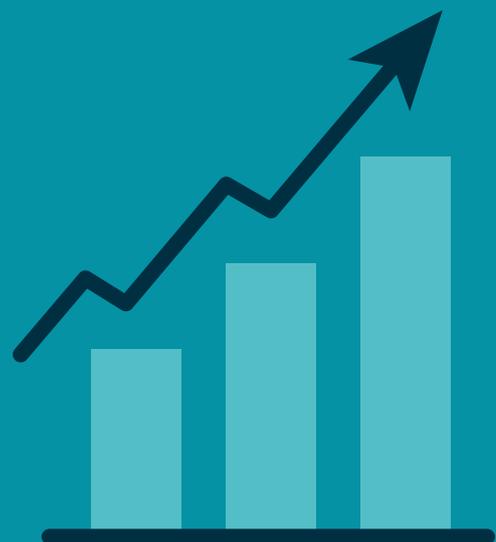




totalretail.com.br

Você sempre pode mais com a TR!

O QUE VOCÊ
PRECISA SABER SOBRE
DESENVOLVIMENTO
EMPRESARIAL PARA
PEQUENAS e MÉDIAS
EMPRESAS



PLANEJAMENTO

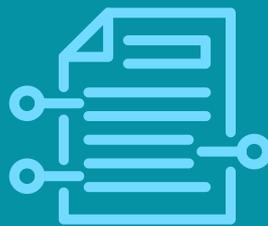
SE VOCÊ É
EMPREENDEDOR, PEQUENO
OU MÉDIO EMPRESÁRIO,
OU AINDA SE PENSA EM
MONTAR UM NEGÓCIO,
ESTE eBOOK É
PARA VOCÊ!

Durante a leitura, anote todas as suas dúvidas,
avalie o cenário do seu negócio e mande seu
comentário e/ou dúvidas pra gente!

É só clicar aqui!



SUMÁRIO



1 Entenda como e qual é o momento para desenvolver o seu negócio.	1
2 A importância da desenvolvimento empresarial e como saber se é o momento certo para a sua empresa.	1
3 Vantagens e cuidados necessários no desenvolvimento empresarial.	4
4 Como elaborar e avançar com um plano de desenvolvimento sustentável.	5
5 Como definir o melhor modelo de desenvolvimento para a sua empresa.	7
6 Possíveis fontes de financiamento para o desenvolvimento da sua empresa.	8
7 Conclusão.	10

1 ENTENDA **COMO E QUAL É O MOMENTO** PARA DESENVOLVER O SEU NEGÓCIO.



O desenvolvimento empresarial é a busca por novos produtos ou serviços e pode se dar por meio da abertura de filiais, adição de franqueados, fusão ou aquisição de outro negócio, sendo que essas são as novas opções de crescimento para negócios que já atingiram o seu ponto máximo de crescimento ou, também, para aquelas empresas que já estão satisfeitas com o potencial que atingiram e agora precisam de formas para crescer e inovar frente à concorrência.

Neste ebook, serão abordadas vantagens e desvantagens do desenvolvimento, principais estratégias, momento certo para expandir, riscos e desafios envolvidos e como saber se a empresa está pronta para crescer. Você aprenderá também, a fazer um Plano de Negócios voltado para o desenvolvimento da sua empresa.

2 A **IMPORTÂNCIA** DO DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL E **COMO SABER SE É O MOMENTO CERTO** PARA A SUA EMPRESA

O desenvolvimento deve estar sempre no radar de todo empreendedor. Toda grande empresa, em algum momento, precisou optar por um plano de desenvolvimento, seja porque sua capacidade de produção não dava mais conta da demanda, ou porque havia um novo segmento no mercado a ser explorado.

Podendo representar a oferta de novos produtos ou serviços, a abertura de uma filial, a adição de franqueados, o ingresso em novos mercados e ainda a fusão ou aquisição de outro negócio, todo e qualquer desenvolvimento só deve ser feito se contribuir para o lucro da empresa, seja aumentando receitas ou reduzindo custos e despesas.

