

MODELO DE PLANO DE NEGÓCIOS

© Universo Online S/A. Todos os direitos reservados.

DADOS DO EMPREENDIMENTO

Para começar, vamos fazer uma análise dos principais pontos sobre o seu negócio e registrar. Preencha:

Nome da sua empresa:_____

CNPJ:_____

Setor de atuação:_____

Porte:_____

Endereço:_____

MISSÃO DA EMPRESA

Por que a sua empresa existe? O que você espera dela? O que o seu negócio pode oferecer para o consumidor e para o mercado? Respondendo a estas perguntas você será capaz de descrever a missão da empresa, ou seja, qual o seu papel no mundo.

Missão: _____

_____

_____

_____

FORMA JURÍDICA

Existem várias formas jurídicas para uma empresa, cada uma com obrigações e direitos diferentes, e você deve analisar a configuração do seu negócio para descobrir qual é a ideal. Alguns dos enquadramentos possíveis para uma empresa são:

• **Microempreendedor individual:** pessoa que trabalha por conta própria e se regulariza como pessoa jurídica.

• **Empresário individual:** pessoa física que presta serviços ou comercializa produtos e responde com seu patrimônio pessoal.

• **Empresa individual ou limitada:** representada por uma pessoa, na qual a empresa responde apenas por seu próprio patrimônio.

© Universo Online S/A. Todos os direitos reservados.

• **Sociedade limitada:** composta de, pelo menos, dois sócios.

Qual sua forma jurídica?

☐ Microempreendedor Individual – MEI

☐ Empresário Individual

☐ Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI

☐ Sociedade Limitada

☐ Outra:

ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO

Uma boa forma de descobrir em qual categoria sua empresa se enquadra é determinar se ela é ou não integrante do Simples Nacional, programa que simplifica e reduz os impostos organizacionais. Cada nível do Simples tem regras e tributos diferentes, que precisam ser aplicados à sua situação. Caso não seja optante pelo Simples, poderá arcar com tributos avulsos, como IRPJ (Imposto de Renda para Pessoa Jurídica), ISS (Imposto sobre Serviços) e IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados).

Sua empresa se enquadra no Simples Nacional?

☐ Sim

☐ Não

Quais os tributos que deverão ser pagos, de acordo com seu enquadramento?

_____

_____

_____

© Universo Online S/A. Todos os direitos reservados.

CAPITAL SOCIAL

Neste item você deve incluir todos os recursos necessários para que a empresa dê os primeiros passos. Dinheiro, equipamentos, insumos e ferramentas devem constar nesse campo.

RECURSO	VALOR

FONTE DE RECURSOS

Discrimine, aqui, como serão captados os recursos para os primeiros investimentos na empresa. Normalmente, as principais fontes são de reservas pessoais, venda de bens ou empréstimos.

RECURSO	COMO SERÁ CAPTADO

ANÁLISE DE MERCADO

Estudo dos clientes

Para este item é necessária uma profunda análise de público consumidor, que ateste dados como sexo, idade, localização, interesses, momento em que compram o produto ou serviço, no que costumam trabalhar, qual a classe social etc.

Se o seu público for outras empresas, analise o ramo de atuação, que produtos e serviços ofertam, qual o porte, quantos colaboradores costumam ter, tempo de mercado, imagem, e por aí vai. Vamos descrever, na sequência, quem é o seu público-alvo:

© Universo Online S/A. Todos os direitos reservados.

Sexo: _____

Idade: _____

Localização: _____

Interesses: _____

_____

_____

Escolaridade: _____

Classe: _____

Com que frequência e em que momento compram o produto: _____

_____

_____

Quanto pagam pelo produto:_____

O que os leva a comprar: _____

_____

Outros pontos importantes: _____

_____

_____

_____

*Aqui, vale destacar que você pode inserir muitas outras informações sobre o seu público. Quanto mais informações você preencher, melhor!

© Universo Online S/A. Todos os direitos reservados.

