

**Quer fazer mais negócios?
Conheça seu Mercado.**



**Quer fazer mais negócios?
Conheça seu Mercado.**

2015

Conheça a turma do Crediamigo:



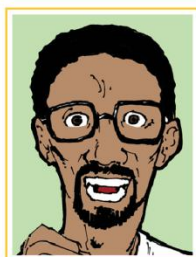
Amigão

22 anos. Assessor do Crediamigo.



Nadia

29 anos. Vendedora de bijuterias.



Luís Bonfim

33 anos. Pintor, autodidata. Pinta quadros, faz artesanato que vende em feiras.



Raimundo

37 anos. Comerciante de carne, ovos e peixe.



Zé da Bodega

57 anos. Comerciante de alimentos e bebidas.



Beth

35 anos. Dona de salão de beleza e revendedora de produtos.



Dalva

26 anos. Dona de confecção (roupas femininas e uniformes).



Do Carmo

53 anos. Fabrica doces, salgados e sorvetes (fabricação caseira).



Boa tarde, pessoal. Tudo bom?

Oi, Amigão, tudo bem!

Amigão, boa tarde!



Hoje vamos conversar sobre Plano de Negócios, um jeito de melhorar os resultados da sua empresa.

Beth e Luís, que são clientes mais antigos do Crediamigo já fizeram. E você, Nadia, vai querer fazer o seu Plano de Negócios hoje?

Com certeza!

É bom mesmo!
Eu fiz o meu e
minha atividade
melhorou muito.



Comigo deu certo
também!
Nadia, você vai ver...
É muito útil!



Às vezes,
as pessoas pensam
“para que um Plano de
Negócios se até hoje fiz do
meu jeito e deu tudo certo?”
O Plano de Negócios é
importante para gerenciar
melhor.

Quando começamos um negócio,
temos muita iniciativa. Mas, quando
a empresa cresce, temos que gerenciar
para não perder tempo e dinheiro.
Se não gerenciar, o lucro não
vem... E quando o concorrente
aparece: tchan! Derruba a gente.



Tudo na vida
é menos arriscado
se planejamos: uma
viagem, a compra
de uma casa, ter filhos,
mudar de cidade...
E o nosso
negócio também!



É mesmo! E como se faz o
Plano de Negócios? Como começa?





QUEM É O MEU CLIENTE?

Para todo negócio, o cliente é a razão de existir. Por isso, conhecê-lo faz toda a diferença nos negócios:

- ✓ Qual a idade dele?
- ✓ É homem ou mulher?
- ✓ Onde mora?
- ✓ É ele mesmo que usa seu produto/serviço ou outra pessoa?
- ✓ De quanto em quanto tempo ele compra?
- ✓ Compra muito ou compra pouco?
- ✓ Como ele paga? Ele aceita pagar mais (se tiver alguma vantagem)?
- ✓ Ele paga sempre à vista?
- ✓ O que é mais importante para o cliente: preço? prazo? forma de pagamento? atendimento? qualidade? marca?



Já eu, fiz pesquisa de satisfação, conversei e entrevistei meus clientes. Daí, resolvi trabalhar com cabelos cacheados e crespos e com unhas decoradas, porque percebi que não havia nada parecido no bairro.

Coloquei minha equipe para aprender. Hoje, temos uma clientela fixa e que faz propaganda da gente.



Muito bem, Beth. E para o futuro?

Nos próximos meses vou investir em serviços para homens, como barbearia, que outros salões não têm.

Que interessante... Vou pensar em como posso fazer isso para minha atividade também!

