



# PASSO A PASSO

## PARA FAZER O PLANEJAMENTO FINANCEIRO DA SUA EMPRESA

SIMPLIFIQUE E TENHA SUCESSO COM SEU NEGÓCIO



# 01

## DICAS



*Para a sua leitura:*

Os itens do índice são clicáveis, então sinta-se à vontade para ler o conteúdo que mais te interessa.

*Boa leitura!*

## SUMÁRIO

O que é Planejamento Financeiro.....	3
Crescimento saudável.....	5
Análise de orçamento.....	7
Metas.....	9
Negocie.....	11
Estoque.....	12
Sobre o caixa.....	13
Resumindo.....	14

## O que é Planejamento Financeiro

O planejamento financeiro de uma empresa é capaz de definir o sucesso dela. Se bem feito, é possível se antecipar aos erros, bem como identificar os pontos fortes e fracos do negócio e se manter na concorrência do mercado com muito mais segurança.



Fundamental para seu negócio, esse passo a passo é necessário para que os investimentos possam ser aplicados com segurança, para os custos serem supostos e as melhores oportunidades sejam aproveitadas, tudo através de projeções bem pensadas. É a partir desse planejamento que poderá ser observado o quanto de verba está disponível e qual o seu melhor uso.

# Crescimento saudável

Primeiramente é preciso responder as perguntas:

Qual é a visão da sua empresa?

Para onde se está indo?

Qual o patamar que a empresa quer alcançar?



EXEMPLO:

crescimento, reconhecimento,  
aumento do número de clientes,  
ser referência de mercado, etc.



Analise as condições que a empresa se encontra, considerando a atual situação de mercado, seus pontos positivos, o que precisa ser melhorado e todas as demais características do seu negócio.

## Quem são seus clientes?

É necessário ter muito bem definido qual o público-alvo da sua empresa, pois é a partir desse estudo de público que você conseguirá fazer um marketing mais assertivo desde o início da sua atuação.



**Ex:** há o público do tipo fiel ou ocasional, que te procura apenas em datas festivas ou que busca seus produtos para uso contínuo. O público pode ser composto apenas de pessoas jovens, como também de idade mais avançada.

As ações de marketing e a comunicação são diferentes para cada tipo de público, por isso a importância de conhecer bem o perfil deles. Tenha para si muito claramente quem é o alvo da sua empresa e deixe isso bem esclarecido para os outros colaboradores da empresa também.



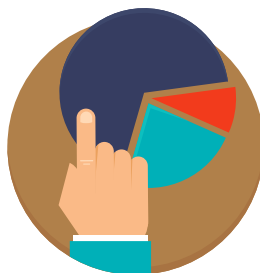
**Depois disso,  
vem outra questão:**

**Qual o valor do seu investimento inicial?**

Agora é hora de parar para fazer cálculos, devagar, para que não haja erros. Use um **software online**, aplicativo ou planilha, para que nenhuma ideia ou dado se perca.

## Análise de orçamento

O planejamento financeiro empresarial serve para imaginar um caminho possível para alcançar os objetivos propostos. Estabeleça estratégias para eliminar desperdícios, sabendo o quanto será investido, qual será o retorno, as estimativas dos custos iniciais, as despesas e receitas, o capital de giro, fluxo de caixa e o mais importante, o lucro.



**Complemente sua leitura  
com o texto:**

6 dicas para diminuição  
de custos para  
pequenas empresas

*Clique!*

Sabemos que a economia muda o tempo inteiro e muitas vezes por mais que nos planejamos por um fator externo as coisas podem mudar, porém podemos nos preparar para esse momento, caso ele chegue. Essa planilha de orçamento se torna muito útil para o planejamento financeiro, assim caso você seja surpreendido, já se antecedeu a situação e não passará por apuros inesperados.



Defina tipos de cenários diferentes no seu planejamento empresarial, alinhando sua média mensal de lucro com as despesas fixas (luz, água, telefone, aluguel, funcionários) e as variáveis (comissões, matéria-prima, impostos).



# Metas

Saber que há algo a ser alcançado pode ser um grande fator determinante dentro das companhias. Compartilhe as metas com todos da sua empresa, pois pensar em estratégias para alcançar cada uma delas, motiva as pessoas a trabalharem juntas com você por esse bem maior.

