Como planejar um pequeno negócio?

MEI SOU DONO DO MEU NEGÓCIO

SEBRAE

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae

Como planejar um pequeno negócio?

Brasília
2018

© 2018. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae
Todos os direitos reservados
A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

Informações e contatos
Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae
Unidade de Desenvolvimento de Produtos e Cultura Empreendedora
SGAS 605 – Conjunto A – CEP: 70200-904 – Brasília/DF
Telefone: 0800 570 0800
www.sebrae.com.br

Presidente do Conselho Deliberativo Nacional
Robson Braga de Andrade

Diretor-Presidente
Guilherme Afif Domingos

Diretora Técnica
Heloisa Regina Guimarães de Menezes

Diretor de Administração e Finanças
Vinicius Lages

Unidade de Desenvolvimento de Produtos e Cultura Empreendedora

Gerente
Mirela Malvestiti

Gerente Adjunta
Olívia Mara Ribeiro Castro

Equipe Técnica
Roseley Silva de Oliveira

Autores
Robson de Nazareno (1ª versão)
Elsie Quintaes Marchini (versão atual)

Apoio Metodológico
Maria Lucia Scarpini Wickert – Scarpini Wickert Consultoria e Projetos Ltda. (1ª versão)
Adrianne Marques Brito Rocha (versão atual)

Editoração
Lourdes Hungria
Luciana Rodrigues
Jéssica Martins

Revisão Ortográfica
Discovery – Formação Profissional Ltda. – ME

Projeto Gráfico
iComunicação

Adaptação de Projeto Gráfico e Diagramação
Editorar Multimídia

M315c

Marchini, Elsie Quintaes.

Como planejar um pequeno negócio? / Elsie Quintaes Marchini. – Brasília : Sebrae, 2018.
40 p. il., color.

Bibliografia.

ISBN

1. Empreendedor individual. 2. Gestão empresarial. 3. Planejamento estratégico. I. SEBRAE II. Título

CDU – 005.21

Sumário

1 Como planejar um pequeno negócio? 7

2 Saber planejar 9

3 Superação! 10

4 Planejar bem: diferencial dos negócios de sucesso 11

5 Cinemercado - Parte 1: Planejamento, foco e organização 12

6 Cinemercado - Parte 2: Profissionalizar para alcançar o sucesso 16

7 Cinemercado - Parte 3: Nunca é tarde para recomeçar 22

8 Referências 40

O grande sábio e filósofo grego Sócrates, dizia "Só sei que nada sei".

Essa é uma forma para lembrar que o saber não tem limites. Que sempre é possível aprender algo, saber um pouco mais.

Por isso, as informações que aqui trazemos vêm somar ao conhecimento que você já possui, ao saber que você vem assimilando ao longo da vida.

O empreendedorismo não é uma ciência exata, mas tem a sua ciência, a sua arte, o seu saber.

E não existe uma receita pronta para alcançar o sucesso, mas você pode aprimorar as suas habilidades, comportamentos e atitudes para chegar aos seus objetivos.

Assim, você poderá transformar o seu aprendizado na arte de empreender!

1 Como planejar um pequeno negócio?

Alcançar sucesso é o objetivo de todas as pessoas que empreendem. Mas transformar em realidade o sonho de ter um negócio próprio requer dedicação, informação, planejamento, organização, recursos e uma boa administração.

O Sebrae existe: justamente para apoiar os pequenos negócios e também os empreendedores que, como você, buscam informações e orientações para caminhar firme no mundo empresarial

A série de **Cartilhas MEI** traz para o dia a dia do Microempreendedor Individual conceitos gerenciais e informações sobre ferramentas de gestão, com o objetivo de orientar o empreendedor desde os primeiros passos.

Nesse sentido, a cartilha *Como planejar um pequeno negócio?* reúne informações sobre a condução empresarial de forma planejada e estratégica, apresentando orientações e instrumentos para uma gestão empreendedora.

Convém esclarecer que o Microempreendedor Individual ou MEI é a pessoa que trabalha por conta própria e que se legaliza, via Portal do Empreendedor, dentro dos parâmetros da lei complementar 128/2008. O limite de faturamento bruto dessa categoria empresarial é R$ 81 mil por ano e ele pode contar com até um empregado que receba o salário mínimo ou o piso da categoria.

O Sebrae foi um dos grandes articuladores da criação dessa lei e das suas atualizações, expandindo os benefícios da legislação.

Mesmo com ambiente legal favorável, o MEI precisa superar desafios constantes para fazer prosperar o seu negócio.