Há pontos que são fundamentais para o sucesso do seu desenvolvimento empresarial: Ter uma equipe de colaboradores sintonizada com o seu propósito de desenvolvimento e motivada, é um desses pontos.



Não se pode deixar de levar em consideração que expandir representa investimento, portanto, dinheiro. As finanças de sua empresa precisam estar sob controle total. Não esqueça que o lucro com o desenvolvimento virá com o tempo. O fato de sua empresa estar trabalhando a todo vapor, até mesmo recusando novos clientes e pedidos, deve lhe colocar em reflexão sobre a necessidade de se desenvolver e expandir.

No entanto, o desenvolvimento do seu negócio não está isento de riscos. Você deve considerar cuidadosamente os prós e os contras do plano de desenvolvimento, antes de buscar o crescimento dos negócios.

Portanto, pensar em desenvolvimento empresarial significa, antes, traçar um planejamento consistente e um bom plano de investimentos.

O melhor momento para expandir os negócios

Antes de decidir pelo crescimento da empresa, é necessário que o empreendedor identifique se este é o momento adequado. São vários os indicadores que apontam para uma possibilidade de desenvolvimento e estar atento a eles é fundamental para não perder oportunidades. O seu segmento pode estar em ascensão, ou sua empresa pode ter identificado uma demanda relevante para os seus produtos ou serviços em locais ainda não explorados, por exemplo.

Veja abaixo os principais indicadores que merecem sua atenção:

✔ **Clientela fidelizada**

Um dos principais sinais de uma empresa pronta para crescer é a existência de clientes frequentes e fiéis. Se os clientes procuram a sua empresa em vez da concorrência ou em vez de você ter que buscá-los, é uma indicação clara da qualidade do produto/serviço que a empresa oferece e da satisfação dos clientes.

✔ **Seus clientes pedem por seu crescimento**

Se frequentemente os clientes falam sobre a abertura de uma nova loja sua, em outra região, se clientes diversos deslocam-se por longas distâncias para contratar seus serviços ou adquirir o seu produto, pode ser mais um indicativo do espaço para crescimento.



✓ **Estabilidade nos lucros**

Como anda o lucro dos últimos anos? Se, independentemente de fatores como sazonalidade, a sua empresa vem lucrando nos últimos três períodos*, este é um sinal de que os negócios vão bem.

✓ **Crescimento do seu setor de atuação**

É importante observar se o seu negócio está sujeito a desaparecer com a chegada de novas tecnologias. Entretanto, se o seu segmento está em crescimento, é muito provável que sua empresa também cresça.

✓ **Público interno motivado**

Compromisso, esforços e proatividade serão essenciais para o desenvolvimento da sua empresa. Pergunte-se: "Você pode contar com o seu time de trabalho?" Colaboradores interessados no desenvolvimento e crescimento da empresa é um fator diferencial nesse momento delicado.

✓ **Finanças em ordem**

Expansão, independentemente do nível, tem seus custos; Logo, antes de pensar nisso o ideal é ter certeza de que as finanças estão sob controle, inclusive quando os lucros relacionados à desenvolvimento podem demorar a chegar, sendo necessário que a empresa possua uma reserva para esse momento.

✓ **Sua empresa rejeita trabalho**

Se a sua equipe não está dando mais conta de atender todos os serviços, ou se a sua produção é insuficiente em relação à procura, mesmo com sua equipe a todo vapor, este é um forte indício que a sua empresa está pronta para crescer. (...E precisa crescer!)



3 | **VANTAGENS E CUIDADOS NECESSÁRIOS NO DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL**

O desenvolvimento é a busca por novas opções que gerem lucro, seja qual for o tamanho do seu negócio. A decisão de expandir seu escopo de negócios existente é uma prova de que você está indo bem e é capaz de obter novos desafios e oportunidades.

