

## Data

- 6 de janeiro

## Participantes

- Todos (Reinolds em viagem)

## Resumo

- Paulo Afonso fez os seguintes comentários:
  - Volume de negócios
    - A descrição dada para “Coleção permanente” configura-se como um produto
    - Está ótimo!
    - A explicação é boa, para o pitch final faz sentido esta explicação mais rápida.
    - Estes são os pressupostos mais importantes de todo o negócio
    - A questão da internacionalização também é importante
    - Parece-me bastante bem!
  - CMVMC
    - Se tem a parte física, faz todo o sentido ter aqui as margens
    - Está excelente
  - FSE
    - Publicidade e propaganda
      - Deviam por mais por duas razões
        - Parece um valor baixo
        - O vosso produto vai ser alavancado por isso
        - Colocar uma percentagem indexada às próprias vendas, em vez de ser um valor mensal
        - Um produto já bem estabilizado pode gastar até 3% do valor em publicidade, por isso posso assumir que o vosso seja superior
        - Pesquisem quanto gasta uma empresa do género em publicidade, se X ou percentagem de vendas
    - Honorários
      - 180€ para contabilista
      - Punha para aí uns 300€, avença num advogado custa mais que um contabilista
      - Faz sentido por terem contratos
    - Deslocações e estadas
      - Deve aumentar por ter uma parte comercial muito importante
      - Tem de ter combustível
      - Tem de ter despesas de manutenção da viatura

- Estimativa de deslocações, quilómetros e consumos. Valor para manutenções e despesa anual com a viatura.
  - Adicionar almoços também para as deslocações.
  - Podem relacionar isto com as vendas.
  - Sabe-se que para conseguir um cliente, implica falar por exemplo com 3 ou 4.
  - Por isso cada venda pode representar várias visitas
  - Importante que os clientes novos são os incrementais, assumindo uma determinada taxa de retenção.
- Gastos com pessoal
  - Já têm uma equipa considerável
  - Muito bem
  - O valor de 850 pode ser um bocado mais alto, que a vossa área paga um bocado mais que as restantes
- Fundo de Maneio
  - Reserva de Segurança de Tesouraria é dinheiro que têm na gaveta para despesas imprevistas
  - Parece excessivo, punha para aí 5000
- Investimento
  - Tem de incluir a viatura
  - Registrar a marca parece-me bem
- Financiamento
  - Capitais próprios devem representar cerca de 25% do total do financiamento
- Plano Financeiro
  - Para estes números, o financiamento parece exagerado
  - O ideal é que o saldo de tesouraria seja perto de 0 no primeiro ano
- Avaliação
  - Payback de 2 anos é bom
  - Olhar para perspetiva do projeto
  - 400 e tal mil euros parecem bem
- Está bem, parece bastante bem
- A explicação inicial é muito boa
- Falta uma despesa importante
  - Vão internacionalizar, e isso vai incrementar bastante as vossas despesas
  - No FSE não gosto da abordagem de valor mensal
  - Faz mais sentido estar indexado à dimensão do negócio, algumas despesas
  - A partir do ano em que internacionalizam pensar noutras despesas, por exemplo comissão (por terem um representante no mercado)
  - Passarem uma parte do lucro para as comissões como percentagem das vendas
- De resto está bastante bem, e coerente
- Parece-me ótimo, muito bem, bom trabalho