Como o saber não tem limites, buscar formas de aprimorar os conhecimentos é sempre uma boa decisão. Isso possibilita ampliar a visão, alcançar novas percepções e impulsionar mudanças significativas na própria realidade.

Por isso, além desse tema sobre *como planejar um pequeno negócio?*, conheça também as outras temáticas

1. *Como administrar o meu negócio?*
2. *Como aumentar suas vendas?*
3. *Como encontrar bons fornecedores?*
4. *Como controlar o fluxo de caixa?*
5. *Como expandir os seus negócios?*
6. *Como agir de maneira empreendedora?*
7. *Como definir preço de venda?*
8. *Como unir forçar para crescer?*
9. *Como vender pela internet?*
10. *Como selecionar e contratar pessoas?*

A intenção é contribuir para que você aprimore as suas habilidades empreendedoras, faça um bom planejamento, um boa administração e simplifique a gestão para fortalecer a sua atividade e crescer.

Aproveite bem as informações que estão agora ao seu alcance e **conte sempre com o Sebrae** para empreender confiante e bem informado.

Sucesso!

2 Saber planejar

A sabedoria popular nos diz que errar é humano, mas ninguém precisa continuar errando. Quem planeja erra menos.

Esta cartilha traz informações sobre planejamento, visando contribuir para aumentar o seu conhecimento sobre esse tema. Todo empreendimento lida com certezas e incertezas, com o conhecido e o inesperado.

Cabe ao empreendedor, com base na experiência e no apoio de técnicas de gerenciamento, imaginar os passos a serem dados, antecipar-se aos obstáculos e antever as oportunidades. É aí que entra o planejamento.

Então, aproveite bem as informações dessa cartilha e coloque em prática as orientações que ajudam você a planejar melhor para prosperar!

3 Superação!

Competir é importante, mas superar os desafios é o principal objetivo!

Grandes vitórias são resultado da soma de vários fatores:

- **talento**
- **determinação**
- **competência**
- **autoconfiança**

Mas será que não estamos esquecendo nada?

Claro que sim. Não podemos esquecer que tudo começa com um planejamento.

4 Planejar bem: diferencial dos negócios de sucesso

Muito do sucesso das empresas se deve ao planejamento.

Ter iniciativa, saber correr riscos calculados, possuir a capacidade de improvisar e inovar, tudo isso faz parte da busca pelo sucesso, mas é preciso estar preparado para quando as oportunidades "baterem à sua porta".

Portanto, um bom planejamento é uma característica comum a todos os empreendimentos de sucesso!

5 Cinemercado - Parte 1

Planejamento, foco e organização

Planejar é organizar-se tendo clareza sobre aonde se quer chegar e avaliando as melhores alternativas para que tudo dê certo!

Foi isso o que aprendeu dona Geralda, mais conhecida como a dona Gê "das empadas". Ela passa o verão circulando pelas praias da sua cidade "arrasando" com suas empadinhas.

Dona Gê descobriu que tem que planejar tudo: quantas empadas tem vender por dia, quais ingredientes precisa comprar, quanto espera ganhar, como manter o padrão de qualidade dos seus produtos, onde ficam as praias em que os banhistas consomem mais, como se destacar da concorrência e ainda como gerenciar seu próprio tempo para conseguir produzir, vender e, é claro, curtir a vida.

Faz parte do planejamento criar promoções quando o movimento é mais fraco.

As promoções das empadas às segundas-feiras já viraram tradição no balneário.

Planejar é uma atividade constante.

A rotina de planejamento começa logo que você decide ter um negócio.

• Por onde começar?

1. Defina o foco

Comece o seu planejamento pela pergunta básica que só você pode responder: "Aonde eu pretendo chegar?"

Ter clareza desse ponto é o primeiro passo. E, você sabe, toda grande jornada começa extamente assim: com o primeiro passo.

Planejar um empreendimento é como planejar uma viagem: primeiramente, você decide para onde vai, depois escolhe como chegar lá, quanto tempo vai ficar, onde vai ficar, quais roupas deve levar, quanto pode gastar etc.

Com o planejamento do seu negócio é a mesma coisa: você precisa saber aonde pretende chegar; depois, decide como vai alcançar seu objetivo.

Quem planeja consegue ter uma visão mais ampla para escolher os melhores caminhos para chegar aonde se quer.