Entre as maiores vantagens de ampliar e desenvolver o seu negócio, posso citar:

✓ **Aproveitar a economia de escala**

Quanto maior a compra de produtos, seja de matéria prima, equipamentos, ou de insumos, quanto maior o volume de compra, maiores os descontos concedidos. Além disso, melhores condições de crédito podem ser conseguidas com os fornecedores.

✓ **Obter maior potencial de lucro**

Se os custos caem, conseqüentemente há maior lucro; Além disso, se a escolha do desenvolvimento foi através da inclusão de novos produtos, a sua empresa terá ampliado a capacidade de venda através da inclusão de novos mercados e nichos*, e reduzindo os riscos de influências externas, uma vez que se parte do empreendimento estiver ameaçada por mudanças de mercado, a outra parte ajudará a manutenção da empresa.

Mas, como em todo processo de desenvolvimento, além das vantagens, há também alguns cuidados que demandam atenção especial. Um negócio maior significa mais empregados, mais instalações ou equipamentos e mais investimento. De acordo com o tamanho do seu crescimento, talvez seja necessário fazer empréstimos para adquirir novas instalações e equipamentos, levando assim à necessidade de um financiamento externo para atender aos custos de desenvolvimento.

Se sua empresa precisar de novas instalações e equipamentos que sejam essenciais para produção, manutenção ou aquisição de um projeto novo e não seja possível obter, isso pode comprometer toda a logística da operação. Além desta, há outras questões que devem estar no radar dos empresários.

São elas:

✓ **Maior complexidade de gerenciamento**

Empresas maiores tendem a ser mais complexas para gerir do que as menores, além de dispendiosas.





✓ **Controle de qualidade**

À medida que sua empresa cresce, pode ser necessário delegar tarefas de gerenciamento ou dividir as cargas de trabalho entre locais diferentes. Aumentar sua produção sem o devido planejamento pode levar a um declínio na qualidade, o que pode levar à perda de clientes ou vendas.

✓ **Crescimento da rotatividade de pessoal**

Se o desenvolvimento não for acompanhado de um crescimento sustentável da quantidade de funcionários, eles podem ficar sobrecarregados, desmotivados e acabar deixando sua empresa; e se isso não estiver planejado e previsto, pode comprometer os negócios.

✓ **Planejamento mal feito**

Um desenvolvimento mal planejado pode significar não apenas a perda de foco, mas a queda da qualidade dos produtos e serviços e, conseqüentemente, aumento nas reclamações dos clientes.

4 | **COMO ELABORAR E AVANÇAR COM UM PLANO DE DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL**

Para analisar e avaliar a efetiva viabilidade do desenvolvimento de seus negócios, o empreendedor deve, primeiro, levantar as seguintes questões:

- ✓ Os objetivos de desenvolvimento estão alinhados com o planejamento estratégico da empresa?
- ✓ Quais os resultados econômicos e financeiros esperados?
- ✓ Quais os recursos necessários para sustentar a estratégia de crescimento do negócio?
- ✓ Quais estratégias financeiras serão necessárias?
- ✓ Quais são os riscos?
- ✓ Quais obstáculos precisarão ser superados?



O plano também deve ser conciso e abordar o prazo que levará para o desenvolvimento sair do papel, considerando também:

✔ **Objetivos de marketing, que definam metas e datas**

Quantos clientes a empresa pretende conquistar e qual será a base estimada em um tempo determinado. Quais canais* devo utilizar na publicidade?

✔ **Resumo dos objetivos comerciais, incluindo metas bem definidas**

Estimativa de venda e lucratividade e análise de desenvolvimento de novos produtos. Lembre-se de sempre utilizar metas que sejam: Específicas, Mensuráveis, Atingíveis, Realistas e que possam ser medidas em função do tempo.

✔ **Informações operacionais**

Se for uma ampliação física, qual o local onde a nova unidade funcionará e qual será a necessidade de novos equipamentos, fornecedores e recursos.

✔ **Informações financeiras**

Projeção de vendas e faturamento, previsões de despesas e de fluxo de caixa.

