

[Título do Plano de Negócios].

[Subtítulo do Plano de Negócios].

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| [Endereço] [Cidade, Estado, CEP]. | p. [Telefone]. f. [Fax]. | [Email] .[endereço Web]. |

|  |
| --- |
| Sumário |
| 1. [Resumo Executivo. 3](#_Toc70603967)

[Destaques. 3](#_Toc70603968)[Objetivos. 3](#_Toc70603969)[Declaração da Missão. 3](#_Toc70603970)[Chaves para o Sucesso. 4](#_Toc70603971)1. [Descrição dos Negócios. 4](#_Toc70603972)

[Propriedade da Empresa/Entidade Legal. 4](#_Toc70603973)[Local. 4](#_Toc70603974)[Interior. 5](#_Toc70603975)[Horas de Operação. 5](#_Toc70603976)[Produtos e Serviços. 5](#_Toc70603977)[Fornecedores. 6](#_Toc70603978)[Serviço. 6](#_Toc70603979)[Fabricação. 6](#_Toc70603980)[Gerenciamento. 7](#_Toc70603981)[Gerenciamento Financeiro. 7](#_Toc70603982)[Sumário da Inicialização/Aquisição. 8](#_Toc70603983)1. [Marketing. 8](#_Toc70603984)

[Análise de Mercado. 8](#_Toc70603985)[Segmentação do Mercado. 9](#_Toc70603986)[Concorrência. 10](#_Toc70603987)[Preços. 10](#_Toc70603988)1. [Apêndice. 11](#_Toc70603989)

[Despesas Iniciais. 11](#_Toc70603990)[Determinando o Capital Inicial. 12](#_Toc70603991)[fluxo de Caixa. 13](#_Toc70603992)[Declaração de Projeção de Receita. 14](#_Toc70603993)[Demonstrativo de Lucros e Perdas. 16](#_Toc70603994)[Lucros e Prejuízos, Orçamento vs. Real: (*[Mês Inicial, Ano]*.— *[Mês Final, Ano]*.) 16](#_Toc70603995)[Balanço. 17](#_Toc70603996)[Previsão de Vendas. 18](#_Toc70603997)[Marcos. 18](#_Toc70603998)[Análise de Divisão. 19](#_Toc70603999)[Documentos Diversos. 19](#_Toc70604000) |

|  |
| --- |
| Resumo Executivo. |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Escreva este último para resumir os pontos mais importantes de seu plano de negócios. Forneça uma descrição concisa, mas positiva, da sua empresa, incluindo objetivos e realizações. Por exemplo, se a sua empresa já for estabelecida, pense em descrever o que ela se propõe a fazer, como ela atingiu as metas até o momento e o que está por vir. Se ela for nova, resuma o que você pretende fazer, como e quando você pretende fazer isso e como você acha que pode superar grandes obstáculos (como uma concorrência).Você também pode optar por usar os quatro subtítulos a seguir para organizar e ajudar a apresentar as informações sobre o seu resumo executivo.Observação: para excluir qualquer dica, como esta, basta clicar no texto da dica e depois pressionar a barra de espaço. |

## Destaques.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Resuma os principais destaques comerciais. Por exemplo, você pode incluir um gráfico mostrando vendas, despesas e lucro líquido por vários anos.Observação: para substituir os dados de exemplo do gráfico pelo seu próprio, clique com o botão direito do mouse no gráfico e clique em editar dados. |

## Objetivos.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Por exemplo, inclua uma linha do tempo das metas que você espera alcançar. |

## Declaração da Missão.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Se você tiver uma declaração de missão, inclua-a aqui. Além disso, inclua todos os pontos essenciais sobre a sua empresa que não são abordados em nenhum outro lugar. |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| [Título do Plano de Negócios]. [Selecionar Data]. | 1. |

## Chaves para o Sucesso.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Descreva fatores únicos ou distintos que ajudarão seu plano de negócios a ter sucesso. |

|  |
| --- |
| Descrição dos Negócios. |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Forneça uma descrição positiva, concisa e baseada em fatos da sua empresa: o que a faz ser única, competitiva e bem-sucedida. Descreva os recursos especiais que tornarão a sua empresa atraente para clientes potenciais e identifique as principais metas e objetivos da sua empresa. |

