

PetRoulette.net

Petroulette

Elaborado por: Eduardo

Data criação: 08/11/2012 15:42

Data Modificação: 06/12/2012 05:21

Tipo Empresa: Estudantil

- 1 - Sumário Executivo
 - 1.1 - Resumo dos principais pontos do plano de negócio
 - 1.2 - Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições
 - 1.3 - Dados do empreendimento
 - 1.4 - Missão da empresa
 - 1.5 - Setores de atividade
 - 1.6 - Forma Jurídica
 - 1.7 - Enquadramento Tributário
 - 1.7.1 - Âmbito federal
 - 1.7.2 - Âmbito estadual
 - 1.7.3 - Âmbito municipal
 - 1.8 - Capital Social
 - 1.9 - Fonte de recursos
- 2 - Análise de Mercado
 - 2.1 - Estudo dos clientes
 - 2.2 - Estudo dos concorrentes
 - 2.3 - Estudo dos fornecedores
- 3 - Plano de Marketing
 - 3.1 - Descrição dos principais produtos e serviços
 - 3.2 - Preço
 - 3.3 - Estratégias Promocionais
 - 3.4 - Estrutura de Comercialização
 - 3.5 - Localização do negócio
- 4 - Plano Operacional
 - 4.1 - Layout ou arranjo físico
 - 4.2 - Capacidade produtiva/comercial/serviços
 - 4.3 - Processos operacionais
 - 4.4 - Necessidade de pessoal
- 5 - Plano Financeiro
 - 5.1 - Estimativa dos investimentos fixos
 - 5.2 - Capital de Giro
 - 5.3 - Investimentos pré-operacionais
 - 5.4 - Investimento Total
 - 5.5 - Estimativa do faturamento mensal da empresa
 - 5.6 - Estimativa de custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações
 - 5.7 - Estimativa de custo de comercialização
 - 5.8 - Apuração do custo dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas
 - 5.9 - Estimativa dos custos com mão-de-obra
 - 5.10 - Estimativa do custo com depreciação
 - 5.11 - Estimativa de custos fixos operacionais mensais
 - 5.12 - Demonstrativo de resultado
 - 5.13 - Indicadores de viabilidade
- 6 - Construção de Cenário
- 7 - Avaliação Estratégica
 - 7.1 - Análise da matriz F.O.F.A
- 8 - Avaliação do plano de negócio

1 - Sumário Executivo

1.1 - Resumo dos principais pontos do plano de negócio

Trata-se de uma aplicação Web freemium que permite a adoção e venda de animais domésticos. O animal é cadastrado pelo dono no sistema, então o dono postará um vídeo do animal em questão. O site funciona através da exibição aleatória de todos os animais cadastrados em sua região, assim, se o usuário gostar de algum, pode obter informações de onde encontrá-lo. Usuários comuns tem apenas o privilégio de escolher o tipo de animal, usuários premium, além da opção de cadastro de animais, possuem a opção de filtragem avançada, através de raça, cor, sexo, etc.

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 142.402,50
Lucratividade	48,17 %
Rentabilidade	915,51 %
Prazo de retorno do investimento	2 meses

1.2 - Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições

Nome:	Eduardo Thomas Feliczaki		
Endereço:	Campos Sales, 273		
Cidade:	Guarapuava	Estado:	Paraná
Perfil:			
Estudante de Ciência da Computação			
Atribuições:			
Desenvolvedor e CEO.			

Nome:	Geovane Fedrecheski		
Endereço:	Saldanha Marinho, 3775		
Cidade:	Guarapuava	Estado:	Paraná
Perfil:			
Estudante de Ciência da Computação			
Atribuições:			
Chefe do Departamento de Marketing e Analista Social.			

Nome:	Paulo Roberto Urio		
Endereço:	Alameda Wüittenbarn, 4060		
Cidade:	Colônia Vitória	Estado:	Paraná
Perfil:			

Estudante de Computação.
Atribuições:
Chief Executive Master, Desenvolvedor, Faxineiro e Arquiteto.

1.3 - Dados do empreendimento

Nome da empresa:	PetRoulette.net
CNPJ/CPF:	00.005.287/0179-79

1.4 - Missão da empresa

Melhorar a qualidade de vida das pessoas e de seus animais.

