



Mini-curso: Plano de Negócios

Para contadores, suas empresas e clientes

Realização:



Conteúdo

SUMÁRIO EXECUTIVO

- Síntese do Plano de Negócios: uma breve abordagem do negócio, com sua missão, estrutura operacional, modelo, projeções, viabilidade e outros.

ANÁLISE DE MERCADO

- Qual o público alvo, comportamento do cliente e área de abrangência.

PLANO DE MARKETING

- Quais os principais produtos/serviços e as estratégias de precificação, divulgação, distribuição.

PLANO OPERACIONAL

- Como o negócio irá operacionalizar e quais as funções necessita.

PLANO FINANCEIRO

- Consiste nos investimentos fixos e pré operacionais.

PLANEJAMENTO ORÇAMENTÁRIO

- Projeções de cenários com receitas, custos e despesas.

FLUXO DE CAIXA PROJETADO

AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

- Quais os pontos fortes e de melhoria do negócio.

AVALIAÇÃO DO PLANO

- Conclusão se o negócio será ou não viável

O que é plano de negócios?

“Mesmo quando se tem todo o dinheiro necessário, ainda é preciso ter um plano de negócios. O plano mostra como você vai administrar seu negócio. Sem ele, você não sabe para onde vai e não pode avaliar seu progresso. Às vezes, depois de elaborar um plano de negócios, você conclui ser necessário mudar sua abordagem ou até mesmo decidir não entrar em determinado negócio naquele momento.” Eugene Kleiner – Investidor

Logo, consiste no documento detalhado das informações...

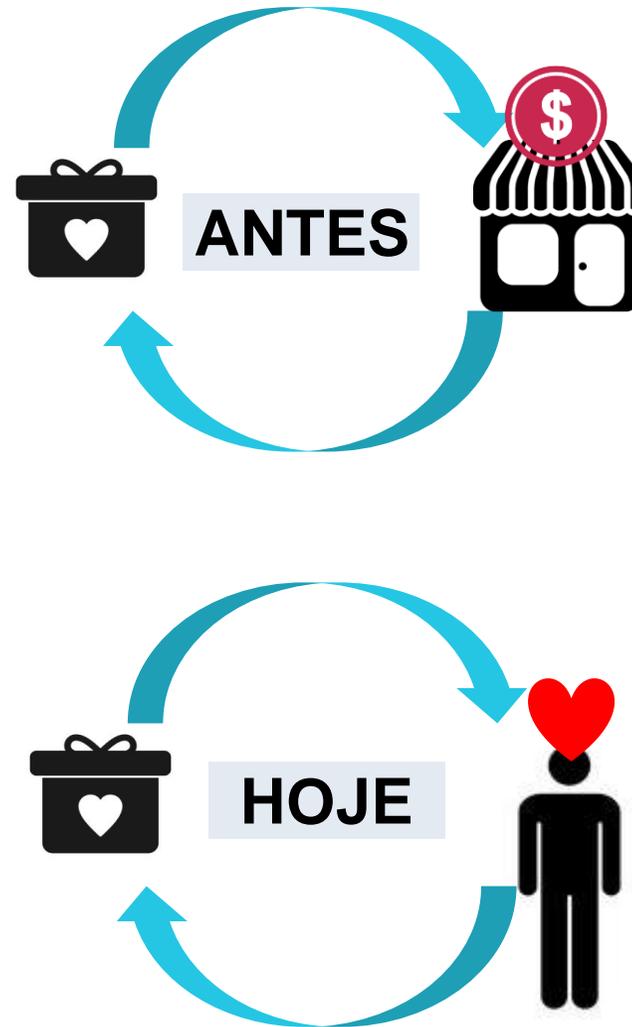
...do seu **ramo, produtos e serviços, clientes, concorrentes, fornecedores** e, principalmente, **pontos fortes e fracos** do negócio, contribuindo para a identificação da **viabilidade** da sua ideia e da gestão da empresa.

Qual a necessidade do mercado?

“Não procure clientes para o seu produto – encontre produtos para os seus clientes.” Seth Godin

Sua empresa não deve “**existir por existir**”.

Desenvolva um produto ou serviço que antes de ser inovador conforme sua ideia, ele de fato **gere valor** para a sociedade, ou seja, **solucione necessidades!**



Vendia-se pelo simples fato do consumismo, ou seja, as empresas **REINAVAM** na oferta e demanda, no desejo do cliente! Exemplo: Kodak

Não são mais as empresas com seus produtos e serviços que estão no centro, mas a **NECESSIDADE** do cliente que irá influenciar na oferta e demanda. Exemplo: Uber, WhatsApp

Para quê o Plano de Negócios?

