

EMPREENDEDORISMO QUE  
*transforma*

*Especialistas dão dicas para prospectar clientes e encontrar bons fornecedores*

*Lista: 10 erros que você pode evitar ao abrir o próprio negócio*





## O mapa do tesouro para empreendedores existe

Plano de Negócio pode ser um grande aliado nos primeiros anos de uma empresa

Uma coisa é certa: sem planejamento, as chances de uma empresa não atingir as expectativas do dono é grande. Pelo menos é isso que mostram estudos como o Relatório de Sobrevivência das Empresas no Brasil, feito pelo Sebrae, em 2016. Os dados dão conta de que a continuidade de uma empresa depende de uma combinação de quatro fatores: situação antes da abertura, capacitação dos donos, gestão do negócio e o fatídico planejamento. O ponto é sensível: segundo análises feitas a partir de dados da Receita Federal, o Brasil deve

ter mais 1,5 milhão de novas empresas em 2019. Então, como prevenir que uma quantidade grande de ideias promissoras se perca?

Não há uma resposta definitiva, mas um Plano de Negócio pode ajudar. O material consiste em um documento escrito que serve como base para gerenciar a empresa, com informações detalhadas do seu negócio. O planejamento não elimina riscos, mas evita que erros sejam cometidos por falta de análise. O objetivo é examinar estratégia, mercado,

operações e administração financeira. Tudo para deixar claro se o seu empreendimento é viável.

“O Plano de Negócio auxilia o empreendedor a refletir sobre os riscos que podem aparecer no início das atividades, principalmente no que diz respeito ao público a ser atingido. Além disso, auxilia na diferenciação dos produtos, comercialização, canais de divulgação e preços, explica o gestor do Atendimento do Sebrae em Lajeado Clovis Glesse.”

### Por que o Plano de Negócio é importante para a sua empresa



## Investimento e retorno: uma questão de paciência

Se você nunca ouviu o termo “PRI” no mundo dos negócios, talvez este seja o momento certo. O Prazo de Retorno do Investimento, também conhecido como *payback*, é uma fórmula que mostra o tempo necessário para que o empreendedor recupere tudo o que investiu. Além de oferecer um norte para o lado financeiro da empresa, funciona como um bom indicador de atratividade do negócio.

O PRI é obtido sob a forma de unidade de tempo e consiste, basicamente, numa modalidade de cálculo inversa à rentabilidade. Por exemplo, se uma empre-

sa tem um PRI de 2,5 anos, isso significa que dois anos e seis meses após o início das atividades o empresário terá recuperado, sob a forma de lucro, tudo o que gastou no empreendimento.

Para realizar o cálculo em uma empresa nova, é preciso utilizar o valor do capital aplicado. Já quando se trata de uma empresa em atividade, podemos utilizar o valor do patrimônio total da empresa. A fórmula é a seguinte: **PRI = Investimento Total / Lucro Líquido**.

Utilizando os dados da Estrutura Gerencial de Resul-

tados e supondo que o valor do capital aplicado seja de R\$45 mil e o lucro líquido no período de um ano seja de R\$18 mil, temos:  $PRI = (45.000 / 18.000) = 2,5$  anos.

Para não ser surpreendido (nem deixar a ansiedade pelo retorno de investimento atrapalhar os negócios), é importante projetar receitas e gastos ao longo dos dois primeiros anos, pelo menos. Estas projeções podem ser mais ou menos otimistas - o importante é estar preparado para enfrentar os momentos de oscilação.



### Lucrativo ou rentável

Agora que você sabe calcular em quanto tempo vai recuperar o investimento na sua empresa, é preciso avaliar um conceito bastante conhecido no mundo dos negócios: não basta que o negócio seja lucrativo, precisa, também, ser rentável.

Para chegar à rentabilidade, divida o lucro da empresa em um determinado período pelo valor do investimento inicial (ou o valor atual do negócio). O resultado em percentual representará a rentabilidade do seu empreendimento no período correspondente.



## Preciso de clientes, e agora?

Depois de abrir uma empresa, é necessário prospectar e manter a clientela

Você chegou lá: abriu o tão sonhado negócio e agora é seu próprio chefe. Dependendo da área de atuação, agora, provavelmente, precisa ir atrás de clientes. Porém, preste atenção: criar uma carteira de clientes é vital, mas saber mantê-la demanda um esforço ainda maior de tempo e planejamento. O primeiro passo para qualquer empreendedor é definir o perfil do público que será atendido por seu produto ou serviço e, com essa primeira definição, seguir com as demais ações. Se o processo não for bem pensado, pode ir por água abaixo.