2. Estabeleça objetivos e metas

Definir aonde se quer chegar e estipular metas para alcançar seu objetivo são momentos decisivos em um planejamento. **Mas, qual é a diferença entre objetivo e meta?**

"Objetivo e meta são diferentes e complementares entre si. **Objetivo** é o que se deseja alcançar. A **meta** define o quanto se deseja alcançar e em que prazo".[1]

Para as metas funcionarem, elas devem ser SMART, ou seja, é preciso:

- Definir exatamente o que você deseja alcançar. Ser e**S**pecífico;
- Estabelecer uma forma de medir se está sendo cumprida. **M**ensurar a meta;
- Saber que a sua meta é realmente possível de ser **A**lcançada;
- Não ter dúvida de que a meta estabelecida é importante e **R**ealizável;
- Definir o prazo para alcançar o que você quer, ou seja, a meta precisa ser **T**emporal.

Sabendo aonde se quer chegar, fica mais fácil alcançar bons resultados. Se suas metas são SMART, que tal agora conhecer um pouco mais sobre planejamento?

Seu caminho deve ser o mais detalhado possível para garantir os melhores resultados. Planejar quer dizer também **estudar, pesquisar e tomar decisões** para se antecipar aos acontecimentos e não ser surpreendido.

---

1 Fala do especialista em Gestão da Qualidade, Walter Vasconcelos, no quadro Papo de Especialistas do Sebrae, disponível em: <http://www.papodeespecialistas.sebrae.com.br/objetivos-nao-sao-metas>.

3. Desenvolva uma visão sistêmica

Para fazer um bom planejamento é preciso ter uma visão sistêmica, ou seja, é preciso ter a compreensão do conjunto, de tudo aquilo que precisa ser observado para que os objetivos sejam alcançados.

Todo empreendedor deve ter "um olho no gato e outro no peixe".

O bom planejador conhece bem o seu produto, avalia e define estratégias para vender melhor, pesquisa e conhece o mercado: seus clientes, fornecedores e concorrentes.

O planejamento deve considerar o seu negócio como um todo:

- **Produção/serviços:** tudo o que diz respeito ao que você vende e como vende;
- **Finanças/dinheiro:** controle e planejamento de entradas e saídas de dinheiro;
- **Mercado:** seu posicionamento, levando em conta o que o mercado precisa (consumidores) e oferece (fornecedores e concorrentes);
- **Pessoas (recursos humanos): s**uas relações comerciais com pessoas que você contrata ou que ajudam de alguma forma.

Mais à frente, você pode ver como esses conceitos se aplicam na prática.

6 Cinemercado - Parte 2

Profissionalizar para alcançar o sucesso

Dona Gê tinha mão boa para massa desde pequenininha. Mão e olho: ali pelos 10 anos, já estava atenta aos dons de sua mãe, que era uma salgadeira de mão cheia. Ficava observando seu jeito de sovar, assar e rechear deliciosos pães, pastéis, empadas e empadões.

Cresceu ajudando sua mãe, tanto na cozinha quanto nas vendas e era ela quem fazia as entregas. E foi assim que aprendeu a fazer seu salgado favorito – a empadinha.

Após ter trabalhado por tantos anos, dona Clô decidiu que era hora de deixar que a filha assumisse o "negócio da família". Geralda começou, então, a pensar em como poderia colocar em prática tudo o que ela aprendeu na cozinha da mãe e no atendimento aos clientes.

Ela conhecia o mercado, sabia quem era o cliente, quem fornecia os produtos, sabia produzir.

Depois de analisar a situação, avaliou que teria um bom mercado, ainda mais agora, com o crescimento do turismo no balneário em que sua cidade tinha se transformado.

Ela resolveu aproveitar essa oportunidade e transformar em um negócio promissor as suas habilidades de cozinheira.

"Mas vou fazer diferente! Mamãe era uma dona de casa que complementava a renda com a produção de empadas. Eu pretendo ser uma empreendedora", disse para si mesma.

Ela logo percebeu que precisava de planejamento para alcançar seus objetivos e profissionalizar o seu negócio.

"Eu trabalho sozinha agora. Mas se tenho que cuidar das vendas de segunda a segunda, como posso preparar as empadinhas?

E o que vou fazer quando tiver que sair para resolver algum assunto? E quando vou conseguir descansar?

Geralda decidiu, então, montar o "calendário da semana" e estabeleceu que todas as manhãs, bem cedo cuidaria das compras para repor estoques, produtos que ela iria precisar. Ela escolheu esse horário porque percebeu que quase ninguém comia empadinha antes das 10 horas da manhã.

Nessa planilha, ela colocou os dias da semana e marcou em cada um deles as compras a fazer, os locais onde os ingredientes são mais frescos e onde ela encontrava os melhores preços.