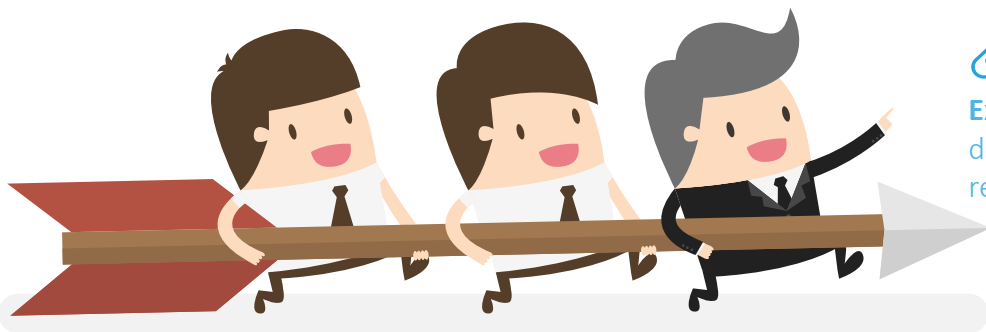


**Ex:** Meta de aumento de cliente, meta de aumento nas vendas, meta de economizar em materiais de escritório, meta de mais reuniões mensais, etc.





Resultados alcançados em equipe, são melhores. É necessário acompanhar essas metas, seja diariamente, semanalmente ou mensalmente. Onde a sua empresa quer chegar? Estipule uma data e trabalhe em função desse prazo, pois só assim você poderá observar os esforços e mudanças fundamentais para se realizar os objetivos e sonhos da companhia.



**Ex:** A empresa pode almejar ser líder de mercado, referência nacional ou reconhecida internacionalmente.

## Negocie

Imagine que você consiga descontos com vários fornecedores e que se somados, darão grande diferença no final do mês. No caso de grandes compras, negocie um preço melhor, tente pagar à vista ou parcelar os pagamentos sem juros. Busque uma fidelidade com os fornecedores, dessa forma se conquista uma confiança mútua e você conseguirá ter mais facilidade nas negociações.



Anteceder compras de datas comemorativas ou períodos em que sua empresa vende mais, também pode ser uma ótima opção, pois quando chegar a hora de repassar esses produtos ao consumidor, você poderá trabalhar um preço melhor.



## Estoque

Ter uma gestão de estoque organizada e confiável é primordial, pois estoque é dinheiro, e isso deve ser feito com inteligência.

### Planeje o seu estoque:

O que o meu consumidor mais gosta?

O que o meu cliente procura em determinadas épocas do ano?

Quais são os produtos que não podem faltar no meu estoque em grandes quantidades?



Fazendo essas perguntas é o primeiro passo para manter um estoque saudável. Tome cuidado com o prazo de validade e com o tempo em que os produtos estão armazenados. Faça promoções! Calcule para ganhar ao invés de perder, adiante lucros e evite perder produtos por medo de baixar os preços.

## Sobre o caixa



Cuidado para não confundir o caixa empresarial com o pessoal, pois isso é muito perigoso para sua empresa. Misturar apenas dificultará o controle dos resultados no final do mês, então tenha a disciplina de não retirar dinheiro do caixa para benefício próprio.



Seja rígido com o controle financeiro do seu negócio e aposte em uma ferramenta para te auxiliar nessa tarefa, pois só assim você conseguirá manter o fluxo de caixa sempre atualizado.

Complemente  
**SUA LEITURA**



**Contas a pagar**  
6 dicas valiosas para sua empresa crescer

*Clique!*

## Resumindo



A tarefa não é difícil, basta ter dedicação e muito cuidado na hora de colocar seus planos no papel. Trabalhe com metas possíveis de serem alcançadas, dando um passo de cada vez e evitando atitudes precipitadas que possam afetar seu negócio.

- ➔ Defina seus **objetivos**;
- ➔ Identifique as principais **necessidades**;
- ➔ Reveja os **pontos fortes e fracos** do seu negócio;
- ➔ Crie um **cronograma de ações** e siga-o;
- ➔ **Metas**, você precisa delas;
- ➔ Mensure os **resultados** com frequência;
- ➔ Acompanhe o andamento do trabalho em função do **alcance das metas** propostas;
- ➔ **Registre tudo**, só assim é possível analisar e fazer comparações;
- ➔ **Analise os dados** coletados e trabalhe para melhorá-los cada vez mais;

A decorative background featuring a light blue grid. In the top-left corner, there is a stylized pencil icon. Several dotted lines of varying lengths and curves are scattered across the left side of the page, some overlapping a solid white circle.

**“PREPARADO PARA MELHORAR  
A GESTÃO DA SUA EMPRESA?”**

