

PREÇO DE VENDA = FINANÇAS = CUSTOS + M.L. Q. ...  $C + L = P$   
 concorrência -  $P = C + L$

custo do serviço a ser oferecido, impostos, fretes, comissões, etc.)

7.4) Determinação do preço de venda dos produtos ou serviços a serem oferecidos.

7.5) Estimativa (previsão) de faturamento mensal nos doze primeiros meses de funcionamento.

7.6) Margem de contribuição e índice de margem

7.7) Ponto de equilíbrio do negócio (faturamento mínimo necessário para cobrir todas as despesas)

7.8) Cálculo da lucratividade e rentabilidade do negócio

7.9) Tempo do retorno do investimento feito no negócio.

7.10) Necessidade de Capital de Giro

FATURAMENTO  
 (-) C. VARIÁVEIS = MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO  
 (-) C. fixos  
 = L. Q. OPERACIONAL

7.6) FAT (BASE PREVISÃO)  
 (-) C. VARIÁVEIS  
 (=) MARGEM CONTRIBUIÇÃO  
 (-) custos fixos  
 = L. Q. OPERACIONAL

7.5  
 CACUS  
 TAMANHO DA  
 CUNTEVA  
 x TICKET MÉDIO

7.7  
 $P_v = \frac{C_{fixo}}{\% M.L.}$   
 MARGEM CONTRIBUIÇÃO

$P_v = x$

DESPESA FIXA	
ALUGUEL	-
SALARIO	-
ENCARGOS SOCIAIS	-
V. TRANSPORTE	-
CESTA BASICA / REFEIÇÕES	-
TREINAMENTO	-
PRO-LABORE	-
INSS DO SOCIO	-
DEPRECIACÃO	-
CONTADOR	-
INSS S/ SERVIÇOS	-
LIC. DE FUNCIONAMENTO	-
FARDAMENTO	-
ASSINATURA DE JORNAIS	-
IPTU	-
PROVEDOR / SOFTWARE	-
AGUA / CONDOMINIO	-
ENERGIA ELETRICA	-
FONE	-
CDL / SINDICATO / ASSOCIAÇÃO	-
MAT. DE EXPEDIENTE	-
MAT. DE LIMPEZA/COPA	-
DESPESAS FINANCEIRAS	-
DESPESAS BANCARIAS	-
COMBUSTIVEIS / TRANSP.	-
MANUT. E REPARO	-
SEGURANÇA	-
SEGURO INC. / BOMBEIRO	-
DIVULGAÇÃO	-
LIC. DE VEICULOS / SEGURO	-
DESPESAS DE VIAGENS	-
OUTROS	-

	Valor	%
FATUR		
C. VARIÁV		
(=) MARGEM CONTRIB.		
(-) custos fixos		
L. Q. OP.		

7.8  
 $L = \frac{L. Q. OP.}{Receitas} \times 100$

LUCRATIVIDADE = %

RENTABILIDADE = R (%)

$R = \frac{L. Q. OP. \times 12}{INVESTIMENTO TOTAL} \times 10$

% AO ANO

7.9) Tempo Retorno Invest. (R.I.)

$R.I. = \frac{INVEST.}{L. Q. OP.}$

ANOS

MULTIPLICADA POR 12

## Um Plano de Negócio deve conter:

### 1) Descrição / Definição do negócio.

MISSÃO, VISÃO, VALORES

### 2) Produto(s) ou Serviço(s) que será(ão) oferecido(s)

### 3) Definição do perfil dos clientes a serem atendidos pelo negócio

3.1) Identificação das necessidades dos clientes *NECESSIDADE, DESEJO, SATISFAÇÃO, BENE-FÍCIO*

3.2) Estratégias para o atendimento às necessidades dos clientes (como a empresa vai atuar no mercado)

3.3) Aonde estão localizados os clientes (distribuição geográfica)?

3.4) Tamanho da clientela (potencial de mercado)

*DELIMITAR = POPULAÇÃO → GÊNERO → IDADE → RENDA → CONCORRÊNCIA*

### 4) Fornecedores

4.1) Quais serão os fornecedores? *MAIS DE UM*

4.2) Aonde estão localizados? *PROXIMIDADE*

4.3) Qual a política de vendas dos fornecedores (que condições oferecem: preço, prazo, entrega, etc)? *MAXIMIZAR O CAPITAL DE GIRO*

### 5) Concorrentes

5.1) Quais são os concorrentes diretos?

5.2) Aonde estão localizados?

5.3) Quais são seus pontos fortes e fracos? *DIFERENCIAL COMPETITIVO*

5.4) Quais são seus diferenciais para o mercado? (o que faz os consumidores comprarem a eles)

5.5) Qual o porte / tamanho desses concorrentes?

### 6) Estrutura física e de pessoal do empreendimento (negócio) *COMFORTABILIDADE*

*IMPORTANTE  
PIVETE*

6.1) Qual a localização da empresa (ponto comercial)? *ACESSO ESTACION, SEGURANÇA, FLUXO, VISIBILIDADE, INFRAESTRUTURA*

6.2) Qual o espaço físico (área) que necessita para montar o negócio? *LAYOUT*

6.3) Qual a estrutura de pessoal que necessita para o negócio? (Descrever a quantidade de pessoas, função e salário de cada um)

6.4) Listar e informar o valor das máquinas, equipamentos, móveis e utensílios necessários para montar o negócio.

### 7) Investimento (planejamento financeiro)

7.1) Investimento necessário para montar o negócio (reforma, aquisição e ou construção do ponto comercial, máquinas, equipamentos, móveis, utensílios, estoque inicial, processo de abertura da empresa, etc).

7.2) Custo fixo mensal (aluguel, salário de funcionários, telefone, água, energia, pró-labore, segurança, contador, condomínio, etc)

7.3) Custo dos produtos ou serviços a serem oferecidos. (preço de compra

*CAPITAL DE GIRO*

*ESTOQUES (GIRO)*

*RESERVA* } *CUSTOS FIXOS*

*FLUXO DE CAIXA*

	Jan	Fev	Mar
<i>Saldo inicial</i>			