|  |
| --- |
| AGÊNCIA DOMICILIAR |
|  |  |  |
| Lista de verificação de inicialização |

# Introdução

|  |
| --- |
|[ ]  1. Realize uma avaliação pessoal para determinar por que você deseja abrir um negócio.
 |
|[ ]  1. Crie um plano comercial:
 |
|  |[ ]  * 1. O que fazemos?
 |
|  |[ ]  * 1. Como fazemos isso?
 |
|  |[ ]  * 1. A quem servimos?
 |
|[ ]  1. Realize uma análise SWOT para identificar seus pontos fortes, pontos fracos, oportunidades e ameaças.
 |
|[ ]  1. Avalie quanto capital você tem disponível para investir.
 |
|[ ]  1. Aborde seus planos com os membros da família para garantir que eles estão com você.
 |
|[ ]  1. Determine se a empresa será de tempo integral ou parcial.
 |

# Comprometa-se com o Seu Negócio

|  |
| --- |
|[ ]  1. Defina o “problema” do cliente e como sua empresa pode fornecer uma solução de maneira única.
 |
|[ ]  1. Determine a viabilidade: Existe mercado para o seu serviço?
 |
|[ ]  1. Identifique empresas que têm sucesso hoje.
 |
|[ ]  1. Seu negócio será relevante com o passar do tempo? Como você vai se adaptar?
 |
|[ ]  1. Defina o seu mercado:
 |
|  |[ ]  * 1. Quem é o seu cliente ideal?
 |
|  |[ ]  * 1. Qual é o tamanho do seu mercado?
 |
|  |[ ]  * 1. É fácil conseguir cliente?
 |
|[ ]  1. Valide a sua ideia conversando com possíveis clientes.
 |
|[ ]  1. Avalie como os clientes resolvem esse problema no momento, bem como o que as concorrentes oferecem.
 |
|[ ]  1. Crie um breve plano financeiro, identificando custos e vendas previstas, para ver se com o seu capital você terá lucro.
 |

# Defina o Seu Negócio

|  |
| --- |
|[ ]  1. Escolha o nome da empresa. Faça uma pesquisa de nomes corporativos para garantir que o seu nome ainda esteja disponível.
 |
|[ ]  1. Registre um nome de domínio e os perfis de mídia social seguros para a empresa.
 |
|[ ]  1. Abra o CNPJ da empresa e verifique as licenças comerciais necessárias.
 |
|[ ]  1. Consulte se as leis de zoneamento permitem negócios residenciais no bairro.
 |
|[ ]  1. Obtenha uma caixa postal caso não queira que seu endereço residencial se torne seu endereço comercial principal.
 |
|[ ]  1. Obtenha uma linha telefônica separada caso não queira que seu telefone pessoal se torne o número principal.
 |
|[ ]  1. Decida qual é a estrutura legal ou a estrutura de negócios e a incorpore: Sociedade Empresária, Simples ou Individual.
 |
|[ ]  1. Crie o seu site.
 |
|[ ]  1. Configure um sistema de contabilidade e manutenção de registros:
 |
|  |[ ]  * 1. Contrate um contador,
 |
|  |[ ]  * 1. Selecione um sistema de contabilidade e
 |
|  |[ ]  * 1. selecione um ano fiscal.
 |

# Garantir Fundos Suficientes Disponíveis

|  |
| --- |
|[ ]  1. Avalie quanto tempo levará para sua empresa conquistar clientes pagantes.
 |
|[ ]  1. Liste ao menos as despesas para o primeiro ano e avalie de onde elas virão.
 |
|[ ]  1. Liste ao menos as despesas para o primeiro ano e avalie de onde elas virão.
 |
|[ ]  1. A partir disso, determine quantos meses de poupança ou investimento você precisa para atingir um limiar de rendibilidade.
 |
|[ ]  1. Se for necessário investimento externo, além das economias dos fundadores, faça um plano de negócios.
 |