1.5 - Setores de atividade

- ☐ Agropecuária
- ☐ Indústria
- ☐ Comércio
- ☒ Serviços

1.6 - Forma Jurídica

- ☐ Empresário
- ☒ Sociedade Limitada
- ☐ Outros:

1.7 - Enquadramento Tributário

1.7.1 - Âmbito federal

- ☐ Empreendedor Individual
- ☒ Regime SIMPLES
- ☐ Regime NORMAL
 - IRPJ – Imposto de Renda Pessoa Jurídica
 - PIS – Contribuição para os Programas de Integração Social
 - COFINS – Contribuição para Financiamento da Seguridade Social
 - CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido
 - IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados (apenas para indústria)

1.7.2 - Âmbito estadual

- ☐ ICMS – Regime Simplificado
- ☐ ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (SISTEMA DÉBITO E CRÉDITO)

1.7.3 - Âmbito municipal

() ISS – Imposto sobre Serviços

1.8 - Capital Social

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	Eduardo Thomas Feliczaki	R\$ 7.960,64	51,00
2	Geovane Fedrecheski	R\$ 3.746,18	24,00
3	Paulo Roberto Urio	R\$ 3.902,27	25,00
Total		R\$ 15.609,09	100,00

1.9 - Fonte de recursos

Investimento dos sócios.

2 - Análise de Mercado

2.1 - Estudo dos clientes

Público-alvo (perfil dos clientes)

Qualquer pessoa adulta que deseja adquirir ou vender animais de estimação.

Comportamento dos clientes (interesses e o que os levam a comprar)

Necessidade de um animal de estimação.

Área de abrangência (onde estão os clientes?)

Como o negócio funcionará através da Internet, os usuários poderão estar em qualquer lugar do país.

2.2 - Estudo dos concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes	Garantias oferecidas
PetRoulette.net	Boa.	R\$19,90 por mês.	Cartões de crédito, transferência online, boleto.	Brasil, Guarapuava.	Virtual.	Intermediação na adoção dos animais.	Maior visibilidade do anúncio.
Catroulette.	Boa.	Gratuito.	Possivelmente doações.	Internet, serviço apenas para o exterior.	Virtual.	Anúncios.	Nenhuma.
Animais Online	Regular.	Vários planos, dos quais o maior valor tem mais vantagens.	Cartões de crédito, transferência eletrônica e boleto bancário.	Brasil, São Paulo	Virtual	Anúncio de adoção ou venda de animais.	Vantagens nos resultados da busca e número maior de fotos do animal.

Conclusões

Há um mercado emergente, porém não há concorrentes suficientes para a demanda.

2.3 - Estudo dos fornecedores

Nº	Descrição dos itens a serem adquiridos (matérias-primas, insumos, mercadorias e serviços)	Nome do fornecedor	Preço	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização (estado e/ou município)
1	Não necessita.	Não existe	0	0	0	0

3 - Plano de Marketing

3.1 - Descrição dos principais produtos e serviços

Será prestado o serviço de intermediação de adoção de animais através da Internet. Existirá um serviço Premium, no qual os clientes terão benefícios (como remoção de propagandas), usuários Premium podem colocar animais para doação por 30 dias, existirá também o serviço Diamante, no qual o animal ficará em exposição por 60 dias.

Nº	Produtos / Serviços
1	Serviço Premium, vantagens na escolha dos animais para adoção, remoção de propagandas e possibilidade de anúncio.
2	Serviço Diamante, vantagens na escolha dos animais para adoção, remoção de propagandas e possibilidade de anúncio.

3.2 - Preço

Análise da concorrência e por quanto tempo será anunciado (30 ou 60 dias).

3.3 - Estratégias Promocionais

Divulgação apenas pelo Facebook.

3.4 - Estrutura de Comercialização

Distribuição terceirizada por parte dos usuários, apesar do serviço ser pago, a empresa não se responsabiliza pela entrega dos animais.

3.5 - Localização do negócio

Endereço:	Rua Saldanha Marinho, 1034
Bairro:	Centro
Cidade:	Guarapuava
Estado:	Paraná
Fone 1:	(00) 0000-0000
Fone 1:	() -
Fax:	() -

Considerações sobre o ponto (localização), que justifiquem sua escolha:

Bom ponto no centro.

4 - Plano Operacional

4.1 - Layout ou arranjo físico

O Layout do empreendimento não foi informado.

4.2 - Capacidade produtiva/comercial/serviços

Qual a capacidade máxima de produção (ou serviços) e comercialização?

50000 usuários.

Qual será o volume de produção (ou serviço) e comercialização iniciais?

2000 usuários.

4.3 - Processos operacionais

Inicialmente o cliente deseja anunciar um animal para adoção ou venda, ao acessar o site PetRoulette.net, o mesmo pode escolher anunciar seu animal no plano gratuito ou pago, no gratuito 30 dias de anúncio, todavia no pago o anúncio permanecerá por 30 dias, porém seu anúncio terá uma maior visibilidade.

Existem três planos: o grátis, o Premium e o Diamante, o plano diamante permite o anúncio por até 60 dias. Tanto o plano Premium quanto o Diamante não exibem banner de propagandas.

O cliente cadastra um link para um vídeo no serviço Youtube e o vídeo é divulgado no site do PetRoulette.

