



Indústria de móveis

Auxiliar na gestão de negócio

Marcenaria especializada em sala de jantar (madeira jequitibá e MDF,) posicionada para público A e B. Portfólio enxuto, 2 coleções ano, comercialização sob pedido.



Informações do Plano de Negócio

Nome do projeto

Indústria de móveis

Objetivo

Auxiliar na gestão de negócio

Enquadramento Tributário

Empresa optante pelo Simples

Período de planejamento

3 anos

Porte da empresa

Pequena Empresa

Setor de atuação

Indústria.

Segmento(s)

Madeiras e Móveis.

Cidade

Manaus

Telefone

(11) 1 1111-1111

Contatos

@industriademoveissebrae

Sócios

Marcelo Silva

Função: Dono
Contato: (11) 1 1111-1111

Indústria de móveis

Auxiliar na gestão de negócio

Relatório Geral

Segmentação de Mercado

Tempo e quantidade	
Variável 1	Variável 2
Gosta que o móvel dure para sempre Se adapta com as tendências	Compra itens de um em um Preferem um projeto completo

Matriz dos Segmentos de Clientes Priorizados

<p>1º</p> <p>Se adapta com as tendências Preferem um projeto completo</p> <p>Buscam novidades, e estão dispostos a pagar por isso. Prezam atendimento e disposição dos vendedores</p>	<p>2º</p> <p>Se adapta com as tendências Compra itens de um em um</p> <p>Querem estar na moda, mas são conservadores nos investimentos.</p>
<p>3º</p> <p>Gosta que o móvel dure para sempre Compra itens de um em um</p> <p>Buscam qualidade e preço. Compram quando veem boas oportunidades a frente.</p>	<p>4º</p> <p>Gosta que o móvel dure para sempre Preferem um projeto completo</p> <p>Buscam qualidade e atendimento. Escolhem com calma já que o valor é alto.</p>

Se adapta com as tendências | Preferem um projeto completo

Atributos avaliados	Notas
Estão conscientes do problema que seu produto ou serviço resolve?	10
Estão dispostos a resolver esse problema no curto prazo?	6
Estão dispostos a pagar para resolver esse problema?	10
Média Geral	9

Se adapta com as tendências | Compra itens de um em um

Atributos avaliados	Notas
Estão conscientes do problema que seu produto ou serviço resolve?	9
Estão dispostos a resolver esse problema no curto prazo?	10
Estão dispostos a pagar para resolver esse problema?	5
Média Geral	8

Gosta que o móvel dure para sempre | Compra itens de um em um

Atributos avaliados	Notas
Estão conscientes do problema que seu produto ou serviço resolve?	8
Estão dispostos a resolver esse problema no curto prazo?	7
Estão dispostos a pagar para resolver esse problema?	4
Média Geral	6

Gosta que o móvel dure para sempre | Preferem um projeto completo

Atributos avaliados	Notas
Estão conscientes do problema que seu produto ou serviço resolve?	8
Estão dispostos a resolver esse problema no curto prazo?	3
Estão dispostos a pagar para resolver esse problema?	7
Média Geral	6

Segmentação 1	
Variável 1	Variável 2
Grande quantidade e pouca variedade	Grande quantidade
Pouca variedade e grande quantidade	Pouca quantidade

Matriz dos Segmentos de Clientes Priorizados

1º

Grande quantidade e pouca variedade
Grande quantidade

2º

Grande quantidade e pouca variedade
Pouca quantidade

3º

Pouca variedade e grande quantidade
Grande quantidade

4º

Pouca variedade e grande quantidade
Pouca quantidade

Grande quantidade e pouca variedade | Grande quantidade

Atributos avaliados	Notas
Estão conscientes do problema que seu produto ou serviço resolve?	0
Estão dispostos a resolver esse problema no curto prazo?	0
Estão dispostos a pagar para resolver esse problema?	0
Média Geral	0

Grande quantidade e pouca variedade | Pouca quantidade

Atributos avaliados	Notas
Estão conscientes do problema que seu produto ou serviço resolve?	0
Estão dispostos a resolver esse problema no curto prazo?	0
Estão dispostos a pagar para resolver esse problema?	0
Média Geral	0

Pouca variedade e grande quantidade | Grande quantidade

Atributos avaliados	Notas
Estão conscientes do problema que seu produto ou serviço resolve?	0
Estão dispostos a resolver esse problema no curto prazo?	0
Estão dispostos a pagar para resolver esse problema?	0
Média Geral	0

Pouca variedade e grande quantidade | Pouca quantidade

Atributos avaliados	Notas
Estão conscientes do problema que seu produto ou serviço resolve?	0
Estão dispostos a resolver esse problema no curto prazo?	0
Estão dispostos a pagar para resolver esse problema?	0
Média Geral	0

Persona



Marina

32 anos, Adm financeira

Estado Civil: Casado

Renda Mensal (R\$): 5000,00

Escolaridade: Ensino Superior

Cidade: Manaus

Marina acabou de se casar, e está montando sua nova casa. Ela está comprando os móveis aos poucos, com a ajuda de sua amiga de infância, que gosta muito de decoração.

"Felicidade e amor são tudo para mim!"

Hábitos e comportamentos

Marina adora encontrar com os amigos, e uma boa festa. Recebe os amigos em casa para noites de jogos, e faz todos os domingos de churrasco com a família.

#animada
#preocupada
#amorosa

Fluência Digital

Usando computador



Usando smartphone



Usando aplicativos



Comprando pela internet



Redes Sociais



Rotina

 Manhã

Marina gosta de desligar o despertador 2 vezes antes de acordar. Aproveita um bom café coado, e se prepara com calma para o trabalho enquanto escuta uma música.

 Tarde

Passa a tarde no escritório do trabalho, e aproveita as curtas pausas para ver na internet o preço das coisas que ainda precisa para sua casa.

 Noite

De volta em casa, já chega preparando os aperitivos para receber os amigos. Passa a noite com boas risadas e vai dormir exasta.

Quem influencia

Família



Amigos



Colegas de trabalho



Especialistas



Avaliação de outros clientes



Mídia tradicional



Redes sociais utilizadas



Ganhos

- Fazer sua casa ser mais bonita
- Deixar sua casa mais aconchegante

Desafios

- Não ter como pagar por móveis mais exclusivos
- Não serem confortáveis pros seus amigos

Reflexões

Dúvidas ou objeções

Será que vai se encaixar bem no mesmo espaço? Vai combinar com o que já tenho? É resistente?

Aborrecimentos que devem ser evitados

Entregar um produto mal acabado. Atrasar a entrega.

Experiência ideal e como o negócio ajuda

Cliente recebe por whatsapp mais fotos do produto. Decide pela compra e modo de pagamento. Entrega é feita alguns dias antes do combinado, mediante agendamento. A empresa instala o produto no cliente, com todo cuidado e zelo pela casa da Marina.



Anderson

39 anos, Design de Interiores

Estado Civil: Separado

Renda Mensal (R\$): 4000,00

Escolaridade: Pós-Graduação

Cidade: Belo Horizonte

Anderson criou sua loja de móveis assim que saiu da faculdade. Há 03 anos no mercado, busca ser referência em sua cidade. Se separou há 1 ano, gosta de viajar. Acompanha todas as tendências de mercado pelas redes sociais, e tem palpite para tudo. Esse ano decidiu expandir e reformar o espaço da loja.