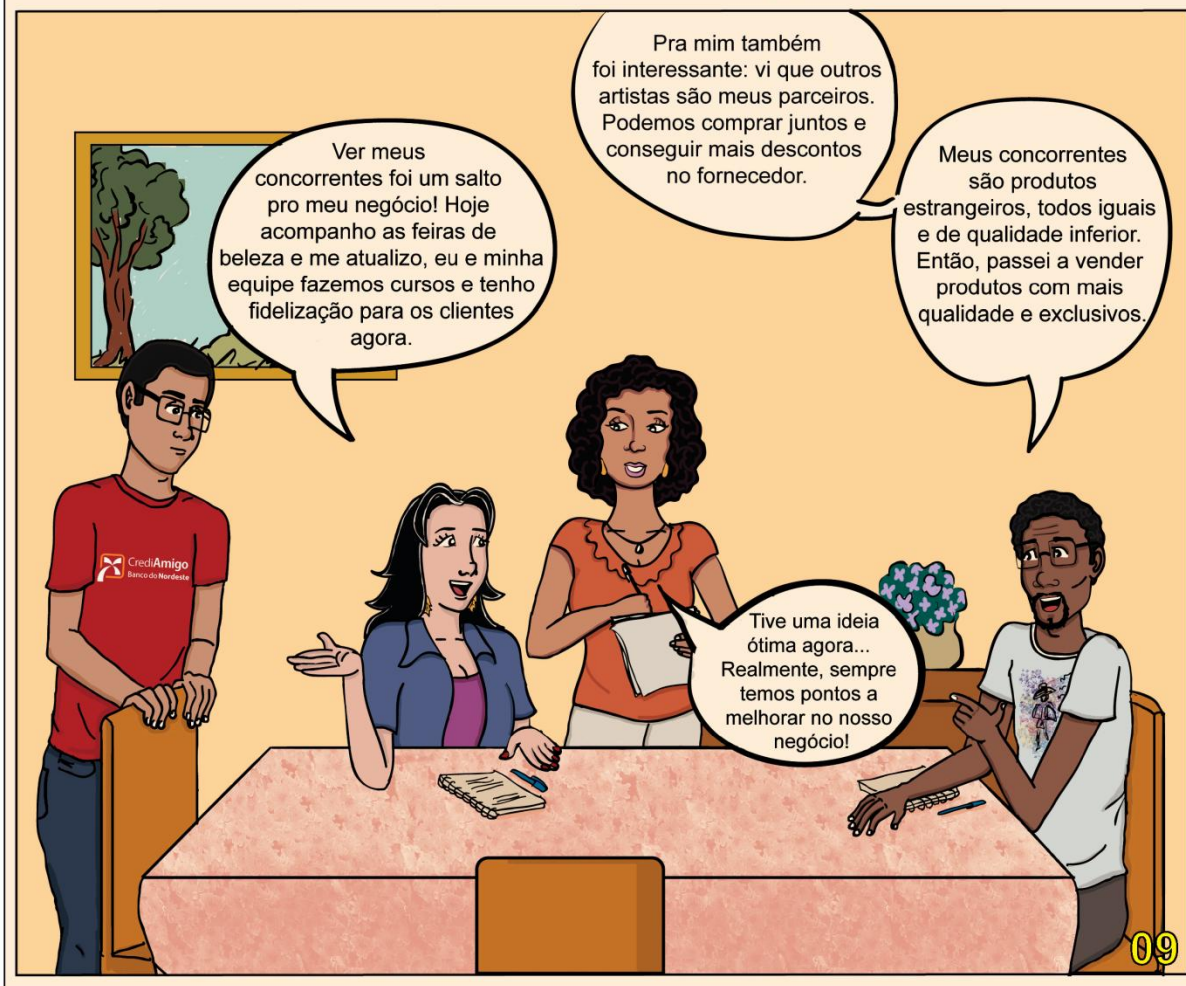



Ok, Nadia, falamos sobre o 1º ponto, que foi o cliente. Agora, vamos ao concorrente!



Concorrente não é só aquele que vende o mesmo produto que o meu!

- ✓ Concorrente é toda e qualquer pessoa ou empresa que tenha algum produto que satisfaça o meu cliente e ele deixe de comprar comigo.
- ✓ Por exemplo: se o cliente deixar de comprar o suco vendo e preferir o sorvete da esquina, então, a sorveteria é minha concorrente.
- ✓ Visite e veja as boas práticas e os erros da concorrência.
- ✓ Veja: preço cobrado, atendimento, qualidade dos produtos e serviços, variedade e formas de pagamento pelos meus concorrentes.





Mais um passo!
Agora, vamos aos
fornecedores...



E OS FORNECEDORES, QUEM SÃO?