✔ **Registros financeiros dos últimos períodos***

Essa análise permitirá obter um panorama real sobre a necessidade de desenvolvimento e criar projeções e cenários* futuros.

✔ **Representação de mercado**

Informações sobre o produto ou serviço, bem como o que ele representa no mercado.

Após o levantamento e análise de todas essas questões, os próximos passos são:

- ✔ Definir metas, pois a desenvolvimento deve levar em conta objetivos claros.
- ✔ Realizar benchmarking*, que consiste em um processo de busca por melhores práticas, através do exame da concorrência.
- ✔ Preparar a sua equipe para o crescimento. De treinamentos* à participação nas discussões sobre o desenvolvimento, ter uma equipe comprometida significa mais suporte, coerência e colaboradores preparados para as mudanças que virão.



5 | COMO DEFINIR O MELHOR MODELO DE DESENVOLVIMENTO PARA A SUA EMPRESA

Existem diversas formas de ampliar a atuação da sua empresa e sua aplicabilidade depende da realidade de cada negócio. Veja alguns exemplos:

✓ Ampliar as vendas de produtos para mercados existentes

Esta é a maneira mais fácil de expandir. Os riscos são baixos e você só precisa de um local maior e aperfeiçoar sua precificação* e marketing. O lado bom dessa estratégia é poder atuar em um mercado já conhecido, onde você pode ajustar o avanço ou recuo da sua atuação com mais segurança.

✓ Lançar uma nova linha de produtos

Esta não é apenas uma estratégia de desenvolvimento, mas um caminho natural de crescimento dos negócios, afinal, os produtos evoluem e os clientes também. Desde que você tenha um produto de sucesso com algum tempo no mercado e tenha coletado dados* e avaliado a opinião* e necessidades dos clientes, você pode começar a desenvolver novos produtos ainda mais bem-sucedidos.

✓ Investir em novo local ou setor de mercado

Essas estratégias são mais caras e mais incertas do que as duas anteriores. Elas exigem extensa pesquisa*, estudos e projeções* antes do lançamento, além de uma estratégia* de marketing assertiva, especialmente se você está mudando seu foco de uma clientela mais velha para outra mais jovem.

✓ Iniciar uma cadeia de filiais

Se você está gerenciando uma empresa cujo modelo de negócio pode ser replicado sem grandes dificuldades, você já tem boas razões para abrir uma filial. Faça uma análise profunda e honesta sobre as razões do êxito do seu empreendimento original e então planeje como duplicá-lo e melhorá-lo. O interessante de começar uma cadeia, é que sua equipe já terá alguma experiência em gerenciamento e esta será uma oportunidade de multiplicar conhecimento para novos colaboradores.

✓ **Abrir uma franquia**

O Franchising permite que o franqueador aumente sua base de atuação em ritmo muito mais veloz, porque este modelo permite que o franqueador faça uso do dinheiro dos franqueados, que bancam os custos e despesas relacionados à implantação, operação e gestão das respectivas unidades. Depois, porque reduz a necessidade de encontrar e contratar gerentes, uma vez que a gestão é feita pelos próprios franqueados ou por alguém contratado por eles.

✓ **Juntar-se a outra empresa**

Se você consegue encontrar um parceiro certo, uma fusão ou aquisição tem muitos benefícios e pode ser observada como uma estratégia de desenvolvimento porque combina o melhor das empresas envolvidas. Não apenas aumenta a base de clientes, mas também expande o capital intelectual e a eficácia operacional.

6 | **POSSÍVEIS FONTES DE FINANCIAMENTO PARA O DESENVOLVIMENTO DA SUA EMPRESA**

Qualquer oportunidade de desenvolvimento precisa levar em conta objetivos bem traçados. Sua empresa precisará de investimentos para expandir, que podem ser conquistados por meio de financiamentos.