""Busco ser o melhor no que faço!""

Hábitos e comportamentos

Acorda às 6h para poder fazer atividade ao ar livre. Cuida da sua saúde e da mentalidade, explorando tudo que vê de novo nesse mercado. Passa muitas horas no trabalho.

#Extrovertido
#Gosta de mudanças e novidades
#Empolgado
#Comunicativo

Fluência Digital

Usando computador



Usando smartphone



Usando aplicativos



Comprando pela internet



Redes Sociais



Rotina

 Manhã

Acorda às 6h para poder fazer atividade ao ar livre, onde passa pelo menos 1h fazendo exercícios. Chega na loja às 08h, e tem uma agenda intensa de reuniões com fornecedores e clientes.

 Tarde

Tira um tempo para acompanhar de perto o trabalho dos funcionários da loja. Busca acompanhar a qualidade do produto final, sempre que pode busca a opinião dos clientes.

 Noite

Chega as 20h em casa, e tentar relaxar tomando um banho, escutando música e lendo livros.

Quem influencia

Família



Amigos



Colegas de trabalho



Especialistas



Avaliação de outros clientes



Redes sociais utilizadas



Mídia tradicional



Ganhos

- Aumento da loja
- Ser referência em sua cidade
- Diminuir o tempo de entrega dos moveis
- Beleza visual, conforto e usabilidade dos moveis

Desafios

- Prazo de entrega elevado
- Problemas com fornecedores
- Melhorar o atendimento
- Melhorar o Marketing

Reflexões

Dúvidas ou objeções

Aborrecimentos que devem ser evitados

Experiência ideal e como o negócio ajuda

Duvidas e objeções

Oferecer produtos que não condizem com a realidade do cliente e que não combine com o mesmo.

Quando o cliente obtém resultados através, das ferramentas indicadas para seu negócio.

Duvidas com relação ao estoque, para diminuir temo de entrega



Fernanda

20 anos, Arquiteta

Estado Civil: Solteiro

Escolaridade: Ensino Superior

Renda Mensal (R\$): 1000,00

Cidade: São Paulo

Juliana é estudante de arquitetura e faz estágio em uma loja de moveis planejados. Está gostando da área e quer ter seu próprio negócio. Sua rotina diária é bem corrida, mas ela procura realizar todas as suas atividades com tranquilidade para que de tudo certo.

"Deixa que eu negocio!"

Hábitos e comportamentos

Seu foco é no trabalho e em seu filho. Passa o dia em pé na rua, e sua alimentação é bem irregular, já que as vezes fica nas fábricas mais tempo do que gostaria. Ainda assim é bem animada, busca o filho na escola todos os dias, e tira pelo menos 1h da noite para fazer uma coisa nova com ele.

#Extrovertida
#Confiante
#Decidida
#Batalhadora

Fluência Digital

Usando computador



Usando smartphone



Usando aplicativos



Comprando pela internet



Redes Sociais



Rotina

 Manhã

Acorda cedo, e leva seu filho na escola. Come no carro, para chegar cedo às fábricas de móveis que começam às 07h. Passa o dia conhecendo produtos e negociando compras, além de avaliar novos fornecedores com constância a pedido de seu chefe.

 Tarde

Para rapidinho em um restaurante de bairro para almoçar. Ela corre para realizar todas as tarefas mais cedo, para conseguir pegar o filho na escola no horário certo.

 Noite

Faz jantar para ela e seu filho. Cuida da casa já que lá só moram os dois, e o orçamento do mês as vezes é apertado. Enquanto isso vai pensando o que pode fazer de divertido com o filho no dia.

Quem influencia

Família



Amigos



Colegas de trabalho



Especialistas



Avaliação de outros clientes



Redes sociais utilizadas



Ganhos

- Garantia de qualidade dos materiais
- Margem de preços competitiva

Desafios

- Produtos similares no mercado
- Reclamações na usabilidade do produto
- Entrega fora do prazo

Reflexões

Dúvidas ou objeções

Vai estar dentro do prazo e preço já praticado no mercado? O atendimento será recorrente para facilitar futuras compras?

Aborrecimentos que devem ser evitados

Atrasar a entrega. Mudar o material sem avisar a Juliana e apresentar pessoalmente a novidade.

Experiência ideal e como o negócio ajuda

Juliana já conhece o catálogo, mas faz questão de ir na fábrica vistoriar a produção e a qualidade. Conhece os produtos novos, e senta com o vendedor para negociar, além de dar retorno sobre a percepção dos clientes da loja sobre os móveis já vendidos. Sai de lá com uma ordem de pedido, que fecha somente depois de validar na empresa a compra.



Empreendedores

40 anos, Empreendedor

Estado Civil: Solteiro

Escolaridade: Ensino Superior

Renda Mensal (R\$): 30000,00

Cidade: Brasil

Empreendedores, nacionalidade brasileira, ricos, importadores ou exportadores e que não entendam de bitcoin

"Não gosto de atendimento dos bancos pois são muito burocráticos e se aproveitam de alta taxa"

Hábitos e comportamentos

O empreendedor dessa descrição não é atualizado do mercado não entende de ações nem de bitcoins não compreende a blockchain Mas gasta muito dinheiro no cartão de crédito e não gosta dos bancos nem do atendimento nem das taxas e dos juros

#racional

Fluência Digital

Usando computador



Usando smartphone



Usando aplicativos



Comprando pela internet



Redes Sociais

in f 

Rotina

 Manhã

Academia e corrida

 Tarde

Trabalhar e olhar as notícias

 Noite

jantar com a família

Jornada do Cliente

Persona do Negócio



Fernanda

20 anos, Arquiteta

Juliana é estudante de arquitetura e faz estágio em uma loja de moveis planejados. Está gostando da área e quer ter seu próprio negócio. Sua rotina diária é bem corrida, mas ela procura realizar todas as suas atividades com tranquilidade para que de tudo certo.

Ganhos

Garantia de qualidade dos materiais

Margem de preços competitiva

Desafios

Produtos similares no mercado


Reclamações na usabilidade do produto

Entrega fora do prazo



Antes

	Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Descoberta	Conhecer novos fornecedores	Pega indicações do dono da empresa que trabalha, e procura on-line por novos fornecedores	On-line	 Neutro	
Consideração	Avaliar propostas	Avaliar o financeiro das propostas a fim de decidir qual é a melhor	On-line	 Satisfeito	
Consideração	Avaliar qualidade fornecedores	Vai às fábricas a fim de avaliar as opções e verificar os produtos antes da compra	Presencial	 Satisfeito	



Antes

	Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Decisão	Fechar o pedido na fábrica	Escolhe quais fornecedores receberão o pedido de compra	E-mail	 Entusiasmado	

Durante

	Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Compra e pagamento	Pagamento após o recebimento	Acompanhar junto ao financeiro da empresa se o pagamento ao fornecedor foi efetuado corretamente	Telefone e e-mail	 Satisfeito	
Entrega	Receber na loja a entrega da fábrica	Acompanhar a entrega dos produtos e verificar a qualidade, comparando com a apresentada antes da compra	Presencial	 Neutro	Processo é cansativo. Ofereceu um agrado a cliente pode gerar uma surpresa inesperada que alterará o estado emocional.

