EMPREENDEDORISMO

PLANO FINANCEIRO

Introduzindo o PNBox...

LEMBREM-SE:

- INVEST GAME DISPONÍVEL (E-DISCIPLINAS)
- TODOS DEVEM AVALIAR
- AVALIAR APENAS AS STARTUPS DA SUA TURMA
- DDL: 13/06
- DÚVIDAS, FALAR COMIGO NO PRIVADO!

UMA BOA FERRAMENTA PARA ISSO:

APP PNBOX SEBRAE

Nesse aplicativo você tem excelentes diretrizes para preencher um plano de negócio inteiro. Mesmo que o foco aqui seja apenas o plano financeiro. Lá você encontra:

- Investimento
- Ganhos estimados
- Custos
- Indicadores financeiros
- DRE

PONTOS A SEREM CONSIDERADOS:

Apresentação com muito texto!

Atenção é fundamental

PNbox é uma versão Beta (trava)

PNbox é muito completo e fechado

Mostra se a conta fecha!

O QUE IREMOS ABORDAR? (PRIMEIRA ETAPA PLANO FINANCEIRO)

Custos do produto

Perspectiva de vendas

ALGUNS CONCEITOS IMPORTANTES:

O QUE SÃO CUSTOS?

Custos, são valores gastos para produzir o produto ou serviço, ou para adquirir o produto em questão.

O QUE SÃO DESPESAS?

São os valores gastos para a comercialização dos produtos ou serviços.

O QUE SÃO AS PERDAS?

São valores imprevistos que surgem e que não gera retorno financeiro para o negócio.

Os custos para a produção ou compra do produto devem ser baixos, as despesas controladas e as perdas evitadas.

TIPOS DE CUSTOS:

CUSTOS DIRETOS

- São aqueles que estão ligados a produção ou oferta do produto/serviço
- Sem esse custo não seria possível manter a operacionalidade do empreendimento.
- Ex: Salário de programador, embalagens, matéria prima.

CUSTOS INDIRETOS

- São aqueles que dependem da divisão ou média para se chegar a um valor que incide sobre a produção da mercadoria ou a aquisição.
- Uso de energia elétrica, aluguel do espaço em que a fábrica funciona, tempo de programação de uma pessoa para esse produto.

CUSTOS FIXOS

- São valores que não variam de acordo com o volume de mercadorias produzidas ou adquiridas.
- Não têm ligação direta com os produtos.
- Luz, Marketing e propaganda, Telefone e internet, pró-labore, tarifas bancárias.

CUSTOS VARIÁVEIS

- São valores que variam de acordo com o montante produzido ou adquirido.
- Ex: As vezes para aumentar a quantidade produzida, você precisa melhorar alguma máquina.

MÃOS A OBRA!

Vamos abordar a melhor maneira de preencher o seu PNBox durante essa semana, mostrando exemplos práticos de como executar esse preenchimento!

INVESTIMENTO

VALOR QUE SEU NEGÓCIO VAI PRECISAR PARA INICIAR.

Abordaremos os investimentos relacionados aos produtos e serviços da sua startup. Na aula que vem, abordaremos os investimentos no negócio como um todo.

Investimento Pré-Operacional

PARA APPS

Estoque Inicial

PRODUTOS FÍSICOS

INVESTIMENTO PRÉ-OPERACIONAL

SEU APP

Precisa ser construído. O seu protótipo já reune as características que ele precisa ter. O MVP tem as funcionalidades necessárias. Seu app precisa ser orçado, e isso é um investimento pré operacional!

Para o cálculo:
https://www.quantocustaumaplicativo.com/

OUTROS CUSTOS

No PNBox, você terá acesso a outros custos pré-operacionais, porém o foco dessa semana é o preenchimento de custos relacionados com o seu produto.

ESTOQUE INICIAL

SEU PRODUTO FÍSICO

Caso a sua startup faça a venda de produtos físicos, esse é o campo que você precisa preencher. Estime os materiais indispensáveis à fabricação de seus produtos ou mercadorias revendidas.

SEU PRODUTO DE REVENDA

Ele tem um custo também. Preencha para que isso facilite a interpretação da sua margem, bem como a quantidade de dinheiro parado em estoque.

SUA STARTUP PODE ATUAR COM OS 2

Sua startup pode trabalhar com produto físico e com um serviço (app). Nesse caso o preenchimento do estoque inicial também é necessário.

GANHOS

A DEMONSTRAÇÃO DE COMO SUA STARTUP LUCRA ATRAVÉS DE SEUS PRODUTOS/SERVIÇOS.