Esta é uma dificuldade recorrente para novos empreendedores, conta a técnica de Atendimento do Sebrae em Porto Alegre Daniela Machado. Segundo ela, para que a empresa se adapte e crie um ambiente propício, é necessário levar em consideração a segmentação do público, entendendo o perfil a ser atendido e o comportamento de consumo. É só depois destes passos que chega a hora de iniciar contatos e fazer o tão valorizado *networking*. Participar de eventos de negócios e estreitar relacionamentos com par-

ceiros estratégicos também são formas de construir um portfólio de clientes.

“Tudo isso, somado com ações objetivas de marketing e comunicação nas principais redes de relacionamento, gera conteúdo e um ambiente extremamente propício para o desenvolvimento e aproximação com uma clientela, aconselha Daniela.”

E se você já possui alguns clientes, oferecer benefícios em troca de indicações pode ser uma boa oportunidade. Afinal, o que é melhor do que um consumidor satisfeito indicando seu produto?

O Sebrae RS promove encontros periódicos para fomentar a aproximação comercial. Nas “Rodadas de Negócios”, os empreendedores podem negociar seus produtos e serviços, além de estabelecerem novas parcerias. O objetivo é colocar a sua empresa em contato com potenciais compradores e vendedores - além de abrir possibilidades para associações como joint-ventures, transferência de tecnologia e franchising.

## Vários negócios em um só

Leo Albuquerque (40) é um dos três sócios do Limonata - um ambiente que funciona como café, bar, hostel, galeria de arte e espaço de convivência, em Porto Alegre. O conceito plural é um diferencial, mas também representou um desafio no início. Para planejar os primeiros passos, ele e os colegas contrataram duas consultorias do Sebrae RS: uma para moldar o Plano de Negócio outra sobre Boas Práticas, focada na manutenção de equipamentos, escolha de fornecedores e controles de alimentos.

“As consultorias nos auxiliaram a definir quem era o nosso público-alvo e onde investir mais recursos e energia para ter um retorno satisfatório. Foi fundamental para nos auxiliar a organizar e a delimitar o foco do nosso trabalho. O consultor, muitas vezes, assume um papel de mediador na condução do processo e isso é fundamental para o êxito dos negócios, explica Albuquerque.”

O empreendedor também dá dicas para quem está começando uma relação com fornecedores. Para ele, é imprescindível ter uma reserva de aporte para situações de capital de giro que exigem pagamentos à vista ou em curto prazo. Outro conselho é conhecer a fundo o parceiro, desde as licenças legais e, especialmente, sobre o padrão da produção para os produtos artesanais e a logística de entrega.



Leo contou com duas consultorias do Sebrae RS para estruturar sua empresa e mantê-la sólida.

## Os objetivos devem estar alinhados com o fornecedor

Se a sua empresa precisa de fornecedores, esta relação deve ser cultivada com cuidado. Você está prestes a lidar com interesses, expectativas e oportunidades que precisam estar alinhadas com o seu negócio - este ajuste será proporcional ao seu empenho em conhecer o público e o mercado. Com bastante planejamento, você estará apto a definir o tipo de fabricante ou fornecedor alinhados com a sua carteira de clientes.

Fatores operacionais, como preços competitivos, capacidade de fornecimento e logística, têm peso na hora da escolha, assim como os custos de entrega (distância física e preço do frete, inclusive), referências e forma de pagamento. Além disso, analisar o histórico dos fornecedores através de pesquisas na internet e órgãos habilitados, participar de feiras do setor e conversar com quem já atua na área são práticas recomendáveis.

Um dos maiores erros cometidos por empresários é a dependência - se você tiver apenas uma empresa fornecedora, os riscos de desabastecimento são grandes. Por isso, a dica é manter mais de um fornecedor por produto. Outro comportamento que deve ser evitado é o de criar um relacionamento ruim com seu abastecedor. As premissas essenciais devem vir com sincronia no alinhamento dos objetivos. Acredite: confiança e corresponsabilidade fazem toda a diferença.

### EXPEDIENTE

Encartado na Zero Hora, com distribuição no Estado do Rio Grande do Sul. Produzido por Diretoria Comercial e Marketing.