## Propriedade da Empresa/Entidade Legal.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Indique se sua empresa é uma empresa individual, uma corporação ou uma parceria. Caso seja apropriado, defina o tipo de negócios (por exemplo, manufatura, merchandising ou serviço). Se forem necessárias licenças ou permissões, descreva os requisitos para adquiri-las e o local em que você está no processo.Se você ainda não declarou se este é um novo negócio independente, uma aquisição, uma franquia ou uma expansão de um negócio anterior, inclua isso aqui. |

## Local.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Lembre-se de que o local é de extrema importância para alguns tipos de negócios e para outros nem tanto.* Caso sua empresa não exija considerações específicas sobre o local, isso pode ser uma vantagem, e com certeza você deve citar isso aqui.
* Se você já tiver escolhido seu local, descreva os destaques, você pode usar alguns dos fatores descritos no próximo marcador como uma guia ou outros fatores que são considerações essenciais para a sua empresa.
* Se você ainda não tiver um local, descreva os critérios principais para determinar um local adequado para a sua empresa.
 |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| [Título do Plano de Negócios]. [Selecionar Data]. | 2. |

Local

|  |  |
| --- | --- |
|  | Considere os exemplos a seguir (observe que esta não é uma lista exaustiva e você também pode ter outras considerações):Qual é o tipo de espaço que você está procurando e onde? Há uma área específica que seria especialmente desejável de um ponto de vista de marketing? O local deve ser no térreo? Em caso afirmativo, o local deve ser facilmente acessível para transportes públicos?Se você estiver considerando um local específico ou comparando locais, o seguinte poderá ser importante: Como é o fluxo de acesso/tráfego? As instalações de estacionamento estão adequadas? A rua tem iluminação suficiente? Ela está próxima a outras empresas ou locais que podem ajudar a desenhar o tipo de clientes que você procura? Se houver uma vitrine, ela deve atrair a atenção ou o que deve ser feito para que ela atraia o tipo de atenção necessária?Se a sinalização é apropriada para a sua empresa: Existem leis locais relacionadas à sinalização que podem te afetar negativamente? Que tipo de sinalização seria melhor para atender às suas necessidades? Você já incluiu o custo da sinalização em seus números iniciais? |

## Interior.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Para alguns negócios, o interior do imóvel da empresa é tão importante quanto o local. Se esse for o caso da sua empresa, descreva o que faz o seu trabalho funcionar corretamente.Como você calculou a metragem necessária? Você já fez um planejamento antecipado para garantir que você aproveitará ao máximo seu espaço, como o que vai aonde?Há requisitos ou modificações especiais para o espaço que você precisará construir ou instalar? É preciso ter proprietário ou outra permissão para fazê-lo?Se for aplicável, como você exibirá os produtos? O layout tem fluxo/recursos que contribuem com a ambientação e/ou potencialmente ajudam a aumentar as vendas?Descreva qualquer recurso especial no interior do seu negócio que você sinta que tenha uma vantagem competitiva sobre empresas similares. |

## Horas de Operação.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Auto-explicativo, mas importante para os negócios tais como lojas de varejo ou empreendimentos sazonais. |

## Produtos e Serviços.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Descreva seus produtos ou serviços e por que há uma demanda para eles. Qual é o mercado potencial? Como eles beneficiam os clientes? Os produtos ou serviços oferecem uma vantagem competitiva?Se você estiver vendendo várias linhas de produtos ou serviços, descreva o que está incluído. Por que você escolheu esse equilíbrio de ofertas? Como ajustar esse equilíbrio para atender às demandas de mercado? Para empresas baseadas em produtos, você tem ou precisa de controles de inventário? É preciso considerar o "tempo de entrega" ao reordenar os itens? Você precisa de um sistema de auditoria ou de segurança para proteger o inventário?Observação: |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| [Título do Plano de Negócios]. [Selecionar Data]. | 3. |

Produtos e Serviços

|  |  |
| --- | --- |
|  | * Se os produtos e/ou serviços forem mais importantes que o seu local, mova esse tópico antes do local e do horário de funcionamento.
* Se você estiver fornecendo apenas produtos ou apenas serviços, exclua a parte deste cabeçalho que é inadequada.
 |

## Fornecedores.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Se as informações sobre seus fornecedores, incluindo seus acordos financeiros com eles, representam uma parte importante do seu negócio, inclua as informações relevantes nesta seção. |

## Serviço.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Se o seu negócio for de produtos ou serviços, use esta seção para lidar com o nível e os meios de serviço fornecidos aos clientes, antes e depois da venda. Como fazer seus serviços se destacarem em relação à concorrência? |

