



**Guia: como se planejar
financeiramente e abrir seu negócio?**

 **Empresta**
Bem melhor

Introdução.....	3
A escolha do empreendimento	4
O capital para iniciar o investimento	8
Dicas de planejamento financeiro para abrir seu negócio	10
Conclusão	13
Sobre a Empresta	14

Introdução

Ter receio de empreender, principalmente no negócio errado, é um sentimento muito comum entre os futuros empreendedores e algo que muitos empresários de sucesso já passaram um dia. Tanto é que cerca de **60% das empresas fecham as portas** em menos de cinco anos de abertura e um dos principais fatores é a **falta de planejamento**.

Antes de abrir uma empresa, de fato, é preciso passar por várias etapas cruciais para minimizar as chances de o negócio não dar certo. Essas etapas envolvem estudos, análises de mercado e o plano de negócios. Todo projeto deve ter esse ciclo muito bem estruturado, pois somente a partir disso é possível garantir a saúde da empresa, principalmente a financeira.

Do contrário, um planejamento mal gerido pode levar um negócio — que poderia ser promissor — ao fracasso ou à grande dificuldade de recuperar o investimento feito. Neste e-book, vamos abordar várias questões que são essenciais para o conhecimento de quem deseja abrir sua própria empresa e se planejar de forma adequada para evitar surpresas no futuro no empreendimento. Não deixe de conferir e aproveitar essas informações valiosas!

A escolha do empreendimento

Apostar em um negócio não é uma tarefa fácil e você já deve ter essa noção. Porém, devem ser levados em consideração vários fatores que são determinantes para que a escolha seja a mais acertada possível. Desde os gostos pessoais, o momento do mercado, ao retorno do investimento, muitas questões devem ser bem avaliadas. Aqui, abordamos as principais!

Avalie bem o mercado antes de iniciar o projeto

No mundo dos negócios não há muito espaço para aventuras. Um empreendedor que se deixa levar apenas pela paixão pela atividade ou pela afinidade com o mercado e não o avalia como um todo está sujeito ao fracasso. Muito mais do que investir em algo que tem a ver com seu perfil (item que também vamos abordar neste e-book), é fundamental entender a real necessidade de atuação e como isso será feito.



Existem consumidores em potencial nessa área? Há muitos concorrentes? De que maneira a sua empresa vai atuar e como o negócio será desenvolvido? **Qual o histórico econômico do setor** e o que as projeções de sindicatos, de especialistas e cadernos especializados informam? Há espaço no segmento, mas também há demanda para o nicho específico que você escolheu? Todas essas perguntas devem ser respondidas antes de abrir uma empresa.

Perceba se o negócio é escalável

O tópico anterior nos leva ao desdobramento deste, pois um negócio escalável é aquele que **promove a geração de emprego e renda**, consegue impactar o seu setor de atuação e, principalmente, torna-se rentável para os empresários. Ou seja, podemos dizer que é o negócio que deu (ou está dando) certo. Então, além de ter espaço, a atividade vai apresentar o lucro que você deseja?

Também é importante entender quando é o momento certo para atuar na área que você deseja. Por exemplo, no momento que escrevemos este texto pra você, vivemos uma situação de calamidade pública mundial com a pandemia causada pelo COVID-19 e um dos fatores que mais geram polêmicas entre as pessoas é sobre o futuro da economia. Essa é uma questão que impacta todas as pessoas, independentemente da classe social.

Com a desaceleração dos mercados, consequência de todo o enfrentamento da contaminação pela sociedade, é comum que muitos empreendedores precisem de recursos para movimentar seus negócios futuramente, quando a crise cessar. Já pensou em como pode atuar auxiliando essas pessoas, propondo solução para elas e, conseqüentemente, trabalhando em um negócio próprio?

Imagine quantos empresários, de todos os portes e segmentos, vão necessitar de boas linhas de crédito quando os setores retomarem suas atividades e daí para frente. Oferecer crédito de forma que realmente faça sentido na vida desses consumidores e empresas pode ser uma solução inteligente. Essa pode ser uma forma de aproveitar as oportunidades e lacunas existentes no mercado.