Você possui talentos únicos, que irão gerar produtos e serviços!



Clientes que pesquisam por alguém que irá solucionar suas “dores”!

Logo, o Plano de Negócios é importante...

...para quem está **abrindo** o negócio, quanto para quem está **ampliando** o empreendimento, ou buscando uma **reorganização**. Vale destacar que esse planejamento não elimina os riscos, mas evita que erros sejam cometidos pela falta de análise, diminuindo as incertezas do seu negócio.



Diminui riscos.



Facilita a comunicação, servindo como base para toda a empresa seguir um caminho mais assertivo.



Facilita alcançar os objetivos.

Qual o modelo de negócios?

Defina o seu modelo para elaborar o Plano de Negócios – Qual a base de solução?

ON-LINE

Proposta de valor no preço baixo e o principal compromisso é com o processo



TRADICIONAL
Proposta de valor nas obrigações sempre em dias e o principal compromisso é com o cliente



DIGITAL

Proposta de valor em maior produtividade, conformidade legal e gestão e o principal compromisso é com o cliente



MODELOS DE NEGÓCIOS CONTÁBEIS

Estrutura do Plano de Negócios

Síntese

SUMÁRIO
EXECUTIVO

Análises

CLIENTES

CONCORRENTES

Planejamento

OPERACIONAL

FINANCEIRO

ORÇAMENTÁRIO

Conclui-se
com:

Avaliação
Estratégica

Viabilidade

Sumário executivo

Thomas Edison afirmou que "não quero inventar nada que não seja vendável"

O sumário executivo, nada mais é que a síntese de todo o plano de negócios, ou seja, o resumo. Ele é elaborado no final de todo o processo, porém fica no início do documento, para uma leitura mais rápida.

Equipe de Gestão

A equipe de gestão da **EMPRESA** é um dos pontos fortes do negócio, sendo composta por profissionais com sólida experiência no [descrever o diferencial da equipe]

Mercado e Competidores

O segmento **ATIVIDADE ECONÔMICA** está em alta, [descrever quais necessidades do mercado serão solucionadas]

Marketing e Vendas

A **EMPRESA** irá oferecer **PRODUTOS E SERVIÇOS**, de forma [descrever produtos, estratégia de vendas, canais de comunicação, distribuição e outros]

Estrutura e Operações

A **EMPRESA** estará instalada em um imóvel de [descrever localização]

Modelo de Negócios

Temos o Cliente como centro do nosso modelo de negócios, [descrever, a missão, visão, valores e propósito de vida, bem como o modo operante]

Faturamento e Lucro projetados

Ano 1 - Receita Bruta de e Lucro Líquido de [descrever os valores totais e previstos – ano 1, ano 2 e ano 3]

Payback descontado

Ocorrerá em ano a uma taxa de [descrever quando e se o capital investido irá retornar, considerando qual taxa]

Análise de mercado

Saiba que o caixa eletrônico que está em quase todas as esquinas, demorou bastante para ser popular. O mercado não estava pronto para confiar seu dinheiro a máquinas.

Qual o seu público alvo?

Público Alvo: (perfil dos clientes)

Idade, sexo, filhos, formação, rendimento e outras características.

Comportamento do cliente (interesses e o que os levam a comprar)

Impulsivo, detalhista, compra ou não online e outras características.

Área de abrangência (onde estão os clientes)

País, Estado, Cidade, Bairro.



Antonio José, 30 anos
Solteiro, vive no mundo online, formado em marketing



Maria Eduarda, 35 anos
Solteira, sem tempo para administrar sua empresa, pois o foco é atender o cliente já que sua formação é engenharia



Carlos Eduardo, 55 anos
Casado e pai de três filhos, fundou uma empresa atacadista que está passando por problemas na gestão. Não tem nenhuma graduação – sempre teve perfil comercial.



Cristina Silva, 28 anos
Solteira e mãe de uma menina, está concluindo um curso técnico em gastronomia, por isso irá ampliar sua cafeteria nos próximos meses.

[Acesse aqui!
https://geradordepersonas.com.br](https://geradordepersonas.com.br)

Análise de mercado



Concorrente 1

Empresa com mais de 30 anos no mercado. Os principais serviços são assessoria contábil, fiscal e pessoal, bem como societário. Por já está no mercado a mais tempo o preço praticado é mais elevado.

Concorrente 2

Empresa com mais de 15 anos no mercado. Os principais serviços são assessoria contábil, fiscal e pessoal, bem como societário. O Foco sempre foi preço baixo.