Depois

	Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Avaliação	Dar retorno para a fábrica sobre os produtos	Quando visita novamente a fábrica, traz consigo uma lista de qualidades e melhorias sobre o último pedido	Presencial	 Satisfeito	Hora de colher ideias da compradora sobre potenciais necessidades não atendidas pelo produto atualmente.
Suporte, troca e devolução	Ligar para fábrica devido a retorno de cliente insatisfeito	Entrar em contato com o vendedor para tentar entender como pode ajudar um cliente que comprou o móvel mas o mesmo veio com um pequeno defeito.	Telefone	 Insatisfeito	

Proposta de Valor

Persona do Negócio



Marina

32 anos, Adm financeira

Marina acabou de se casar, e está montando sua nova casa. Ela está comprando os móveis aos poucos, com a ajuda de sua amiga de infância, que gosta muito de decoração.

Ganhos

Fazer sua casa ser mais bonita
Deixar sua casa mais aconchegante

Desafios

Não ter como pagar por móveis mais exclusivos
Não serem confortáveis pros seus amigos

Valores Percebidos pela Persona

Valor	Formas entrega
Preço razoável	Descontos para múltiplas unidades
Qualidade	Uso de materiais certificados
Bem-estar	Móveis funcionais para o dia a dia

Entregas Essenciais

Móveis funcionais para o dia a dia.

Persona do Negócio



Fernanda

20 anos, Arquiteta

Juliana é estudante de arquitetura e faz estágio em uma loja de moveis planejados. Está gostando da área e quer ter seu próprio negócio. Sua rotina diária é bem corrida, mas ela procura realizar todas as suas atividades com tranquilidade para que de tudo certo.

Ganhos

Garantia de qualidade dos materiais
Margem de preços competitiva

Desafios

Produtos similares no mercado
Reclamações na usabilidade do produto
Entrega fora do prazo

Valores Percebidos pela Persona

Valor	Formas entrega
Economia de tempo	Portfólio de fácil acesso, Telefone direto com o vendedor
Redução de custos	Facilidade negociação e pagamento para compras maiores

Valor	Formas entrega
Variedade	Portfólio completo para casas e empresas

Exclusividade e personalização

Inserção da marca do cliente em pedidos B2B

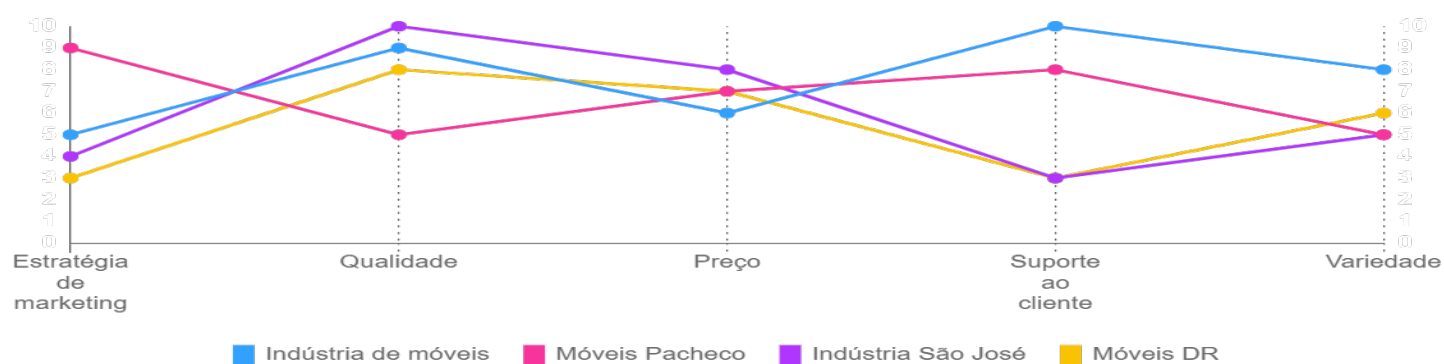
Entregas Essenciais

Portfólio de fácil acesso, Telefone direto com o vendedor e Portfólio completo para casas e empresas.

Análise de Concorrência

Atributos Avaliados	Indústria de móveis	Móveis Pacheco	Indústria São José	Móveis DR
Estratégia de marketing	5	9	4	3
Preço	6	7	8	7
Qualidade	9	5	10	8
Suporte ao cliente	10	8	3	3
Variedade	8	5	5	6
Média Geral	8	7	6	5

Avaliação das Pontuações



Altos e Baixos

Forças do negócio frente à concorrência

Estratégia de marketing, Preço, Qualidade, Suporte ao cliente e Variedade

Fraquezas do negócio frente à concorrência

Destaque do Negócio

Atributo em que seu negócio mais se destaca

Suporte ao cliente

Quadro de Experimentação



Precisamos migrar o atendimento e as vendas em 60% para o digital.

Status:	Nível de Incerteza:	Nível de Importância:	Tema da Hipótese:
Invalidado	Alto	Alto	Canais

Experimento

Como testar?

Contratar designer para estruturar o site e publicidade. Montar campanhas de divulgação. Acompanhar o retorno.

Com quem testar?



Juliana

Critérios de Validação

as vendas do mês forem feitas 30% on-line no primeiro mês, e 60% no segundo mês.

Aprendizado

As vendas on-line chegaram em 20% no primeiro mês, e 42% no segundo mês. De qualquer forma, foi significativa essa mudança, mas ela precisa de mais tempo para ser implementada.

Canais de Aquisição

Avaliação de Canais

Canal de Aquisição	Atratividade	Alcance Esperado	Cliente	Relacionamento	Viabilidade	Média Geral
Publicidade Tradicional	9	7	8	4	6	7
Marketing de Conteúdo	6	8	6	5	6	6
Palestras e Apresentações	6	4	4	8	6	6
Feiras	8	5	6	3	10	6
Plataformas Existentes	8	6	6	2	5	5
Publicidade em Redes Sociais	5	6	7	3	5	5

Canais de Tração

Publicidade Tradicional, Marketing de Conteúdo, Palestras e Apresentações

Experimentos

Publicidade Tradicional Ticket Médio: R\$ 833,33 Custo de Aquisição de Cliente (CAC): R\$ 83,33

Como testar?

Criar chamada e divulgar no rádio da cidade a empresa. Acompanhar dia a dia os contatos e avaliar a porcentagem de retorno da campanha.

Com quem testar?



Juliana

Período de teste

Início: 03/11/2021

Término: 17/11/2021

Investimento
R\$ 2.500,00

Clientes obtidos
30

Receita gerada
R\$ 25.000,00

Aprendizado

O investimento foi alto, mas valeu a pena. Os clientes ficaram curiosos com a empresa, mas compraram menos que o ticket médio normal da empresa.

Marketing de Conteúdo

Ticket Médio: R\$ 416,67

Custo de Aquisição de Cliente (CAC): R\$ 83,33

Como testar?