4.4 - Necessidade de pessoal

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias
1	Programador	Conhecimento em PHP e Java.
2	Analista Db	Conhecimento em bancos de dados como MySql, Postgre, MongoDB, CouchDb, Cassandra entre outros.
3	Designer	Experiência em Design Gráfico.
4	Administrador do Sistema	Conhecimentos em redes.

5 - Plano Financeiro

5.1 - Estimativa dos investimentos fixos

A – Imóveis

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Sala comercial	1	R\$ 350,00	R\$ 350,00
SUB-TOTAL (A)				R\$ 350,00

B – Máquinas

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Hospedagem do Site	1	R\$ 49,90	R\$ 49,90
SUB-TOTAL (B)				R\$ 49,90

C – Equipamentos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	não há	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
SUB-TOTAL (C)				R\$ 0,00

D – Móveis e Utensílios

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	não há	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
SUB-TOTAL (D)				R\$ 0,00

E – Veículos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	não há	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
SUB-TOTAL (E)				R\$ 0,00

F – Computadores

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	já existem	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
SUB-TOTAL (F)				R\$ 0,00

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C+D+E+F):	R\$ 399,90
---	-------------------

5.2 - Capital de Giro**A – Estimativa Estoque Inicial**

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	O serviço não requer estoque	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
TOTAL (A)				R\$ 0,00

B – Caixa Mínimo

1º Passo: Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
Plano Premium	80,00	30	24,00
Plano Diamante	20,00	30	6,00
Prazo médio total		30	

2º Passo: Fornecedores – Cálculo do prazo médio de compras

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
não há	100,00	0	0,00
Prazo médio total		0	

3º Passo: Estoque – Cálculo de necessidade média de estoque

Necessidade média de estoque	
Numero de dias	4

4º Passo: Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

Recursos da empresa fora do seu caixa	Número de dias
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	30
2. Estoques – necessidade média de estoques	4
Subtotal Recursos fora do caixa	34
Recursos de terceiros no caixa da empresa	

3. Fornecedores – prazo médio de compras	0
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	0
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	34

Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$ 10.994,49
2. Custo variável mensal	R\$ 1.719,50
3. Custo total da empresa	R\$ 12.713,99
4. Custo total diário	R\$ 423,80
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	34
Total de B – Caixa Mínimo	R\$ 14.409,19

Capital de giro (Resumo)

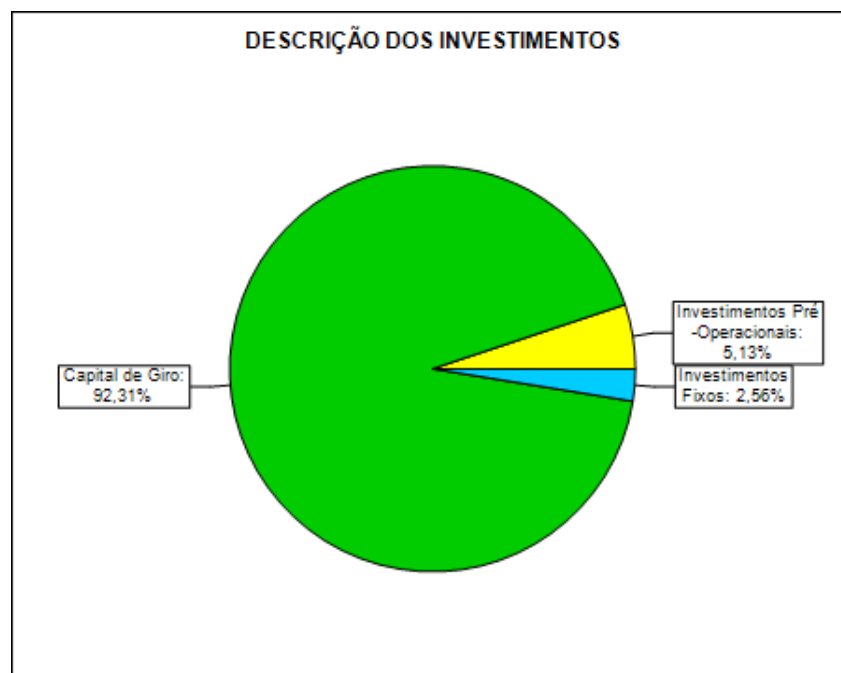
Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	R\$ 0,00
B – Caixa Mínimo	R\$ 14.409,19
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	R\$ 14.409,19