Às segundas e terças-feiras, quando a clientela diminuía, ela decidiu que iria fazer promoções e folgaria parte do dia. Assim, organizou seu tempo, mas viu que precisava planejar muito mais.

Definiu seus objetivos e estabeleceu suas metas: quanto vender, como agir para reduzir os custos, quanto lucrar, em quanto tempo etc.

Ao agir assim, o seu negócio deu um salto de qualidade e ela entendeu que o planejamento era algo que precisava acontecer continuamente.

Planejar e replanejar era o ponto-chave para que Dona Gê conquistasse cada vez mais clientes, não apenas brasileiros mas também estrangeiros que apreciavam as suas empadinhas.

#FiquedeOlho!

Graças ao planejamento contínuo e à visão sistêmica do seu negócio, Dona Gê conseguiu transformar empadas caseiras em um empreendimento lucrativo.

Ao planejar, ela percebeu que poderiam acontecer situações que atrapalhariam as vendas. Assim, ela pode agir em tempo de evitar problemas e possíveis prejuízos. .

E você, como está o seu planejamento?

- Quais são os seus objetivos?
- Aonde quer chegar com sua empresa?
- Quais são as metas que ajudam a alcançar os seus objetivos?
- Você tem o hábito de planejar o seu dia, mês e ano para alcançar seus objetivos?
- Quando traça estratégias para realizar seus planos, você leva em consideração todos os aspectos do seu negócio?

Você está percebendo o quanto o seu empreendimento pode prosperar a partir da organização e do planejamento? E entende que isso precisa ser feito sempre?

Ao refletir sobre os itens acima, você deu um importante passo para fazer seu planejamento e manter uma visão completa e integrada de seu negócio.

E isso significa ficar de olho no mercado, nas pessoas, no dinheiro e no produto e/ou serviço.

Planejar é a ordem do dia. **Planeje, faça as coisas acontecerem da melhor maneira, monitore e confira os resultados, corrija o que não estiver bem e aja para garantir que tudo dê certo!**

A sigla **PDCA** resume a prática de planejar, agir e corrigir. É uma abreviação de expressões que vêm da língua inglesa e que, em português, significa:

P (Plan) = planejar

D (Do) = fazer, desenvolver

C (Check) checar, conferir, corrigir

A (Act) agir

A ferramenta PDCA pode ser usada em qualquer atividade e ajuda muito a alcançar melhores resultados.

Imagine uma atividade como organizar uma festa de aniversário.

- **Planejar:** com base no que se pretende, é preciso definir o que se deve fazer. Ao planejar o evento, é preciso pensar não apenas em data, local e horário, como também em quantas pessoas vão ser convidadas, qual será o cardápio de comidas e bebidas, qual será a quantidade necessária; quais pessoas irão ajudar; quanto se pode gastar etc. Isso é planejar!

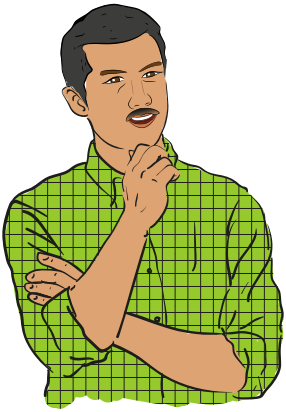
- **Desenvolver (fazer):** depois, será necessário convidar as pessoas, contratar os serviços, comprar e preparar a comida e tudo mais que estiver estabelecido no planejamento. Isso é fazer!

- **Conferir (checar):** você já viu festa sem imprevistos? Pois é, durante os preparativos é preciso lembrar de conferir sempre todos os detalhes e, se necessário, corrigir os problemas. Já ouviu falar em ***check-list***? Isso é checar!

- **Agir:** só fica faltando realizar a festa: receber as pessoas, determinar a hora de servir as comidas e as bebidas, cantar os parabéns e cuidar para que tudo transcorra como planejado. Isso é agir!

o ciclo PDCA nos lembra de que o planejamento está presente em todas as fases do desenvolvimento de um projeto: da sua idealização à realização final.

7 Cinemercado - Parte 3



Nunca é tarde para recomeçar

Já imaginou fazer tudo isso de improviso?

Se o planejamento é importante para uma simples festa de aniversário, imagine no caso de um empreendimento profissional!

Ao completar os seus 37 anos, Maciel encostou a cabeça no travesseiro com uma decisão: "Quero mudar de vida. Na fábrica tenho a mesma rotina há 15 anos. Cansei".