Criar conteúdo de decoração para ambientes. Publica no blog da empresa, e criar campanha de divulgação on-line.

Com quem testar?



Anderson

Período de teste

Início: 03/11/2021

Término: 17/11/2021

Investimento

R\$ 500,00

Clientes obtidos

6

Receita gerada

R\$ 2.500,00

Palestras e
Apresentações

Ticket Médio:
R\$ 11.500,00

Custo de Aquisição de Cliente (CAC):
R\$ 750,00

Como testar?

Buscar eventos de decoração de ambientes. Entrar em contato para inscrever como palestrante. Criar conteúdo que passe os valores da empresa, a colocando como referência no mercado, além de atrair clientes.

Com quem testar?



Marina

Período de teste

Início: 12/11/2021

Término: 13/11/2021

Investimento
R\$ 1.500,00

Clientes obtidos
2

Receita gerada
R\$ 23.000,00

Aprendizado

Como o evento era para representantes moveleiros, recebemos poucos contatos mas os pedidos que fecharam eram de valores consideráveis.

Funil de Vendas

Topo do Funil

Ação de Venda	Orçamento Investido (R\$)	Pessoas Alcançadas com a Ação	Pessoas Chamadas para a Ação	Custo de Aquisição de Cliente (R\$)	Taxa de Conversão (%)
Publicidade no rádio	2.500,00	20000	1000	2.50	0.05
Consolidado	2.500,00	20000	1000	2.50	0.05

Gatilhos de passagem

Publicidade no rádio
1. entrar no site e cadastrar

Meio do Funil

Chegaram da etapa anterior: 1000 pessoas

Ação de Venda	Orçamento Investido (R\$)	Pessoas Alcançadas com a Ação	Pessoas Chamadas para a Ação	Custo de Aquisição de Cliente (R\$)	Taxa de Conversão (%)
Email marketing informativo	500,00	1000	250	2.00	0.25
Consolidado	500,00	1000	250	2.00	0.25

Gatilhos de passagem

Email marketing informativo
1. abrir o email

Fundo do Funil

Chegaram da etapa anterior: 250 pessoas

Ação de Venda	Orçamento Investido (R\$)	Pessoas Alcançadas com a Ação	Pessoas Chamadas para a Ação	Custo de Aquisição de Cliente (R\$)	Taxa de Conversão (%)
Oferta de produto por e-mail	500,00	250	15	33.33	0.06
Consolidado	500,00	250	15	33.33	0.06

Gatilhos de passagem

Oferta de produto por e-mail
1. comprar

Análise

Efetivaram/realizaram a compra:

15 pessoas

Custo Total de Aquisicao de Pessoas:

R\$ 233,33

Taxa Total de Conversão:

0.06 %

Percentual de Pessoas que fizeram a Conversão

De 20000 pessoas que estão no Topo do Funil, 1000 (5.0%) pessoas passam para o Meio do Funil



De 1000 pessoas que estão no Meio do Funil, 250 (25.0%) pessoas passam para o Fundo do Funil



De 250 pessoas que estão no Fundo do Funil, 15 (6.0%) pessoas efetivam a compra



Percentual de Pessoas que passaram pelas Etapas do Funil

20000 pessoas interagem com seu negócio



De 20000 pessoas que estão conhecendo seu produto ou serviço, 1000 pessoas (5.0%) buscam mais informações sobre sua solução



De 1000 interessadas no seu produto ou serviço, 250 pessoas (1.3%) estão dispostas a comprar de você



De 250 pessoas que são potenciais clientes, 15 pessoas (0.1%) realizaram a compra

■ Chegaram ao Funil ■ Topo do Funil ■ Meio do Funil ■ Fundo do funil

Investimento fixo

Descrição	Quant.	Valor unitário (R\$)	Valor total (R\$)	%
Ar condicionado 12 000 btus	1	1.432,00	1.432,00	0.64
Cadeiras para escritório	10	150,00	1.500,00	0.67
Coladeira de bordas	1	55.000,00	55.000,00	24.72
Desengrosso	1	12.000,00	12.000,00	5.39
Esquadrejadeira	1	12.000,00	12.000,00	5.39
Extintores	4	295,00	1.180,00	0.53
Forno de micro ondas para copa	1	480,00	480,00	0.22
Furadeira	1	5.000,00	5.000,00	2.25
Furadeira Manual	3	150,00	450,00	0.20
Impressora multifuncional	1	882,00	882,00	0.40
Lixadeira correia	1	6.000,00	6.000,00	2.70
Lixadeira Manual	3	450,00	1.350,00	0.61
Mesas para escritório	6	250,00	1.500,00	0.67
Micro computador completo para adm financeiro	1	2.323,00	2.323,00	1.04
Notebook para o comercial	1	3.000,00	3.000,00	1.35
Plana	1	3.500,00	3.500,00	1.57
Refrigerador para copa	1	1.600,00	1.600,00	0.72
Respigadeira	1	18.000,00	18.000,00	8.09
Seccionadora	1	75.000,00	75.000,00	33.71
Serra Circular	1	4.500,00	4.500,00	2.02
Serra de fita	1	8.000,00	8.000,00	3.60
Servidor para arquivo dados	1	1.497,00	1.497,00	0.67
Smartphone para o comercial	1	809,00	809,00	0.36
Tupia	1	5.500,00	5.500,00	2.47
Total			222.503,00	100.00

Investimento pré-operacional

Descrição	Valor total (R\$)	%
Criação e registro da marca	745,00	1.77
Gastos de legalização	2.000,00	4.76
Marketing para inauguração	1.000,00	2.38
Reformas e obras	30.000,00	71.44
Softwares de gestão	1.408,00	3.35
Taxas e licenças	3.000,00	7.14
Uniformes e crachás	3.840,00	9.14
Total	41.993,00	100.00

Estoque Inicial

Descrição	Quant.	Valor unitário (R\$)	Valor total (R\$)	%
Colas	247	4,20	1.037,40	1.72
Embalagens	295	19,94	5.882,30	9.75
Estuma para estofar cadeiras	22.72	205,30	4.664,416	7.73
Madeira (Jequitibá)	2.26	3.800,00	8.588,00	14.23
Material para acabamento	247	44,60	11.016,20	18.25
MDF/Compensado	164	98,16	16.098,24	26.67
Vidros tampos de mesas	19	687,81	13.068,39	21.65
Total			60.354,95	100.00

Capital de Giro

Prazos Médios de Recebimento

Prazo	Média ponderada (dias)	%
30 dias	10.5	35.00
45 dias	15.75	35.00
60 dias	15	25.00
90 dias	4.5	5.00
Total	45.75	100.00

Prazos Médios de Pagamento

Prazo	Média ponderada (dias)	%
30 dias	7.5	25.00
45 dias	6.75	15.00
60 dias	18	30.00
90 dias	27	30.00
Total	59.25	100.00

Resultados

Ciclo Financeiro	16.5 dias
Prazo Médio de Estoque	30 dias
Prazo Médio de Recebimento	45.75 dias
Prazo Médio de Pagamento	59.25 dias
Giro de Caixa Anual	21.82 dias