## Fabricação.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Sua empresa fabrica produtos? Em caso afirmativo, descreva as suas instalações e qualquer equipamento ou maquina especial.Sem revelar nenhuma informação de propriedade descreva o procedimento de fabricação.Caso ainda não tenha sido abordado na seção produtos e serviços, descreva como você venderá os produtos que você fabrica — diretamente para o público? Por meio de um atacadista ou distribuidor? Outros? Como você transportará seus produtos no mercado? |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| [Título do Plano de Negócios]. [Selecionar Data]. | 4. |

## Gerenciamento.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Como seu plano de fundo ou experiência ajudará você a tornar esse negócio um sucesso? O quanto você será ativo e quais áreas de gerenciamento você delegará para outras pessoas? Descreva todas as outras pessoas que estarão gerenciando sua empresa, incluindo as seguintes: * Quais são as qualificações e a experiência profissional? Os currículos podem ser incluídos em um apêndice.
* Quais são seus pontos ou áreas de especialização que oferecem suporte ao sucesso da sua empresa?
* Quais são as responsabilidades deles e elas estão claramente definidas (particularmente importante em contratos de parceria)?
* Quais são as habilidades que sua equipe de gerenciamento não têm que devem ser fornecidas por fontes externas ou por contratação adicional?

Se a sua empresa tiver funcionários, descreva a cadeia de comando. Qual treinamento e suporte (como um manual das políticas da empresa) que você fornecerá aos funcionários? Você fornecerá todos os incentivos para os funcionários que melhoram o crescimento da empresa?Se a sua empresa é uma franquia, que tipo de assistência você pode esperar e por quanto tempo? Incluir informações sobre procedimentos operacionais e diretrizes relacionadas que tenham sido fornecidas a você pelo franqueador. |

## Gerenciamento Financeiro.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Ao escrever esta seção, considere que a maneira como as finanças da empresa é gerenciada pode ser a diferença entre o sucesso e o fracasso. Com base em determinados produtos ou serviços que você pretende oferecer, explique como você espera tornar sua empresa lucrativa e dentro de qual período de tempo. A sua empresa fornecerá um bom fluxo de caixa ou você terá que se preocupar com as contas a receber e possíveis dívidas e cobranças?Os detalhes completos de seus custos operacionais e de inicialização devem ser incluídos no apêndice. No entanto, você pode fazer referência a tabelas, gráficos ou números de página apropriados conforme faz um resumo das suas necessidades iniciais e seu orçamento operacional. * As necessidades iniciais devem incluir quaisquer compras únicas, como grandes equipamentos ou suprimentos, adiantamentos ou depósitos, bem como taxas legais e profissionais, licenças / autorizações, seguro, renovação / design / decoração do imóvel, custos de pessoal antes da abertura; publicidade ou promoção
* Depois de abrir a sua empresa, você precisará de um orçamento operacional para ajudar a priorizar as despesas. Ele deve incluir o dinheiro necessário para sobreviver pelos primeiros três ou seis meses de operação e indicar como você pretende controlar as finanças da empresa. Inclua as seguintes despesas: aluguel, serviços públicos, seguro, folha de pagamento (incluindo impostos), pagamentos de empréstimos, material de escritório, viagens e entretenimento, jurídico e contábil, publicidade e promoção, reparos e manutenção, depreciação e quaisquer outras categorias específicas para seu negócio.
 |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| [Título do Plano de Negócios]. [Selecionar Data]. | 5. |

Gerenciamento Financeiro

|  |  |
| --- | --- |
|  | Você também pode incluir informações (ou cruzar referências de outras seções deste plano de negócios, se cobertas em outro lugar) sobre o tipo de sistema de contabilidade e controle de estoque que você está usando, pretende usar, ou, onde aplicável, o que o franqueador espera que você use. |

## Sumário da Inicialização/Aquisição.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Resuma os principais detalhes relacionados à sua empresa. Se isso não se aplica à sua empresa, exclua-o. Conforme observado na seção anterior, inclua a tabela de custos de aquisição ou de aquisição no Apêndice. |

|  |
| --- |
| Marketing. |

|  |  |
| --- | --- |
|  | A maneiro como você vende sua empresa pode ter uma função importante no sucesso ou no fracasso. É vital saber o máximo possível sobre seus clientes em potencial, quem eles são, o que eles querem (e não querem) e as expectativas que podem ter. |