ESTUDO DOS CONCORRENTES

Preste atenção na forma como eles atendem, como se comunicam, onde as suas empresas estão localizadas, quais são as condições de pagamento ofertadas e os preços, como são as embalagens e a entrega, além de outros processos que você também fará. Abaixo, dê uma nota de 0 a 10 para cada item, assim, ficará mais fácil visualizar as forças e fraquezas dos concorrentes:

	Concorrente A	Concorrente B	Concorrente C
Qualidade			
Preço			
Localização			
Embalagem			
Entrega			
Formas de pagamento			
Serviços oferecidos			
Garantia			

* Para ajudá-lo a completar a tabela, dê uma olhada neste texto.

Conclusão em relação ao concorrente A:

Conclusão em relação ao concorrente B:

Conclusão em relação ao concorrente C:

© Universo Online S/A. Todos os direitos reservados.

ESTUDO DOS FORNECEDORES

Leve em consideração a proximidade entre o fornecedor e o seu negócio, preço, reputação, qualidade, condições de pagamento e prazo de entrega. Mantenha essas informações sempre atualizadas para o caso de você precisar mudar de fornecedor enquanto a empresa opera.Abaixo, dê uma nota de 0 a 10 para cada item, assim, ficará mais fácil visualizar as forças e fraquezas de cada fornecedor:

	Fornecedor A	Fornecedor B	Fornecedor C
Itens a ser adquiridos			
Preço			
Localização			
Embalagem			
Prazo de entrega			
Condições de pagamento			
Custos extras			
Diferenciais			

* Para ajudá-lo a completar a tabela, dê uma olhada neste texto.

PLANO DE MARKETING

Descrição dos principais produtos e serviços

Aqui é necessário descrever quais serão os produtos e serviços que vão integrar o seu mix, afinal, é isso que o marketing vai vender.

Produtos e serviços a ser produzidos:

© Universo Online S/A. Todos os direitos reservados.

PREÇO

Conte com custos fixos e variáveis, como ingredientes, maquinário, ferramentas e folha de pagamento, eletricidade, embalagem, transporte, depreciação de equipamento e material de limpeza.

	Produto A	Produto B
Insumos/ingredientes		
Mão de obra		
Recursos energéticos		
Embalagem		
Maquinário		
Tributos		

*Aqui, vale a pena ler este texto para saber como enxugar os custos da sua empresa.

ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS

Verifique quais são os canais nos quais você pode veicular ações promocionais, quais serão os objetivos delas, como será a abordagem e qual o volume de orçamento necessário para cada uma das estratégias.

MÊS	PROMOÇÕES PROGRAMADAS
Janeiro	
Fevereiro	
Março	
Abril	
Maio	
Junho	
Julho	
Agosto	
Setembro	
Outubro	
Novembro	
Dezembro	

© Universo Online S/A. Todos os direitos reservados.

Promoção	Data	Objetivo	Ferramentas	Abordagem	Material necessário	Orçamento

* Aproveite para baixar a planilha de ações promocionais do UOL HOST e deixar sua estratégia bem organizada.

ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO

A estrutura de comercialização diz respeito aos aparatos necessários para que o seu produto ou serviço chegue até o consumidor. Equipe de vendas, representantes comerciais e revendedores devem aparecer neste item. Aproveite para incluir ferramentas que possam colaborar com as vendas, como telefone, redes sociais e e-mail, por exemplo.

Formas de comercialização e distribuição:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO

Neste momento você deve refletir sobre a localização da sua empresa. Se você vai ter uma unidade física para receber seus clientes, seja uma loja ou um escritório, é necessário pensar se o local é de fácil acesso e se o público que circula no entorno é adequado para o seu negócio.

Antes de bater o martelo sobre a localização da sua empresa, leve em consideração, também, as condições de aluguel ou compra do imóvel, segurança, o número de concorrentes no entorno, proximidade com fornecedores e visibilidade do imóvel.

© Universo Online S/A. Todos os direitos reservados.

Endereço: _____

Características do entorno: _____

_____

_____

Público: _____

Impressões durante a manhã:

_____

_____

_____

Impressões durante a tarde:

_____

_____

_____

Impressões durante a noite:

_____

_____

_____

Outras considerações:

_____

_____

_____

© Universo Online S/A. Todos os direitos reservados.

