

FICHA DE REGISTO #2.B.3

“A EXISTÊNCIA DE UM PLANO DE NEGÓCIOS NÃO GARANTE O SUCESSO DE QUALQUER NEGÓCIO. EM SI MESMO, ESTE DOCUMENTO DEVE SER VISTO COMO UMA FERRAMENTA DE APOIO À ESTRUTURAÇÃO, DEFESA E VALIDAÇÃO DE UMA IDEIA DE NEGÓCIO, ATRAVÉS DO QUAL O EMPREENDEDOR OBTÉM ELEMENTOS PARA DECIDIR SE DEVE OU NÃO INICIAR UM NOVO PROJETO DE NEGÓCIO. MAS O FACTO DE SE INICIAR UM NEGÓCIO SEM UM PLANO DE NEGÓCIO É MUITO ARRISCADO.”

“As pessoas têm ideias e todas as ideias são boas, mas nem todas as ideias incorporam o sentido de negócio. Isto é, uma ideia com potencial para se converter e traduzir numa atividade de negócio que nos permita satisfazer necessidades concretas e que implique, naturalmente, uma transação comercial entre pessoas ou empresas.”

O plano servirá como ferramenta de gestão, organização e avaliação constantes.

“Deste modo, como se compreenderá, o sucesso de qualquer de negócio não depende somente do exercício de pensar sobre a ideia, o produto ou o serviço em causa, imaginando onde e a quem disponibilizar/direcionar esse serviço. Para além de uma ideia que se configure como uma boa oportunidade de negócio, é necessário saber executá-la, fazer com que ela seja adotada pelo público-alvo e, em última instância, obter lucro.”

Desta forma, a não existência de um projeto feito com a maior veracidade e rigor, pode levar (o que será quase certo), a uma execução que não será sustentada pelo lucro, ou no mínimo não será um negócio rentável financeiramente.

(http://www.sebraepr.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Guia_para_inovacao_instrumento_de_orientacao.pdf, consultado em 17/01/2018 às 10:00)

No final deste exercício, guarde a Ficha de Registo na sua pasta, acrescentado o seu nome ao nome do ficheiro. Depois, envie a ficha para o seu formador de acordo com as instruções disponibilizadas na plataforma do curso.