Concorrente 3

Empresa com mais de 7 anos no mercado. Os principais serviços são assessoria contábil, fiscal e pessoal, bem como societário e consultoria. O Foco sempre foi gestão e com isso o preço é mais elevado que seus concorrentes de mesmo ano de mercado.

Concorrente 4

Empresa com 2 anos no mercado. Os principais serviços são assessoria contábil, fiscal e pessoal, bem como societário. Como está iniciando, o preço está bem similar ao concorrente 2, pois busca o ponto de equilíbrio

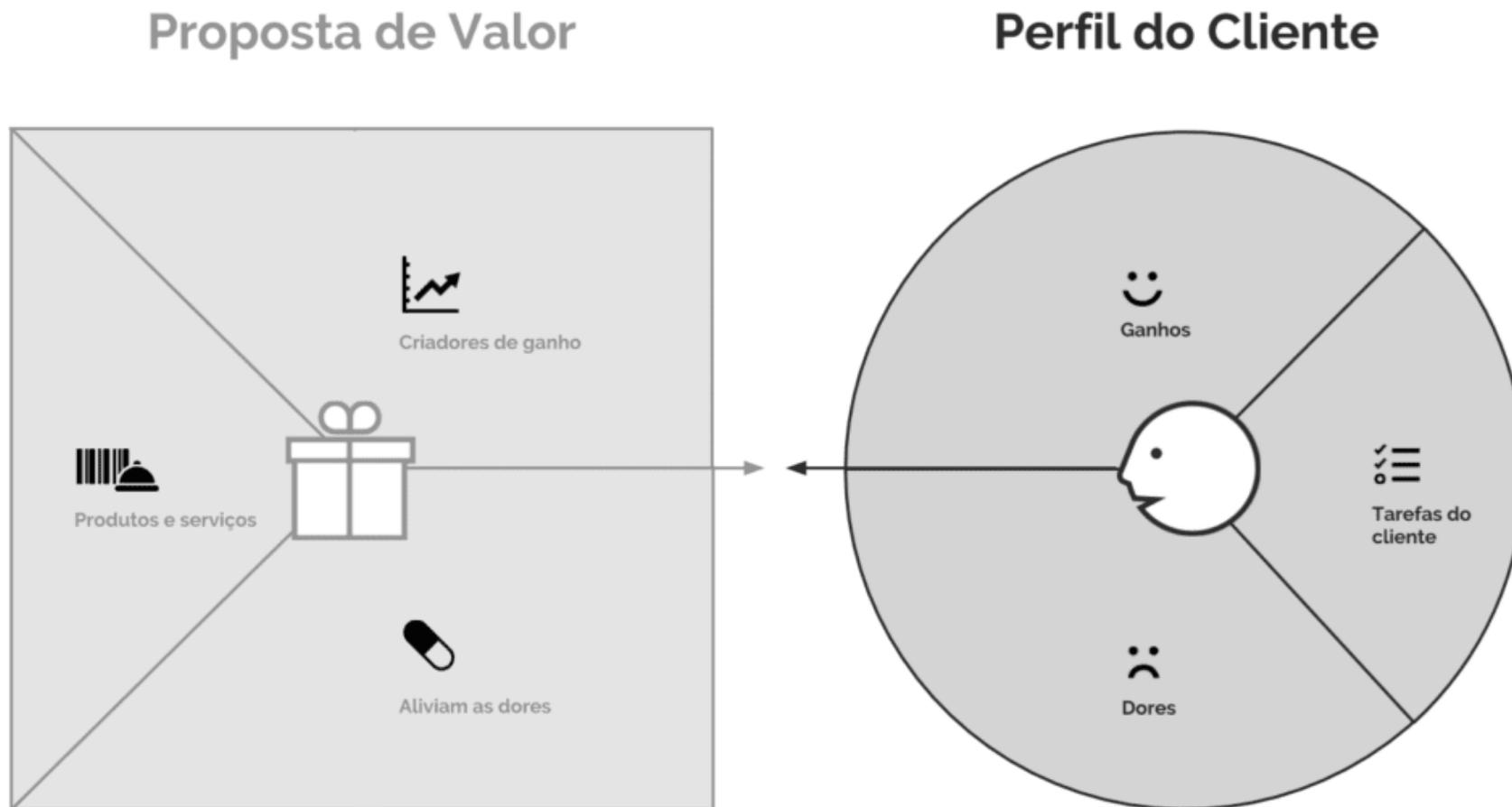
Plano de marketing

“É preciso ter uma missão. A missão servirá como farol e como filtro para todas as decisões de negócios que você tomar. Sua bússola moral será questionada se não houver uma missão.” Pauline Lewis – Proprietária, Oovoo Design

Quais serão os principais produtos/serviços?
Quais soluções irão atender?
Qual a estratégia de precificação?
Qual a estratégia de divulgação?
Como será distribuído?

