

## PEÇAS ESSENCIAIS PARA MONTAR UM PLANO DE CRESCIMENTO

### O que é?

Se você está pensando nele, deve ser um empreendedor que sonha grande! O plano de crescimento é o que vai te fazer olhar para o futuro, colocar as ambições no papel para conquistar seu espaço e transformar seu negócio em um daqueles de alto impacto!

### Para que serve?

#### A O empreendedor e sua equipe

Ao elaborar o plano, a estratégia é materializada e permite visualizar as melhorias para preparar seu negócio para alcançar vãos mais altos. E quanto antes, melhor!

#### B O mercado

Esteja você falando com investidores, bancos ou fundos de investimento, o plano de crescimento precisa seduzi-los e conquistar a confiança deles.

### Que informações levantar?

Passado, presente e futuro: para crescer, entenda antes de onde você está vindo e aonde quer chegar.

Você vai precisar ter em mãos o histórico, retrato atual e projeções desses pontos:

### 10 MERCADO

- Tamanho do mercado
- Dados sobre consumidores (demografia, comportamento, necessidades, sazonalidade)
- Volume de vendas
- Participação de mercado no setor
- Índices de satisfação
- Concorrentes diretos e indiretos

### 9 FINANÇAS

- Balanço patrimonial
- Demonstrativos de resultados
- Fluxo de caixa
- Necessidades de investimentos
- Contingências trabalhistas, tributárias e outras

### 8 OPERAÇÃO

- Tamanho da força de vendas
- Tamanho do corpo total de funcionários
- Informações de produtos ou serviços oferecidos
- Número de marcas e patentes
- Capacidade de produção ou de oferta de serviços
- Economias obtidas com ganhos de escala
- Cadeia de fornecedores e custos dos suprimentos

### 7 EMPRESA

- Natureza do negócio
- Diferenciais competitivos
- Frentes de atuação
- Vantagens em relação aos concorrentes

### 6 CONTROLE E GOVERNANÇA

- Estrutura legal do negócio
- Situação das participações
- Como é o acordo de acionistas
- Como é o Conselho de Administração e/ou de Família

### 5 PESSOAS

- Quem compõe a gestão
- Planos para a equipe envolvida com a gestão
- Planos de recrutamento e retenção
- Índices de rotatividade
- Índices de satisfação dos colaboradores.

### 4 POLÍTICAS E ESTRATÉGIAS DE VENDAS E MARKETING

- Caminho da expansão (aquisições, franquias, lojas próprias, novos produtos, novos mercados)
- Direção da expansão (horizontal, vendendo o mesmo para mais clientes, ou vertical, vendendo mais para os mesmos clientes?)

### 3 PRODUTOS E SERVIÇOS

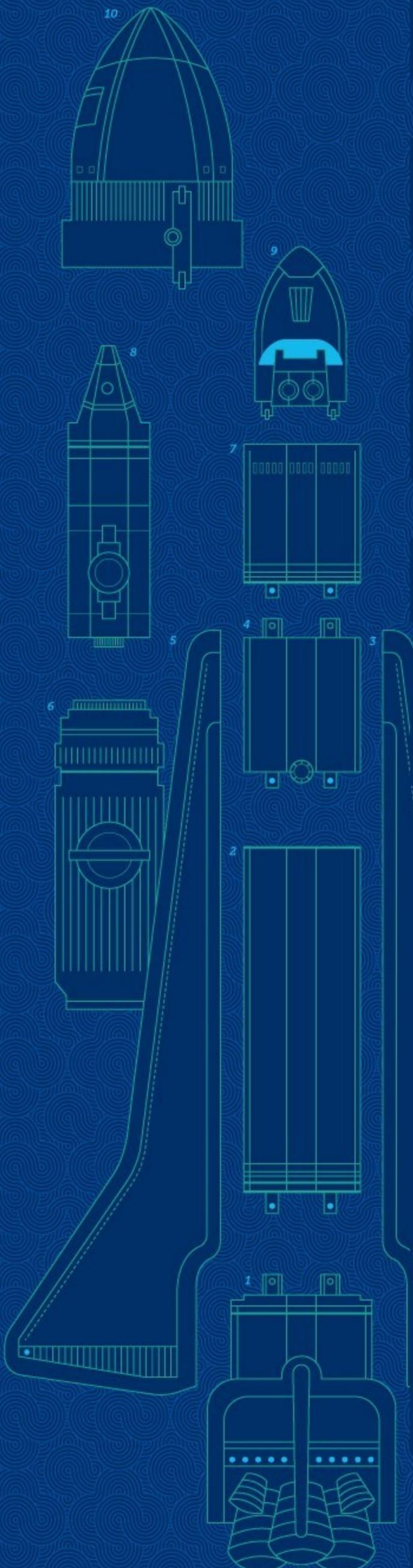
- Quais
- Como atendem a necessidades dos clientes
- Situação de direitos e patentes
- Pesquisa e desenvolvimento e seus resultados

### 2 RECURSOS

- Capital necessário
- Origem do capital necessário
- Termos da interação com investidores
- Aplicação do capital
- Geração de caixa
- Retorno dos investimentos

### 1 GESTÃO DE RISCOS

- Pontos fracos da empresa
- Ameaças do mercado
- Plano B para situações de prejuízo



Com tudo reunido, resta estruturar suas peças, definir ações e prazos e você estará pronto para decolar!

Saiba mais sobre esse processo no Guia "Como Crescer", realizado pela EY em parceria com a Endeavor: <http://info.endeavor.org.br/ebook-guia-ey-como-crescer>

endeavor  
BRASIL