PLANO OPERACIONAL

Layout ou arranjo físico

A disposição dos setores da sua empresa terá impacto direto na produtividade e no bom funcionamento dela, por isso é muito importante definir um layout físico que faça sentido na sua operação.

Departamento 1:_____ Localização: _____

Departamento 2:_____ Localização: _____

Departamento 3:_____ Localização: _____

Departamento 4:_____ Localização: _____

Departamento 5:_____ Localização: _____

Departamento 6:_____ Localização: _____

Departamento 7:_____ Localização: _____

© Universo Online S/A. Todos os direitos reservados.

CAPACIDADE PRODUTIVA, COMERCIAL E DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

Sabendo como será a estrutura do seu local de trabalho, pense em quanto sua empresa será capaz de produzir dentro de um período, seja por hora, por dia ou por mês.

Produto/serviço 1: _____ Capacidade produtiva: _____

Produto/serviço 1: _____ Capacidade produtiva: _____

Produto/serviço 1: _____ Capacidade produtiva: _____

Produto/serviço 1: _____ Capacidade produtiva: _____

Produto/serviço 1: _____ Capacidade produtiva: _____

Produto/serviço 1: _____ Capacidade produtiva: _____

PROCESSOS OPERACIONAIS

No dia a dia do seu negócio, várias tarefas serão desempenhadas. Neste item você vai enumerar cada uma delas, de etapa em etapa, desde a produção até o atendimento e a venda. Pontue, também, quem serão os responsáveis por cada tarefa e que resultado elas devem ter.

Atividade 1: _____ Responsável:_____

Duração: _____ Produtividade/resultado esperado:_____

Etapas necessárias: _____

_____

_____

© Universo Online S/A. Todos os direitos reservados.

Atividade 2: _____ Responsável: _____

Duração: _____ Produtividade/resultado esperado: _____

Etapas necessárias: _____

_____

_____

Atividade 3: _____ Responsável: _____

Duração: _____ Produtividade/resultado esperado: _____

Etapas necessárias: _____

_____

_____

Atividade 4: _____ Responsável: _____

Duração: _____ Produtividade/resultado esperado: _____

Etapas necessárias: _____

_____

_____

Atividade 5: _____ Responsável: _____

Duração: _____ Produtividade/resultado esperado: _____

Etapas necessárias: _____

_____

_____

* Aproveite para baixar grátis a planilha para avaliação de desempenho de funcionários.

© Universo Online S/A. Todos os direitos reservados.

NECESSIDADE DE PESSOAL

Determine qual a configuração da sua folha de pagamento. Quantos e que tipo de profissionais serão necessários para cada setor da empresa, incluindo os setores administrativo, financeiro, marketing, operacional etc.

Considere, também, o volume de mão de obra qualificada na sua região e cogite preparar treinamentos para capacitar seus funcionários. Esteja, também, sempre atualizado em relação ao piso de salário para cada categoria e ciente das exigências dos sindicatos.

Setor	Cargo	Qualificações necessárias	Número de funcionários necessários	Exigirá capacitação (sim ou não)

PLANO FINANCEIRO

Estimativa dos investimentos fixos

Relacione, detalhadamente, nesta seção, todo o investimento em maquinário, ferramentas, móveis e outros gastos fixos que você terá com a operação. Contabilize, também, o valor de cada um.

EQUIPAMENTOS			
Nome do equipamento	Valor unitário	Quantidade necessária	Valor total

© Universo Online S/A. Todos os direitos reservados.

MOBÍLIA

Nome da mobília	Valor unitário	Quantidade necessária	Valor total

VEÍCULOS

Nome do veículo	Valor unitário	Quantidade necessária	Valor total

OUTROS ELEMENTOS

Nome	Valor unitário	Quantidade necessária	Valor total

Total do investimento fixo: _____

© Universo Online S/A. Todos os direitos reservados.