Sempre alinhado com as personas anteriormente analisadas.

CANVAS DE PROPOSTA DE VALOR



Plano operacional

A parte mais importante de tornar-se um vendedor consiste em desenvolver padrões de desempenho. Saiba como você fará as coisas; conheça seus processos. Aplique constantemente seu conhecimento e suas habilidades. A existência de padrões significa que grande número de pessoas opera dentro de uma estrutura conceitual.” Bill Walsh – Ex-técnico e presidente, S.F. 49ers



CAPACIDADE INSTALADA

Descreva aqui quantos pessoas sua empresa terá, qual é o total de horas produtivas para entregar os serviços ou produtos comercializados.



NECESSIDADE DE MÃO DE OBRA

Descreva as funções, perfil, salários, benefícios da sua equipe. Não esquecer quando o caso do pró-labore.



PROCESSOS OPERACIONAIS

Descreva aqui qual o Modelo de Gestão, qual a ferramenta você irá utilizar para monitorar os processos e como, quando, quem, onde e quanto irão custar.

A grande sacada aqui é!

Com os processos definidos a “receita do pão ficará na padaria e não com o padeiro”. Ou seja, se um colaborador for demitido o processo não é prejudicado.

Plano financeiro

“Muitos empresários não prestam atenção ao lado financeiro do negócio e é exatamente aí que vemos muitos deles fracassarem. Relegam ao segundo plano as finanças e a contabilidade.” Damon Doe – Diretor geral da Montage Capital



INVESTIMENTOS FIXOS

Descreva quais imobilizados e custo serão necessários para o negócio, bem como a forma de pagamento.



FONTES DE RECURSOS

Descreva quais as fontes de recursos e qual o preço a ser praticado, bem como a forma de recebimento.



INVESTIMENTOS PRÉ OPERACIONAIS

Descreva quais as despesas iniciais no negócio e quanto irão custar, bem como a forma de pagamento.

A grande sacada aqui é!

Realizar o planejamento com cenários:
Pessimista, Realista e Otimista.

Plano orçamentário

“Em demonstrativos financeiros, procuramos o profissionalismo. Use formatos padronizados. Costuma-se contratar um contador mais para preencher os formulários do que para lançar os números... Você ou um contador deve comparar seus números com os números das empresas existentes. Se forem muito diferentes daqueles das empresas bem gerenciadas, eles podem não ser realista.” Eugene Kleiner – Investidor de capital de risco

Utilize a estrutura da Demonstração do Resultado do Exercício



(=) Receitas



(-) Custos e Despesas Variáveis



(-) Despesas Fixas



A grande sacada aqui é!

Seja o máximo detalhista ao analisar cada conta e valores. Projete os cenários (Pessimista, Realista e Otimista) para pelo menos três anos.

Fluxo de caixa projetado

O fluxo de caixa é a única coisa com a qual você se preocupa durante os quatro primeiros anos. Faça projeções de caixa! Só seis meses depois comecei a preparar demonstrativos de resultados. O único número que interessa é o que diz se você consegue ou não pagar as contas”

Larry Leigon – Fundador Ariel Vineyards

Utilize a estrutura do Fluxo de Caixa e fique atento as simulações:



Necessidade de Capital de Giro



A grande sacada aqui é!



Prazos de recebimentos



Simular os cenários e aumentar e reduzir as receitas e despesas, afim de mensurar em números o dia a dia do mercado.



Prazos de pagamentos



Avaliação estratégica

Analise os pontos fortes e fracos da sua empresa conforme os fatores internos e externo, onde.

ESTRATÉGIA
ECONÔMICA

(+) Capacidade da empresa
(+) Oportunidades
(+) Assumir Risco.



Avaliação do plano

O Payback é o período que o investimento inicial irá retornar para os sócios a valor presente, considerando taxa de atualização caso o investimento fosse aplicado em outro local (empresa, aplicação, investimento).

Ou seja, quando o valor dos sócios irá retornar (tempo), considerando uma taxa de atualização. Isso sempre a valor presente!

Primeiro passo: analisar os dados anuais do fluxo de caixa.

