

COMECEI A EMPREENDEDOR.

E agora?



Mulher
BrazilUSA
ORLANDO
mulherbrazilusa.com

CORAGEM E PLANEJAMENTO PARA COMEÇAR

Coragem para investir em seu próprio negócio, começar do zero e arriscar. Sabe aquele impulso que vem de dentro para a realização de um sonho?

Toda empreendedora um dia já passou por esse momento e não tem como esquecer. Mas, mais do que a paixão por fazer algo ou a vontade de poder fazer sua própria rotina e horário, se lançar na aventura de empreender exige muito aprendizado, capacitação, esforço e dedicação.

Existem qualidades que toda empreendedora precisa ter e que vão muito além das habilidades como ter talento para determinada área ou facilidade para realizar serviços e produzir produtos. Podemos dizer que, uma das mais importantes, é **saber planejar**.

Para começar, você já se perguntou se tem um planejamento bem definido para a sua empresa nesse ano? Se sua resposta for sim, você já está trilhando um caminho de crescimento sólido, mas se ainda não tiver ou quiser melhorar o que já planejou, separamos algumas dicas para te ajudar:

1. Qual seu maior objetivo para esse ano?



Nessa etapa, é muito importante entender para onde você deve direcionar seu foco e esforço. Por exemplo, aumento de vendas, diversificação de produtos, investimento em marketing, controlar e melhorar o financeiro, etc.

O mais importante é ter **objetivos claros e mensuráveis** bem definidos.

2. Trace metas alcançáveis!



Um grande erro da maioria das empreendedoras é traçar metas grandes e tentar passos maiores que os próprios pés. Por isso, seja sincera com você mesma e **dê um passo de cada vez**, mas nunca deixe de caminhar.

3. Tenha um acompanhamento contínuo.



O grande desafio do planejamento não é “planejar”, mas **colocar em prática**. Todo bom plano só tem sucesso se for executado ou ajustado em quanto vamos testando. Lembre-se que ter um planejamento apenas em uma pasta do computador, caderno ou gaveta, não fará sua empresa crescer. Entretanto, concentre-se em começar. Não espere ter um planejamento perfeito para colocá-lo em prática. Planeje pequenas coisas e acompanhe cada processo de perto. Você é mais interessada e a melhor pessoa para cuidar disso dentro da sua empresa.

POR ONDE COMEÇO MEU PLANO DE NEGÓCIOS?

Existem muitos modelos de plano de negócios para uma empresa. Alguns mais robustos e detalhados, outros mais superficiais e gerais. O mais importante é ter em mente que cada ponto mapeado no planejamento precisa ser colocado em ação. Por isso, vamos falar um pouco sobre o Modelo Canvas, um modelo prático para te ajudar nesse processo.

O Canvas é uma das ferramentas mais práticas para auxiliar na estruturação de um plano de negócio eficaz. Ele consiste em um quadro visual composto pelo mapeamento de nove blocos que auxiliam no planejamento e na aceleração de ideias e negócios.

 PRINCIPAIS PARCEIROS	 PRINCIPAIS ATIVIDADES	 PROPOSTA DE VALOR	 RELACIONAMENTO COM CLIENTES	 SEGMENTO DE CLIENTES
	 PRINCIPAIS RECURSOS		 CANAIS	
 ESTRUTURA DE CUSTOS			 FONTES DE RECEITA	

Como preencher:

1. DEFINA O SEGMENTO DE CLIENTES: Aqui, você deve detalhar quem é o seu público-alvo (idade, sexo, localização, comportamento, etc). Conheça de perto para quem você está criando valor.

OUÇA! Quem determina se seu projeto dará certo ou não, não é você, mas para quem você vai falar. Por isso, antes de dar os próximos passos na construção e na implementação de cada estratégia em seu negócio, valide-a com clientes reais.

**SEGMENTO DE CLIENTES**

2. TENHA UMA PROPOSTA DE VALOR: Qual problema seu projeto resolve? Como sua ideia atenderá às necessidades do seu público? Aqui, determinamos o que nossa empresa vai oferecer para o mercado que realmente terá valor para nosso público.



PROPOSTA DE VALOR

3. ESCOLHA OS CANAIS DE COMUNICAÇÃO: Como você vai se comunicar com seu público? Qual a estratégia de comunicação, meios e linguagem mais adequados? Nessa etapa, é muito importante dar atenção à escolha do nome e da marca para comunicar o valor desejado. Defina quais serão os melhores canais para comunicar, distribuir e vender sua ideia (Telefone, ponto de vendas, Site, E-mail, WhatsApp, Facebook, Instagram, etc).



CANAIS

4. MAPEIE COMO SERÁ O RELACIONAMENTO COM OS

CLIENTES: Que tipo de relacionamento meu público espera? Como muitos negócios atualmente são digitais, é muito importante ter em mente qual o será o tipo de relacionamento que você terá com os clientes. Mesmo tendo uma abordagem online, você pode promover experiências únicas para quem está vendendo, seja por meio de uma embalagem especial, por um atendimento diferenciado, um “mimo” ou agrado que você pode oferecer aos seus clientes.



**RELACIONAMENTO
COM CLIENTES**

5. ESTRUTURE SUA FONTE DE RECEITA: Faça uma pesquisa de preço, analisando qual o valor as pessoas estão dispostas a pagar pelo seu produto/serviço. Analise se seu preço está dentro do esperado, abaixo ou acima, e realize os ajustes necessários levando em consideração toda a estrutura de custos que seu negócio possa ter.



FONTE DE RECEITA

6. TENHA PREVISTO OS PRINCIPAIS RECURSOS: Defina quais recursos são essenciais para o seu projeto: Físicos, Intelectuais, Humanos e Financeiros.



PRINCIPAIS RECURSOS

7. DEFINA AS PRINCIPAIS ATIVIDADES DO SEU

NEGÓCIO: Nessa etapa, você determina quais são as ações mais importantes para que sua empresa dê certo, ou seja, quais os produtos e serviços você vai oferecer.



PRINCIPAIS ATIVIDADES

8. SELECIONE PARCEIROS ESTRATÉGICOS: Saiba encontrar as parcerias certas e fornecedores que somem com o seu projeto para atingir a proposta de valor. **CONECTE-SE!**

 PRINCIPAIS PARCEIROS
--

9. ACOMPANHE DE PERTO SUA ESTRUTURA DE CUSTOS:

A etapa de levantamento de custos é essencial para o crescimento do seu negócio. É aqui que muitas empreendedoras se complicam e acabam não conseguindo avançar. Liste tudo que será necessário. Pesquise, faça orçamentos e decida quais investimentos necessários a curto, médio e longo prazo. Compreenda quais são os números importantes para o seu projeto. Eles servirão de bússola para ajustar e otimizar seu modelo de negócio.



ESTRUTURA DE CUSTOS

Se você achou essas dicas úteis e conhece alguém que pode se beneficiar desse material, por favor compartilhe o link abaixo:

www.mulherbrazilusa.com