Necessidade de Capital de Giro	R\$ 106.048,79
Desembolso Anual	R\$ 1.659.246,29
Reserva Financeira	R\$ 30.000,00

Investimento Total

Aplicação de Recursos

Fontes de Recursos

Descrição	Valor (R\$)	%
Marcelo Silva	200.000,00	100.00 %
Total	200.000,00	100.00

Total dos investimentos

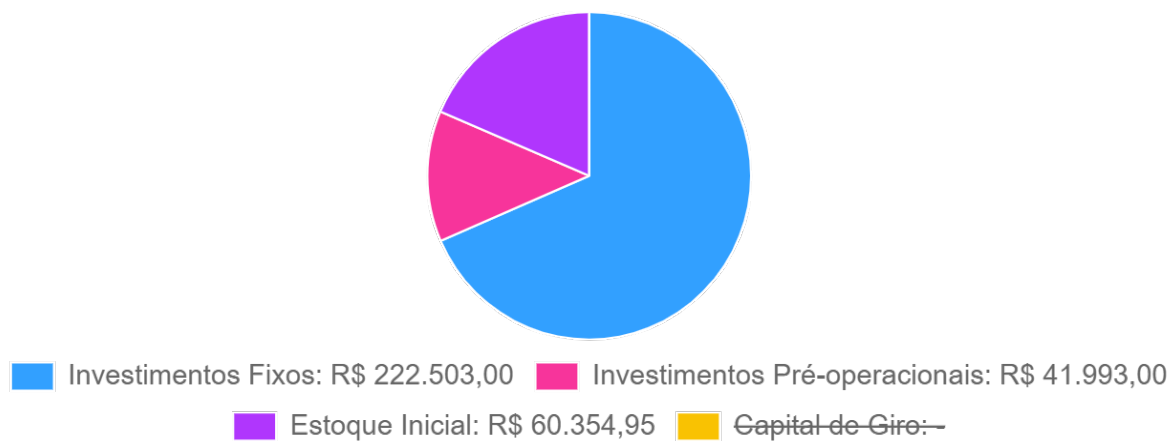
Descrição	Valor (R\$)	%
Investimentos fixos	222.503,00	51.64
Investimentos pré-operacionais	41.993,00	9.74
Estoque inicial	60.354,95	14.01
Capital de giro	106.048,788	24.61
Total	430.899,738	100.00

Total das fontes de recursos

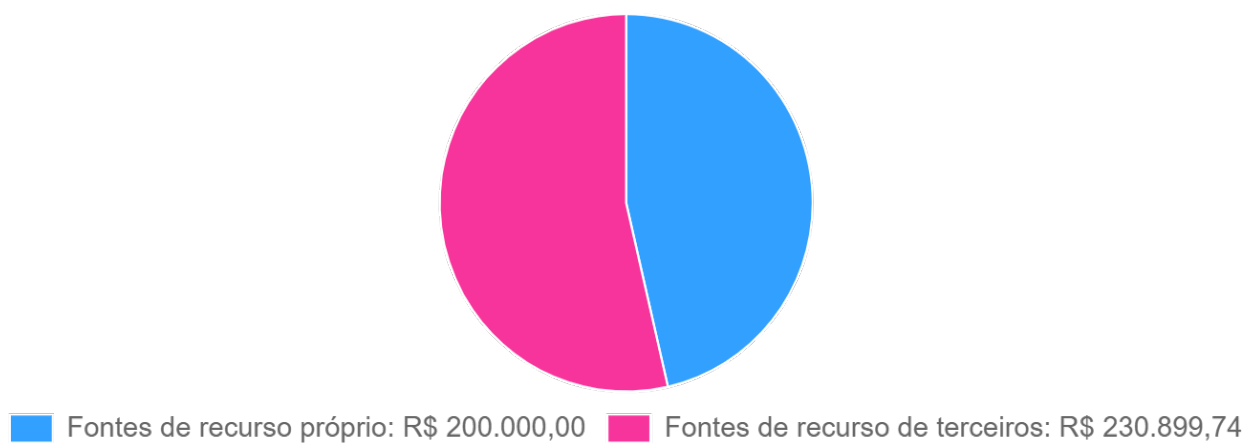
Descrição	Valor (R\$)	%
Fontes de recurso próprio	200.000,00	46.41
Fontes de recurso de terceiros	230.899,738	53.59
Total	430.899,738	100.00

Gráficos

Aplicação de Recursos



Fontes de Recursos



Produtos e Serviços

Descrição	Categoria	Preço de Venda (R\$)
Aparador sala jantar	Fabricação Própria	880,00
Banqueta	Fabricação Própria	436,00
Buffet modelo 1	Fabricação Própria	2.228,00
Buffet modelo 2	Fabricação Própria	2.304,00
Cadeira modelo 1	Fabricação Própria	542,00
Cadeira modelo 2	Fabricação Própria	460,00
Cadeira modelo 3	Fabricação Própria	556,00
Cadeira modelo 4	Fabricação Própria	418,00
Cadeira modelo 5	Fabricação Própria	438,00
Cadeira modelo 6	Fabricação Própria	692,00
Cadeira modelo 7	Fabricação Própria	444,00
Mesa modelo 1	Fabricação Própria	1.577,00
Mesa modelo 2	Fabricação Própria	1.608,00
Mesa modelo 3	Fabricação Própria	1.688,00
Mesa redonda	Fabricação Própria	2.198,00

Receita

Descrição	Categoria	Quant.	Preço de venda (R\$)	Valor total	%
Aparador sala jantar	Produto de fabricação própria	4	880,00	3.520,00	2.29
Banqueta	Produto de fabricação própria	17	436,00	7.412,00	4.83
Buffet modelo 1	Produto de fabricação própria	5	2.228,00	11.140,00	7.25
Buffet modelo 2	Produto de fabricação própria	2	2.304,00	4.608,00	3.00
Cadeira modelo 1	Produto de fabricação própria	25	542,00	13.550,00	8.82
Cadeira modelo 2	Produto de fabricação própria	50	460,00	23.000,00	14.98
Cadeira modelo 3	Produto de fabricação própria	12	556,00	6.672,00	4.34
Cadeira modelo 4	Produto de fabricação própria	22	418,00	9.196,00	5.99
Cadeira modelo 5	Produto de fabricação própria	40	438,00	17.520,00	11.41
Cadeira modelo 6	Produto de fabricação própria	6	692,00	4.152,00	2.70
Cadeira modelo 7	Produto de fabricação própria	45	444,00	19.980,00	13.01
Mesa modelo 1	Produto de fabricação própria	8	1.577,00	12.616,00	8.21
Mesa modelo 2	Produto de fabricação própria	5	1.608,00	8.040,00	5.24
Mesa modelo 3	Produto de fabricação própria	2	1.688,00	3.376,00	2.20
Mesa redonda	Produto de fabricação própria	4	2.198,00	8.792,00	5.72
Total			-	153.574,00	100.00