Pelo Payback simples

Supondo que você tenha investido ou deseja investir R\$ 10.000,00 em uma empresa A, onde nas projeções o retorno será de R\$ 2.000,00 por ano e para cada 4 anos. Ou seja:

ANO	FLUXO DE CAIXA
Ano 0	(-) R\$ 10.000,00 -> negativo, pois foi o investimento
Ano 1	R\$ 2.000,00
Ano 2	R\$ 2.000,00
Ano 3	R\$ 2.000,00
Ano 4	R\$ 2.000,00

Logo: No payback simples, $R\$ 10.000,00 / R\$ 2.000,00 = 5 \text{ anos} + 1 \text{ do investimento} \rightarrow$ retorno em 6 anos

Avaliação do plano

O Payback é o período que o investimento inicial irá retornar para os sócios a valor presente, considerando taxa de atualização caso o investimento fosse aplicado em outro local (empresa, aplicação, investimento).

Ou seja, quando o valor dos sócios irá retornar (tempo), considerando uma taxa de atualização. Isso sempre a valor presente!

Primeiro passo: analisar os dados anuais do fluxo de caixa.

Pelo Payback descontado: Valor descontado = Valor futuro / (1 + taxa de desconto)^{nº de períodos}

Supondo que o mesmo capital investido em outro local, tivesse uma taxa de 10% de retorno.

ANO	FLUXO DE CAIXA	FLUXO DESCONTADO	MEMÓRIA DE CALCULO
Ano 0	(-) R\$ 10.000,00	(-) R\$ 10.000,00	
Ano 1	R\$ 2.000,00	R\$ 1.818,18	$2.000 / (1+0,10)^1$
Ano 2	R\$ 2.000,00	R\$ 1.652,89	$2.000 / (1+0,10)^2$
Ano 3	R\$ 2.000,00	R\$ 1.502,62	$2.000 / (1+0,10)^3$
Ano 4	R\$ 2.000,00	R\$ 1.366,02	$2.000 / (1+0,10)^4$

Ou seja, trazendo os fluxos de caixa para o presente, a uma taxa de 10%, o capital investido de R\$ 10.000,00 o fluxo de caixa descontado em cada ano seriam os cálculos acima.

Praticando.....

Missão, visão e valores

Qual a missão da empresa?	Qual a visão da empresa?	Quais os valores da empresa?

Praticando.....

Estudo do cliente (publico alvo - comportamento - área de abrangência)

Público Alvo (perfil dos clientes)	Comportamento do cliente (interesses e o que os levam a comprar)	Área de abrangência (onde estão os clientes)

Praticando.....

Estudo do concorrente

Empresa	Produtos e serviços	Preço, condições de pagamentos e diferenciais

Praticando.....

Estudo dos fornecedores

Empresa	Produtos e serviços	Preço, condições de pagamentos e diferenciais

Praticando.....

Principais produtos/serviços

Descreva o produto/serviço	Soluções	Preço e forma de pagamento

Praticando.....

Principais produtos/serviços

Descreva o produto/serviço	Soluções	Preço , promoção, canais de comunicação e distribuição e forma de pagamento

Praticando.....

Plano Operacional

Capacidade instalada (capacidade máxima de produtos, serviços a serem comercializados)	Processos operacionais (descreva como serão feitas as principais atividades do negócios)	Investimentos

Praticando.....

Plano Operacional – Mão de obra

Cargo/Função	Qualificações necessárias	Custo total (salários, benefícios e encargos)

Praticando.....

Plano Financeiro – Fontes de Recursos

Descrição	Descrição	Valor Investido
Recursos próprio		
Recursos de terceiros		
Outros		

Praticando.....

Plano Financeiro – Investimento Fixo

Descrição	Descrição	Valor Investido

Praticando.....

Plano Financeiro – Investimento Pré Operacionais

Descrição	Descrição	Valor Investido

Praticando.....

Planejamento Orçamentário – exemplo para contador autônomo

DESCRIÇÃO	CENÁRIO PESSIMISTA	CENÁRIO REALISTA	CENÁRIO OTIMISTA
Receitas com Serviços Prestados			
(-) Impostos s/ Serviços Prestados			
(-) Custo com Salário Produtivos			
(-) Encargos s/ Salário Produtivos			
(=) Lucro Bruto			
(-) Despesa com aluguel			
(-) Despesa com energia			
(-) Despesa com telefone/internet			
(-) Despesa com Salário da Administração			
(-) Despesa com Prolabore			
(-) Despesas com Encargos			
(-) Despesas com taxas boletos/cartão de crédito			
(=) Lucro/Prejuízo			

Ressalvas: por ser um mini curso e entendermos que são conhecedores da DRE e DFC, dedicaremos pouco tempo para essas demonstrações, porém, lembrem de ser detalhistas com as contas, bem como projetar mensalmente em pelo menos três exercícios.

PARA FALAR COMIGO



Obrigado!



Antonio Macário



85 9 8818 5258



macariocontador@gmail.com



@antoniomacario