E, em um impulso, decidiu abrir o seu próprio negócio. Para começar, reformou uma oficina que tinha em casa, onde fazia trabalhos de marcenaria como "passatempo". Achou que era só avisa os amigos e vizinhos para começar a ter clientes.

No começo, a tranquilidade foi até demais. Mas logo, o seu trabalho ficou conhecido pelas redondezas e os clientes se multiplicaram: um jogo de mesa com cadeiras aqui, um armário ali, uma bancada acolá, mais uma estante ... E pensou: "Estou trabalhando mais do que quando estava na fábrica! Será que vou conseguir atender tudo isso no prazo que combinei com o cliente?".

Foi nesse ponto que começaram os problemas. Maciel não conseguia mais entregar as encomendas no prazo, nem atender os clientes que não paravam de procurá-lo. Eles telefonava ou vinham pessoalmente, sempre havia alguém querendo fazer nova encomenda. As peças já não cabiam na oficina.

Ansioso para avançar com as encomendas, Maciel desligou os telefones, colocou na porta uma placa "fechado" e guardou a madeira dentro de casa para trabalhar em paz.

Quem não gostou muito foi Patrícia, sua esposa: "Mas que ideia é essa de colocar armário de cliente no meio da sala?", perguntou ela. "É temporário", respondeu ele, garantindo que "logo eles vão ser entregues".

Mas, dia após dia, uma nova bancada ou um jogo de cadeiras precisavam contar com a boa vontade de Patrícia, que já andava indignada: "As crianças nem te encontram mais, enfurnado nessa garagem", argumentou ela.

Maciel até se virava para dar conta do serviço, mas até quando iria esse improviso?

Foi aí que ele decidiu contratar um auxiliar. Viu que, pelas normas do Microempreendedor Individual, isso era possível e chamou Maurinho, filho do vizinho, que sempre mostrava interesse em aprender.

O jovem chegou muito empolgado, mas Maciel não tinha muito jeito para explicar as coisas. Afinal, havia aprendido sozinho e nunca teve a oportunidade de ensinar alguém. Às vezes, ele ficava horas "zanzando" pela oficina até que Maciel lhe desse alguma tarefa.

Agoniado com a falta de organização do patrão, Maurinho tomou coragem e arriscou: "Seu Maciel, e se a gente fizesse um planejamento?".

"Um o quê?", perguntou assustado o marceneiro.

"Um planejamento para a gente organizar **o que** tem a ser feito, saber **por que** está trabalhando, **calcular quanto** tempo tem que dedicar a cada peça, **avaliar como** vamos fazer... E também para nos dividirmos melhor, **quem faz** o quê... O que o Sr. acha?".

Maciel coçou a cabeça, mas não descartou a ideia. "Eu posso trazer uma proposta para o senhor ver, coisa simples, para começar. Pode ser?", apostou Maurinho.

Meio "desconfiado", Maciel balançou a cabeça que sim.

Sem perder tempo, no dia seguinte, Maurinho chegou com uma proposta inicial de planejamento.

PLANEJAMENTO MACIEL MADEIRAS	
O que será feito?	Mesa com quatro cadeiras.
Como será feito?	Madeira imbuia, pés bandeira, cadeira com encosto completo.
Quem fará?	Maurinho: corta a madeira, lixa e enverniza. Maciel: modela e atende os clientes.
Onde será feito?	Garagem do Maciel ou galpão alugado na Rua dos Ipês.
Quando será feito?	De 04/12 a 15/12.
Quanto custará?	Matéria-prima total + horas trabalhadas: R$ 700,00.
Por que?	Para atender ao pedido do cliente dentro do prazo e com qualidade.

Maciel ficou admirado! E não é que o menino era esperto mesmo?! Maurinho também se animou ao ver a boa receptividade do patrão: "Então, podemos usar o planejamento?

Olha, Sr. Maciel, eu fiz essa tabela para cada encomenda, aí a gente estuda melhor cada situação, mas depois é bom a gente fazer uma tabela com todas as peças e um cronograma e...".

"Crono o quê?", interrompeu Maciel. "Cronograma, Sr. Maciel, significa planejar e registrar todas as atividades que precisam ser feitas e os prazos que temos para executar cada uma delas".

"Ó, Maurinho, gostei muito, mas deixa eu analisar melhor, tá? Tem coisa que nunca fiz, esse negócio de calcular **quanto** as coisas **custam**... Além disso, você envernizar as peças? Tá doido?