Projeção da Receita

Tipo de projeção: Inserir taxa de crescimento

Totais mensais

Taxa ao mês (%) para os 12 meses iniciais: 0%

Descrição	Valor (R\$)
-----------	-------------

Descrição	Valor (R\$)
Mês 1	153.574,00
Mês 2	153.574,00
Mês 3	153.574,00
Mês 4	153.574,00
Mês 5	153.574,00
Mês 6	153.574,00
Mês 7	153.574,00
Mês 8	153.574,00
Mês 9	153.574,00
Mês 10	153.574,00
Mês 11	153.574,00
Mês 12	153.574,00

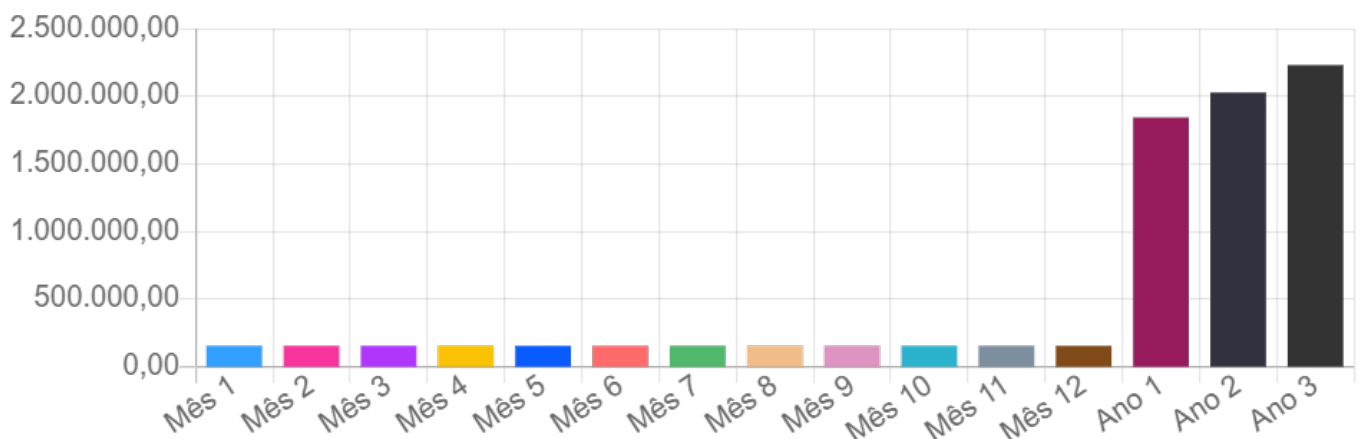
Totais anuais

Taxa ao ano (%) a partir do 2º ano: 10%

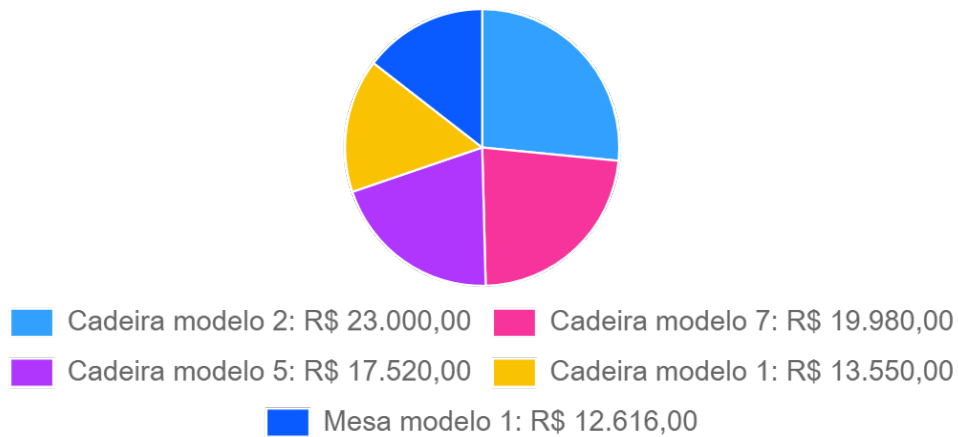
Descrição	Valor (R\$)
Primeiro Ano	1.842.888,00
Segundo Ano	2.027.176,80
Terceiro Ano	2.229.894,48

Gráficos

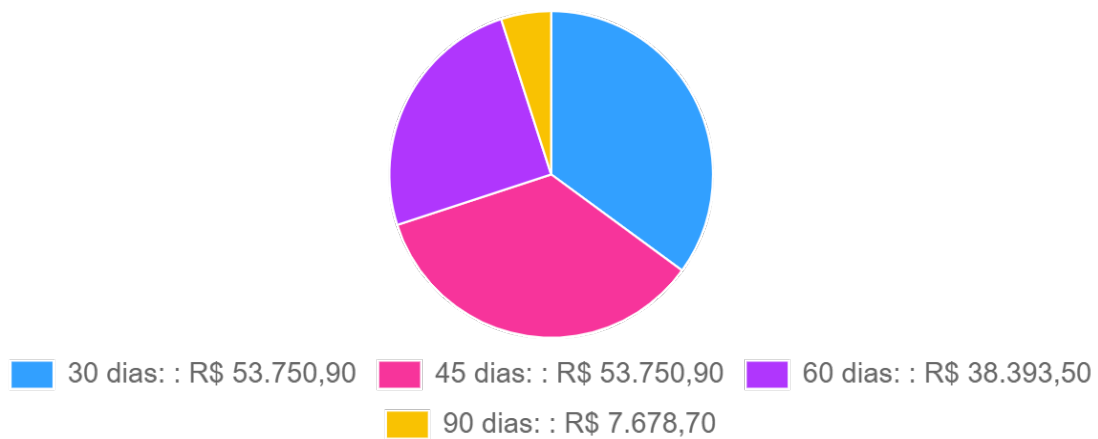
Evolução da receita



Top 5 Geração de receita: Produtos e Serviços



Receita de acordo com parcelamento



Custos dos Produtos e Serviços

Produtos de Fabricação Própria

Aparador sala jantar			Preço de venda: R\$ 880,00		
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)
Madeira	0.02	metros cúbicos	3.800,00	13.43	76.00
Compensado/MDF	0.6	peça	98,16	10.40	58.90
Cola	2	porção	98,16	34.68	196.32
Embalagem	1	peça	50,00	8.83	50.00
Vidro	1	peça	108,00	19.08	108.00

Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)
Verniz e fundo	1.74	litros	44,20	13.59	76.91
Total				100	566,124

Banqueta					Preço de venda: R\$ 436,00
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)
Madeira	0.02	metros cúbicos	3.800,00	43.73	76.00
Compensado/MDF	0.06	peça	98,16	3.39	5.89
Espuma estofamento	0.23	metros	205,00	27.13	47.15
Cola	0.71	porção	4,20	1.72	2.98
Embalagem	1	peça	15,00	8.63	15.00
Verniz e fundo	0.6	litros	44,60	15.40	26.76
Total				100	173,782

Buffet modelo 1					Preço de venda: R\$ 2.228,00
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)
Madeira	0.02	metros cúbicos	3.800,00	6.34	76.00
Compensado/MDF	4.6	peça	98,16	37.68	451.54
Cola	5	porção	4,20	1.75	21.00
Embalagem	1	peça	83,00	6.93	83.00
Vidro	1	peçss	210,00	17.52	210.00
Verniz e acabamento	8	litros	44,60	29.77	356.80
Total				100	1.198,336