Opte por uma atividade que tenha a ver com seu perfil

Gostar do que faz — ou, pelo menos, ter bastante afinidade com a área — é essencial para abrir um negócio; isso contribui muito para o sucesso da empresa. Aqui, é interessante buscar algo que tenha a ver com o seu perfil, suas convicções e que **realmente faça a diferença na vida das pessoas**.

É importante entender também se você realmente leva jeito para o mundo dos negócios e identificar que tipo de empreendedor é você. Está disposto a doar quase 100% do seu tempo na empresa, principalmente até ela engrenar de vez? Sabe lidar bem com pressão, mesmo que seja aquela típica de todo início de negócio? Está disposto a encarar momentos de altos e baixos?

Gosta mais de propor soluções para as pessoas? Identifica-se mais com a tecnologia e quer sugerir algo novo? Ou ainda, prefere lidar com animas e enxergou uma lacuna em que pode atuar? Todas essas questões servem para que você consiga traçar o seu perfil, identificar se realmente está preparado para o negócio e, principalmente, qual negócio será esse.



Analise seus principais concorrentes

Outro fator determinante na hora de abrir um negócio é **identificar seus concorrentes** diretos e indiretos. Após realizar uma boa análise do mercado, é possível saber quais empresas já atuam na localidade e, assim, conseguir escolher um local ou um ponto comercial que seja mais estratégico para abrir a sua.



O que é melhor: empreender por conta própria ou abrir uma franquia?

Se você tem uma boa ideia de empreendimento, mas não sabe bem se deve investir ou como investir nela, pesquise por empresas do segmento que já estão consolidadas no mercado em que você deseja atuar. Inspire-se nos players de sucesso para ter referências de boas ações. Porém, se você ainda não conta com a expertise, se aventurar em empreender por conta própria pode ter seus riscos.

Isso acontece porque você estará disposto a trabalhar com um produto, serviço que é totalmente novo no mercado e corre o risco de ter boa aceitação ou não. Em relação ao retorno sobre o capital investido, certamente, vai precisar de mais tempo para obter seu capital novamente, pois o **mercado ainda precisa conhecê-lo**.

Além de se inspirar em grandes players, uma boa alternativa é se associar à uma marca consolidada no mercado, pois, quanto menos o negócio precisar de ajustes, mais chances você terá de obter o sucesso desejado. Especialmente se você optar por atuar em mercados em ascensão, como crédito, tecnologia e alimentação, por exemplo, as possibilidades de sucesso serão ainda maiores.

O capital para iniciar o investimento

Nem sempre o empreendedor conta com recursos próprios para dar início a abertura de um negócio. Essa é a melhor forma de investir na sua empresa, mas sabemos que a realidade é outra, principalmente, para os micro e pequenos empresários brasileiros. A boa notícia é que o mercado financeiro conta com diversas alternativas que podem ajudar na realização desse sonho.

Uma delas é que está entre as mais tradicionais é a modalidade de adquirir um empréstimo. Para conseguir essa linha de crédito, geralmente, o empreendedor precisa estar com o nome limpo, comprovar sua renda e passar por uma análise da instituição financeira. Vale ressaltar que as empresas costumam liberar **linhas de crédito especiais para empreendedores**.





É importante que o empréstimo seja feito com bastante cautela para não haver o risco de o empresário contrair dívidas com um negócio novo, não conseguir arcar com o compromisso e isso prejudicar a saúde financeira do empreendimento. O ideal é que **apenas uma parte do capital inicial seja adquirido por meio de empréstimo**, caso essa seja a solução.

Se você tem investimentos financeiros feitos em corretoras ou saldos de Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) ou ainda conta com o dinheiro do acerto de uma demissão é importante pensar em destiná-lo no seu novo projeto de vida. Isso evita que você contraia dívidas desnecessárias, afinal, se você já tem um crédito disponível, por que não empregá-lo no investimento do seu futuro?

