

O PLANO DA MINHA EMPRESA

O MEU NEGÓCIO



Resumo da Ideia e dos Resultados Previstos

1

1

Obrigada por me ter recebido

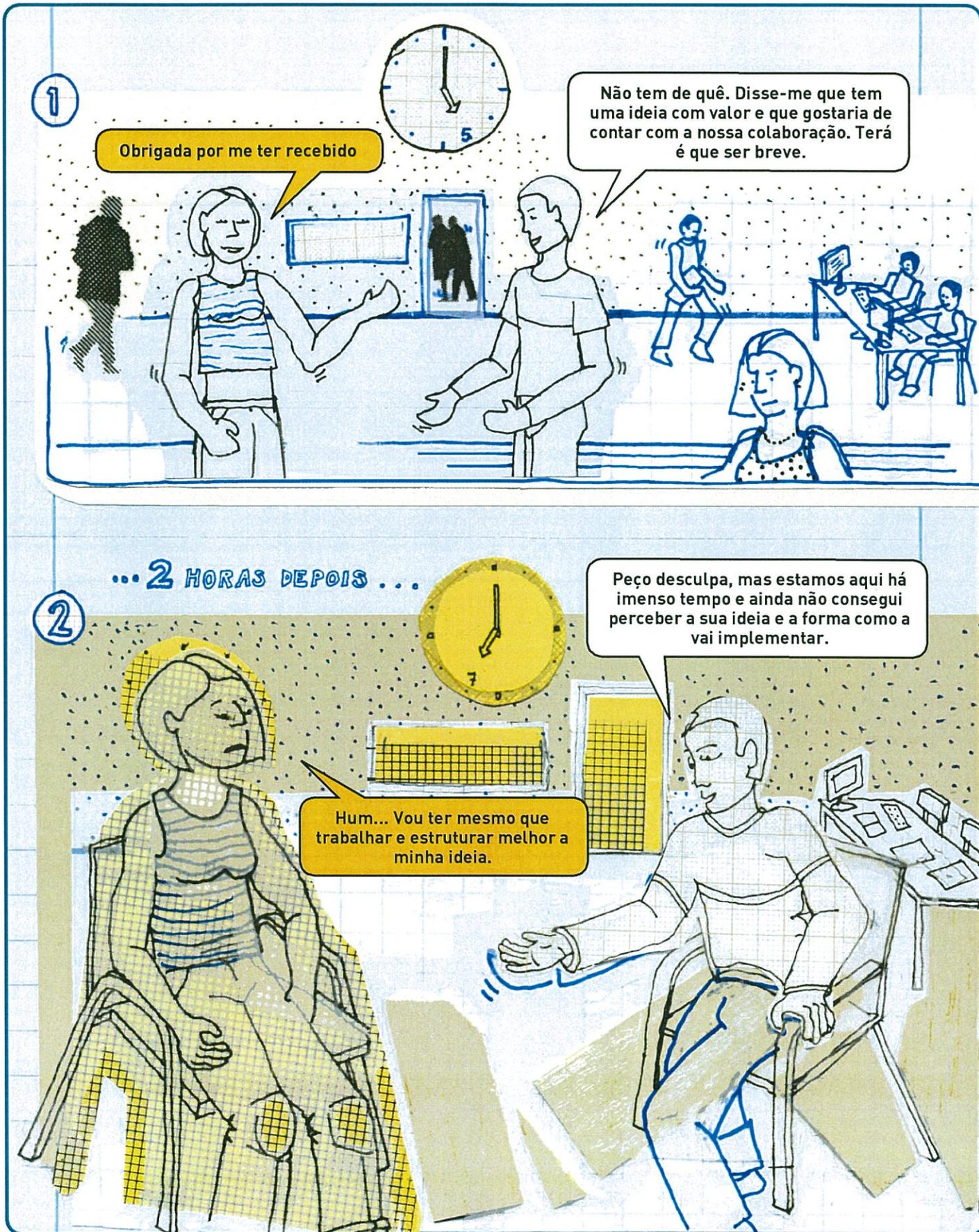
Não tem de quê. Disse-me que tem uma ideia com valor e que gostaria de contar com a nossa colaboração. Terá é que ser breve.

