

ROTEIRO PARA PLANO DE NEGÓCIOS

- I. **APRESENTAÇÃO:** dizer **o que** você quer fazer, que projeto/trabalho é o seu:
- Montar uma empresa?
 - Implementar atividades (numa empresa já existente)?
 - Renovar métodos?
 - Assimilar novas tecnologias?
 - outros.

Apresentar toda a historicidade de sua idéia.

Identificar o perfil do empreendimento e compatibilizá-lo com o perfil do empreendedor.

- II. **OBJETIVO:** **para que serve** esse seu projeto/trabalho/empresa ou atividade a ser implementada? Que produto ou serviço será oferecido?
- III. **PÚBLICO-ALVO:** **para quem** se destina esse projeto/trabalho/empresa ou atividade a ser implementada?
- Quem será beneficiado?
 - Que perfil tem o seu consumidor?
 - Quem é?
 - O que quer?
 - Como quer?
 - Quanto pode pagar?
 - Como pode pagar?

CLIENTE			PRODUTO ou SERVIÇO	MÉTODO/ COMO QUER?	PREÇO	CONDIÇÕES
Nome	Endereço	Fone				

Você descobriu acima o seu **Consumidor**. Ainda nesse contexto você precisará verificar os outros componentes dos aspectos técnicos e mercadológicos:

- **Seu mercado fornecedor.**
 - Que perfil tem o seu fornecedor?
 - Quem é? O que oferece?
 - Por quanto oferece?
 - Quais as condições para pagar?
 - Quando entrega?

FORNECEDOR	PRODUTO/SERVIÇO	VALOR	CONDIÇÕES	PRAZO DE ENTREGA

- **Seu mercado concorrente.**

- Que perfil tem o seu concorrente?
- Quem é?
- O que faz?
- Como faz?
- Quais os diferenciais competitivos ele tem?
- Quanto cobra por seus produtos/serviços?
- Quais as condições que oferece para pagar?

CONCORRENTE	PRODUTO/SERVIÇO	MÉTODOS/COMO FAZ?	DIFERENCIAIS	Valor	Condições

- **Que tipo de lei rege esse seu projeto?**
- **O que o governo tem feito que possa contribuir para seu projeto?**
- **Outras questões relevantes à análise mercadológica:**
 - Como está o cenário para esse projeto, esse serviço ou produto?
 - Como se comportam, de maneira global, os consumidores para esse produto/serviço?

IV. **JUSTIFICATIVA: por que** esse seu projeto é válido? Por que as pessoas o comprariam? Por que as pessoas teriam interesse nele? Que tipo de vantagem esse produto/serviço tem que fará com que as pessoas se interessem por ele?

V. **METODOLOGIA: como** será feito esse trabalho?

Nessa etapa você necessita estabelecer um **cronograma** de execução preferencialmente físico e financeiro) e, se possível, elaborar um **fluxograma ou diagrama** do processo.

Você poderá considerar como parte desse item e montar um fluxograma, a etapa de busca de informações, análise, decisão e registro do empreendimento. Colocar o passo-a-passo para a formalização/registro e os custos para essa formalização.

Contempla também todo o processo de:

1. Produção, caso seja uma empresa Industrial.
Nesse caso, necessário se faz montar todo o *fluxograma* do processo produtivo e elaborar uma ficha técnica de cada produto a ser fabricado.
2. Atendimento, para todos os segmentos (indústria, comércio, serviços, rural, artesanato e outros). Também será necessário montar o *fluxograma* de atendimentos.

Além dos *fluxogramas* de **produção e atendimento** ligados aos **processos**, necessitamos criar todos os formulários e/ou *software* (sistema) que se constituirão em ferramentas gerenciais.

Integram essa etapa a identificação das estruturas:

1. Estrutura física: Qual o espaço físico adequado às necessidades da empresa? (*layout*)
2. Estrutura organizacional: Quais as áreas, quem será o responsável e quais as funções de cada um.
3. Estrutura operacional: Como será executada cada etapa do processo? Com que formulários, com que *software* (sistema)?

- VI. **PROFISSIONAIS ENVOLVIDOS/PESSOAS E RESPONSABILIDADES:** dizer quais são as pessoas que estão envolvidas na execução do projeto, deixando claro as responsabilidades de cada uma.

DESCRIÇÃO		VALORES				Total
Cargo	FUNÇÃO	SALÁRIO	ENCARGOS	SUBTOTAL	Quantidade	
TOTAL GERAL						

- VII. **PARCEIROS:** alguém com o qual você possa contar para que esse projeto possa ser implementado.

Exemplo: fornecedores, entidades de classes, universidades, empresas ligadas à mídia (comunicação), ONGs e outros.

- VIII. **RECURSOS: receitas e despesas** que o projeto terá. É necessário evidenciar os resultados, pois somente assim será possível dizer se o projeto é viável econômico e financeiramente.

