

2. PLANEAMENTO E ESTRATÉGIA

O lançamento de qualquer empresa deve ser precedido pela elaboração de um Plano de Negócios, que descreve o seu posicionamento e procura apontar para um ou mais cenários de desenvolvimento da operação, com estimativas do investimento e financiamento necessários à sua concretização.

Plano de Negócios:

Deve começar por referir a ideia e resumir o negócio que se pretende criar, objetivos e condicionamento financeiro.

Devem ser detalhados os objetivos, missão, localização e visão da Empresa a criar.

A tipologia dos Produtos e ou Serviços a criar devem ser apresentados, bem como as suas formas de comercialização e inserção no mercado.

O próprio Mercado Alvo deve ser abordado de acordo com a sua dimensão, concorrentes e outros condicionalismos circunstanciais.

Deve-se definir a estratégia de abordagem ao mercado e como a implementar.

O plano de negócios deve também contemplar o organigrama funcional, onde as atribuições e responsabilidades de gestores e demais recursos humanos devem ficar claramente definidas.

É indispensável contemplar todas as componentes económicas e financeiras envolvidas, preço dos produtos, margens, custos com pessoal, previsão de vendas, bem como o custo do investimento inerente a todo o projeto.

Para a elaboração do Plano de Negócios poderá recorrer ao site do IAPMEI:

(<http://www.iapmei.pt/iapmei-art-02.php?id=162&temaid=17>)

Em projetos de maior complexidade e não tendo o potencial empresário conhecimentos para a sua elaboração, aconselha-se o recurso à contratação de consultadoria especializada neste domínio.