



Seus cenários futuros

Se até aqui você montou seu fluxo de caixa previsto e fez uma análise de sensibilidade, melhorando o mesmo, parabéns!

Agora, você precisa definir estratégias para seu negócio decolar, por exemplo:

- Buscando parcerias
- Buscando um investidor externo
- Terceirizando parte de sua operação

Você pode fazer as ações acima com parceiros A, B, C, D... Cada um com suas condições, que impactam no seu fluxo de caixa e, portanto, no seu resultado.

Todavia, a gente nunca sabe com quem vamos fechar negócio. Pode ser com o parceiro ou investidor mais bacana ou não! Pode ser com o fornecedor de melhor preço ou não! Enfim, há cenários incertos que impactam no seu resultado, ou nos seus custos etc.

Além disto, você pode ter N alternativas de negócio sujeitas a estes cenários. Mapei-as! Por exemplo, uma alternativa onde você vai entrar com um produto mais baratinho para tentar ganhar no volume de vendas ou um produto um pouco mais sofisticado para alcançar um mercado mais premium.

Apure os diferentes impactos de cada cenário nas alternativas e use as técnicas de seleção que vimos nos vídeos da Aula 4. Você está mais para otimista ou pessimista? Simule diferentes possibilidades.

Aplique os critérios e veja o que eles têm a lhe dizer.