Alugar o galpão na Rua dos Ipês, Maurinho? Isso já é demais!". "Calma, Sr. Maciel, é só uma ideia, já que estamos em uma fase tão boa e sem ter **onde** guardar as peças... Mas se o senhor não gostou, desculpa.", disse Maurinho, sem graça.

Mas, como Maciel também tem seu lado "ousado" e é um empreendedor, decidiu apostar no talento de bom planejador de Maurinho: "Pensando bem, acho que já está mesmo na hora de fazer planos mais arrojados. Você já aprendeu o trabalho e já tem condições de me ajudar a envernizar as peças. E digo mais, você também vai poder me ajudar a atender os clientes. O que acha?".

Maurinho não cabia em si. Maciel não só gostou de suas ideias, como lhe deu outras responsabilidades. E aquele dia foi só o primeiro da rotina de **planejamento contínuo e orientado para resultados** que Maurinho e Maciel adotaram juntos.

O marceneiro percebeu que, dessa forma, podia controlar mais o seu tempo, atender melhor os clientes, aumentar o lucro e, finalmente, parar de se indispor com a esposa.

Maciel decidiu mudar de vida impulsivamente e nem procurou saber se a vida de Microempreendedor Individual lhe permitiria atingir seu objetivo: "Mudar de vida empreendendo".

Até gostou da nova fase, mas se enrolou tanto que, se não fosse a chegada de Maurinho e suas ideias sobre planejamento, poderia ter colocado tudo a perder.

Falandosério

Agora chegou a hora de refletir sobre o planejamento do seu negócio!

Preparado(a)?

Vamos lá....

Qual o seu objetivo?

_____

_____

_____

Você já definiu metas para atingi-lo?

( ) Sim ( ) Não

Se já definiu, quais são essas metas?

Se não definiu ainda, que tal definir agora?

_____

_____

_____

REFLITA: É importante ter clareza sobre aonde se quer chegar e de onde partir para traçar os melhores planos (chamados de estratégias). Também é preciso saber lidar com eventuais dificuldades que surjam no caminho.

Comece a pensar nisso usando o método SMART apresentado nesta cartilha.

Por que você decidiu ser um Microempreendedor Individual?

REFLITA: É preciso conhecer bem as suas motivações porque é fundamental manter o foco e não se dispersar no meio do caminho. É importante encontrar a principal justificativa para realizar o seu trabalho e para decidir-se, por si mesmo, se você quer se formalizar como Microempreendedor Individual.

O que você precisa fazer para obter melhores resultados em seu negócio?

Como fará para alcançar os resultados desejados?

REFLITA: É Preciso definir o objetivo e o caminho a trilhar para atingi-lo. Monitorar o alcance do objetivo é importante para saber se realmente será alcançado. Pense e descreva todas as atividades que devem ser desenvolvidas para conquistar o objetivo definido. Estipule metas para alcançá-lo.

As pessoas envolvidas no negócio: quem vai tocar as atividades do dia a dia?

Quem vai fornecer os ingredientes, os insumos ou as matérias-primas para que você consiga desenvolver o seu produto ou serviço?

Quais são os principais concorrentes?

REFLITA: Tenho consciência de que preciso definir os responsáveis pelas atividades do meu negócio. Saber quem pode me ajudar nas tarefas do dia a dia. Preciso também ter bastante conhecimento de quem é o meu cliente. Preciso identicar os meus concorrentes. Identificando essas "pessoas" é possível ter uma visão mais clara e objetiva da organização do meu negócio.

Onde serão realizadas as atividades na sua empresa?

Onde serão estocados os produtos finalizados?

Onde serão vendidos os produtos?

REFLITA: É muito importante definir locais para estocar meus produtos, e pensar em uma logística de armazenamento, transporte, em um espaço próprio para produção e venda do meu produto ou para apresentar meu serviço. Acredito que esse é um passo importante para a boa gestão do meu negócio e preciso fazer sem falta.

Você já definiu um cronograma para realizar as suas atividades? Pensar em prazos para produção, negociação, entrega etc.?

( ) Sim ( ) Não

Se já definiu, o cronograma, observe se os prazos estão adequados.

Se não definiu ainda, que tal fazer isso agora?

REFLITA: É imprescindível organizar os compromissos diários, semanais e mensais, mantendo-se atento aos prazos definidos. Se tiver um empregado, é preciso estabelecer claramente as atribuições e monitorar o desempenho de suas atividades no tempo e prazo estabelecidos.

Ao combinar com o cliente o prazo de entrega um serviço, é preciso deixar uma "margem" de segurança para eventuais contratempos.

