|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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. |