qual o total de capital que deve ser aplicado.

- Fonte de Recursos: nesta etapa é necessário descrever como serão obtidos os recursos para a abertura da empresa, se serão próprios ou obtidos por investimentos, empréstimos ou ajuda de terceiros.

### SEGUNDO PASSO

Do estudo do seu modelo de Plano de Negócios será necessária a realização de uma análise de mercado seguindo os seguintes tópicos:

- Estudo de clientes: é uma das etapas cruciais na elaboração do seu plano de negócios, é necessário identificar as características do consumidor, tais como a faixa etária, sexo, trabalho renda, caso o negócio seja direcionado a atender empresas é preciso verificar qual o ramo das mesmas, qual serviço oferecem, a quanto tempo estão no mercado.

- Estudo de concorrentes: tão importante quanto saber para quem seu produto será vendido é saber quem são os concorrentes da empresa, para fazer esta parte do projeto será necessário avaliar os pontos fortes e fracos das principais empresas concorrentes, como a qualidade do atendimento, preço cobrado, localização, preço. Logo após ter esses dados em mãos deve ser feita uma análise, levando em consideração as seguintes premissas, possível superar os concorrentes, qual será o diferencial que a empresa terá em relação as demais, o mercado oferece espaço para concorrência.

- Estudo de fornecedores: nesta etapa será necessária avaliar as empresas que irão fornecer os materiais

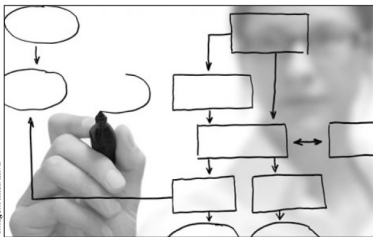


Imagem Ilustrativa

**Passo a passo para um Plano de Negócio é fundamental no sucesso de uma empresa ou projeto**

primas necessários ao funcionamento da empresa, o cadastro de cada uma dessas empresas deve ser mantido atualizado. Deverá ser feito um trabalho de pesquisa para se ter uma base de preços, prazos de entrega, garantias, qualidade entre outros aspectos.

### TERCEIRO PASSO

- Descrição dos produtos e serviços: neste tópico do e preciso descrever em detalhes todos os produtos e serviços que serão oferecidos pela futura empresa.

- Preço: Aqui o preço do produto deverá ser calculado levando em consideração o valor gasto na fabricação, a Mão de obra utilizada e o quanto se deseja receber de retorno.

- Promoções: Quais promoções deverão ser

implantadas para que o produto se torne conhecido, é possível utilizar – se de meios como, rádio, televisão, internet, carros de som, panfletos.

- Comercialização: avaliar como o produto será distribuído e chegará nas mãos do consumidor.

- Localização: Qual é o melhor endereço em que o negócio poderá se localizar uma loja, por exemplo, possui mais visibilidade no centro da cidade, uma indústria na maioria das vezes é mais aceita em um bairro industrial.

### QUARTO PASSO

Antes de se concluir o plano de negócios ainda será necessária, levar em considerações pontos como:

- Quais serão os gastos fixos e quais os gastos

variáveis;

- Custos com transporte dos produtos;

- Qual o tempo de retorno do capital aplicado;

- Como os funcionários serão divididos na empresa;

- Estabelecer metas a serem alcançadas mês a mês;

- Cada item deve ser feito com todo cuidado e atenção pois e somente a partir desses estudo detalhado é possível prever o sucesso ou insucesso de um empreendimento (Material de cortesia da Martins Assessoria Empresarial)

Mais informações sobre tema podem ser obtidas na Martins Assessoria Empresarial, que está localizada na Rua Euripedes Rodrigues, 794, centro, com telefone (43) 3542-4888.

## Unopar convida para a terceira edição Dia de Campo do curso de Agronomia

### BANDEIRANTES

Acontece neste sábado, dia 11, a partir das 13h, na unidade da Unopar de Bandeirantes, a terceira edição do Dia de Campo do curso de Agronomia. Segundo a coordenadora do curso, professora doutora Aline Sauer, o evento é voltado para os alunos do curso de Agronomia, produtores rurais da região, alunos do 3º ano das escolas do Ensino Médio da região e dos colégios agrícolas, técnicos e profissionais já atuantes no mercado de trabalho.

"Serão sete estações com diferentes temas relacionados a cultura da soja, os quais se destacam: pragas agrícolas; doenças de plantas; melhoramento genético; agricultura de precisão; integração lavoura e pecuária; compactação e física do

solo; experimentação agrícola e tecnologia BT", elencou Aline.

Em cada uma das estações haverá um professor e dois monitores (alunos) abordando os temas. "O diferencial do evento é não haver propagandas de produtos durante as exposições, buscando aprimorar conhecimentos técnicos e foco didático ao invés do convencional que seria o foco comercial", destacou a coordenadora.

Conforme a professora doutora, objetivo do Dia de Campo é firmar parcerias com as empresas, gerando oportunidades de trabalho e estágios para os alunos. "Temos ainda como objetivo trazer a comunidade agrícola para a universidade, divulgando conhecimento técnico científico entre os produtores rurais e profissionais", argumentou.

# 3º DIA DE CAMPO

## UNOPAR BANDEIRANTES

**11 MARÇO**  
HORÁRIO: 13H00

**PARTICIPE DO 3º DIA DE CAMPO DO CURSO DE AGRONOMIA.**

➔ Entrada 1kg de alimento

Confirme sua presença!

**Unidade Bandeirantes - (43) 3542-6035**  
Av. Edelina Meneghel Rando, 151 (ao lado do Tiro de Guerra) - Vila Macedo



unopar  
45 anos  
Mais próxima, para você ir mais longe.