São todos que vendem matérias-primas para você montar seu estoque.

Onde encontrar os fornecedores? Internet, feiras, indicação de um amigo, sindicatos etc.

Dicas:

1. Faça uma agenda com nomes e telefones de fornecedores;
2. Mantenha sempre três opções de fornecedores, pois se um falhar você terá outras opções para repor seu estoque;
3. Veja a capacidade de entrega do fornecedor, na qualidade certa, dentro do prazo e no preço acertado.

E mais...

*Fuja dos intermediários;

*Compre à vista: você terá mais poder de negociação com o fornecedor para pedir descontos;

*Não esqueça: é importante ter mais de um fornecedor para negociar melhor os preços.

Gente, estou maravilhada!
Vou fazer uma agenda dos meus
fornecedores, e vou ver esses
detalhes. Eu só compro de um
fornecedor e nunca mais pesquisei,
posso estar fazendo besteira...



É, eu
tenho que ficar
atenta a isso também!
Até porque, na minha
área, sempre
aparece coisa
nova...



Amigão, essa conversa de hoje
foi muito boa! Vamos nos encontrar
para aprender mais quando fizermos
a renovação do nosso grupo, viu?

Claro! Aprender junto
é melhor! O grupo solidário
é um encontro de amigos
em que todos ganham!



FIM

O QUE É...

Análise de Mercado:

É um dos componentes do plano de negócios que está relacionado com o entendimento do mercado onde a empresa atua.

Cliente:

É a pessoa ou empresa que tem interesse em comprar um produto ou serviço.

Concorrente:

A presença ou oferta de diferentes produtos ou serviços no mercado em que você atua. A concorrência pode ser no preço, no prazo, ou no tipo de produto e serviço ofertado.

Gerenciar:

É organizar, planejar e executar atividades que facilitam o processo de trabalho.

Intermediário:

Pessoa ou empresa que atua como elo, facilitando a aquisição de produto e serviço.

Plano de Negócio

É um documento que especifica um negócio que se quer iniciar ou que já está iniciado.

Venda a Atacado:

É a forma de comercialização de grandes quantidades de produtos. Tais produtos são mais baratos por serem adquiridos em grandes quantidades.

Venda no Varejo:

É a venda de produtos ou serviços em pequenas quantidades. É a venda direta ao consumidor final do produto ou serviço, sem intermediários.

Veja como ficou o Plano de Negócios da Nadia...



★ Nadia Bijoux ★

MERCADO

→ Quem são meus clientes?

A maioria são mulheres que compram para si ou para dar de presente. Poucos homens compram, para dar de presente para as mulheres.

→ Qual a idade das clientes?

De 16 até 60 anos.

→ São elas mesmas que usam os produtos ou é outra pessoa?

A maioria compra para si (60%), algumas compram para dar de presente (30%) e outras compram para revender no trabalho delas (10%).

→ Onde sua cliente mora?

No bairro que atendo. Vendo em visitas, feirinhas e tenho também um expositor no salão da Beth; além disso, aceito fazer encomendas.

→ De quanto em quanto tempo sua clientela compra seus produtos?

Compram a cada dois ou três meses. Há clientes que compram todo mês. O segredo é manter contato com essas clientes. Eu telefono, vou visitar... Se comprarem em quantidade, faço prazo maior para pagamento.

→ Em qual quantidade?

Por mês, em visita direta vendo 300 peças; em eventos e feirinhas, vendo 100 peças (é a oportunidade de formar nova clientela); no salão da Beth, vendo 100 peças (mas não tenho contato com o cliente, pois não estou lá); vendas por encomendas são 50 peças (clientela bem fidelizada).

→ Como meus clientes pagam?

Dinheiro, cartão de crédito e débito. Parcelo de 2 a 5 vezes o pagamento, de acordo com a quantidade. Dou desconto para pagamento à vista.

→ Eles aceitam pagar mais (se tiver alguma vantagem)?

Somente se a peça tiver um diferencial (semijoia, por exemplo).

→ O que mais importa para o cliente: preço? qualidade? marca? prazo? opções de pagamento? atendimento?