## Análise de Mercado.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Qual é o seu mercado de destino? (Quem provavelmente comprará seus produtos ou usará seus serviços?) Quais são os dados demográficos? Qual é o tamanho de sua base de clientes em potencial?Onde eles estão? Como você vai informá-los sobre quem é você, onde está e o que você tem a oferecer?Se você acha que tem algo novo, inovador ou que ainda não está disponível: Como você sabe que existe um mercado para isso, que as pessoas estão dispostas a pagar pelo que você tem a oferecer?Considere o mercado que você está tentando acessar: Está crescendo, reduzindo ou estático?Qual porcentagem do mercado você acha que conseguirá alcançar? Como você será capaz de aumentar seu mercado?Observação: Você pode incluir um gráfico, como o que se segue, para demonstrar rapidamente os pontos-chave sobre o seu potencial de mercado. |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| [Título do Plano de Negócios]. [Selecionar Data]. | 6. |

Análise de Mercado

## Segmentação do Mercado.

|  |  |
| --- | --- |
|  | O seu mercado alvo é segmentado? Há níveis diferentes dentro do mesmo tipo de negócio, cada um com uma diferença de qualidade, preço ou variedade de produtos?A segmentação de mercado é regida por área geográfica, linhas de produtos, preços ou outros critérios?Para qual segmento de mercado o seu negócio principal se destina? Qual é a porcentagem do mercado total deste segmento? Qual é a porcentagem desse segmento do seu negócio?Observação: Um gráfico de pizza é uma boa maneira de demonstrar relações de parte a todo, como a porcentagem do mercado alvo que se enquadram em cada segmento principal. Para alterar a forma dos rótulos de dados, clique com o botão direito do mouse em um rótulo e, em seguida, clique em alterar formas de rótulo de dados. |

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| [Título do Plano de Negócios]. [Selecionar Data]. | 7. |

## Concorrência.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Quem mais está executando o que você está tentando fazer? Descreva brevemente vários dos seus maiores concorrentes. Qual é a porcentagem do mercado? Quais são as forças e fraquezas deles? O que você pode aprender usando as abordagens de preços, anúncios e marketing deles? Como você espera competir? Como você pretende fazer melhor?Qual competição indireta você vai enfrentar, como nas vendas da Internet, lojas de departamentos ou importações internacionais?Como você irá se manter a par da tecnologia e das mudanças de tendências que podem impactar seus negócios no futuro? |

## Preços.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Como você desenvolveu a sua política de preços? Quais das estratégias de preços a seguir podem atender melhor à sua empresa? Custo e preços de varejo, posição competitiva, preços abaixo da concorrência, preços acima da concorrência, preços múltiplos, linhas de preços ou outras?Quais são as políticas de preços dos seus concorrentes e como a sua se compara a elas? Seus preços estão alinhados com as médias do setor? Como você vai monitorar os preços e as despesas gerais para garantir que sua empresa operará com lucro?Como planejar manter-se atualizado sobre as alterações no mercado de trabalho, para garantir que suas margens de lucro não sejam afetadas negativamente por novas inovações ou concorrência? |

### Publicidade e Promoção.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Como pretende anunciar sua empresa?Quais das seguintes opções de publicidade e promoções oferecem a você chances de aumentar com sucesso seus negócios? Serviços de diretório, sites de redes sociais, mídia (jornal, revista, televisão, rádio), mala direta, solicitação de telefone, seminários e outros eventos, publicidade conjunta com outras empresas, representantes de vendas, boca-a-boca, outros?Como você vai determinar o seu orçamento publicitário?Como você controlará os resultados de suas campanhas publicitárias e de promoções?Você anunciará regularmente ou conduzirá campanhas sazonais?Como seus produtos serão empacotados? Você realizou uma pesquisa para ver que tipo de embalagem será mais atraente para seus clientes? Você já fez uma análise de custos das diferentes formas de embalagem? |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| [Título do Plano de Negócios]. [Selecionar Data]. | 8. |