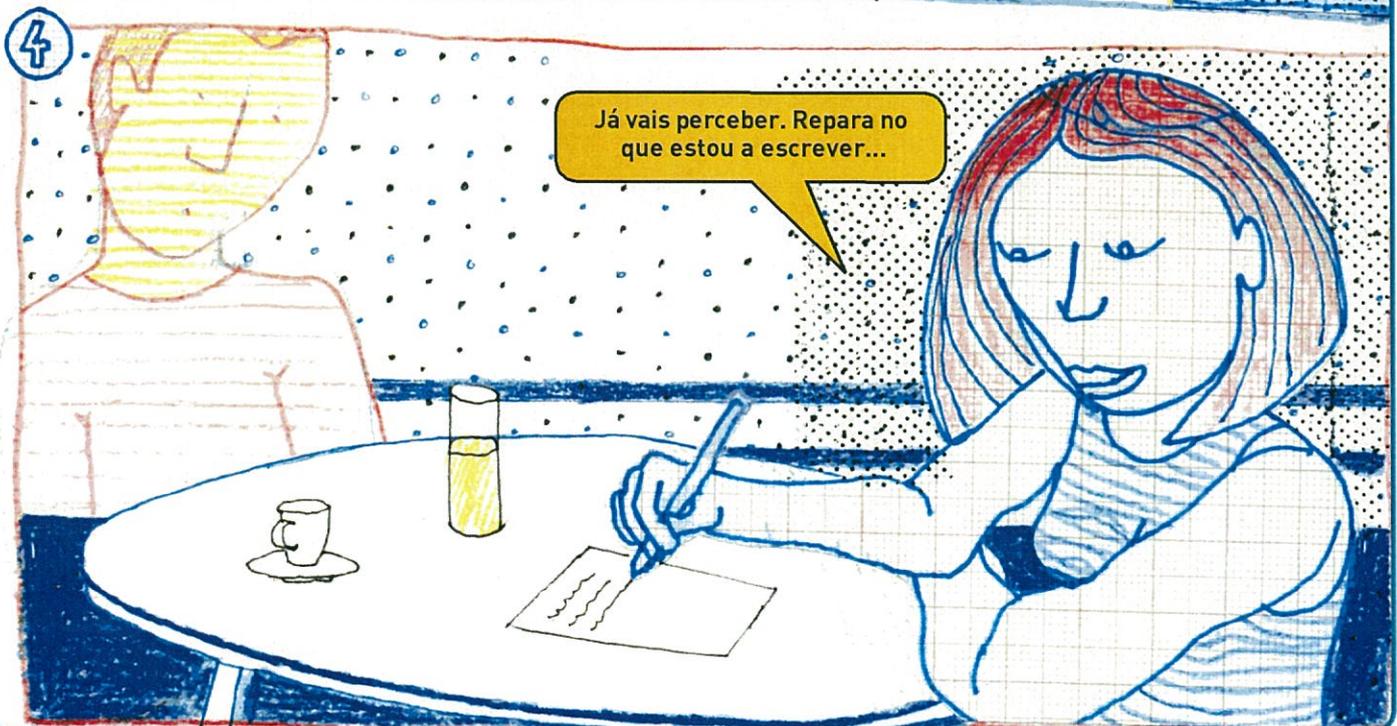
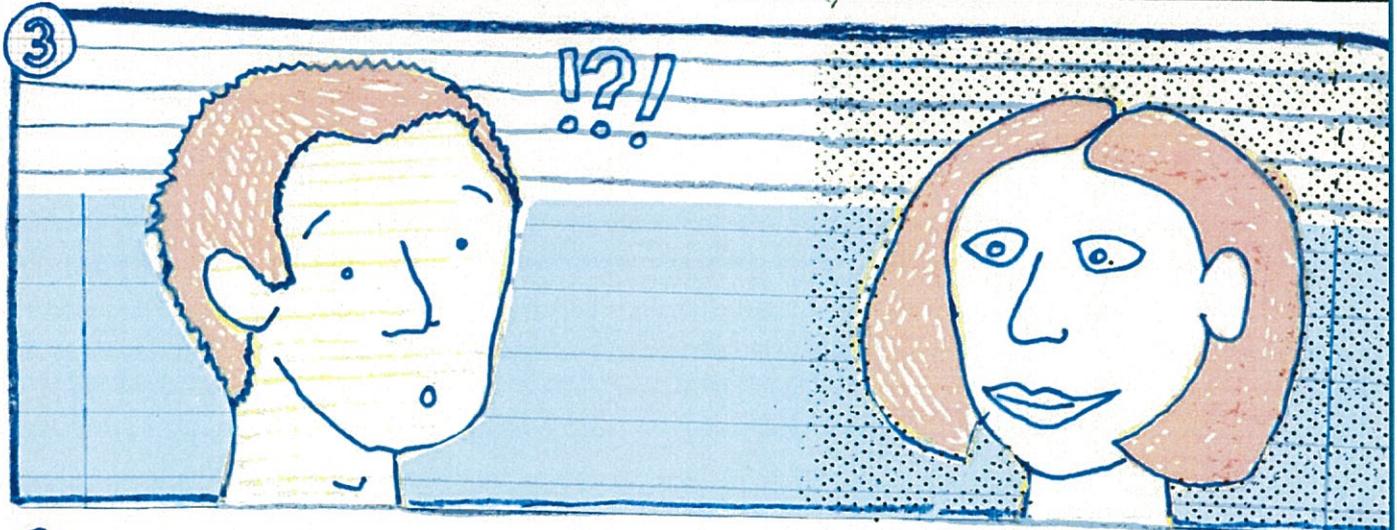
2

... 2 HORAS DEPOIS ...

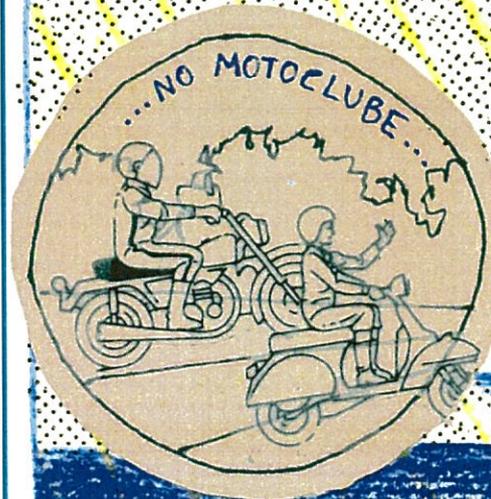
Hum... Vou ter mesmo que trabalhar e estruturar melhor a minha ideia.

Peço desculpa, mas estamos aqui há imenso tempo e ainda não consegui perceber a sua ideia e a forma como a vai implementar.





5



C.V.