5.3 - Investimentos pré-operacionais

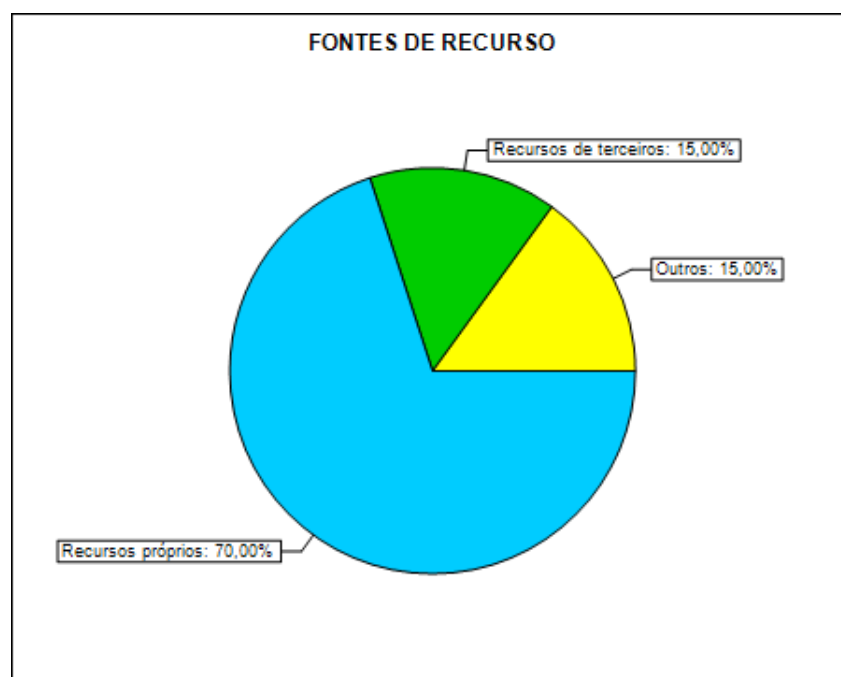
Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$ 600,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 0,00
Divulgação	R\$ 0,00
Cursos e Treinamentos	R\$ 0,00
Outras despesas	R\$ 200,00
TOTAL	R\$ 800,00

5.4 - Investimento Total

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 399,90	2,56
Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ 14.409,19	92,31
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 800,00	5,13
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 15.609,09	100,00



Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$ 10.926,36	70,00
Recursos de terceiros	R\$ 2.341,36	15,00
Outros	R\$ 2.341,36	15,00
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 15.609,09	100,00



5.5 - Estimativa do faturamento mensal da empresa

Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Serviço Premium, vantagens na escolha dos animais para adoção, remoção de propagandas e possibilidade de anúncio.	1000	R\$ 19,90	R\$ 19.900,00
2	Serviço Diamante, vantagens na escolha dos animais para adoção, remoção de propagandas e possibilidade de anúncio.	100	R\$ 34,90	R\$ 3.490,00
TOTAL				R\$ 23.390,00

Projeção das Receitas:

() Sem expectativa de crescimento

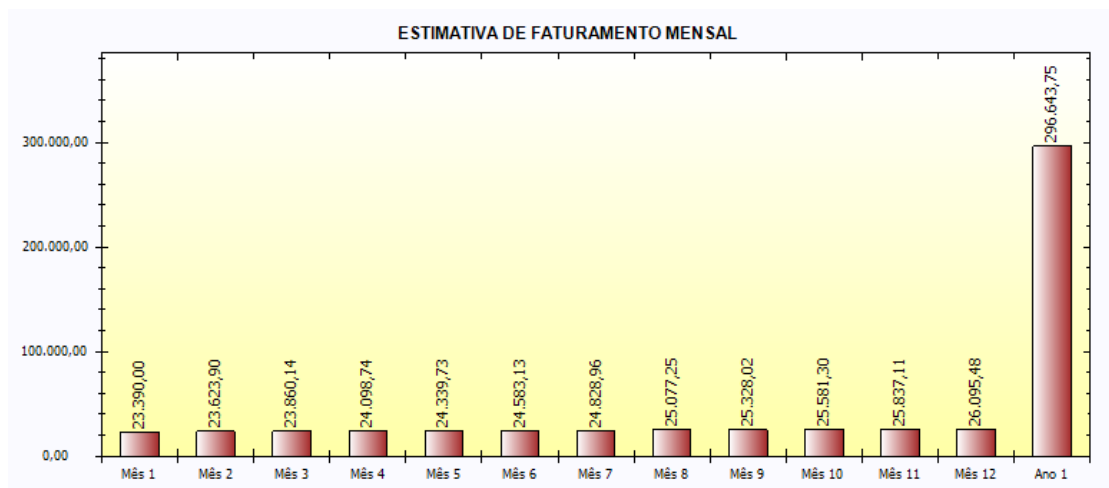
(x) Crescimento a uma taxa constante:

1,00 % ao mês para os 12 primeiros meses

2,00 % ao ano a partir do 2º ano

() Entradas diferenciadas por período

Período	Faturamento Total
Mês 1	R\$ 23.390,00
Mês 2	R\$ 23.623,90
Mês 3	R\$ 23.860,14
Mês 4	R\$ 24.098,74
Mês 5	R\$ 24.339,73
Mês 6	R\$ 24.583,13
Mês 7	R\$ 24.828,96
Mês 8	R\$ 25.077,25
Mês 9	R\$ 25.328,02
Mês 10	R\$ 25.581,30
Mês 11	R\$ 25.837,11
Mês 12	R\$ 26.095,48
Ano 1	R\$ 296.643,75



5.6 - Estimativa de custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações

Produto: Serviço Premium, vantagens na escolha dos animais para adoção, remoção de propagandas e possibilidade de anúncio.