CAPITAL DE GIRO

O capital de giro é o valor que garante o bom funcionamento da empresa, e contempla itens como o caixa mínimo, estoque inicial, valores para arcar com o pagamento de fornecedores e saldar contas enquanto a empresa não gera lucro.

ESTOQUE INICIAL

Nome do produto	Valor unitário	Quantidade necessária	Valor total

CONTAS A RECEBER

Para organizar a sua tabela de contas a receber, primeiro determine qual a porcentagem de vendas para recebimento em cada prazo. Depois divida o número de dias de cada prazo pela porcentagem correspondente, o resultado será a média de retorno. Some todas as médias de retorno e terá o valor do prazo médio total.

Prazo médio de venda	Dias	% das vendas realizadas	Média de retorno
À vista	0		
A prazo	30		
A prazo	60		
A prazo	90		

Prazo médio total: _____

© Universo Online S/A. Todos os direitos reservados.

PRAZO MÉDIO DE COMPRAS

Use esta tabela para calcular o prazo que terá para fazer o pagamento dos seus fornecedores e, assim, não descapitalizar o negócio. Realize o mesmo processo de dividir os dias pela porcentagem de compras para ter a média de pagamentos. Em seguida, some todas as médias à vista e a prazo para descobrir o valor do prazo médio total.

Prazo médio de venda	Dias	% das compras realizadas	Média de pagamento
À vista	0		
A prazo	30		
A prazo	60		
A prazo	90		

Prazo médio total: _____

NECESSIDADE MÍNIMA DE ESTOQUE

Produto A: _____ Estoque mínimo: _____ Estoque médio:_____

Produto B: _____ Estoque mínimo: _____ Estoque médio:_____

Produto C: _____ Estoque mínimo: _____ Estoque médio:_____

© Universo Online S/A. Todos os direitos reservados.

NECESSIDADE LÍQUIDA DE CAPITAL EM DIAS

	Número de dias
Contas a receber – prazo médio	
Estoques – necessidade média de estoques	
Contas a receber + estoques	
Fornecedores – prazo médio	
Necessidade líquida (Contas a receber + Estoques + Fornecedores)	

CAIXA MÍNIMO

	Valor (R$)
Custo fixo mensal	
Custo variável	
Custo total da empresa (fixo + variável)	
Custo total diário (custo total ÷ 30 dias)	
Necessidade líquida	
Caixa mínimo (Custo diário x Necessidade líquida)	

CAPITAL DE GIRO

	Valor (R$)
Estoque inicial	
Caixa mínimo	
Capital de giro (estoque inicial + caixa mínimo)	

© Universo Online S/A. Todos os direitos reservados.

INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS

São gastos necessários antes de a empresa começar a funcionar. Taxas de registro, manutenção e pintura do imóvel, instalação de equipamentos, móveis e treinamento são alguns dos investimentos que devem ser listados neste item.

Investimento	Valor (R$)
Obras e reformas	
Tributos	
Divulgação	
Treinamento	
Outras despesas	

ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL

Prever o faturamento mensal não é tarefa fácil, mas você pode fazê-lo multiplicando o valor de venda dos seus produtos pela quantidade que será produzida em um mês. Ter esse número é importante para estimar em quanto tempo você poderá retornar seu investimento e assegurar que o negócio vai começar a lucrar em breve.

Produto/serviço	Quantidade estimada de vendas	Preço unitário de venda	Faturamento total

© Universo Online S/A. Todos os direitos reservados.

ESTIMATIVA DOS CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO

Nesta área você vai descrever os custos que terá para vender o produto. Inclua, aqui, impostos, comissões, taxas de boletos e cartões de crédito, além de outras despesas que virão junto com as vendas fechadas.

DESCRIÇÃO	FATURAMENTO ESTIMADO	%	CUSTO TOTAL
Impostos federais			
Impostos estaduais			
Impostos municipais			
Comissões			
Propaganda			
Taxa de cartão de crédito			
Taxa de boleto			

ESTIMATIVA DOS CUSTOS COM MÃO DE OBRA

Você já sabe como sua equipe será composta, e neste campo vai detalhar qual será o salário de cada colaborador. Não se esqueça de considerar que valores como FGTS dos funcionários, férias, décimo terceiro salário e horas extras também devem ser computados neste momento.