Quanto será necessário para produzir seus produtos ou executar seus serviços? Já pensou nos custos financeiros?

REFLITA: Ao definir o preço de venda (produto ou serviço) é primordial considerar todos os custos para produzir e comercializar o produto, bem como a margem de lucro.

Considere os gastos com: ingredientes, insumos e/ou matérias-primas, deslocamento ou pagamento de fretes de terceiros, custos fixos (aluguel, salário de um auxiliar, por exemplo) e variáveis (luz, água, telefone) do meu local de trabalho.

Só depois destes cálculos será possível definir adequadamente o preço final. Considere também uma margem de desconto para o momento da negociação com o cliente .

Além disso, leve sempre em consideração o valor cobrado pelos concorrentes para o mesmo tipo de serviço ou produto. Tudo Isso é muito importante!

FicaaDica

Existem vários momentos em que você faz planos para seu negócio.

Existe um planejamento inicial, quando você tem que pensar pela primeira vez em itens, como a definição de seu produto ou serviço, a criação de seu espaço de trabalho, o capital de giro inicial etc.

Existe um movimento contínuo de planejamento. Não basta planejar uma única vez. Replanejar será necessário sempre que surgirem novas situações.

Realize seus planos, monitore os resultados, mude o que precisa ser mudado e desenvolva novos planos.

Aprimore ainda mais seus conhecimentos

Planejando bem e se capacitando, você terá mais chances de aumentar as vendas de seus produtos/serviços, com qualidade e preços atrativos.

Quer saber mais? Procure o Sebrae mais próximo.

Acesse o Portal Sebrae disponível em:
www.sebrae.com.br

Ou entre em contato com a nossa Central de Atendimento: 0800 570 0800.

Após a leitura desta cartilha, você se conscientizou sobre a importância de planejar continuamente para obter sucesso no **seu negócio?**

( ) Sim ( ) Não

#Não**esqueça**

Agora que você já percebeu a importância de realizar um planejamento contínuo e orientado para resultados, pense no seu negócio e no(s) seu(s) principal(is) produto(s) ou serviço(s) e procure refletir ainda mais sobre as perguntas abaixo:

- **O que?**
- **Por que?**
- **Como?**
- **Quem?**
- **Onde?**
- **Quando?**
- **Quanto?**

Você teve dificuldades para responder alguma dessas questões?

Que tal refletir um pouco mais e definir ou redefinir as suas metas usando o SMART e, depois, usar essas perguntas-chave para planejar?

#EuseiEufaço!

Você percebeu que a atitude vigilante com o planejamento é o que faz a diferença entre quem tem só talento e sorte, e quem se organiza de verdade.

Agora é a hora de juntar tudo isso e fazer um plano de sucesso!

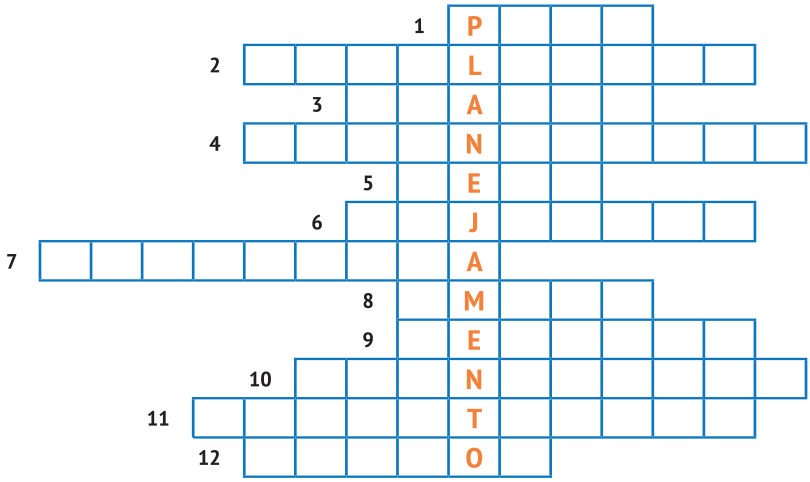
#Horadojogo!

Após a leitura da cartilha **Como planejar um pequeno negócio**, você poderá aprender ainda mais de forma divertida!

Teste os seus conhecimentos e divirta!