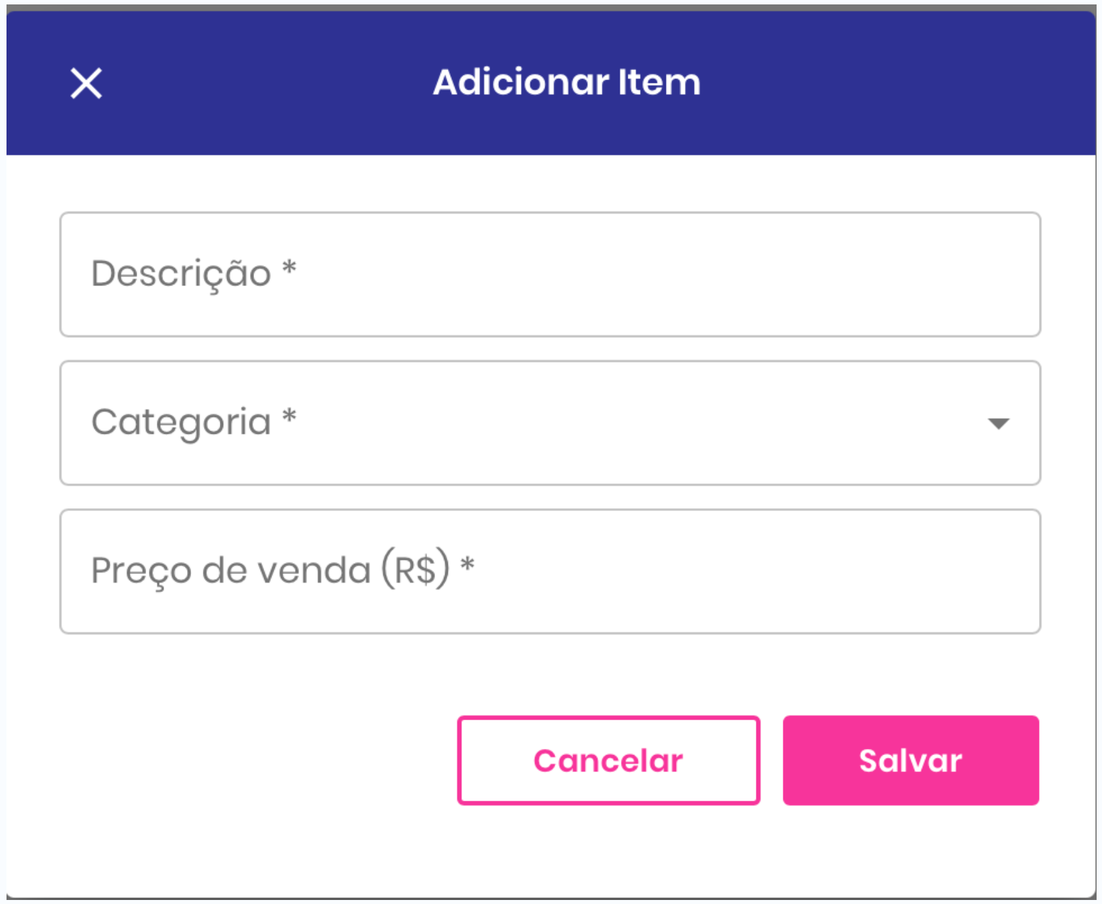
Aqui você preencherá o preço de venda de seus produtos, bem como estabelecerá as taxas de crescimento mensais e anuais do seu negócio -- Afim de gerar projeções.

Produtos e Serviços

Receita

Ganhos

PRODUTOS E SERVIÇOS



TUDO IMPORTA!

- Independente de qual seja o item, se ele monetiza, precisa ser cadastrado com seu valor final!
- Tente abordar todas as vertentes que geram lucro para a sua empresa!
- Procure estabelecer com precisão, por quanto você pretende vender aquele produto ou serviço (pré-estabeleca uma margem!)

RECEITA

O PRIMEIRO MÊS (RECEITA MENSAL)

- Você precisa preencher o quanto você espera de venda de cada produto no primeiro mês.
- Você precisa ser realista nessa primeira projeção (pense que seu produto é novo no mercado e é incomum que o primeiro mês seja abarrotado de vendas).
- Você precisa estimar a quantidade de vendas de todos os seus produtos!

RECEITA

SUA PROJEÇÃO!

Quando você preencher os seus dados de venda para o primeiro mês, você poderá estipular essa projeção manualmente ou aplicando uma taxa!