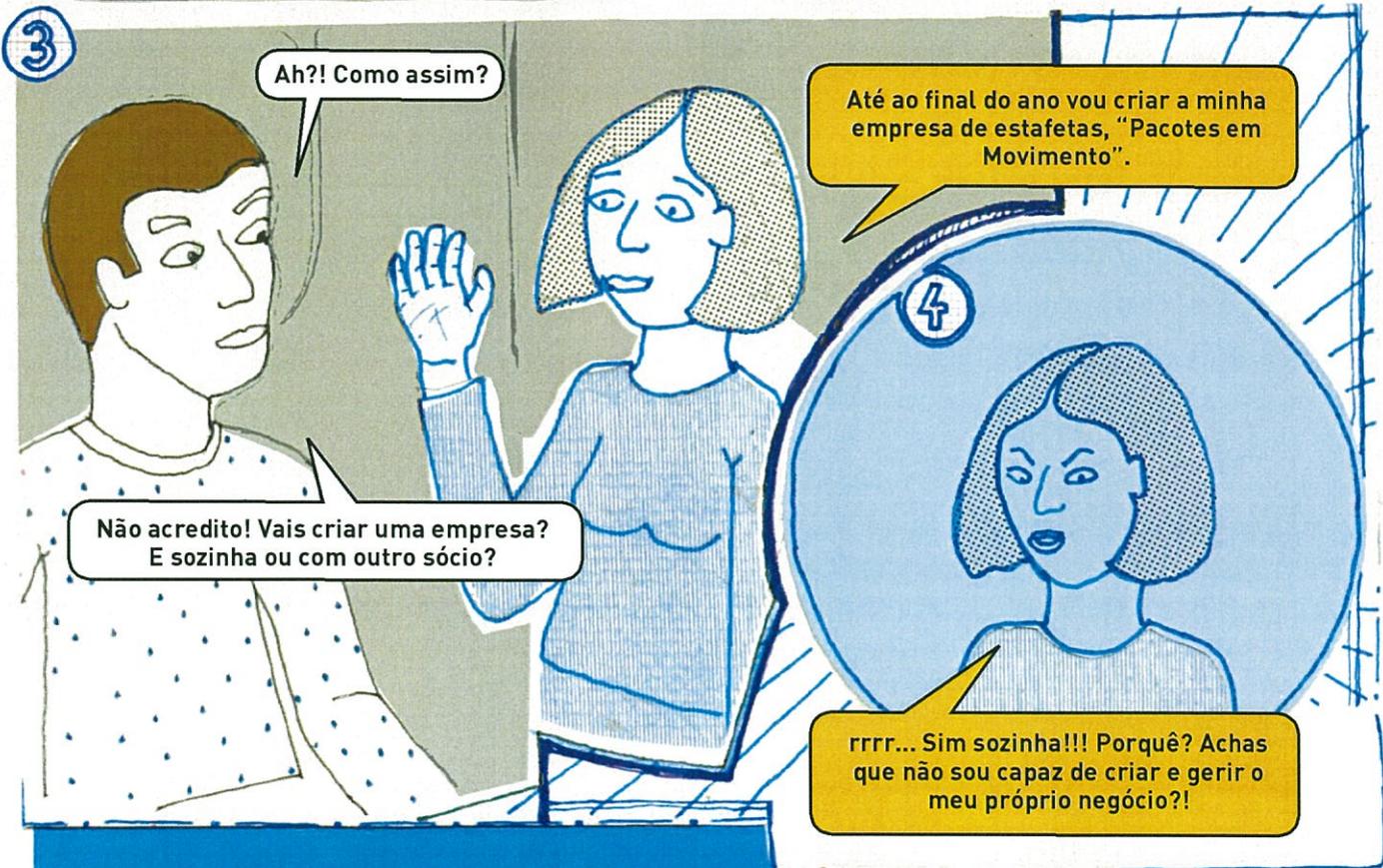
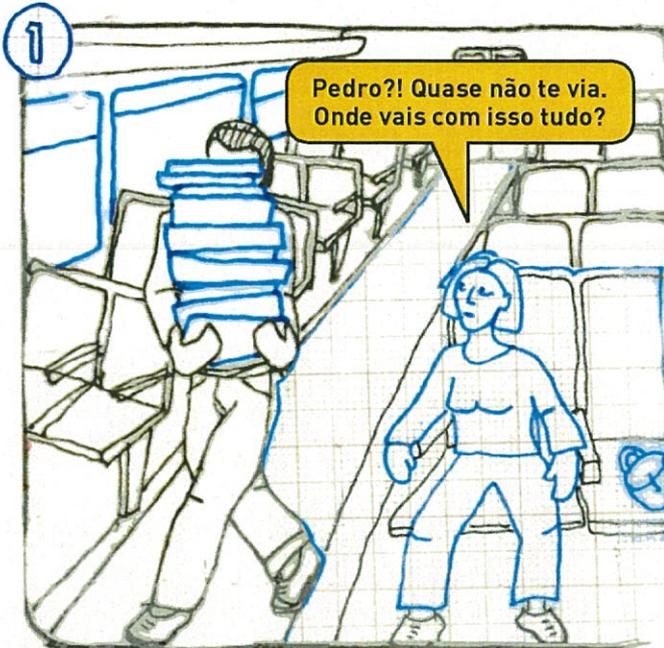
[CURRICULUM VITÆ]

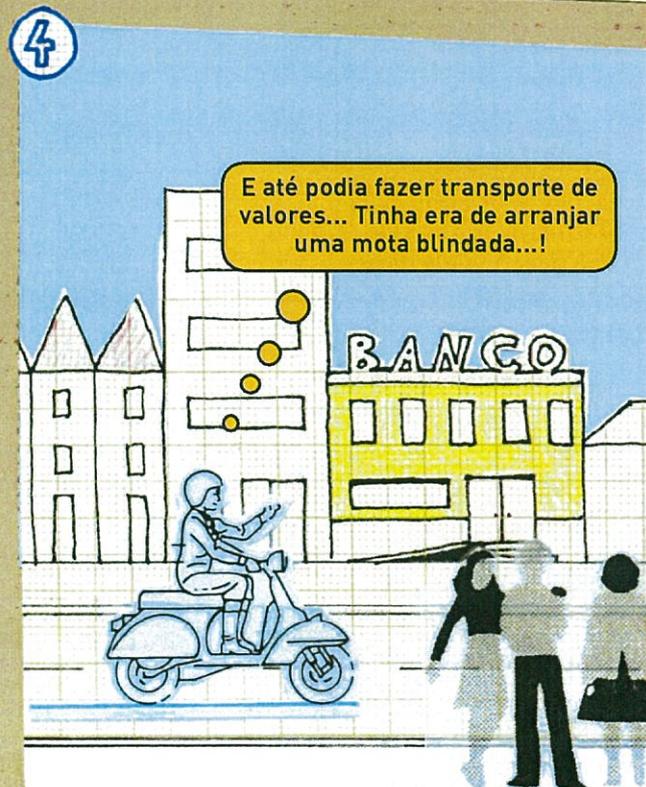
- 4 ANOS COMO VENDEDORA
- ÚLTIMO EMPREGO NOS CORREIOS
- SÓCIA DO MOTOCLUBE DO BAIRO