Ao fazer as previsões das receitas, lembre-se que o preço de venda do seu produto/serviço muitas vezes é "ditado" pelo mercado. Por esta razão

1.4. MÓVEIS

Qtd	DESCRIÇÃO	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
TOTAL			

1.5. UTENSÍLIOS

Qtd	DESCRIÇÃO	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
TOTAL			

1.6. VEÍCULOS

Qtd	DESCRIÇÃO	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
TOTAL			

1.7. EDIFICAÇÕES/OBRAS CIVIS/REFORMAS

Qtd	DESCRIÇÃO	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
TOTAL			

1.8. CONSULTORIAS DIVERSAS (Marketing, jurídica, Organizacional e/ou administrativa e outras)

DESCRIÇÃO	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
TOTAL		

II – CAPITAL DE GIRO = ESTOQUES/MATÉRIA PRIMA + CUSTO FIXO/DESPESA OPERACIONAL

2.1. MATÉRIA PRIMA (no caso da indústria) ou ESTOQUE (para comércio ou serviços)

Qtd	DESCRIÇÃO	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
TOTAL			

2.2. CUSTOS FIXOS/DESPESAS OPERACIONAIS

Discriminação	VALOR	% Sobre Receita
Salários (folha de pagamento)		
<i>Encargos sobre a folha de pagamento</i>		
<i>Retirada dos sócios (pró-labore)</i>		
Encargos sobre o pró-labore		
Honorários contábeis		
Água		
Energia elétrica		
Telefone		
Aluguel		
Material para limpeza e escritório		
Sindicato e Associações		
Manutenção de máquinas e equipamentos		
Alimentação/lanches		
Despesas com veículos (combustíveis e lubrificantes)		
Vale transporte		
Despesas financeiras e bancárias		
Depreciação		
Despesas com viagens		
Serviços de terceiros (assessorias e outros)		
Seguros		
Impostos (IPTU)		
Propaganda e publicidade		
Outros (estimar em 5% sobre o Custo Fixo para reserva técnica)		
TOTAL		

RESUMO DOS INVESTIMENTOS FIXOS E PRÉ-OPERACIONAIS

DESCRIÇÃO	VALOR
DESPESAS PARA REGISTRO/FORMAL	
MÁQUINAS	
EQUIPAMENTOS	
EQUIPAMENTOS PARA INFORMÁTICA	
MÓVEIS	
UTENSÍLIOS	
VEÍCULOS	
EDIFICAÇÕES/REFORMAS	
CONSULTORIAS	
CAPITAL DE GIRO	
TOTAL GERAL	

PROJEÇÃO DE RECEITAS MENSAIS

A receita bruta mensal poderá ser projetada tomando-se como base a Quantidade, volume de produtos ou serviços a serem comercializados ou prestados e multiplicados pelo valor unitário de cada produto/serviço.

Exemplo:

- 1) Comércio: Para a comercialização de 1000 unidades de determinado produto que tem como preço unitário de venda R\$ 2,50 a receita bruta mensal será:

$$1000 \times R\$ 2,50 = R\$ 2.500,00$$

- 2) Serviços: Para a prestação de serviços diversos multiplica-se o número de serviços prestados no mês pelo valor unitário de cada serviço. Ou seja, para 8 serviços prestados no mês, ao valor unitário de R\$ 20,00, teremos:

$$8 \times R\$ 20,00 = R\$ 160,00$$

QUADRO DA PROJEÇÃO DE RECEITAS BRUTAS MENSAIS

DESCRIÇÃO	QTD MENSAL	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
TOTAL GERAL			

É necessária a identificação de todos os custos diretos que compõem a Custo de Mercadoria Vendida, CMV e/ou o Custo de Serviço Prestado CSV. Para tanto, deve-se encontrar o valor pago ao fornecedor no momento da aquisição de matérias-primas ou mercadorias, os custos com fretes e os custos das horas de serviços prestados.

DEMONSTRAÇÃO DE RECEITAS E DESPESAS

Discriminação - Período: _____ / _____	VALOR	%
1. VENDA BRUTA		
+ Venda de Mercadorias		
+ Venda de Serviços		
2. DEDUÇÕES DE VENDAS		
+ ICM		
+ PIS		
+ COFINS		
+ Contribuição Social		
+ IRPJ		
+ ISS		
+ Comissão de Vendas		
+ Outros – Simples		
3. VENDAS LÍQUIDAS (1 - 2)		
4. CUSTOS TOTAIS DAS VENDAS		
+ Custo da Mercadoria Vendida CMV		
+ Custo do Serviço Vendido CSV		
5. MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO MC (3 - 4)		
6. CUSTOS FIXOS e DESPESAS OPERACIONAIS		
7. LUCRO DA ATIVIDADE (5 - 6)		
8. RECEITAS NÃO OPERACIONAIS		
9. DESPESAS NÃO OPERACIONAIS		
10. LUCRO LÍQUIDO (7 + 8 - 9)		

Somente depois de todas estas informações você poderá chegar ao valor do seu investimento total, dentre outras informações necessárias para assegurar a viabilidade do projeto.

- IX. **CONCLUSÃO:** fazer um fechamento chamando a atenção sobre as vantagens do projeto.

Depois de elaborar esse Plano de Negócios torna-se mais ágil a elaboração de um Projeto de Viabilidade Econômico e Financeira.

Bibliografia:

- 1) SEBRAE Nacional - Iniciando um Pequeno Grande Negócio. Brasília, 1995.
- 2) SEBRAE São Paulo - Criando seu próprio negócio. São Paulo, 1995.
- 3) Sanvicente, Antônio Zoratto. Administração Financeira. São Paulo, Atlas, 1995.
- 4) Olívio, Sílvio. Como Planejar sua Empresa: Riscos do Negócio, Roteiro para o Plano de Negócios. Brasília: SEBRAE, 2003.
- 5) Olívio, Sílvio. Como Abrir e Administra a sua Empresa: Registro da empresa, registro da marca, organização e gestão do negócio. Brasília: SEBRAE, 2003.