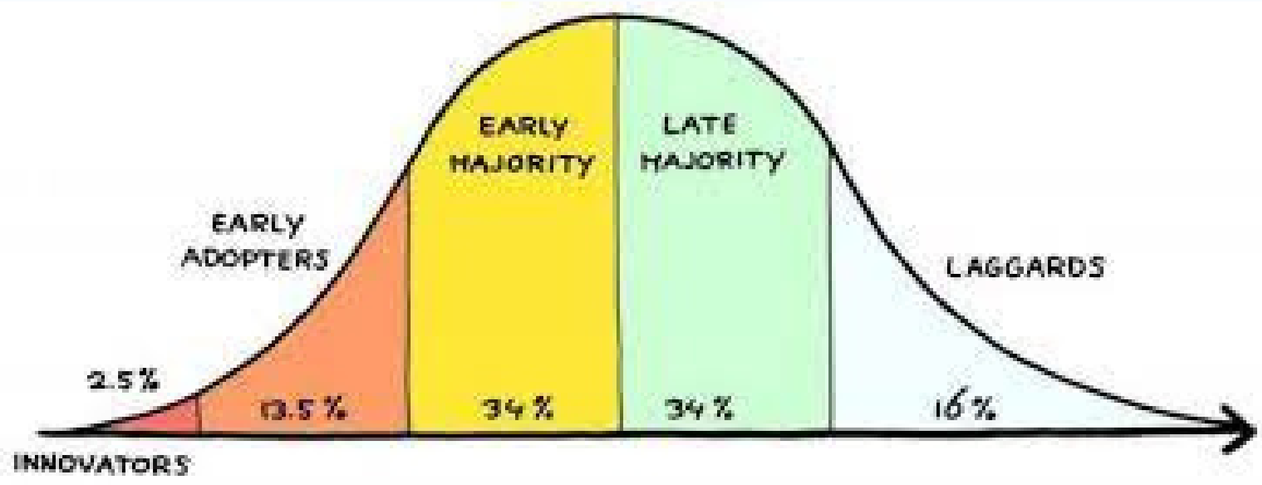
RECEITA

PARA UMA PROJEÇÃO REALISTA:

De acordo com o gráfico da "curva de aceitação de produtos inovadores" é incomum que uma empresa apresente um crescimento mensal superior a 34%.

Uma margem um pouco mais realista (mas não fácil) seria algo entre 10% a 20%. Então caso trabalhem com taxas, verifiquem se o esperado por vocês está dentro dessa margem!

Porém, isso vai de acordo com a projeção de vocês, a conta só precisa fechar no final.



CUSTOS

OS CUSTOS ABORDADOS SERÃO OS DO PRODUTO! CADA VENDA TEM UM CUSTO!

Aqui você preencherá o custo com cada venda de cada produto, bem como algumas taxas implícitas nessas vendas!

Custos dos Produtos e Serviços

Custos dos Produtos e Serviços Vendidos

Outros Custos Variáveis

CUSTOS DOS PRODUTOS E SERVIÇOS

Produtos de Revenda | Produtos de Fabricação Própria | Serviços

QUALQUER PRODUTO!

Independente de qual seja seu produto, ele tem um custo! Cadastre todos os custos desse produto! Dica: você pode utilizar os tipos de custo para estimar com mais precisão o seu custo final de cada produto!

É ISSO QUE APARECE!

CUSTOS DOS PRODUTOS E SERVIÇOS VENDIDOS

A LÓGICA POR TRÁS DISSO

Se o seu produto tem um custo de fabricação e etc, cada vez que você executa uma venda, isso teve um custo. Parece simples quando se pensa em apenas 1 produto, porém, quando falamos em larga escala, esse custo passa a ser importantíssimo para saber quanto em caixa você precisa ter para aceitar determinadas encomendas de alguns clientes.

OUTROS CUSTOS VARIÁVEIS:

COMISSÕES

Você paga alguma coisa para quem vende para você? Se sim, isso precisa ser computado no valor do produto que tem esse tipo de custo!

TAXAS DE CARTÕES

Vender sem as famosas "maquininhas" hoje em dia é quase impossível certo? Isso tem uma taxa que varia de empresa para empresa. Procure a melhor e compute esse custo em %.

IMPOSTOS

Você sabia que o imposto sobre o produto que você vai vender é tabelado? Vá atrás desse tipo de custo através do Google, ele é fundamental!

OUTROS CUSTOS:

Propaganda e inadimplência são custos mais complexos, mas que se for o caso da sua startup, também podem ser estimados!

MUITO OBRIGADO!

DÚVIDAS AO LONGO DA SEMANA? MANDE PARA NÓS!

EXEMPLOS DE ENTREGAS ANTERIORES NO E-DISCIPLINAS!