

Dicas para planejar o orçamento do seu negócio- business Plan

*Por Conceição Montserrat

Quando você planeja uma viagem de férias, a compra de um carro ou a reforma de uma casa, você não pode errar no planejamento pois, a única fonte para quitar os valores é seu salário ou sua renda mensal, assim é um planejamento de um negócio.

Para a viagem, você projeta suas despesas fixas, as variantes dos passeios e os extras que porventura venham a ocorrer, a linha de raciocínio é a mesma.

Tudo começa com a ideia do negócio, analisando todos os riscos, a concorrência, o mercado, sua capacidade de gerir o negócio, quais as ajudas necessárias para manter o negócio funcionando, a divulgação do negócio, a carga horária de trabalho que precisará e quantas pessoas envolvidas no projeto, enfim, tudo é calculado em uma planilha e detalhada o máximo possível.

Após o detalhamento, o levantamento dos custos, viabilidades, formato e condução do negócio vamos para as dicas do planejamento do negócio pensando estrategicamente.

1ª dica – Fazer uma planilha anual, nunca faça uma planilha imaginando que venderá sua produção imediatamente, pois, para cada ação tem um tempo de maturação e reconhecimento.

2ª dica - A planilha montada está baseada em valores atuais, estes valores sofrem variações mensalmente ou trimestralmente, confirme quais são os períodos de reajustes e os percentuais e insira em sua planilha a projeção de aumento dos valores de insumos que necessitará para a produção de seus produtos durante o primeiro ano.

3ª dica – Negocie com antecedência sua compra, garanta junto ao fornecedor seus produtos com o mínimo de correção de valor pelo máximo de tempo possível, desta forma você conseguiu manter seu preço diante da concorrência pelo maior tempo possível.

4ª dica – Tenha tudo muito bem organizado, evitando os desperdícios, economizando em todos os setores, otimizando a mão de obra e não abra mão, da qualidade em nada que vender, transforme estas economias em números e insira em sua planilha.

5ª dica - Após todos os números calculados, os envolvidos devidamente negociados e toda estrutura montada, invista em uma boa apresentação de seus produtos. A logo marca correta, as embalagens, a comunicação adequada, tudo isto trará a você resultados mais rápidos e consistentes para a continuidade de seu negócio.

6ª dica – Crie uma planilha que possa alimentar diariamente, inserindo todas suas despesas, como deslocamento, combustível, cafezinho, lanches, almoços, enfim, todas as suas despesas diárias e ao final de cada mês, faça um levantamento, visando onde poderá economizar para reverter em benefício de seu negócio ou seu lucro.

7ª dica – Tenha a consciência que todo início de um negócio de sucesso é um planejamento bem feito e com estratégias de médio a longo prazo que garantirá o êxito ao longo do tempo. Ter uma boa assessoria, uma boa gestão profissional, é a melhor estratégia para seu negócio evitando alguns erros e investimentos errados para o crescimento de sua empresa. Insira este investimento em sua planilha e análise de forma realista os riscos de enfrentar um mercado sem experiência e sem o olhar de um profissional lhe orientando a cada passo.

8ª dica – Ter uma empresa não significa que trabalhará menos, terá mais dinheiro, terá mais tempo para viajar e curtir a vida, é justamente o oposto, trabalhará muito, não terá tempo para muita coisa, mas poderá ter um patrimônio que deixará como legado, utilizando sempre um excelente planejamento anual para direcionar sua empresa e seu crescimento de mercado.

Planeje sempre, não faça nada sem antes calcular e usufrua de suas conquistas.

*Conceição Montserrat - Atenta as transformações do mercado brasileiro, Conceição Montserrat reuniu ao longo da sua carreira em mais de 25 anos (atuando no mercado nacional e internacional à frente de gestão e fomentação de negócios), grandes experiências, pois teve a oportunidade de desenvolver trabalhos nas áreas de gestão de projetos, comunicação, criação e design gráfico, produção audiovisual, marcas e patentes, eventos corporativos, acompanhando as questões jurídicas e gerenciamento de crise nos projetos, vivenciando a oportunidade de trabalhar com profissionais altamente capacitados e atuando junto a empresas com parceiros de larga experiência nas áreas de assessoria de imprensa, planejamento estratégico e conteúdos educacionais .

Sempre desenvolve projetos que valorizam os produtos e serviços acompanhando todos os processos até sua conclusão e resultado planejado. Em sua trajetória profissional, em grandes projetos, sempre aplica um olhar muito atento aos acontecimentos e novidades em geral.

É CEO da Montserrat Consultoria, empresa especializada em gestão e desenvolvimento de negócios.