### Estratégia e Implementação.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Agora que você já tiver explicou os elementos importantes da sua empresa, talvez você queira resumir sua estratégia de implementação. Se a sua empresa for nova, priorize as etapas que você deve seguir para abrir suas portas para os negócios. Descreva seus objetivos e como você pretende alcançá-los e em que parâmetros de tempo.O planejamento é uma das partes mais negligenciadas, porém mais vitais, do seu plano de negócios, para garantir que você esteja no controle (tanto quanto possível) dos eventos e da direção em que seus negócios se movem. Quais métodos de planejamento você utilizará? |

|  |
| --- |
| Apêndice. |

## Despesas Iniciais.

|  |  |
| --- | --- |
| Despesas iniciais |  |
| Licenças de Negócios. |  |
| Despesas da Incorporação. |  |
| Depósitos. |  |
| Conta Bancária. |  |
| Aluguel. |  |
| Modificações internas. |  |
| Equipamento/Maquinário Necessário: |  |
| Item 1. |  |
| Item 2. |  |
| Item 3. |  |
| Total de Equipamentos/Maquinário. |  |
| Seguro. |  |
| Papelaria/Cartões de visita. |  |
| Folhetos. |  |
| Anúncio de Pré-lançamento. |  |
| Inventário Inicial. |  |
| Outro (lista): |  |
| Item 1. |  |
| Item 2. |  |
| Total de Despesas Iniciais. |  |
|  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [Título do Plano de Negócios]. [Selecionar Data]. | 9. |

## Determinando o Capital Inicial.

|  |  |
| --- | --- |
|  | * Comece preenchendo os valores dos vários tipos de despesas na tabela de fluxo de caixa da página seguinte.
* Comece seu primeiro mês na tabela a seguir com o início do pagamento à vista de $0 e consolide suas despesas de "desconto" da tabela de fluxo de caixa nos três títulos principais de aluguel, da folha de pagamentos e de outros (incluindo a quantidade de custos de início não pagos em "outros" no mês 1).
* Continue as projeções mensais na tabela a seguir até que os saldos finais sejam consistentemente positivos.
* Encontre o maior saldo negativo. Este é o montante necessário de capital inicial para que o negócio sobreviva até o ponto de equilíbrio, quando todas as despesas serão cobertas pela receita.
* Continue inserindo a quantidade de capital inicial necessário na tabela de fluxo de caixa como o caixa inicial para o Mês 1
 |

|  | Mês 1 | Mês 2 | Mês 3 | Mês 4 | Mês 5 | Mês 6 | Mês 7 | Mês 8 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Caixa inicial | R$ 0,00 |  |  |  |  |  |  |  |
| Caixa em: |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Vendas à vista paga |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Recebíveis |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Total em Dinheiro de Entrada |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Desconto: |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Aluguel |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Código de pagamento |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Outros |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Total em Dinheiro de Saída |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Saldo Final |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Alterar (fluxo de caixa) |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| [Título do Plano de Negócios]. [Selecionar Data]. | 10. |

## fluxo de Caixa.

|  | Mês 1 | Mês 2 | Mês 3 | Mês 4 | Mês 5 | Mês 6 | Mês 7 | Mês 8 | Mês 9 | Mês 10 | Mês 11 | Mês 12 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Caixa inicial |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Caixa em: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Vendas em Dinheiro |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Recebíveis |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Ventilação total |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Desconto (despesas): |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Aluguel |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Utilitários |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Folha de pagamentos (incl. impostos) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Benefícios |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Pagamentos de empréstimo |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Viagem |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Seguro |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Publicidade |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Taxas Profissionais |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Material de escritório |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Postagem |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Telefone |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Internet |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Tarifas bancárias |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Total da saída de dinheiro |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Saldo Final |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [Título do Plano de Negócios]. [Selecionar Data]. | 11. |