Dicas de planejamento financeiro para abrir seu negócio

Lembra-se de que falamos sobre a importância de fazer uma análise de mercado anteriormente? É por meio dela que será possível avaliar **quanto dinheiro será necessário levantar** para fazer o investimento na empresa e como montar seu capital de giro para que a companhia possa se estruturar até obter seus lucros. Um negócio só sobrevive se tiver um planejamento financeiro bem estruturado. Separamos algumas dicas para você!



Faça uma projeção das despesas e receitas

Quando você investe em uma franquia é mais fácil obter as estimativas com o custo do negócio e com as receitas que virão. As franquadoras normalmente já oferecem um **plano de negócios com todas as ações** necessárias, todo o suporte e apoio operacional para que o franqueador possa abrir sua empresa. Assim, é possível saber com bastante clareza o quanto você terá de receitas e despesas com a companhia.

Porém, se você vai começar do zero, as coisas são diferentes. Nesse caso, é necessário ir atrás de pessoas e outras empresas que estão no mesmo segmento e entender um pouco da expertise do negócio. Atualmente, existem diversos grupos em páginas nas redes sociais que são destinados a ajudar novos empreendedores em vários setores. Ao definir sua área de atuação, faça pesquisas.





Avalie o retorno sobre o investimento

É essencial saber se o negócio vai apresentar os lucros que você espera. Nesse caso, é importante ter claras as informações de **quanto tempo será necessário** para você ter o **retorno sobre o capital** que investiu.

Existem negócios que podem apresentar bons resultados, mas para que o empresário obtenha o valor aplicado inicialmente e seus lucros, isso pode levar muitos anos.

Tenha um plano de negócios e um cronograma de ações

Adotar um plano de negócios significa estar preparado para diferentes cenários que podem acontecer no futuro. De forma geral, é você contar com um plano A, um B e um C, caso as suas primeiras estimativas não se concretizem e seja preciso mudar o percurso para viabilizar a saúde do negócio. Além disso, ao abrir uma empresa é fundamental pensar em todas as ações que serão realizadas semana após semana.

Conclusão

Lembra-se de que no início deste e-book falamos sobre o percentual de novas empresas que fecham as portas em menos de cinco anos de abertura? O principal motivo disso acontecer é a **falta de planejamento financeiro** e também das ações internas que devem ser adotadas para o sucesso do negócio. Aqui, tratamos de algumas delas que podem ajudar a visibilizar a saúde da companhia se forem adotadas com inteligência.

Porém, entenda que há diversos outros aspectos que também podem atrapalhar uma gestão empresarial, tais como a falta de informação sobre o mercado, falta de capacitação de empresário na área, deixar-se levar pelo modismo e pela contratação de amigos e parentes sem qualificação para trabalhar na empresa.

Se você quer obter êxito na abertura do seu empreendimento, deseja que o negócio se perpetue, lhe ofereça lucratividade e conquiste o mercado é muito importante atentar para essas questões e, de preferência, que possa contar com o respaldo de quem já tem **expertise no mercado**. Do contrário, é bem provável que você passe a fazer parte das estatísticas que mencionamos anteriormente e, provavelmente, esse não é o seu ideal, certo?





A EMPRESTA BEM MELHOR atua há 25 anos na área de Serviços Financeiros com foco na área de crédito consignado (Aposentados do INSS e Servidores Públicos), cartão de crédito consignado, crédito pessoal, seguros e parceria com as principais Instituições Financeiras do país. Está presente em 08 (oito) Estados brasileiros e Distrito Federal, possui mais de 50 lojas, televendas com 100 posições de atendimento, loja virtual e cerca de 400 (quatrocentos) funcionários.

Com o conceito EMPRESTA, a marca EMPRESTA BEM MELHOR se apresenta com uma missão definida de servir aos clientes produtos de excelência, de forma segura e transparente, firmado em valores que permeiam o relacionamento com seus colaboradores e parceiros apresentando oportunidades de crescimento amplo e recíproco, com o objetivo de se tornar a maior e melhor empresa do segmento.