Analista de Produto: Bruna Mello  
bruna.mello@gruporbs.com.br

Execução: maré - conteúdo e estratégia  
contato@mareconteudo.com.br

Textos: Marcos Carvalho

Projeto gráfico: Giúlia Pereira

Diagramação: Taciana Pessetto

Jornalista Responsável: Luíza Gaidzinski Carneiro (Mtb 16.616)



# Os dez erros que você pode evitar ao empreender

Confira dicas de especialista do Sebrae RS

Provavelmente você já ouviu alguém mais experiente dizer algo assim: “se eu soubesse tudo o que sei agora com vinte anos a menos, muita coisa seria diferente”. Pois é. As possibilidades são muitas e as chances

de errar, também. O técnico da Gerência de Soluções do Sebrae Saulo Morschel aponta 10 cenários de questionamento e tomada de decisão para apoiar você.

1	<b>Meu negócio atende todo mundo</b> Pensar que todo mundo é seu cliente é um erro muito comum. Conheça quais segmentos de clientes pretende atender e avalie quem são os mais importantes. Também, entenda qual a melhor forma de se relacionar.	6	<b>Não tenho tempo para nada</b> Tenha a real dimensão da sua capacidade de atendimento. Estabeleça os recursos mínimos para operação do seu negócio e quais atividades podem ser delegadas, sempre que possível.
2	<b>Preciso fazer diferente?</b> Saiba o que o cliente enxerga de valor no que seu negócio está oferecendo. Quais os problemas que sua empresa resolve?	7	<b>Não conheço nada de gestão</b> Não conhecer seus custos e não ter controles básicos de gestão podem levar ao insucesso do negócio. Implemente controles financeiros e separe despesas do negócio de suas contas pessoais.
3	<b>O negócio não se paga</b> Faça estimativas de receitas e avalie o tempo de retorno do seu investimento. Considere que todo negócio tem um período de introdução no mercado, no qual os desembolsos serão maiores.	8	<b>Estoque desorganizado</b> Calibrar a quantidade necessária de itens em estoque pode evitar investimento em produtos que não estão sendo demandados. Avalie as quantidades mínimas.
4	<b>Não escuto meu cliente</b> Esteja atento sobre como as pessoas se comportam, quais suas preferências e como gostariam de ser atendidas. O seu produto ou serviço responde à necessidade de um grupo de pessoas?	9	<b>Qualquer ação de marketing serve</b> Conhecendo seu cliente, estabeleça ações direcionadas para cada segmento. Sem análise do retorno, você pode comprometer a saúde financeira do negócio.
5	<b>Não sei quanto devo cobrar</b> Revise seus preços, trazendo uma margem de lucro para o negócio. Como e quanto os clientes estão dispostos a pagar? De que forma pagam e quais são as facilidades?	10	<b>Quero que o retorno seja rápido</b> Tenha uma reserva de capital de giro para momentos em que o faturamento não cubra as despesas. Pode levar meses (ou até anos) para que o seu negócio alcance o patamar desejado.

## O Sebrae RS apoia sua transformação

Acesse [sebraers.com.br/empreendedorismoquetransforma](http://sebraers.com.br/empreendedorismoquetransforma) ou procure uma de nossas unidades de atendimento.

Tomar a decisão certa em um assunto tão relevante como o rumo da sua empresa pode ser desafiador - especialmente nos primeiros anos no mercado. Conte com o Sebrae RS para contratar consultorias, assessorias e cursos que podem fazer a diferença no dia a dia da sua empresa. Confira aqui algumas dicas para começar.



### Modelagem de Negócios\*

#### Consultoria em Gestão

Ideal para construir processos de geração de ideias de negócio, criar, recriar e reinventar o modelo de negócio, criar novos produtos e/ou serviços e aprimorar os já existentes.

### Plano de Negócio\*

#### Consultoria em Gestão

Aqui, o foco é analisar a viabilidade de investimento em um novo negócio ou linha de produtos. O objetivo é discutir, analisar e construir as bases para um plano de negócios, reduzindo riscos e buscando resultados.

\*Estas consultorias devem ser adquiridas presencialmente.

## Conteúdos gratuitos:

### Já sou empresário. E agora? - Curso online

Entenda como seu negócio pode alcançar e manter o sucesso depois de aberto, conhecendo os meios para gerir sua empresa sem riscos.



### Planejamento para Fazer Acontecer - Curso online

Preparado para que você saiba como algumas técnicas colaborativas podem ajudar a planejar e melhorar os objetivos para gestão dos negócios.

### Plano de Ação de Curto e Médio Prazo - E-Book

Veja como o planejamento pode levar a ações fundamentais para o crescimento da empresa em um futuro próximo.



Não perca a próxima edição do caderno **Empreendedorismo que Transforma**, com dicas para se manter competitivo no mercado. Dia 19/03, encartado em Zero Hora.