## Declaração de Projeção de Receita.

|  |  |
| --- | --- |
|  | A instrução de projeção de receita é outra ferramenta de gerenciamento para pré-visualizar a quantidade de receita gerada mensalmente com base em previsões razoáveis do nível mensal de vendas e custos/despesas. Conforme as projeções mensais são elaboradas e inseridas, esses números servem como metas para controlar as despesas operacionais. À medida que os resultados reais ocorrem, uma comparação com os valores previstos deve produzir sinos de aviso se os custos estiverem sendo desatualizados, para que as etapas possam ser tomadas para corrigir os problemas.O percentual industrial (IND.%) é calculado multiplicando custos/despesas por 100% e dividindo o resultado pelo total das vendas líquidas. Indica as vendas totais padrão para um determinado setor. Você pode obter essas informações de associações comerciais, contadores, bancos ou bibliotecas de referência. Os números da indústria são uma referência útil para comparar os custos/as despesas da sua própria empresa. Compare a porcentagem anual com a figura indicada na coluna porcentagem do setor.Veja a seguir uma explicação para alguns dos termos usados na tabela a seguir:* Vendas líquidas total (receita): Este é o total de vendas estimadas por mês. Seja tão realista quanto possível, levando em consideração tendências sazonais, retornos, bonificações e propensações.
* Custo de vendas: Para ser realista, esse valor deve incluir todos os custos envolvidos na venda. Por exemplo, no inventário, inclua o custo de transporte e envio. Todos os custos de mão-de-obra direta também devem ser incluídas.
* Lucro Bruto: Subtraia o custo das vendas do total das vendas líquidas.
* Margem de lucro bruta: Isso é calculado dividindo os lucros brutos pelo total das vendas líquidas.
* Despesas controláveis: Salários (base mais horas extras), despesas de folha de pagamentos (incluindo férias pagas, licença médica, seguro de saúde, seguro desemprego e impostos sociais), o custo de serviços externos (incluindo subcontratados, trabalho excedente e serviços especiais ou autônomos), suprimentos (incluindo todos os itens e serviços comprados para uso da empresa), utilitários (água, calor, luz, coleta de lixo etc.), reparos e manutenções (inclusive despesas normais e periódicas, como pintura), publicidade, viagem e transporte ( inclusive o uso comercial de carros pessoais, estacionamento e viagens de negócios), contabilidade e advocacia (o custo de serviços profissionais externos).
* Despeas fixas: Aluguel (apenas para imóveis usados ​​em negócios), depreciação (amortização de bens de capital), seguro (incêndio, responsabilidade sobre propriedade ou produtos, compensação de trabalhadores, roubo, etc.), amortizações de empréstimos (incluem os pagamentos de juros e principal empréstimos pendentes para o negócio), diversas (não especificadas, pequenas despesas não incluídas noutras contas ou rubricas).
* Lucro/perda líquida (antes dos impostos): Subtrair despesas totais do lucro bruto.
* Impostos: Estoque, vendas, imposto embutido, imóveis, federal, estadual etc.
* Lucro/perda líquida (após impostos): Subtrair impostos de lucro líquido antes dos impostos.
* Total anual: Adicione todos os valores mensais na tabela para cada item de vendas e despesas.
* Porcentagem Anual: Multiplique o total anual por 100% e divida o resultado pela figura total das vendas líquidas. Compare a porcentagem de indústria na primeira coluna.
 |

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| [Título do Plano de Negócios]. [Selecionar Data]. | 12. |

|  | Ind % | Jan | Fev | Mar | Abr | Mai | Jun | Jul | Ago | SET | Out | Nov | Dez | Total anual | Anual % |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| EST Vendas Líquidas  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Custo de Vendas |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Lucro Bruto |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Despesas controláveis: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Salários/Remunerações |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Descontos na folha de pagamento |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Jurídico/Contabilidade |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Publicidade |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Viagem/Auto |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Sub-rotinas/A pagar |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Utilitários |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Diversos. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Total de Despesas |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Despesas Fixas: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Aluguel |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Depreciação |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Seguro |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Permissões/licenças |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Pagamentos de empréstimo |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Diversos. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Custos Fixos totais |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Despesas Totais |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Lucro/Prejuízo líquido antes dos impostos |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Impostos |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Lucro/perda líquida Depois dos Impostos |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| [Título do Plano de Negócios]. [Selecionar Data]. | 13. |

## Demonstrativo de Lucros e Perdas.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Esta tabela essencialmente contém as mesmas informações básicas da instrução de projeção de receita. As empresas estabelecidas usam esse tipo de instrução para fazer comparações de um período a outro. Muitos credores podem exigir demonstrativos de lucros e perdas para os últimos três anos de operações.Em vez de comparar a receita real e as despesas com uma média industrial, essa forma de demonstração de lucros e perdas compara cada item de receita e despesas com o valor orçado para ele. A maioria dos sistemas informatizados de contabilidade pode gerar uma declaração de lucros e perdas para o (s) período (s) exigido (s), com ou sem comparação de orçamento. |

## Lucros e Prejuízos, Orçamento vs. Real: (*[Mês Inicial, Ano]*.— *[Mês Final, Ano]*.)

|  | [Mês Inicial, Ano]— [Mês Final, Ano] | Orçamento | Valor acima do orçamento |
| --- | --- | --- | --- |
| Receita: |  |  |  |
| Vendas |  |  |  |
| Outros |  |  |  |
| Receita Total |  |  |  |
| Despesas: |  |  |  |
| Salários/Remunerações |  |  |  |
| Descontos na folha de pagamento |  |  |  |
| Jurídico/Contabilidade |  |  |  |
| Publicidade |  |  |  |
| Viagem/Auto |  |  |  |
| Sub-rotinas/A pagar |  |  |  |
| Utilitários |  |  |  |
| Aluguel |  |  |  |
| Depreciação |  |  |  |
| Permissões/licenças |  |  |  |
| Reembolso do empréstimo |  |  |  |
| Diversos. |  |  |  |
| Despesas Totais |  |  |  |
| **Lucro/Prejuízo líquido** |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| [Título do Plano de Negócios]. [Selecionar Data]. | 14. |