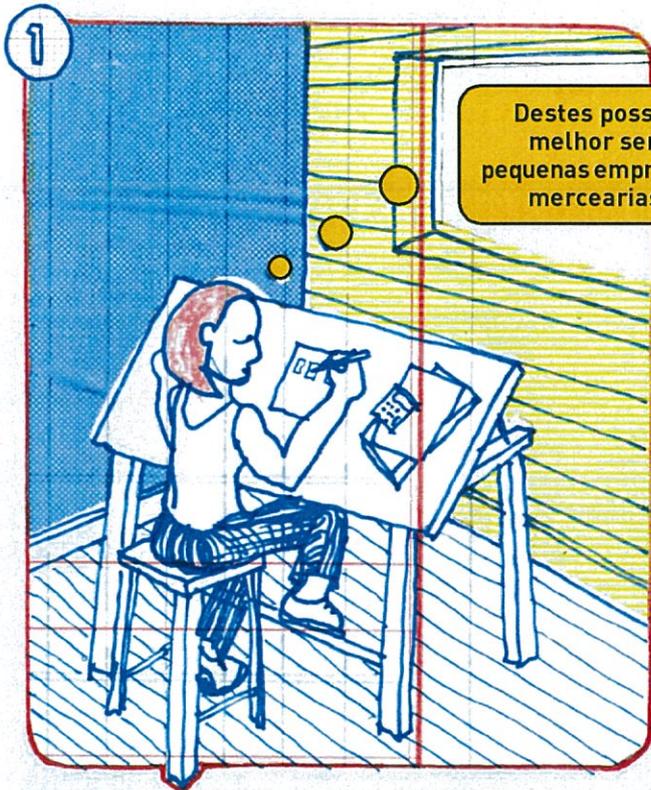
⇒ PRÓXIMO PROJECTO:

EMPRESA DE ESTAFETAS

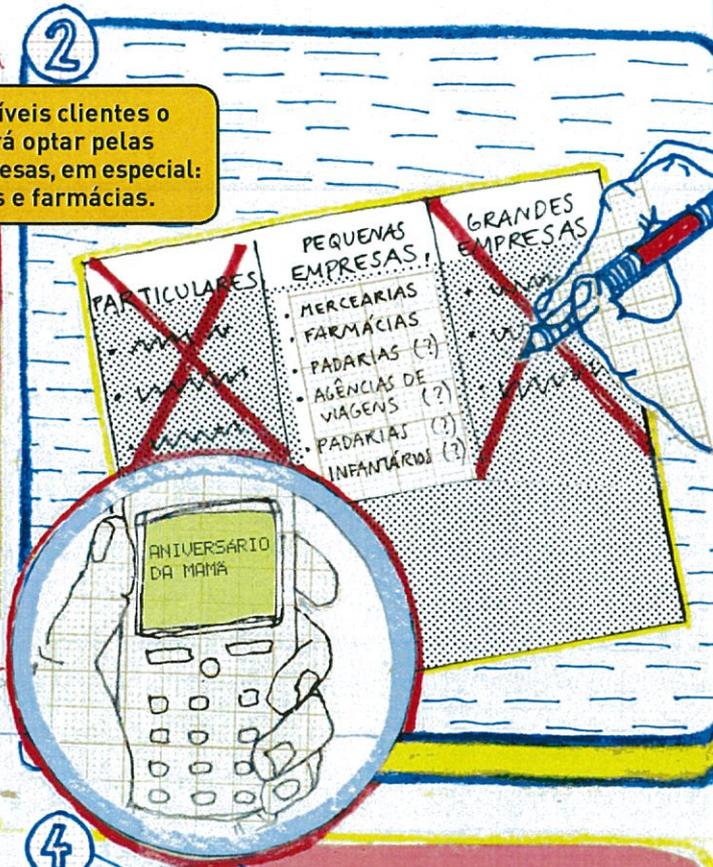








Destes possíveis clientes o melhor será optar pelas pequenas empresas, em especial: mercearias e farmácias.



São para entregar à minha mãe. Hoje faz anos!!...

Humm!!... Desculpe, mas... não fazemos entregas...



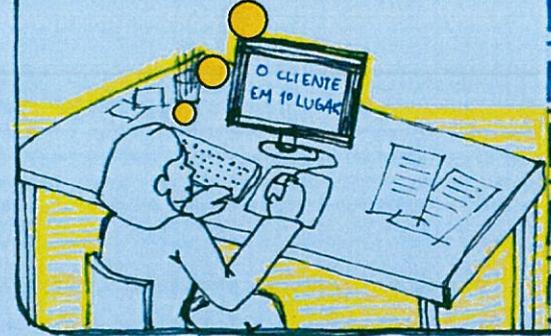
Olha, descobri um outro tipo de cliente!...

Pronto! Os meus clientes podem ser as mercearias, farmácias e floristas.

DE MANHÃ

1

Deixa lá ver a concorrência. Uau!!
Parecem mesmo profissionais



2

Vi o vosso site e gostava de saber em que zonas fazem entregas! O quê?! Não me sabe dizer?!



À TARDE

3

Já aqui está?!

Entretanto Carmo põe à prova uma outra empresa...

Sim, nós somos os mais rápidos. A sua conta.

Aah... Rápidos mas caros!!!



À NOITE

4

Nunca mais chega... assim perco o apetite



5

Pizzaaa!!!

...um acidente, sabe...

Podiam ter avisado!



1



Aquele nosso avançado é mesmo rápido!

Então ele é um ponto forte da equipa. É como na minha empresa: um dos pontos fortes do meu negócio é a relação qualidade/preço.

2



Os nossos centrais não se entendem. Assim não vamos lá...!

Então eles são um ponto fraco da equipa. É como na minha empresa: um dos pontos fracos é a falta de meios humanos. Sozinha não consigo dar resposta a muitos pedidos...

3



Expulso! Agora é que vai ser marcar golos!!

Esta é uma oportunidade para vocês. É como na minha empresa: uma oportunidade para o meu negócio crescer é existirem clientes interessados em serviços personalizados.

4



Pronto! Foi penalti e ele não marcou! Este árbitro está comprado!

Esta é uma grande ameaça. É como na minha empresa: uma das ameaças ao meu negócio é que é muito fácil aparecerem concorrentes. No fundo, o principal investimento é uma mota...

Vês! E dizias tu que eu não percebia nada de futebol...