Buffet modelo 2					Preço de venda: R\$ 2.304,00
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)
Madeira	0.05	metros cúbicos	3.800,00	18.41	190.00
Compensado/MDF	4.5	peça	98,16	42.81	441.72
Cola	7.14	porção	4,20	2.91	29.99
Verniz, fundo	8.3	litros	44,60	35.87	370.18
Total				100	1.031,888

Cadeira modelo 1					Preço de venda: R\$ 542,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Madeira	0.02	metros cúbicos	3.800,00	26.43	76.00	
Compensado/MDF	0.33	peça	98,16	11.27	32.39	
Espuma estofamento	0.44	metros	205,00	31.37	90.20	
Cola	0.7	porção	4,20	1.02	2.94	
Embalagem	1	peça	44,00	15.30	44.00	
Verniz e fundo	10	litros	4,20	14.61	42.00	
Total				100	287,533	

Cadeira modelo 2					Preço de venda: R\$ 460,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Madeira	0.02	metros cúbicos	3.800,00	35.51	76.00	
Compensado/MDF	0.1	peça	98,15	4.59	9.82	
Espuma estofamento	0.35	metros	205,30	33.57	71.86	
Cola	0.75	porção	4,20	1.47	3.15	
Embalagem	1	peça	22,00	10.28	22.00	
Verniz e fundo	0.7	litros	44,60	14.59	31.22	
Total				100	214,04	

Cadeira modelo 3					Preço de venda: R\$ 556,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Madeira	0.02	metros cúbicos	3.800,00	31.43	76.00	
Compensado/MDF	0.12	peça	98,16	4.87	11.78	
Espuma estofamento	0.3	metros	205,30	25.48	61.59	
Cola	1	poção	4,20	1.74	4.20	
Embalagem	1	peça	44,00	18.20	44.00	
Verniz e fundo	1	litro	44,20	18.28	44.20	
Total				100	241,769	

Cadeira modelo 4					Preço de venda: R\$ 418,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Madeira	0.01	metros cúbicos	3.800,00	17.59	38.00	
Compensado/MDF	0.53	peça	98,16	24.08	52.02	
Espuma estofamento	0.34	metros	205,30	32.31	69.80	
Cola	0.5	porção	4,20	0.97	2.10	
Embalagem	1	peça	22,00	10.18	22.00	
Verniz e fundo	0.72	litros	44,60	14.86	32.11	
Total				100	216,039	

Cadeira modelo 5					Preço de venda: R\$ 438,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Madeira	0.02	metros cúbicos	3.800,00	32.54	76.00	
Compensado/MDF	0.21	peça	98,16	8.83	20.61	
Espuma estofamento	0.4	metros	205,30	35.16	82.12	
Cola	0.7	porção	4,20	1.26	2.94	
Verniz e acabamento	0.67	litros	44,60	12.79	29.88	
Embalagem	1	peça	22,00	9.42	22.00	
Total				100	233,556	

Cadeira modelo 6					Preço de venda: R\$ 692,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Madeira	0.03	metros cúbicos	3.800,00	28.15	114.00	
Compensado/MDF	0.75	peça	98,16	18.18	73.62	
Espuma estofamento	0.64	metros	205,30	32.44	131.39	
Embalagem	1	peça	44,00	10.86	44.00	
Verniz e fundo	0.95	litros	44,20	10.37	41.99	
Total				100	405,002	

Cadeira modelo 7					Preço de venda: R\$ 444,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Madeira	0.01	metros cúbicos	3.800,00	17.51	38.00	
Compensado/MDF	0.55	peça	89,16	22.59	49.04	
Espuma estofamento	0.34	metros	205,30	32.16	69.80	
Cola	0.6	porção	4,20	1.16	2.52	
Embalagem	1	peça	22,00	10.14	22.00	
Verniz e fundo	0.8	litros	44,60	16.44	35.68	
Total				100	217,04	

Mesa modelo 1					Preço de venda: R\$ 1.577,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Madeira	0.02	metros cúbicos	3.800,00	9.23	76.00	
Compensado/MDF	1.94	peça	98,16	23.12	190.43	
Cola	3.57	porção	4,20	1.82	14.99	
Embalagem	1	unidade	87,00	10.56	87.00	
Vidro	1	peça	366,00	44.44	366.00	
Verniz e fundo	2	litros	44,60	10.83	89.20	
Total				100	823,624	

Mesa modelo 2					Preço de venda: R\$ 1.608,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Madeira	0.03	metros cúbicos	3.800,00	14.21	114.00	
Compensado MDF	1.5	peça	98,16	18.35	147.24	
Cola	3.8	porção	4,20	1.99	15.96	
Embalagem	1	unidade	87,00	10.84	87.00	
Vidro	1	peça	348,00	43.38	348.00	
Verniz e fundo	2.02	litros	44,60	11.23	90.09	
Total				100	802,292	

Mesa modelo 3					Preço de venda: R\$ 1.688,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Madeira	0.03	metros cúbicos	3.800,00	13.36	114.00	
Compensado/MDF	1.5	peça	98,16	17.25	147.24	
Cola	3.33	porção	4,20	1.64	13.99	
Embalagem	1	unidade	86,00	10.08	86.00	
Vidro	1	peça	366,00	42.88	366.00	
Verniz e fundo	2.83	litros	44,60	14.79	126.22	
Total				100	853,444	

Mesa redonda					Preço de venda: R\$ 2.198,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Compensado/MDF	5	metros	98,16	43.22	490.80	
Cola	3	peças	4,20	1.11	12.60	
Embalagem	1	peça	90,00	7.92	90.00	
Vidro	1	unidade	416,00	36.63	416.00	
Verniz e fundo	2.83	litros	44,60	11.11	126.22	
Total				100	1.135,618	

Custo dos Produtos, Mercadorias e Serviços Vendidos

Descrição	Custo un. (R\$)	Quant.	Custo total (R\$)	%
Aparador sala jantar	566,124	4	2.264,496	2.93
Banqueta	173,782	17	2.954,287	3.83
Buffet modelo 1	1.198,336	5	5.991,68	7.76
Buffet modelo 2	1.031,888	2	2.063,776	2.67
Cadeira modelo 1	287,533	25	7.188,32	9.31
Cadeira modelo 2	214,04	50	10.702,00	13.86
Cadeira modelo 3	241,769	12	2.901,23	3.76
Cadeira modelo 4	216,039	22	4.752,854	6.16
Cadeira modelo 5	233,556	40	9.342,224	12.10
Cadeira modelo 6	405,002	6	2.430,012	3.15
Cadeira modelo 7	217,04	45	9.766,80	12.65
Mesa modelo 1	823,624	8	6.588,995	8.53
Mesa modelo 2	802,292	5	4.011,46	5.20
Mesa modelo 3	853,444	2	1.706,888	2.21
Mesa redonda	1.135,618	4	4.542,472	5.88
Total			77.207,494	100.00

