

Segundo Dornelas (2009, p. 2), uma importante ação pode ser desenvolvida pelo empreendedor e que pode ajudar no seu empreendimento, que é planejar. Mas é notória a falta de cultura de planejamento do brasileiro e que por outro lado é admirado pela sua criatividade e persistência. Assim, os fatos devem ser encarados de forma objetiva e não basta sonhar, e sim transformar o sonho em ações concretas e mensuráveis e para isto, a solução é o planejamento. Quando se considera o conceito de planejamento, três fatores críticos devem ser destacados segundo Dornelas (2009, p. 2):

- Toda empresa necessita de um planejamento do seu negócio para poder gerenciá-lo e apresentar sua idéia a investidores, bancos, cliente etc;
- Toda entidade provedora de financiamento, fundo e outros recursos financeiros necessita de um plano de negócios da empresa requisitante para poder avaliar os riscos inerentes ao negócio;
- Poucos empresários sabem como escrever adequadamente um bom plano de negócios. A maioria destes são micro e pequenos empresários e não tem conceitos básicos de planejamento, vendas, marketing, fluxo de caixa, ponto de equilíbrio, projeções de faturamento etc. Quando entendem o conceito geralmente não conseguem coloca-lo objetivamente em um plano de negócios.

Escrever um plano de negócios é uma tarefa complicada e que demanda tempo para a sua execução. O objetivo de escrever um plano de negócios é a oportunidade de fazer um planejamento e decidir sobre o futuro do negócio tendo como base o seu passado, a situação atual em relação ao mercado, aos clientes e a concorrência do setor.

Um plano de negócio é um documento que descreve por escrito os objetivos de um negócio e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas. Um plano de negócio permite identificar e restringir seus erros no papel, ao invés de cometemos no mercado (ROSA, 2007, p.8).

Após a decisão de tornar-se empreendedor, é necessário seguir uma seqüência para a efetivação do processo e transformar o desejo em um empreendimento real. Silva (2007, p. 19), apresenta a Figura 4.0, que mostra os quatro passos necessários para a efetivação do desejo de transformar a idéia em realidade.

O plano de negócio serve para orientar a pessoa organização das informações detalhadas sobre o ramo de atividade, os produtos e serviços que poderá ser oferecido, quais são os seus clientes, assim como os concorrentes, onde encontrar os fornecedores e, finalmente, identificar os pontos fortes e fracos do negócio.