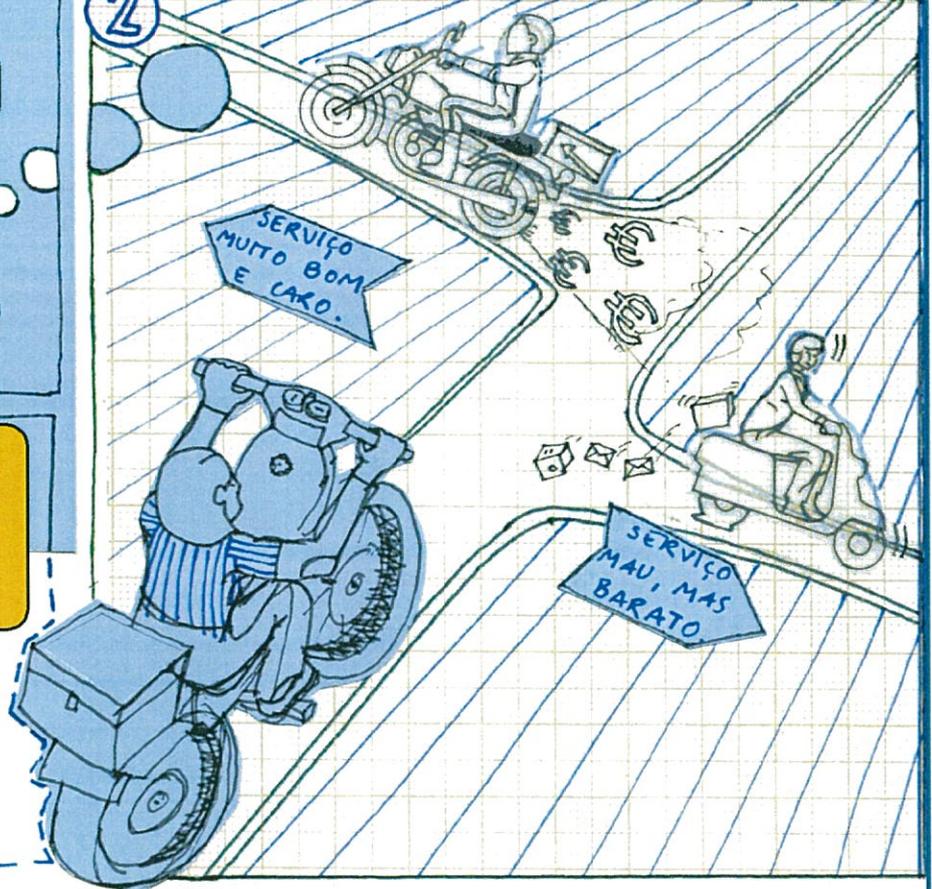
1

Carmo fale-nos dos seus concorrentes.



...Pois! Existem alguns que têm um serviço de entregas rápido a preços elevados... Existem outros com preços mais baixos mas com um serviço fraco.

2



3

Então, qual será a estratégia da empresa?

Na prática como é que vai fazer isso?

