

MATERIAL DE APOIO

# MÓDULO 11

plano  é

COMO PLANEJAR SEUS  
INVESTIMENTOS

## **ANTES DE TUDO, TENHA METAS CLARAS**

### **Passo 1**

Para saber o que fazer no planejamento da sua empresa, é indispensável que estabeleça metas claras e plausíveis que nortearão os objetivos e ações para alcançá-las.

Por exemplo, a nova meta da Vê é um crescimento do faturamento atual para R\$ 1.000.000,00.

### **Passo 2**

Para bater essa meta é preciso:

#### *1 - Escalar o especialista atual;*

Para que isso aconteça, a agência deve melhorar o processo de lançamento e investir 50% a mais.

#### *2 - Encontrar mais um especialista.*

Para que isso aconteça, a agência deve contratar mais 2 colaboradores, comprar mais 2 equipamentos e ferramentas e reservar mais R\$ 2.500,00 de custos fixos por mês.

### **Passo 3**

Por onde é mais viável de começar?

Se minha agência não tem caixa para por 50% a mais de investimentos no especialista atual e conta com lançamentos em meses intercalados, o faturamento também existe somente em meses intercalados.

Porém, a equipe pode otimizar os lançamentos para pôr em prática um lançamento teste. Ou seja, é possível prospectar um novo especialista para fazer o teste. Dessa forma, se der certo, ocorre uma entrada em caixa e existe a possibilidade de fechar o contrato com o especialista.

Depois de confirmada a parceria entre a agência e o novo expert, os lançamentos devem ocorrer todos os meses, porque assim, a entrada em caixa é mais consistente, entrando dinheiro todos os meses.

O fluxo de caixa mensal cria a possibilidade de novos investimentos em equipamentos, equipe e profissionalização.

## Passo 4

Planejar os investimentos é indispensável para escalar os novos lançamentos.

Agora, é possível prospectar um novo especialista e investir R\$ 1.500,00 no lançamento teste. Se esse lançamento teste der certo, fecha-se o contrato com o expert e já é feito o agendamento para um novo lançamento.

Dessa forma, repete-se o ciclo, investindo em equipamentos e abrindo uma nova vaga para estagiário.

Caso essa estratégia não dê certo, volto à prospecção de um novo especialista para um lançamento teste.

É importante que durante esse tempo, os lançamentos do especialista que já está desde o início nos projetos continuem sendo otimizados.

Dependendo do saldo em caixa, é possível investir novamente em equipamentos e contratar um novo estagiário ou, se ainda não for possível, melhorar os processos e investir em treinamentos para toda equipe.

Existe, ainda, a possibilidade de testar um novo tipo de lançamento, o que dará condições de aumentar os investimentos em tráfego em um próximo lançamento. O aumento dessa quantia não pode comprometer a saúde financeira da empresa caso o resultado do lançamento não seja o esperado.

## PLANEJAMENTO FINANCEIRO

Perceba que o objetivo principal foi estabelecido e o passo a passo para alcançá-lo foi pensado. Bem como, estudando esses passos mais profundamente, é possível levantar previsões de despesas e receitas para todas as etapas.

- Novos colaboradores R\$ 2.500,00 por mês
- Ferramentas R\$ 500,00 por mês
- Computadores R\$ 12.000,00 à vista/parcelado
- Curso profissionalizante R\$ 5.000,00 à vista/parcelado

Junto com os valores, as datas para que isso tudo aconteça também é definida e entra no planejamento.

Uma dica importante é que você deixe essas metas claras para toda a equipe, de uma forma que cada pessoa tenha ciência do que é preciso fazer para alcançar os objetivos da agência.

# plano ê

**PRODUZIDO POR:**

**AUTORIA:**  
Ellen Salomão

**PRODUÇÃO:**  
Felipe Botelho e Guilherme Feix

**DIAGRAMAÇÃO E DIREÇÃO DE ARTE:**  
Gubbio Adson e Pedro Veloso