Palavras cruzadas

1. Ciclo que estimula você a planejar, desenvolver, conferir, agir;
2. Aspecto importante que você almeja ao definir suas metas; algo relacionado às consequências;
3. P do PDCA (substantivo e plural);
4. Aquilo que é necessário para manter a ordem;
5. Define o quanto se deseja alcançar e em que prazo;
6. É o que se deseja alcançar;
7. Visão de conjunto, característica relativa a um sistema que afeta o todo;
8. Específico, mensurável, alcançável, realizável, temporal;
9. O mesmo que empreendimento, atividade, ocupação;
10. Representação gráfica dos prazos para realizar as ações ao longo do tempo;
11. É o que a empresa decide fazer para atingir os objetivos;
12. Impacta na definição do preço de venda e na realização de determinadas tarefas.



Caça palavras

Encontre as sete perguntas necessárias para realizar um planejamento contínuo e orientado para resultados.

- **Alcançável** é algo que pode ser alcançado.
- **Cronograma** é um instrumento de planejamento e controle em que são registradas as atividades e seus prazos ao longo do tempo.
- **Específico** significa exclusivo, peculiar, especial.
- **Estratégia** significa plano, método, procedimento que a empresa define e implementa para atingir os seus objetivos.
- **Mensurável** é algo que pode ser medido.
- **Meta** define o quanto se deseja alcançar e em que prazo.
- **Objetivo** é o que se deseja alcançar.
- **Realizável** é algo que pode ser realizado.
- **Temporal** é relativo a tempo, passageiro, provisório.

P L Z E N K O U Q S A X J O B U
S K E P U M P B U I P O R Q U E
O U G K O Q U E A Y A J A U C T
J H G T R D O E N A W P Z A K A
O H A T J F E H T R K L R N Y F
J U Q C N D O C O E X R L D I E
I P A S O R F L J E Y J K O J Q
E O U H Z X Y N L A H S J S H U
Q N S S U F O H K X U J C P E E
E D G S X V O D V Z C E E M I M
I E E R Y F Y M L U L M O D G A
L C Y O I Y W E S F Y Y Y M E D
E O J T W A Y E B G K T A W V R
Z M I J E A Y C H U P C Z U G N
I O I P O E E J A D G V Y F W W
D B U Y D W O Y T W C O D A S X

Ainda sobre planejamento...

Você é o que você repetidamente faz. Excelência não é um evento, é um hábito.

Aristóteles

Gabarito do palavras cruzadas

						1 ›	P	D	C	A		
					2 ›	R	E	S	U	L	T	A	D	O	S
						3 ›	P	L	A	N	O	S			
					4 ›	O	R	G	A	N	I	Z	A	Ç	Ã	O
								5 ›	M	E	T	A			
							6 ›	O	B	J	E	T	I	V	O	
7 ›	S	I	S	T	Ê	M	I	C	A							
								8 ›	S	M	A	R	T			
								9 ›	N	E	G	Ó	C	I	O	
						10 ›	C	R	O	N	O	G	R	A	M	A
					11 ›	E	S	T	R	A	T	É	G	I	A	S
					12 ›	C	U	S	T	O	S					

Gabarito do caça palavras

P	L	Z	E	N	K	O	U	Q	S	A	X	J	O	B	U
S	K	E	P	U	M	P	B	U	I	P	O	R	Q	U	E
O	U	G	K	O	Q	U	E	A	Y	A	J	A	U	C	T
J	H	G	T	R	D	O	E	N	A	W	P	Z	A	K	A
O	H	A	T	J	F	E	H	T	R	K	L	R	N	Y	F
J	U	Q	C	N	D	O	C	O	E	X	R	L	D	I	E
I	P	A	S	O	R	F	L	J	E	Y	J	K	O	J	Q
E	O	U	H	Z	X	Y	N	L	A	H	S	J	S	H	U
Q	N	S	S	U	F	O	H	K	X	U	J	C	P	E	E
E	D	G	S	X	V	O	D	V	Z	C	E	E	M	I	M
I	E	E	R	Y	F	Y	M	L	U	L	M	O	D	G	A
L	C	Y	O	I	Y	W	E	S	F	Y	Y	Y	M	E	D
E	O	J	T	W	A	Y	E	B	G	K	T	A	W	V	R
Z	M	I	J	E	A	Y	C	H	U	P	C	Z	U	G	N
I	O	I	P	O	E	E	J	A	D	G	V	Y	F	W	W
D	B	U	Y	D	W	O	Y	T	W	C	O	D	A	S	X

8 Referências

NAZARENO, Robson de. **Oficina SEI planejar**: guia do educador. Brasília: Sebrae, 2011a.

_____. **Oficina SEI planejar**: manual do participante. Brasília: Sebrae, 2011b.

SEBRAE

0800 570 0800 / sebrae.com.br