Turma: 3º ano do Ensino Médio
Empreendedorismo e Cooperativismo _7_
SEMANA 9: Elaboração do Plano de Negócios _2_

Plano de Negócio: Por que Fazer um Plano de Negócios

Definição: É um documento que demonstra a viabilidade de mercado e financeira de um empreendimento, visando conseguir apoiadores e financiadores para o negócio. Deve ter um perfil de vendas, pois o que se busca é “vender” uma ideia a alguém. A essência desse processo é levantar uma série de perguntas críticas e oferecer respostas a elas. Ao final, seu plano irá colaborar para que você possa responder à seguinte pergunta: “Vale a pena abrir, manter ou ampliar o meu negócio?”

Conhecer e identificar as oportunidades de mercado.

Explicar como se pode aproveitar e ganhar com a oportunidade identificada:

- **Definir o cliente e o produto/serviço**
- **Conhecer a melhor maneira de fazer**
- **Prever riscos e problemas**
- **Estimar o lucro a curto e a longo prazo**
- **Prever as necessidades financeiras e de caixa**
- **Explicar a experiência do empreendedor**
- **Investidores / sócios**

Investidores / capitalistas – capital de risco:

- **Agentes financiadores**
- **Governo local / comunidade**

O próprio empreendedor. Os Interessados no Plano de Negócios: Por que fazer um Plano de Negócios?

Foco	<ul style="list-style-type: none">• O que fazer.• O que não fazer.
Consistência	<ul style="list-style-type: none">• Como seremos conhecidos• Em que somos bons

C

“É sempre divertido fazer o impossível”. (Walt Disney)

&

S