

PERGUNTA 46 (PLANO DE NEGÓCIOS)	PERGUNTA 46 (PLANO DE NEGÓCIOS)
O que é um Plano de Negócios?	O Plano de Negócios é um <b>documento escrito</b> , onde <b>são resumidas as metas, objetivos e planejamento da empresa para alcançá-los</b> . Esse planejamento <b>deve constatar se a empresa tem condições monetárias e pessoais de cumprir os objetivos</b> . Ele deve ser <b>revisado sempre</b> , pois muitos fatores podem torná-lo <b>desatualizado</b> . Ele é essencial para empresas que <b>estão começando</b> , para que o empreendedor <b>tome decisões bem pensadas e não no improviso</b> .
Como o Plano de Negócios pode ser a bússola de uma empresa?	O empreendedor pode usar o <b>Plano de Negócios para esclarecer, concentrar e verificar se o desempenho do seu negócio está atendendo as expectativas do Plano de Negócios</b> . Como uma bússola ele <b>pode trazer uma empresa que saiu fora o eixo devolta ao caminho correto</b> para que ela atinja seus objetivos. Por através dele é possível <b>tomar ações corretivas</b> para atender as estratégias do Plano de Negócios.
Que importância o Plano de Negócios da sua empresa pode ter para parceiros do seu negócio?	Hoje em dia a <b>grande maioria dos parceiros de um negócio logo de cara exigem a apresentação do Plano de Negócios</b> para atuar como parceiros da sua empresa. Estamos falando de <b>investidores, sócios e bancos</b> . Se o empreendedor precisar de apoio externo, <b>o melhor documento de vendas do seu negócio</b> é justamente o Plano de Negócios.
Como os leitores do Plano de Negócios podem ajudar ou atrapalhar uma empresa?	Geralmente aqueles que lêem o Plano de Negócios são sócios, investidores, empregados e financiadores. É preciso fazer uma <b>boa avaliação daqueles que lêem o plano de negócio e de seus conselhos, afinal, um conselho pode ajudar ou atrapalhar</b> . Será que o conselho vem de uma pessoa com <b>propriedade</b> para dá-lo? Está de acordo com a <b>tendência do mercado</b> ? É <b>baseado</b> em fatos? Tudo isso deve ser analisado.
Que tipo de pessoas internas e externas a empresa, podem ler o Plano de Negócios? E com que objetivo?	<b>Internamente:</b> gerentes, diretores, conselho administrativo e empregados, com o objetivo de <b>ajudar</b> a empresa a alcançar seus objetivos e de <b>melhorar</b> o Plano de Negócios; <b>Externamente:</b> <b>Fornecedores</b> , para justificar a compra de mais ou menos matéria prima. <b>Investidores:</b> para entender as metas e objetivos da empresa. <b>Bancos:</b> para entender se devem ou não financiar um negócio.
Como o Plano de Negócios pode funcionar como uma espécie de Check List do Negócio?	Embarcar em um negócio <b>é como embarcar numa viagem de avião, o piloto jamais embarcaria sem fazer o check list</b> , o mesmo se dá com um negócio. Os principais <b>itens a serem levados em consideração</b> no momento de checkar um Plano de Negócios seriam: <b>Ramo atuante, Mercado Consumidor, Mercado Fornecedor, Mercado Concorrente, Produtos/Serviços, Localização, Processo Operacional, Previsão de Produção e Vendas e Análise Financeira</b> .
Após a implantação do Plano de Controle de uma empresa, que controle o empreendedor precisa ter sobre os empregados?	O empreendedor precisa que o Plano de Negócios funcione, mas isso só será possível se <b>toda a equipe interna conhecer o cronograma do Plano de Negócios, seus objetivos e suas metas</b> . Partindo deste ponto, será necessária a <b>implementação de um Controle Administrativo do Plano de Negócios</b> para que o empreendedor saiba se o plano está sendo seguido por todos ou se serão necessárias ações corretivas para voltar ao eixo.
O que empreendedor precisa entender antes de elaborar um Plano de Negócios?	<b>Primeiro</b> , o empreendedor deve ter conhecimento de todo o processo de planejamento, cada aspecto relevante ao seu negócio. <b>Segundo</b> , deve ter a consciência de que o Plano de Negócios sairá do papel para se tornar realidade, por isso ele deve ser desenhado para que todos os envolvidos entendam.
Quais são os itens básicos que devem compôr um Plano de Negócios?	<b>Sumário executivo:</b> Descrição da empresa e seus objetivos; <b>Análise completa do setor:</b> Explica o setor e mercados envolvidos; <b>Relatórios financeiros:</b> Fluxo de caixa, pagamentos, melhorias; <b>Plano estratégico:</b> Cronogramas e atividades para atingir metas; <b>Plano de marketing:</b> Prod./Serv, Consumidores e Concorrência; <b>Plano operacional:</b> Método de produção e tecnologia usados; <b>Estrutura da empresa:</b> Organizacional, Instalações e Jurídico;
O que é um Plano de Marketing e qual a sua importância?	O empreendedor <b>só será bem sucedido se conhecer o Mercado em que trabalha</b> . Quando falamos de Mercado, falamos de <b>Mercado: Fornecedor, Concorrente e Consumidor</b> . Estes mercados <b>estão sempre em movimento e são a base de qualquer negócio, por isso devem ser monitorados constantemente e para isso serve o Plano de Marketing</b> . Ele é usado para <b>analisar o Mercado na procura de necessidades do consumidor que não estão sendo atendidas</b> .