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
0	1	R\$ 0,50	R\$ 0,50
TOTAL			R\$ 0,50

Produto: Serviço Diamante, vantagens na escolha dos animais para adoção, remoção de propagandas e possibilidade de anúncio.

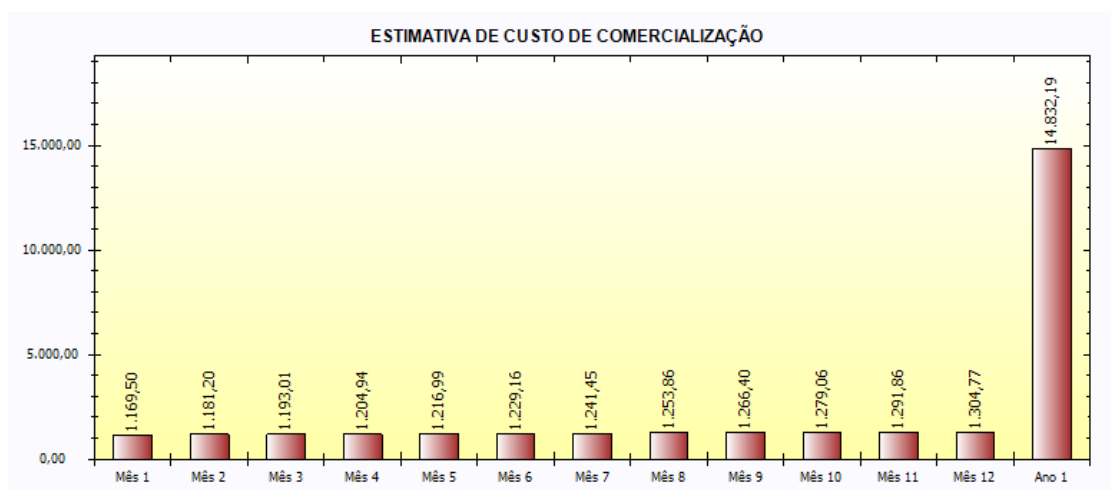
Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
0	1	R\$ 0,50	R\$ 0,50
TOTAL			R\$ 0,50

5.7 - Estimativa de custo de comercialização

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
SIMPLES (Imposto Federal)	5,00	R\$ 23.390,00	R\$ 1.169,50
Comissões (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 23.390,00	R\$ 0,00
Propaganda (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 23.390,00	R\$ 0,00
Taxas de Cartões (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 23.390,00	R\$ 0,00

Total Impostos	R\$ 1.169,50
Total Gastos com Vendas	R\$ 0,00
Total Geral (Impostos + Gastos)	R\$ 1.169,50

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 1.169,50
Mês 2	R\$ 1.181,20
Mês 3	R\$ 1.193,01
Mês 4	R\$ 1.204,94
Mês 5	R\$ 1.216,99
Mês 6	R\$ 1.229,16
Mês 7	R\$ 1.241,45
Mês 8	R\$ 1.253,86
Mês 9	R\$ 1.266,40
Mês 10	R\$ 1.279,06
Mês 11	R\$ 1.291,86
Mês 12	R\$ 1.304,77
Ano 1	R\$ 14.832,19