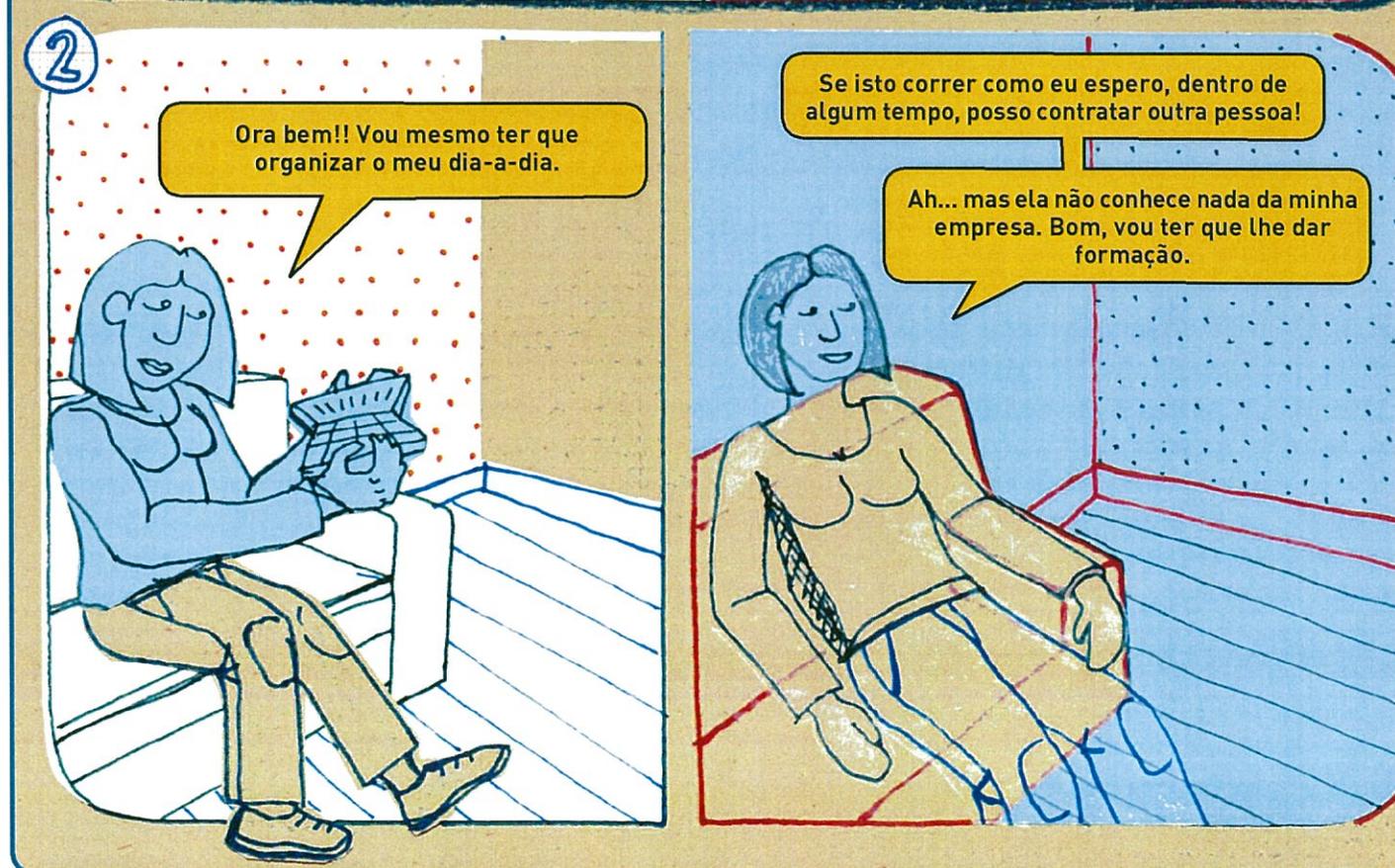
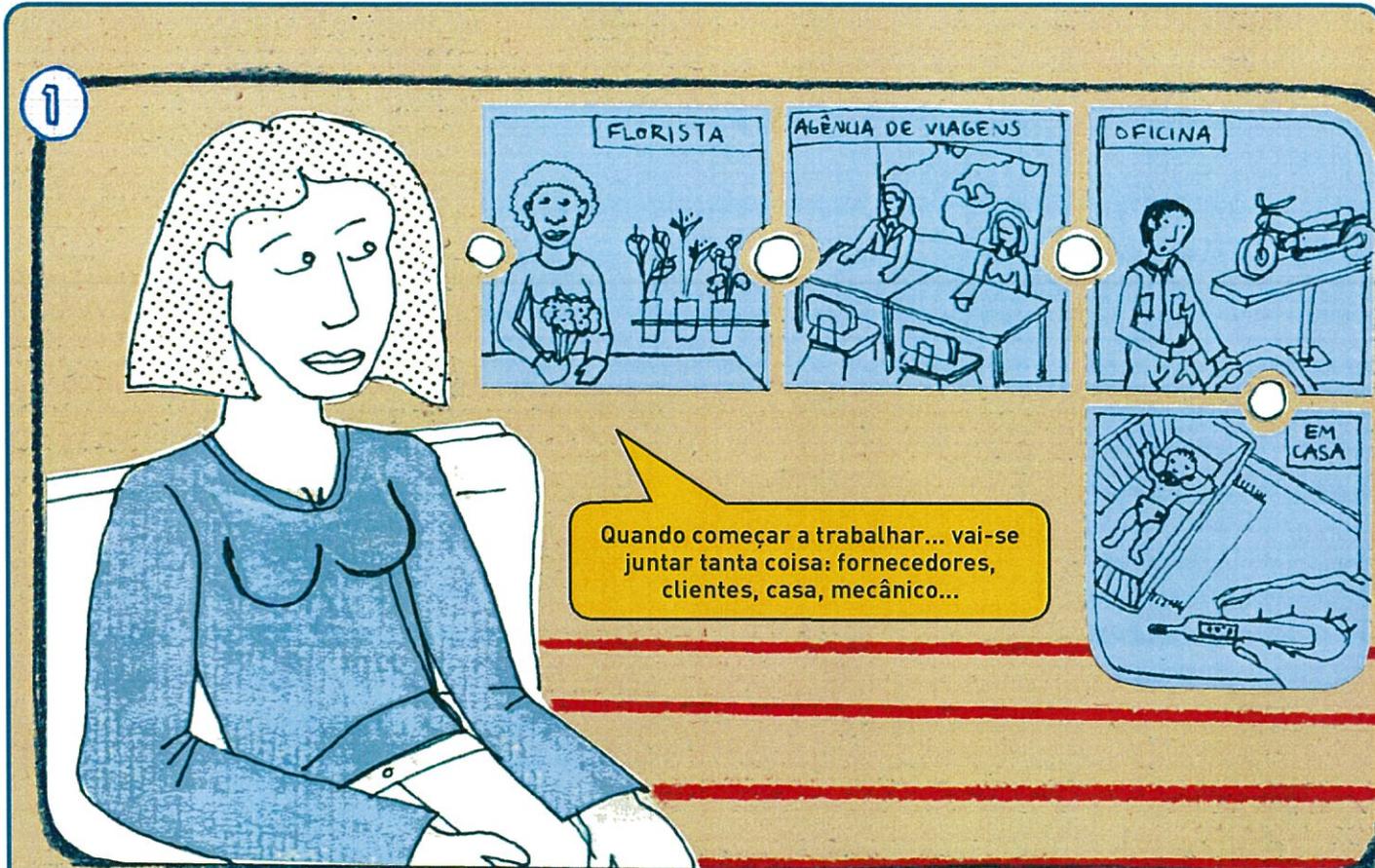
Penso que tenho a capacidade para apostar num serviço de qualidade, personalizado e a preços competitivos!

Por exemplo, para o segmento das floristas vou utilizar uma caixa de transporte refrigerada que permita a entrega de arranjos frescos.

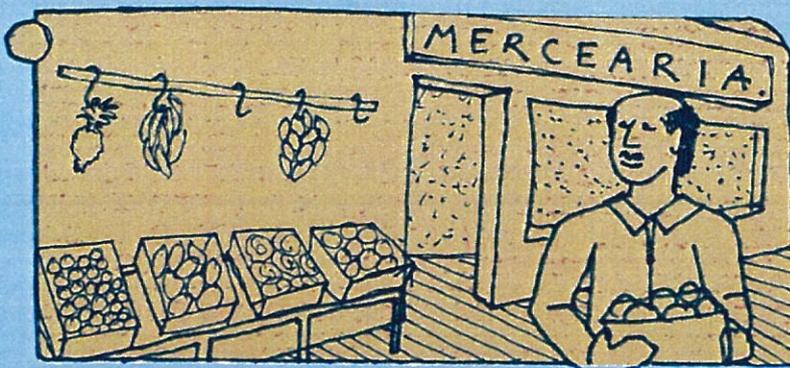
E qual é o rumo que pretende para a empresa nos próximos 4 anos?

Quero construir uma empresa com um serviço à medida do cliente e tentar alargar a minha oferta para outros pontos do país.



