ATIVIDADE ONLINE 7 – EXEMPLOS MODELO DE NEGÓCIOS

1. Mesmo sendo muito trabalhoso, a redação de um plano de negócios é necessária aos empreendedores porque ele é, muitas vezes, o documento que esclarecerá objetivos, caminhos, etapas do negócio tanto para os empreendedores, quanto para parceiros que serão apresentados ao negócio através dele, ou seja, ele é uma referência do negócio para todos os envolvidos nele. Assim, esse documento torna-se necessário, por exemplo, para fazer um financiamento juntamente com instituições ou parceiros financeiros e para estabelecer parcerias no mercado. Acredito que a abordagem do plano de negócios depende do tipo de negócio que está sendo apresentado, mas eu prefiro um plano de negócios mais formal e padronizado, pois a possibilidade de apresentação do mesmo em diversas oportunidades e segmentos é mais adequado do que um plano muito específico.
2. O resumo executivo é importante no início de um plano de negócios pois, além de ser o primeiro contato com o próprio plano em si, há ali as informações mais consolidadas com os principais aspectos do negócio de forma concisa, os quais são cruciais na apresentação, execução e condução do negócio. A principal meta desse elemento do plano de negócios é abordar as questões principais de forma clara, mas de maneira objetiva e persuasiva.
3. As informações aceca das experiências e habilidades da equipe fundadora é apresentada ainda no sumário executivo do plano de negócio. Estas informações são importantes para que os possíveis investidores conheçam quem está por trás do negócio e assim, tomem ciência de suas capacidades e conhecimentos para realização do empreendimento. Dessa forma, essas informações devem ser relacionadas com o propósito do negócio abordado no plano.
4. O nível de otimismo nas projeções financeiras deve ser cuidadoso, pois no planejamento é aceitável qualquer estimativa, porém, a realidade de um faturamento depende de muitos fatores que podem não corresponder ao idealizado. Assim, é preciso considerar fatores que possam interferir no negócio, como por exemplo, a sazonalidade. Por isso, é preciso zelo, cuidado e análise do mercado para se fazer uma projeção mais próxima da realidade, ou seja, com cenários otimistas e mais conservadores.