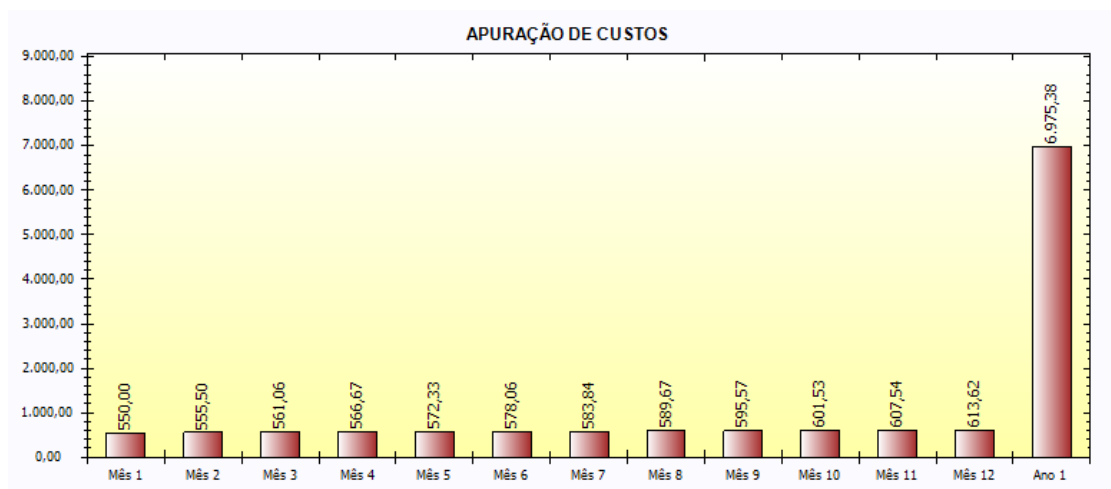


5.8 - Apuração do custo dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas

Nº	Produto/Serviço	Estimativa de Vendas (em unidades)	Custo Unitário de Materiais /Aquisições	CMD / CMV
1	Serviço Premium, vantagens na escolha dos animais para adoção, remoção de propagandas e possibilidade de anúncio.	1000	R\$ 0,50	R\$ 500,00
2	Serviço Diamante, vantagens na escolha dos animais para adoção, remoção de propagandas e possibilidade de anúncio.	100	R\$ 0,50	R\$ 50,00

TOTAL	R\$ 550,00
--------------	-------------------

Período	CMD/CMV
Mês 1	R\$ 550,00
Mês 2	R\$ 555,50
Mês 3	R\$ 561,06
Mês 4	R\$ 566,67
Mês 5	R\$ 572,33
Mês 6	R\$ 578,06
Mês 7	R\$ 583,84
Mês 8	R\$ 589,67
Mês 9	R\$ 595,57
Mês 10	R\$ 601,53
Mês 11	R\$ 607,54
Mês 12	R\$ 613,62
Ano 1	R\$ 6.975,38



5.9 - Estimativa dos custos com mão-de-obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	Subtotal	(%) de encargos sociais	Encargos sociais	Total
Programador	3	R\$ 1.200,00	R\$ 3.600,00	1,50	R\$ 54,00	R\$ 3.654,00
Analista Dbá	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00	0,50	R\$ 3,00	R\$ 603,00
Designer	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00	0,50	R\$ 3,00	R\$ 603,00
Administrador	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00	0,50	R\$ 3,00	R\$ 603,00

do Sistema						
TOTAL	6		5.400,00		R\$ 63,00	R\$ 5.463,00

5.10 - Estimativa do custo com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
IMÓVEIS	R\$ 350,00	25	R\$ 14,00	R\$ 1,17
MÁQUINAS	R\$ 49,90	10	R\$ 4,99	R\$ 0,42
EQUIPAMENTOS	R\$ 0,00	5	R\$ 0,00	R\$ 0,00
MÓVEIS	R\$ 0,00	10	R\$ 0,00	R\$ 0,00
VEÍCULOS	R\$ 0,00	5	R\$ 0,00	R\$ 0,00
COMPUTADORES	R\$ 0,00	3	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Total			R\$ 18,99	R\$ 1,59

5.11 - Estimativa de custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo
Aluguel	R\$ 350,00
Condomínio	R\$ 0,00
IPTU	R\$ 0,00
Energia elétrica	R\$ 100,00
Telefone + internet	R\$ 200,00
Honorários do contador	R\$ 200,00
Pró-labore	R\$ 4.500,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 50,00
Salários + encargos	R\$ 5.463,00
Material de limpeza	R\$ 50,00
Material de escritório	R\$ 50,00
Taxas diversas	R\$ 0,00
Serviços de terceiros	R\$ 0,00
Depreciação	R\$ 1,59
Contribuição Empreendedor Individual	R\$ 0,00
Outras taxas	R\$ 29,90
TOTAL	R\$ 10.994,49

Projeção dos Custos:

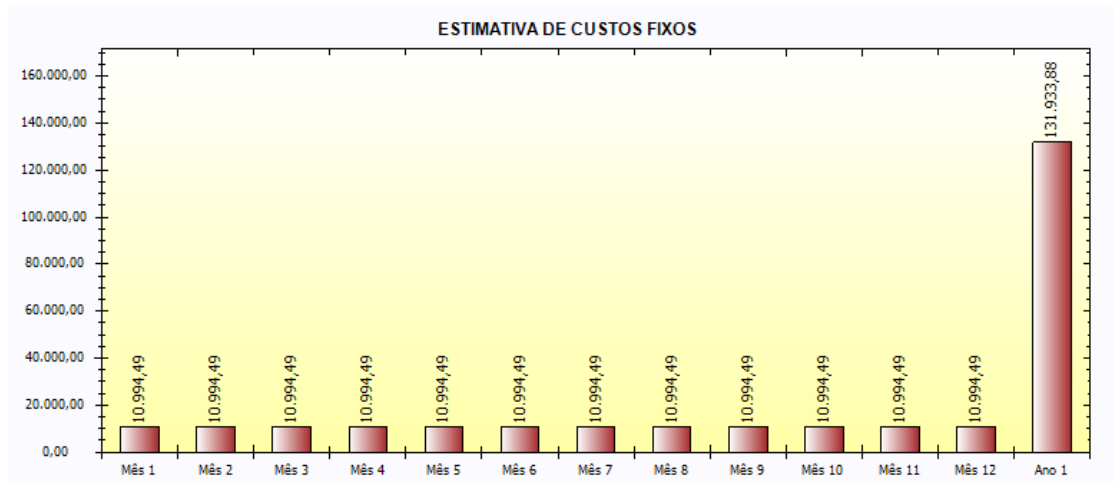
- (x) Sem expectativa de crescimento
 () Crescimento a uma taxa constante:

0,00 % ao mês para os 12 primeiros meses

0,00 % ao ano a partir do 2º ano

() Entradas diferenciadas por período

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 10.994,49
Mês 2	R\$ 10.994,49
Mês 3	R\$ 10.994,49
Mês 4	R\$ 10.994,49
Mês 5	R\$ 10.994,49
Mês 6	R\$ 10.994,49
Mês 7	R\$ 10.994,49
Mês 8	R\$ 10.994,49
Mês 9	R\$ 10.994,49
Mês 10	R\$ 10.994,49
Mês 11	R\$ 10.994,49
Mês 12	R\$ 10.994,49
Ano 1	R\$ 131.933,88

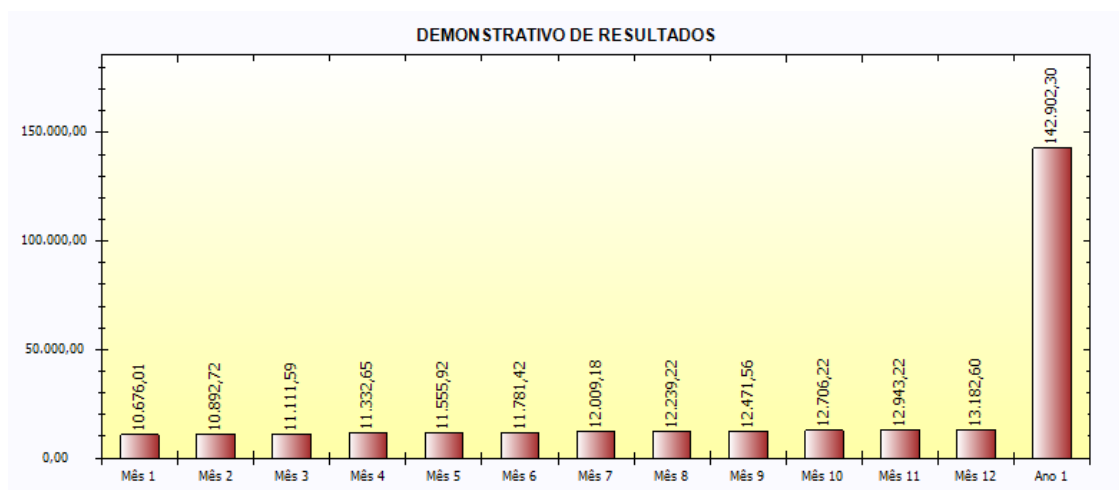


5.12 - Demonstrativo de resultado

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 23.390,00	R\$ 280.680,00	100,00
2. Custos Variáveis Totais			
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 550,00	R\$ 6.600,00	2,35
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 1.169,50	R\$ 14.034,00	5,00

2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0,00
Total de custos Variáveis	R\$ 1.719,50	R\$ 20.634,00	7,35
3. Margem de Contribuição	R\$ 21.670,50	R\$ 260.046,00	92,65
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 10.994,49	R\$ 131.933,88	47,01
5. Resultado Operacional: LUCRO	R\$ 10.676,01	R\$ 128.112,12	45,64

Período	Resultado
Mês 1	R\$ 10.676,01
Mês 2	R\$ 10.892,72
Mês 3	R\$ 11.111,59
Mês 4	R\$ 11.332,65
Mês 5	R\$ 11.555,92
Mês 6	R\$ 11.781,42
Mês 7	R\$ 12.009,18
Mês 8	R\$ 12.239,22
Mês 9	R\$ 12.471,56
Mês 10	R\$ 12.706,22
Mês 11	R\$ 12.943,22
Mês 12	R\$ 13.182,60
Ano 1	R\$ 142.902,30



5.13 - Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 142.402,50
Lucratividade	48,17 %
Rentabilidade	915,51 %
Prazo de retorno do investimento	2 meses

6 - Construção de Cenário

Receita (pessimista)	0,05 %	Receita (otimista)	0,05 %
-----------------------------	--------	---------------------------	--------