## Balanço.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Veja a seguir diretrizes sobre o que incluir na tabela do balancete: (Para uso em empresas estabelecidas)* Ativos: Qualquer coisa de valor que é de propriedade ou é legalmente devido a um negócio. O total de ativos inclui todos os valores de rede. os valores resultantes da subtração da depreciação e amortização do custo original quando o ativo foi adquirido pela primeira vez.

**Ativos circulantes:*** Caixa – dinheiro no banco ou recursos que podem ser convertidos em dinheiro dentro de 12 meses da data do balanço.
* Caixa pequeno – um fundo de dinheiro para despesas pequenas.
* Contas a receber — valores devido a clientes para mercadorias ou serviços.
* Inventário: materiais brutos, trabalho em andamento e todos os bens concluídos (fabricados ou comprados para revenda).
* Investimentos de Curto Prazo - Investimentos ou participações acionárias de dividendos que se espera que sejam convertidos em dinheiro dentro de um ano; ações, títulos, certificados de depósito e contas de poupança depositadas no tempo. Eles devem ser mostrados em seus custos ou valor de mercado atual, o que for menor. O investimento de curto prazo também pode ser chamado de "investimentos temporários" ou "títulos negociáveis".
* Custo pré-pago — bens, benefícios ou serviços que uma empresa paga ou aluga antecipadamente, como suprimentos de escritório, seguros ou espaço de trabalho.
* Investimentos a longo prazo — as comparações que uma empresa pretende manter durante pelo menos um ano. Também conhecidos como ativos de longo prazo, geralmente são ações com juros ou dividendos, títulos ou contas de poupança.
* Ativo fixo — esse termo inclui todos os recursos que uma empresa possui ou adquire para usar em suas operações que não são destinadas a revenda. Elas podem ser alugadas, em vez de serem de propriedade, dependendo das disposições de leasing, talvez precisem incluí-las como um ativo para o valor e como uma responsabilidade. Ativos fixos incluem terrenos (o preço de compra original deve ser listado, sem provisão para valor de mercado), edifícios, melhorias, equipamentos, móveis, veículos.

**Passivos:*** Passivos circulantes: Inclua todas as dívidas, obrigações monetárias e solicitações a pagar dentro de 12 meses.
* Contas a pagar — valores devidos a fornecedores para bens e serviços comprados para a empresa.
* Notes Payable - O saldo do principal devido em dívida de curto prazo, fundos emprestados para o negócio. Inclui também o valor atual devido nas anotações cujos termos ultrapassam 12 meses.
* Interesse a pagar — valores acumulados devido a capital e crédito de longo prazo para os negócios.
* Impostos a pagar — valores incorridos durante o período contábil coberto pelo saldo.
* Competência da folha de pagamento — salários e salários devidos durante o período coberto pelo balanço.
* Passivo de Longo Prazo - Notas, pagamentos de contrato ou pagamentos de hipoteca devidos por um período superior a 12 meses. Elas devem ser listadas por um equilíbrio pendente menor da posição atual.
* Vale a pena — também chamado de capital próprio do proprietário. Esse é o valor da declaração do (s) proprietário (s) nos ativos da empresa. Em uma empresa individual ou sociedade, esse capital próprio é o investimento original de cada proprietário, além de qualquer receita após os retiradas.