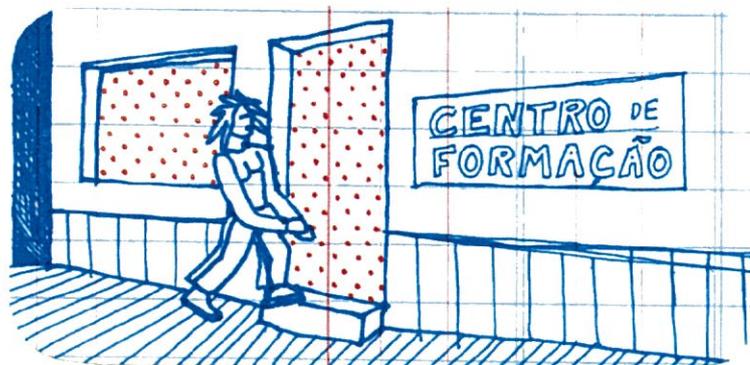
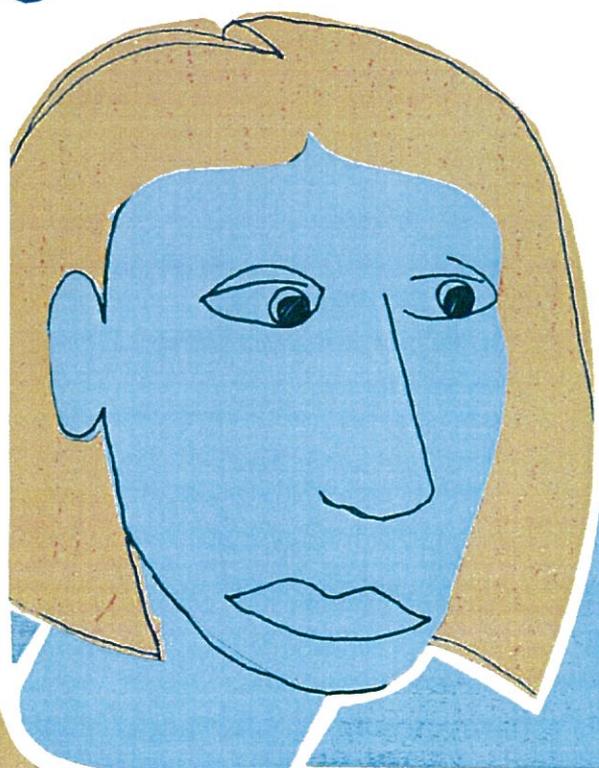


3

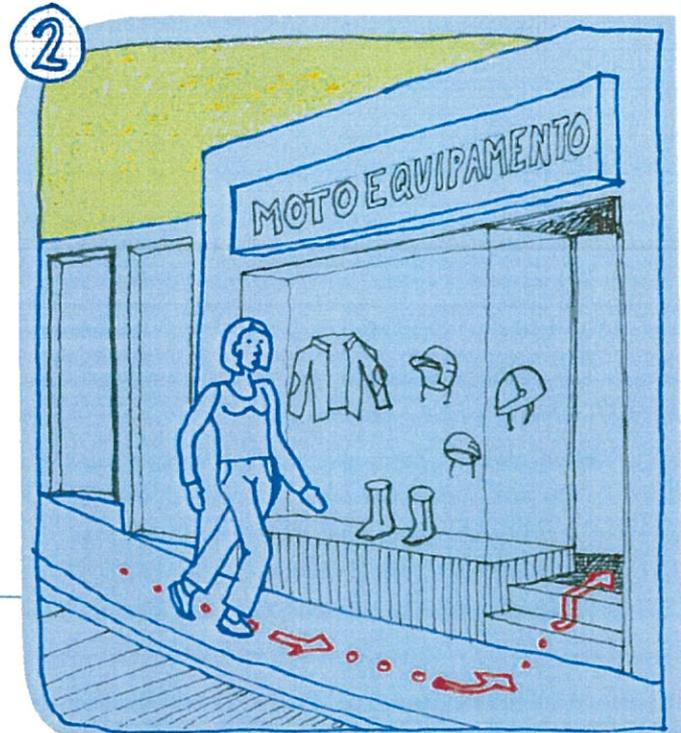
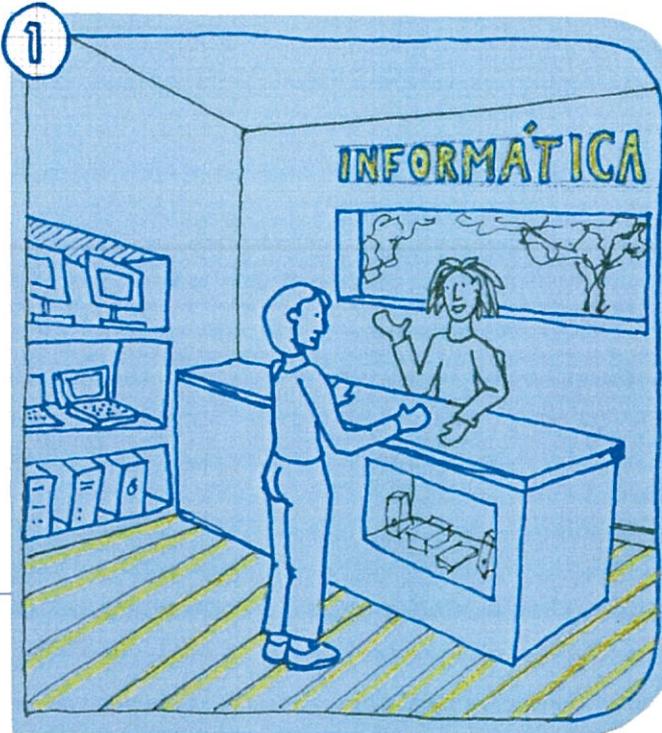


O que seria importante essa pessoa aprender?...
Características dos clientes, gostos pessoais, pequenos
detalhes, como por exemplo: na mercearia do Sr.
Joaquim só posso levantar encomendas entre as 13h e
as 14h.