# Elabore um Plano de Negócios da Sua empresa Domiciliar

|  |
| --- |
|[ ]  1. Conclua uma Visão Geral da Empresa que inclui informações básicas e um resumo da equipe de gerenciamento.
 |
|[ ]  1. Escreva uma seção de Descrição da Empresa que descreva os serviços e quais problemas eles solucionam.
 |
|[ ]  1. Prepare uma seção de Análise de Mercado que descreva o mercado total e o seu mercado-alvo, necessidades específicas do segmento, ofertas competitivas disponíveis e quaisquer tendências que afetem a análise.
 |
|[ ]  1. Descreva um Plano Operacional para a empresa, como o horário de funcionamento, o número de funcionários, os principais fornecedores ou os ajustes sazonais que talvez a sua empresa necessite.
 |
|[ ]  1. Crie um Plano de Marketing e Vendas que inclui "Ir ao Mercado" ou plano de lançamento, preços, como a sua empresa gerará oportunidades e fechar novos negócios.
 |
|[ ]  1. Construa um Plano Financeiro que mostre uma análise de equilíbrio, projeções de lucros e perdas e fluxos de caixa projetados.
 |
|[ ]  1. Escreva um Resumo Executivo que forneça uma visão geral das seções concluídas acima.
 |

# Defina o Funcionamento

|  |
| --- |
|[ ]  1. Encontre um espaço viável para o seu escritório domiciliar, que ofereça o espaço ideal necessário para realizar os negócios.
 |
|[ ]  1. Prepare seu escritório domiciliar com uma cadeira confortável, escrivaninha, prateleiras, armários de arquivamento e etc.
 |
|[ ]  1. Identifique as necessidades da equipe.
 |
|[ ]  1. Recrute, entreviste, contrate e treine funcionários (se aplicável).
 |
|[ ]  1. Se for contratar funcionários, faça os registros de empregador do Imposto de Renda.
 |
|[ ]  1. Identifique e instale todos equipamentos tecnológicos necessários:
 |
|  |[ ]  * 1. Notebook para as operações de negócios,
 |
|  |[ ]  * 1. Impressora,
 |
|  |[ ]  * 1. software e aplicativos corporativos,
 |
|  |[ ]  * 1. PDV,
 |
|  |[ ]  * 1. conta de email comercial,
 |
|  |[ ]  * 1. telefones
 |
|  |[ ]  * 1. CRM
 |
|  |[ ]  * 1. cobrança e
 |
|  |[ ]  * 1. sistemas de pagamento.
 |
|[ ]  1. Garanta que seus sistemas de tecnologia mantenham seguros as suas informações e informações dos clientes.
 |
|[ ]  1. Instale um sistema de segurança.
 |
|[ ]  1. Dependendo do tipo de negócio, identifique e faça parceria com os fornecedores/vendedores certos.
 |

# Marketing e Lançamento do Seu Negócio Domiciliar

|  |
| --- |
|[ ]  1. Desenvolva e refine uma marca para a sua empresa e seus produtos ou serviços.
 |
|[ ]  1. Crie e aperfeiçoe um Elevator Pitch através de conversas.
 |
|[ ]  1. Alcance comunitário e de rede: como um negócio domiciliar, você não terá o tráfego de pessoas usual. Portanto, outras estratégias de marketing são necessárias para compensar a falta de uma vitrine. Participe de vários eventos de rede para criar relações com ligações comunitárias.
 |
|[ ]  1. Comece a distribuir ou exibir seus materiais de marketing:
 |
|  |[ ]  * 1. Promoções baseadas na web,
 |
|  |[ ]  * 1. mídia social,
 |
|  |[ ]  * 1. mala direta,
 |
|  |[ ]  * 1. cartões de visita,
 |
|  |[ ]  * 1. feiras de negócios ou
 |
|  |[ ]  * 1. folhetos.
 |
|[ ]  1. Estabeleça uma conta de marketing por email e inicie o marketing digital por meio de blogs, emails ou estratégias de SEO para direcionar o tráfego para o seu site.
 |
|[ ]  1. Deixe a imprensa local ou regional saber do lançamento do seu negócio.
 |
|[ ]  1. Use táticas de Marketing de Guerrilla para gerar tráfego.
 |
|[ ]  1. Organize um evento de abertura em uma empresa local. Crie uma relação que possa permitir promoções cruzadas.
 |

# Manutenção do Seu Negócio Domiciliar

|  |
| --- |
|[ ]  1. Mantenha o controle das estratégias que funcionaram e das que não deram certo para aperfeiçoar as táticas de marketing.
 |
|[ ]  1. Peça referências e depoimentos para criar credibilidade.
 |
|[ ]  1. Mantenha e cultive a repetição de negócios. Lembre-se que, manter uma relação atual custa 80% menos do que desenvolver uma nova.
 |
|[ ]  1. Reconheça a sua base de melhores clientes. Eles serão o seu melhor chamariz para novos clientes. Solicite referências.
 |