## PERGUNTA 46 (PLANO DE NEGÓCIOS) O que é um Plano de Negócios? Como o Plano de Negócios pode ser a bússola de uma empresa? Que importância o Plano de Negócios da sua empresa pode ter para parceiros do seu negócio? Como os leitores do Plano de Negócios podem ajudar ou atrapalhar uma empresa? Que tipo de pessoas internas e externas a empresa, podem ler o Plano de Negócios? E com que objetivo? Como o Plano de Negócios pode funcionar como uma espécie de Check List do Negócio? Após a implantação do Plano de Controle de uma empresa, que controle o empreendedor precisa ter sobre os empregados? O que empreendedor precisa entender antes de elaborar um Plano de Negócios? Quais são os itens básicos que devem compôr um Plano de Negócios? O que é um Plano de Marketing e qual a sua

importância?

## PERGUNTA 46 (PLANO DE NEGÓCIOS)

O Plano de Negócios é um documento escrito, onde são resumidas as metas, objetivos e planejamento da empresa para alcançá-los. Esse planejamento deve constatar se a empresa tem condições monetárias e pessoais de cumprir os objetivos. Ele deve ser revisado sempre, pois muitos fatores podem torná-lo desatualizado. Ele é essencial para empresas que estão começando, para que o empreendedor tome decisões bem pensadas e não no improviso.

O empreendedor pode usar o Plano de Negócios para esclarecer, concentrar e verificar se o desempenho do seu negócio está atendendo as espectativas do Plano de Negócios. Como uma bússola ele pode trazer uma empresa que saiu fora o eixo devolta ao caminho correto para que ela atingir seus objetivos. Por através dele é possível tomar ações corretivas para atender as estratégias do Plano de Negócios.

Hoje em dia a grande maioria dos parceiros de um negócio logo de cara exigem a apresentação do Plano de Negócios para atuar como parceiros da sua empresa. Estamos falando de investidores, sócios e bancos. Se o empreendedor precisar de apoio externo, o melhor documento de vendas do seu negócio é justamente o Plano de Negócios.

Geralmente aqueles que lêem o Plano de Negócios são sócios, investidores, empregados e financiadores. É preciso fazer uma boa avaliação daqueles que lêem o plano de negócio e de seus conselhos, afinal, um conselho pode ajudar ou atrapalhar. Será que o conselho vêm de uma pessoa com propriedade para dá-lo? Está de acordo com a tendência do mercado? É baseado em fatos? Tudo isso deve ser analisado.

Internamente: gerentes, diretores, conselho administrativo e empregados, com o objetivo de ajudar a empresa a alcançar seus objetivos e de melhorar o Plano de Negócios;

Externamente: Fornecedores, para justificar a compra de mais ou menos matéria prima. Investidores: para entender as metas e objetivos da empresa. Bancos: para entender se devem ou não financiar um negócio.

Embarcar em um negócio é como embarcar numa viagem de avião, o piloto jamais embarcaria sem fazer o check list, o mesmo se dá com um negócio.

Os principais itens a serem levados em consideração no momento de checkar um Plano de Negócios seriam: Ramo atuante, Mercado Consumidor, Mercado Fornecedor, Mercado Concorrente, Produtos/Serviços, Localização, Processo Operacional, Previsão de Produção e Vendas e Análise Financeira.

O empreendedor precisa que o Plano de Negócios funcione, mas isso só será possivel se toda a equipe interna conhecer o cronograma do Plano de Negócios, seus objetivos e suas metas. Partindo deste ponto, será necessária a implementação de um Controle Administrativo do Plano de Negócios para que o empreendedor saiba se o plano está sendo seguido por todos ou se serão necessárias ações corretivas para voltar ao eixo.

**Primeiro**, o empreendedor deve ter conhecimento de todo o processo de planejamento, cada aspecto relevante ao seu negócio. **Segundo**, 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.

Sumário executivo: Descrição da empresa e seus objetivos;
Análise completa do setor: Explica o setor e mercados envolvidos;
Relatórios financeiros: Fluxo de caixa, pagamentos, melhorias;
Plano estratégico: Cronogramas e atividades para atingir metas;
Plano de marketing: Prod./Serv, Consumidores e Concorrência;
Plano operacional: Método de produção e tecnologia usados;
Estrutura da empresa: Organizacional, Instalações e Jurídico;

O empreendedor só será bem sucedido se conhecer o Mercado em que trabalha. Quando falamos de Mercado, falamos de Mercado: Fornecedor, Concorrente e Consumidor. Estes mercados 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. Ele é usado para analisar o Mercado na procura de necessidades do consumidor que não estão sendo atendidas.

PERGUNTA 46 (PLANO DE NEGÓCIOS)	PERGUNTA 46 (PLANO DE NEGÓCIOS)
O que são os 4 P´s do Marketing?	É uma ferramenta utilizada para elaborar um Plano de Marketing. Ela tem como base 4 necessidades do consumidor que precisam ser atendidas:  Produto, Preço, Praça, Promoção. Para elaborar um bom Plano de Marketing o empreendedor deve encontrar uma relação adequada entre os 4P's para gerar um produto que atenda a necessidade do cliente de forma eficiente. O ideal é atender o 4P's mesmo que 1 em menor grau de atendimento.
Como uma empresa pode atender o item "Produto" dos 4P´s do Marketing?	O Produto ou Serviço de uma empresa causa um grande impacto sobre ela, afinal a grande maioria dos consumidores lembram de uma empresa pelas características de seus produtos e serviços. Para atender as exigências de um produto competitivo as empresas devem analisar outros produtos ou serviços similares oferecidos no mercado e criar um diferencial que poderia vir no aspecto funcional, design ou inovação de um produto ou serviço.
Como uma empresa pode atender o item "Preço" dos 4P´s do Marketing?	O preço sempre vai variar de acordo com o mercado de atuação. Podemos chegar no preço pesquisando Oferta e Demanda. (+ De - Of = Caro / + Of - De = Barato) Também temos que estudar a relação Custo e Valor: custos podem ser Fixos e Variáveis e precisamos levar em consideração o quanto gastamos para produzir. Ao mesmo tempo que algum Valor (Benefício) deve ser entregue como ao cliente. (Ex: Qualidade, Prazo e etc.)
Como uma empresa pode atender o item "Praça" dos 4P´s do Marketing?	A Praça, se refere ao quanto meu produto é bem localizado e acessível ao meu consumidor. Para que isso é necessário escolher bem os pontos de venda e as melhores formas de distribuição. Essa análise deve ser feita antes, ainda no Plano de Negócios, é necessário se colocar no lugar do cliente e pesquisar os melhores pontos de venda, para então desenvolver a logística necessária para que o produto esteja em fácil acesso do consumidor.
Como uma empresa pode atender o item "Promoção" dos 4P´s do Marketing?	A Promoção, se refere aos meios usados para propagar o produto de uma forma que os consumidores queiram comprar. Podemos promover o produto de duas formas:  Propaganda — Divulgação do produto para a comunicação em massa; (jornais, televisão, folhetos etc.)  Representantes de vendas — Um vendedor conhecedor do mercado que influencia o consumidor ou comprador a comprar.