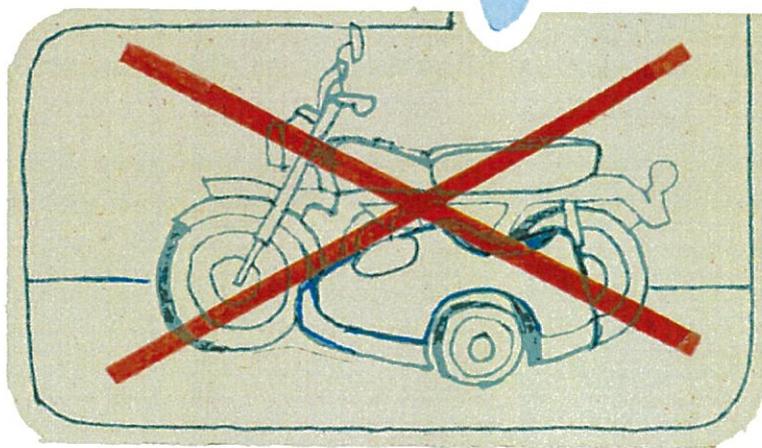
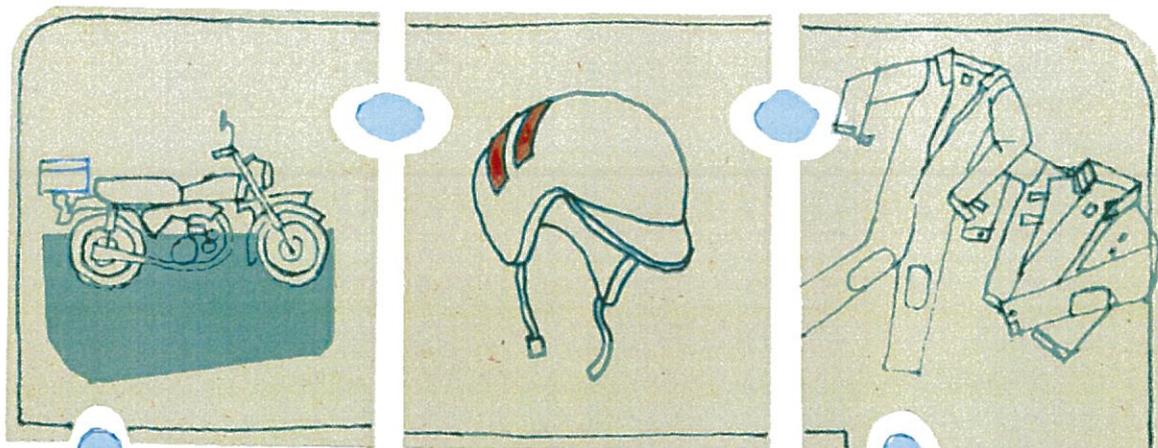
4



Bom, além disso seria importante que ela fizesse uma
formação em Atendimento ao Público.



4



1

Chegou o momento de saber se o seu negócio é viável!!

E como é que eu sei isso?



2

Imagine que tem uma balança onde pesa os proveitos e os custos que prevê que a sua empresa venha a ter!



Mas como posso saber isso se ainda nem comecei a fazer entregas?!

3

Tem que fazer uma previsão! Pode pensar em quantas entregas, em média, consegue fazer por dia! Depois é só calcular para uma semana, para um mês e para um ano. Com os custos é a mesma coisa!



Exactamente!

Humm! É como fazer contas do que tenho para pagar todos os meses: a renda da casa, a luz, a água, o telefone, o infantário da minha filha...

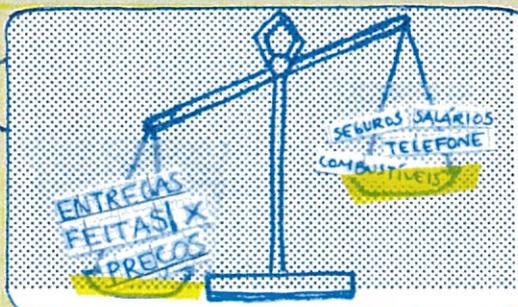
4

Então e depois de ter a lista com os proveitos e os custos já posso saber se o meu negócio vai correr bem???

Se a balança for mais pesada do lado dos proveitos, então significa que a sua empresa está no bom caminho!!!



Mas isto por si só, não basta!



Claro! Tenho que oferecer sempre um serviço de qualidade com um bom atendimento!!!!

1

Tenho a certeza que a minha empresa tem tudo para dar certo! O meu problema é que não tenho dinheiro suficiente!

Existem várias soluções! Se o projecto for de qualidade, talvez algum familiar ou amigo esteja disposto a emprestar-lhe uma parte...

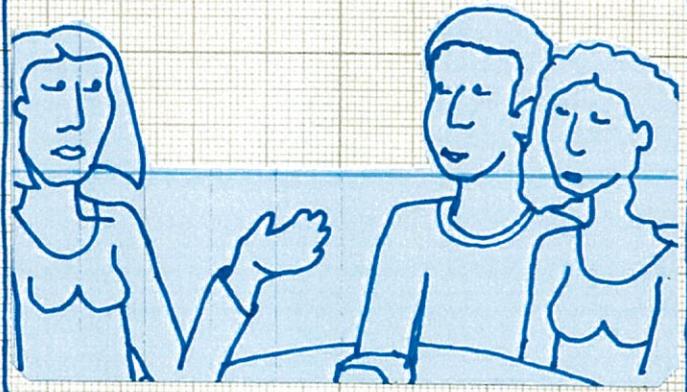


Mas eles também têm as suas contas para pagar...

2

Existem ainda apoios para ajudar na criação de empresas. É preciso verificar se algum se adapta à sua situação.

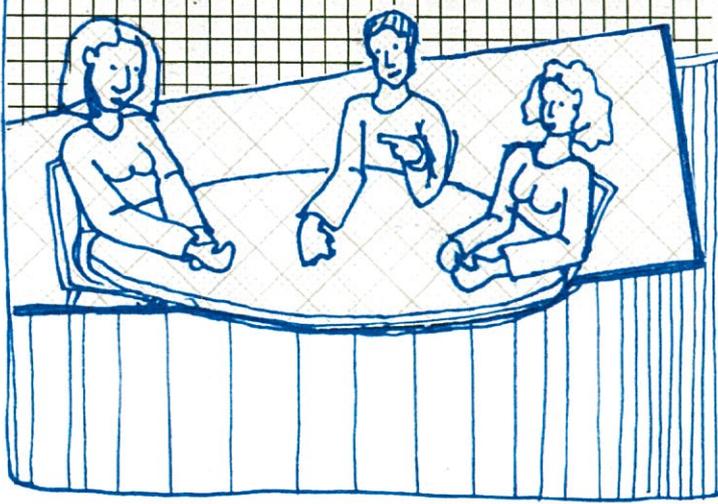
E se não conseguir ser apoiada?



3

Com ou sem apoio, devemos procurar saber quais as condições dos Bancos e que Instituições têm sistemas de micro-crédito.

Pois...



4

Pode ainda pensar em associar-se a outra pessoa ou empresa que já exista.

Mãos ao trabalho!



