

MODELO DE PLANO DE NEGÓCIO

EXEMPLO

DADOS DO EMPREENDIMENTO

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

Nome de fantasia: _____

Razão Social: _____

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.
- **Sociedade limitada:** composta por um ou mais sócios.

Qual sua forma jurídica?

Microempreendedor Individual - MEI

Empresário Individual

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.

Sua empresa se enquadra no Simples Nacional?

Sim

Não

CAPITAL SOCIAL

Neste item você deve incluir todos os recursos necessários; Dinheiro, equipamentos, insumos e ferramentas devem constar nesse campo.

RECURSO	VALOR

FONTE DE RECURSOS

Discrimine, aqui, como serão captados os recursos para que a empresa possa se implantar no distrito multissetorial

RECURSO	COMO SERÁ CAPTADO

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	Valor total



MOBÍLIA			
Nome da mobília	Valor unitário	Quantidade necessária	Valor total

VEÍCULOS			
Nome do veículo	Valor unitário	Quantidade	Valor total

OUTROS ELEMENTOS			
Nome	Valor unitário	Quantidade necessária	Valor total

Total do investimento fixo: _____



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 atual, valores para arcar com o pagamento de fornecedores e saldar contas.

ESTOQUE			
Nome do produto	Valor unitário	Quantidade	Valor total

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)	

ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL

Prever o faturamento mensal

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



ESTIMATIVA DOS CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO

Nesta área você vai descrever os custos que terá para vender o produto ou serviço. 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\$)



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\$)
Impostos	
Água	
Energia elétrica	
Telefone	
Internet	
Serviços terceirizados	
<u>Pró-labore</u>	
Salários + tributos	
Depreciação	
Outros custos	

DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS

Tendo uma ideia da receita de vendas/Serviços, 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)		