Função	Número de funcionários	Salário mensal	% de encargos	Encargos sociais (R$)	Total (R$)

© Universo Online S/A. Todos os direitos reservados.

ESTIMATIVA DO CUSTO COM DEPRECIAÇÃO

Todos os equipamentos, um dia, precisarão ser substituídos. Computadores, máquinas, veículos, celulares... E isso também tem um custo. Para calcular este valor, relacione todos os itens que, eventualmente, precisarão ser comprados novamente, faça uma estimativa de quanto tempo eles devem durar e projete a previsão de recompra.

Para fazer este cálculo, divida o valor do bem pelo número de anos que ele deve durar e terá o custo por ano com depreciação. Se dividir este número por 12, terá o preço mensal.

Bem 1: _____ Valor de compra: _____ Tempo de uso: _____

Depreciação anual (valor de compra ÷ anos de uso): _____

Depreciação mensal (valor de compra ÷ meses de uso): _____

Bem 2: _____ Valor de compra: _____ Tempo de uso: _____

Depreciação anual (valor de compra ÷ anos de uso): _____

Depreciação mensal (valor de compra ÷ meses de uso): _____

Bem 3: _____ Valor de compra: _____ Tempo de uso: _____

Depreciação anual (valor de compra ÷ anos de uso): _____

Depreciação mensal (valor de compra ÷ meses de uso): _____

© Universo Online S/A. Todos os direitos reservados.

ESTIMATIVA DE CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS MENSAIS

Independentemente de sua empresa faturar muito ou pouco, os custos fixos devem ser pagos. Se você souber qual o volume total de custos fixos para a operação mensal da sua empresa poderá determinar quanto deve faturar para manter seu negócio de portas abertas.

DESCRIÇÃO	CUSTO (R$)
Aluguel	
Impostos	
Água	
Energia elétrica	
Telefone	
Internet	
Serviços terceirizados	
Pró-labore	
Salários + tributos	
Depreciação	
Outros custos	

DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS

Tendo uma ideia da receita de vendas, dos custos, impostos e com o preço dos produtos já formado você saberá se a sua empresa vai operar com lucro ou com prejuízo. Se o resultado for positivo, você deve lucrar; se for negativo, possivelmente terá prejuízo. Vamos criar este quadro e descobrir!

DESCRIÇÃO	VALOR (R$)	%
(+) Receita total de vendas		
(-) Custos variáveis totais		
Margem de contribuição (receita - custos)		
Comissões		
(-) Custos fixo totais		
Resultado operacional (lucro ou prejuízo)		

* Aproveite para baixar grátis a planilha de controle financeiro (DRE).

© Universo Online S/A. Todos os direitos reservados.

INDICADORES DE VIABILIDADE

Existem diversos indicadores que mostram se uma ideia de negócio é viável no mundo real ou não. Alguns deles, que você deve considerar, são:

• **Ponto de equilíbrio:** momento em que a empresa paga todos os custos operacionais.

Índice da margem de contribuição: margem de contribuição/receita total

Índice da margem de contribuição _____ / _____ = _____

Ponto de equilíbrio: custo fixo total/índice da margem de contribuição

Ponto de equilíbrio: _____/ _____ = _____

• **Lucratividade:** valor que representa quanto sua marca, efetivamente, ganha depois de honrar todas as contas.

Lucratividade: lucro líquido/receita total x 100

Lucratividade: _____/_____ x 100 = _____

• **Rentabilidade:** índice que mede o quanto uma empresa retorna sobre o que foi investido pelo empreendedor.

Rentabilidade: lucro líquido/investimento total x 100

Rentabilidade: _____/_____ x 100 = _____

• **Prazo de retorno de investimento:** que marca o período necessário para que o empreendedor possa reaver aquilo que investiu.

Prazo de retorno de investimento ao ano: investimento total/lucro líquido

Prazo de retorno de investimento ao ano: _____/_____= _____ anos

© Universo Online S/A. Todos os direitos reservados.