Minha clientela valoriza mais: 1º Qualidade, 2º Preço, 3º Atendimento e 4º Opções de Pagamento. Mas vou perguntar mais sobre isso...

O QUE VOU FAZER?

- ✓ Perguntar aos clientes se estão satisfeitos, se sentem falta de algo, etc;
- ✓ Procurar produtos para homens (pulseiras, colares etc) e ver aceitação;
- ✓ Aumentar venda de semijoias para clientes fidelizados e no salão;
- ✓ Fazer um curso sobre atendimento e fidelização de clientes.

Veja como ficou o Plano de Negócios da Nadia...

★ Nadia Bijoux ★



CONCORRENTES

Quem são meus concorrentes?

Vendedores em domicílio, vendas por catálogo/revistas e lojas físicas. Minha clientela *ainda* não compra pela internet.

O que posso aprender com os concorrentes?

Ver o que eles têm de diferente em: preço, atendimento, variedade dos produtos e condições de pagamento (prazos, descontos e formas).

Quais são meus pontos fortes em relação aos concorrentes?

Meu relacionamento com a clientela, a qualidade dos meus produtos, meus preços, ajuste e faço produtos sob encomenda.

Quais são meus pontos fracos em relação a meus concorrentes?

Condições de pagamento (os meus concorrentes parcelam mais) e variedade de produtos (lojas físicas têm maior estoque que eu).

O que fará com que comprem de mim e não dos concorrentes?

A qualidade dos meus produtos, meu preço e meu atendimento, vendo em domicílio, faço por encomenda (exclusividade).

Que mudanças devo fazer para vencer esses concorrentes?

Parcelar mais (para alguns clientes que pagam em dia e compram em maior quantidade).

Melhorar meus controles (para não me perder com os pagamentos).

Ter mais variedade de produtos. Manter-me atualizada.

O QUE VOU FAZER?

- ✓ Pesquisar tendências nas revistas, novelas, feiras do setor etc;
- ✓ Pesquisar na internet e fazer curso sobre tendências, moda, etc;
- ✓ Fazer curso sobre estoque e controle de caixa.

Veja como ficou o Plano de Negócios da Nadia...

★ Nadia Bijoux ★



FORNECEDORES

Quem são meus fornecedores?

Lojas que vendem artigos para montar bijuterias (físicas e na internet).

Mantenho contato com eles?

Vou aos fornecedores (ou vejo na internet) quando preciso de material.

Os produtos deles são bons? Tem variedade e qualidade?

Nas lojas físicas, tem pouca variedade. Na internet, nem sempre posso ter certeza da qualidade.

Entregam no prazo acertado?

Na compra na internet, já sei quais fornecedores entregam no prazo.

O preço e as condições de pagamento são boas para mim?

Nas lojas, há menos opções. Às vezes, há promoção na internet.

Como faço a comparação de preços ou contato com os fornecedores?

Não estou fazendo. Não acompanho as promoções para fazer o estoque.

O QUE VOU FAZER?

- Pesquisar novos fornecedores (fazer contato, ir a feiras, ver internet);
- Fazer agenda com Nome, Telefone, Preço, Pagamento, Prazos e Qualidade dos fornecedores;
- Fazer agenda de compras para estoque (ver as promoções na internet).

AGORA É SUA VEZ: FAÇA O SEU PLANO DE NEGÓCIOS

Quem são os meus clientes?

✓ Qual é a idade deles?

✓ São homens ou mulheres?

✓ Onde moram?

✓ De quanto em quanto tempo compram?

✓ Como eles pagam?

Quem são os meus fornecedores?

✓ Qual o prazo de entrega?

✓ Condições de pagamento?

✓ Qualidade dos produtos?

✓ Preço que eles vendem?

AGORA É SUA VEZ: FAÇA O SEU PLANO DE NEGÓCIOS

Quem são os meus concorrentes?

✓ O que meus concorrentes têm de ponto forte?

✓ E os pontos fracos?

✓ Qual o preço cobrado por eles?

✓ Como é o atendimento deles?

✓ Como é a qualidade do produto/serviço dele?

✓ E as formas de pagamento?

✓ Que mudanças devo fazer para vencer meus concorrentes?