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	R\$ 23.390,00	100,00	R\$ 23.378,31	100,00	R\$ 23.401,70	100,00
2. Custos variáveis totais						
2.1 (-) Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 550,00	2,35	R\$ 549,73	2,35	R\$ 550,28	2,35
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 1.169,50	5,00	R\$ 1.168,92	5,00	R\$ 1.170,08	5,00
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	0,00
Total de Custos Variáveis	R\$ 1.719,50	7,35	R\$ 1.718,64	7,35	R\$ 1.720,36	7,35
3. Margem de contribuição	R\$ 21.670,50	92,65	R\$ 21.659,66	92,65	R\$ 21.681,34	92,65
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 10.994,49	47,01	R\$ 10.994,49	47,03	R\$ 10.994,49	46,98
Resultado Operacional	R\$ 10.676,01	45,64	R\$ 10.665,17	45,62	R\$ 10.686,85	45,67

Ações corretivas e preventivas:

7 - Avaliação Estratégica

7.1 - Análise da matriz F.O.F.A

	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
PONTOS FORTES	FORÇAS Baixo custo para a produção dos produtos e alta lucratividade.	OPORTUNIDADES Sucesso e expansão do negócio. Poucos concorrentes na região.
PONTOS FRACOS	FRAQUEZAS Custo elevado de investimento. Falta de experiência dos sócios, buscar participar de cursos e palestras da área, manter contato com outros empresários, ler revistas específicas do setor.	AMEAÇAS Falta de mão de obra na região.

Ações:

Seguir o plano de negócios, caprichar na propaganda.

8 - Avaliação do plano de negócio

É um negócio ainda emergente e com pouca concorrência, se for implantado da forma correta pode dar uma boa margem de lucro e assim pode ser possível a expansão.

Termo de Aceite

SOFTWARE CEPN 2.0 - COMO ELABORAR UM PLANO DE NEGÓCIO

O software CEPN tem o objetivo de oferecer uma ferramenta simples e aplicável para auxiliar na construção de um plano de negócios. A criação de uma empresa é uma tarefa complexa e o plano de negócios, enquanto instrumento de planejamento, é utilizado em todo o mundo e por diversas instituições, sendo aplicável à empresas dos mais diversos tamanhos e atividades.

Neste sentido, um plano de negócios permite elaborar um planejamento para ingresso no ambiente empresarial, acompanhamento de resultados e atração de recursos e parceiros.

Para Dolabela *, sua finalidade é diminuir riscos e fazer com que o empreendedor tenha a capacidade de estimar se sua empresa, projetada com base na sua visão, expectativas, pesquisa e conhecimento de mercado, é viável ou não. Sua elaboração não garante a eliminação total dos riscos e nem mesmo o sucesso, mas evita que possíveis erros sejam cometidos pela falta de análise.

* DOLABELA, F. C. O Segredo de Luísa: uma idéia, uma paixão e um plano de negócios: como nasce o empreendedor e se cria uma empresa. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

Informações Gerais

- Um plano de negócios não garante por si só o sucesso de uma empresa. Lembre-se de que existem fatores externos que influenciam no desempenho do negócio, aos quais você deve estar atento, monitorando riscos e aproveitando oportunidades.
- Fatores internos também determinam a continuidade, o crescimento e o sucesso do negócio. Esses fatores são de inteira responsabilidade do empreendedor e estão relacionados, por exemplo, a ações planejadas no curto e longo prazo e à implantação de um bom modelo de gestão para a empresa.
- Um plano de negócios é antes de mais nada uma ação de planejamento. Portanto, você deve reunir o maior número possível de informações. Informação é a matéria-prima de um plano de negócio e quanto mais precisas forem as informações pesquisadas por você, maior a qualidade do plano. Pesquise tudo sobre o seu setor. Informações podem ser obtidas em revistas especializadas, associações, feiras, cursos, junto a outros empresários do ramo, na Internet, com clientes, fornecedores e especialistas (consultores, contabilistas, advogados, funcionários do governo, etc.).
- Um plano de negócio não é um instrumento rígido, estando sujeito a ajustes em função de mudanças do mercado e do ambiente interno do empreendimento. Assim, é responsabilidade do empreendedor revisá-lo permanentemente.
- O plano de negócios é uma importante instrumento gerencial, mas não figura como fim em si mesma. Existem uma série de outras ferramentas, que devem ser utilizadas por você na gestão do empreendimento, conforme cada caso.
- O plano de negócios pode vir a ser demandado por uma instituição financeira quando em um eventual pedido de empréstimo. Entretanto, este plano não assegura a obtenção dos recursos, pois cada instituição financeira têm seus próprios requisitos e exigências.
- Quanto mais claras as idéias em seu plano, melhores tendem a ser os resultados. Um plano de negócio pode ser utilizado para conseguir sócios e investidores, estabelecer parcerias com fornecedores e clientes ou mesmo na busca de recursos. Entretanto, o maior usuário do seu plano é você.

Tenho ciência e concordo com os termos acima.

Eduardo