Conheça as melhores fontes de financiamento para desenvolvimento empresarial:

✓ **Financiamento Bancário**

São diversas as linhas de crédito disponíveis para empresários, algumas delas inclusive, voltadas ao empreendedor que deseja expandir. Com taxa de juros menor que as linhas de crédito para pessoa física, os valores variam dependendo do objetivo do financiamento, do porte da empresa e do prazo de pagamento.

✓ **Investidor Anjo**

Os investidores anjos são aqueles que geralmente procuram empresas já em operação, para incentivar um novo ciclo de crescimento. O setor de tecnologia e inovação é o que mais recebe este tipo de investimento.



✓ **Incubadora**

Para micro e pequenas empresas as incubadoras oferecem espaço, assessoria jurídica, empresarial, além de acesso a verbas de incentivo, sem exigir participação na sua empresa; Buscam capacitar o empreendedor, e essa opção se trata mais do que uma forma de conseguir dinheiro para ampliar, mas de desenvolvimento holístico* do seu negócio.

✓ **Aceleradoras**

Buscando agilizar o desenvolvimento das empresas as aceleradoras destinam seus esforços para ajudar o empreendedor em gestão, networking e mentoria dos profissionais, em contrapartida as aceleradoras ficam com uma parcela acionária da sua empresa.

✓ **Fundo de Investimento**

Captar recursos na bolsa de valores apesar de parecer algo restrito à grandes empresas, pode ser boa alternativa para conseguir dinheiro para as pequenas e médias empresas, através dos fundos de investimento privado. Para isso o empreendedor deve estar disposto a diluir a sua participação no negócio e ter um perfil que aguarde a pressão que envolve o capital de risco.

✓ **Família**

A principal motivação de um empréstimo entre familiares está atrelada ao interesse em ajudar pontualmente, o que pode no futuro, ser revertido em benefícios para outros familiares também. Uma das principais vantagens é a inexistência ou baixa taxa de juros, além da flexibilidade para eventuais atrasos no pagamento.



71 CONCLUSÃO

O desenvolvimento dos negócios é uma etapa da vida de uma empresa repleta de oportunidades e perigos. Por um lado, o crescimento dos negócios frequentemente acarreta um aumento correspondente nas fortunas financeiras para proprietários e colaboradores, bem como nos riscos.

Nunca foi fácil para qualquer empresa crescer de forma sustentável, mantendo um equilíbrio perfeito entre crescimento agressivo e processos e sistemas administrativos estáveis. A expansão de um negócio apresenta, sobretudo ao pequeno empresário, uma infinidade de questões que precisam ser abordadas, como diferentes desafios financeiros e legais, novos funcionários, e administração cada vez menos centralizada. Com mais capital a participação de mercado se expandirá, exigindo novas estratégias* para lidar com concorrentes* maiores.

Como vimos neste material, existem inúmeros modelos de desenvolvimento empresarial, e nenhum deles pode ser definido como "o melhor". A escolha por um ou por outro modelo de desenvolvimento é decorrente da realidade do mercado onde a empresa atua e do seu próprio cenário atual.

ⓘ Importante! Conforme a sua empresa for crescendo, o seu Plano de Negócios* deve ser também atualizado, pois ele ajudará a sua empresa a seguir com os planos e estratégias de crescimento, através, por exemplo, da projeção de cenários para definir a melhor área de desenvolvimento para sua empresa.

CORRIJA A SUA EMPRESA ENQUANTO É TEMPO.

Comece hoje mesmo a colocar em prática tudo o que aprendeu e lembre-se sempre de contar com as estratégias da TR para garantir mais solidez no passo a passo do seu desenvolvimento.





Agradeço a sua atenção e aguardo o seu retorno para agendarmos uma reunião que certamente trará resultados positivos!

Marcelo Aranha

WhatsApp: (24) 98874-5612

e-mail: consultoria@totalretail.com.br

web: totalretail.com.br

IG: @totalretailBR

APROVEITE PARA CONHECER MAIS SOBRE:



**Inteligência
Artificial**



**Planejamento
Estratégico**