A maioria dos sistemas informatizados de contabilidade pode gerar um balanço para o (s) período (s) exigido (s).Observação: O total de ativos sempre será igual ao total dos passivos mais o total da rede. Ou seja, os valores de linha inferior para ativos totais e total de responsabilidades sempre serão os mesmos. |

|  |  |
| --- | --- |
|  [Título do Plano de Negócios] [Selecionar Data]. | 15. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

| Ativos |  |
| --- | --- |
| Ativos circulantes: |  |
| Dinheiro: |  |
| Pagamento à vista |  |
| Contas a receber |  |
| Inventário |  |
| Investimento de curto prazo |  |
| Despesa pré-paga |  |
| Investimento a longo prazo |  |
| Ativos fixos: |  |
| Usos |  |
| Edifícios |  |
| Melhorias |  |
| Equipamentos |  |
| Móveis |  |
| Móveis/veículos |  |
| Outros ativos: |  |
| Item 1 |  |
| Item 2 |  |
| Item 3 |  |
| Total de Ativos: |  |

 |  |

| Passivos |  |
| --- | --- |
| Passivos circulantes: |  |
| Contas a pagar |  |
| Anotações a pagar |  |
| Interesse a pagar |  |
| Impostos a pagar: |  |
| Imposto de renda federal |  |
| Imposto de renda estadual |  |
| Imposto de auto-atendimento |  |
| Imposto sobre vendas (SBE) |  |
| Imposto Predial |  |
| Aumento da folha de pagamento |  |
| Passivos a longo prazo |  |
| Anotações a pagar |  |
| Patrimônio Líquido/Patrimônio Líquido do Proprietário/Lucro Líquido Retido |  |
|  |  |
| **PASSIVOS TOTAIS:** |  |

 |
|  |  |  |

## Previsão de Vendas.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Estas informações podem ser mostradas em forma de gráfico ou tabela, seja por meses, trimestres ou anos, para ilustrar o crescimento antecipado das vendas e o custo de vendas que as acompanhar. |

## Marcos.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Esta é uma lista de objetivos que sua empresa pode estar buscando atingir, por datas de início e término e por orçamento. Ele também pode ser apresentado em uma tabela ou gráfico. |

|  |
| --- |
|  |
| [Título do Plano de Negócios]. [Selecionar Data]. | 16. |

## Análise de Divisão.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Use esta seção para avaliar a lucratividade de negócios. Você pode medir o quão perto está de alcançar esse ponto de equilíbrio quando suas despesas são cobertas pelo valor de suas vendas e estão à beira da lucratividade.Uma análise de ponto de equilíbrio pode informá-lo qual volume de vendas será necessário para gerar um lucro. Ele também pode ser usado como um guia na definição de preços.Há três maneiras básicas de aumentar os lucros da sua empresa: gerar mais vendas, aumentar preços e/ou reduzir custos. Todos podem afetar seus negócios: se você aumentar os preços, talvez não seja mais competitivo. Se você gerar mais vendas, talvez seja necessário ter mais funcionários para atender a essas vendas, o que aumentaria seus custos. Reduzir os custos fixos que a sua empresa precisa pagar mensalmente terá um impacto maior na margem de lucro do que alterar os custos variáveis.* Custos fixos: Aluguel, seguros, salário etc.
* Custos variáveis: O custo no qual você compra produtos, suprimentos etc.
* Margem de contribuição: Esse é o preço de venda menos os custos variáveis. Mede os valores disponíveis para pagar os custos fixos e obter lucro.
* Taxa de margem de contribuição: Esse é o valor do total de vendas, menos os custos variáveis, divididos pelo total de vendas. Ele mede a porcentagem de cada venda para pagar os custos fixos e obter lucro.
* Ponto de equilíbrio: Esse é o valor quando o total de vendas se iguala ao total das despesas. Representa o valor mínimo de vendas que você precisa alcançar antes de fazer um lucro.
* Ponto de equilíbrio nas unidades: Para empresas aplicáveis, esse é o total de correções de custos divididos por preço de venda unitário, menos os custos variáveis por unidade. Ele informa quantas unidades você precisa vender antes de atingir o lucro.
* Ponto de equilíbrio em dólares: Esta é a quantidade total de custos fixos divididos pelo índice de margem de contribuição. É um método de calcular o valor mínimo das vendas a ser alcançado antes de fazer um lucro.
* Observação: Se o valor das vendas estiver abaixo do ponto de equilíbrio, sua empresa estará perdendo dinheiro.
 |
|  |

## Documentos Diversos.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Para fazer backup das instruções que você pode ter feito no plano empresarial, talvez seja necessário incluir qualquer um dos seguintes documentos no apêndice:* Currículos pessoais
* Demonstrativos financeiros pessoais
* Relatórios de crédito, negócios e pessoal
* Cópias das arrendamentos
* Carta de referência
* Contratos
* Documentos legais
* Declarações de impostos pessoais e de negócios
* Diversos documentos relevantes.
* Fotografias
 |

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| [Título do Plano de Negócios]. [Selecionar Data]. | 17. |