Projeção do Custo de Mercadoria Vendida

Tipo de projeção: Inserir taxa de crescimento

Totais mensais

Taxa ao mês (%) para os 12 meses iniciais: 0%

Descrição	Valor (R\$)
Mês 1	77.207,494
Mês 2	77.207,494
Mês 3	77.207,494
Mês 4	77.207,494
Mês 5	77.207,494
Mês 6	77.207,494
Mês 7	77.207,494
Mês 8	77.207,494

Descrição	Valor (R\$)
Mês 9	77.207,494
Mês 10	77.207,494
Mês 11	77.207,494
Mês 12	77.207,494

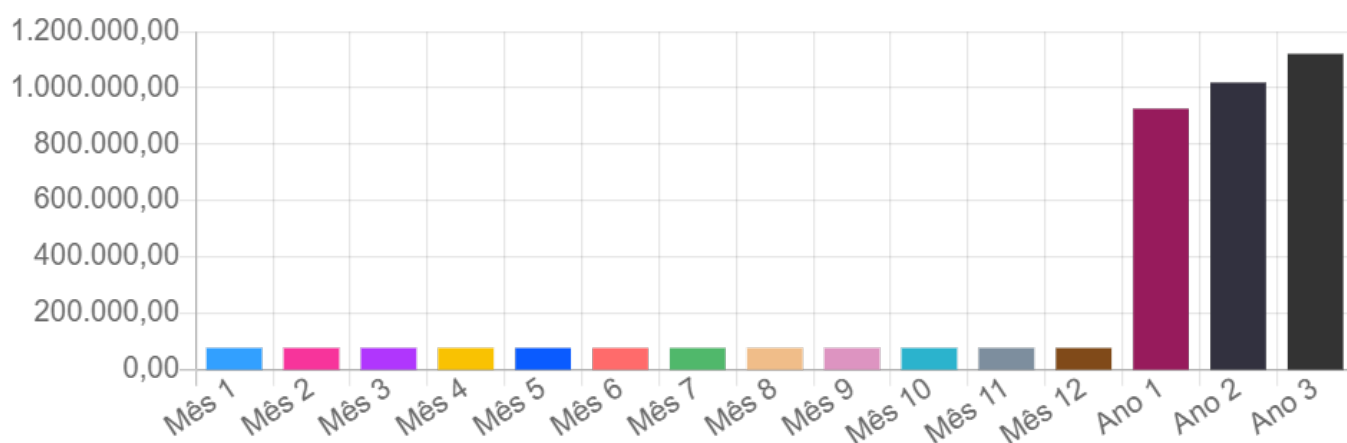
Totais anuais

Taxa ao ano (%) a partir do 2º ano: 10%

Descrição	Valor (R\$)
Primeiro Ano	926.489,933
Segundo Ano	1.019.138,926
Terceiro Ano	1.121.052,819

Gráfico

Evolução do Resultado Operacional



Custos Variáveis

Descrição	Receita (R\$)	Percentual (%)	Total (R\$)
Comissões	153.574,00	3.00	4.607,22
Previsão de inadimplência	153.574,00	0.50	767,87
Propaganda	153.574,00	0.50	767,87
Total			6.142,96

Impostos

Descrição	Receita (R\$)	Percentual (%)	Total (R\$)
Simplex	153.574,00	5.00	7.678,70
Total			7.678,70

Projeção dos Custos Variáveis

Tipo de projeção: Inserir taxa de crescimento

Totais mensais

Taxa ao mês (%) para os 12 meses iniciais: 0%

Descrição	Valor (R\$)
Mês 1	13.821,66
Mês 2	13.821,66
Mês 3	13.821,66
Mês 4	13.821,66
Mês 5	13.821,66
Mês 6	13.821,66
Mês 7	13.821,66
Mês 8	13.821,66
Mês 9	13.821,66
Mês 10	13.821,66
Mês 11	13.821,66
Mês 12	13.821,66

Totais anuais

Taxa ao ano (%) a partir do 2º ano: 10%

Descrição	Valor (R\$)
-----------	-------------

Descrição	Valor (R\$)
Primeiro Ano	165.859,92
Segundo Ano	182.445,912
Terceiro Ano	200.690,503

Depreciação

Descrição	Vida útil	Val. residual (R\$)	Val. total (R\$)	Depreciação anual (R\$)	Depreciação mensal (R\$)
Ar condicionado 12 000 btus	10 anos	1.200,00	1.432,00	23,20	1,933
Cadeiras para escritório	10 anos	1.200,00	1.500,00	30,00	2,50
Coladeira de bordas	10 anos	45.000,00	55.000,00	1.000,00	83,333
Desengrosso	10 anos	10.000,00	12.000,00	200,00	16,667
Esquadrejadeira	10 anos	10.000,00	12.000,00	200,00	16,667
Extintores	10 anos	800,00	1.180,00	38,00	3,167
Forno de micro ondas para copa	10 anos	300,00	480,00	18,00	1,50
Furadeira	10 anos	4.000,00	5.000,00	100,00	8,333
Furadeira Manual	10 anos	300,00	450,00	15,00	1,25
Impressora multifuncional	5 anos	500,00	882,00	76,40	6,367
Lixadeira correia	10 anos	5.000,00	6.000,00	100,00	8,333
Lixadeira Manual	10 anos	1.100,00	1.350,00	25,00	2,083
Mesas para escritório	10 anos	1.200,00	1.500,00	30,00	2,50
Micro computador completo para adm financeiro	5 anos	1.800,00	2.323,00	104,60	8,717
Notebook para o comercial	5 anos	2.200,00	3.000,00	160,00	13,333
Plaina	10 anos	3.000,00	3.500,00	50,00	4,167
Refrigerador para copa	10 anos	1.200,00	1.600,00	40,00	3,333
Respigadeira	10 anos	15.000,00	18.000,00	300,00	25,00
Seccionadora	10 anos	68.000,00	75.000,00	700,00	58,333
Serra Circular	10 anos	4.000,00	4.500,00	50,00	4,167
Serra de fita	10 anos	7.000,00	8.000,00	100,00	8,333
Servidor para arquivo dados	5 anos	1.300,00	1.497,00	39,40	3,283
Smartphone para o comercial	5 anos	650,00	809,00	31,80	2,65
Tupia	10 anos	4.850,00	5.500,00	65,00	5,417
Total				3.496,40	291,367

Custos com Pessoal

Cargo	Nº Emprega-dos	Salário Mensal (R\$)	Custo com Salários (R\$)	Encargo Social (%)	Custo com Encargos (R\$)	Benefícios (R\$)	Custo Total (R\$)
Auxiliar Administrativo	1	1.460,00	1.460,00	40,00	584,00	80,00	2.124,00
Auxiliar de marceneiro	1	1.700,00	1.700,00	40,00	680,00	80,00	2.460,00
Expedidora	1	2.050,00	2.050,00	40,00	820,00	80,00	2.950,00
Gerente comercial	1	2.500,00	2.500,00	40,00	1.000,00	120,00	3.620,00
Lixadores	1	2.073,00	2.073,00	40,00	829,20	80,00	2.982,20
Maquinista	1	2.110,00	2.110,00	40,00	844,00	120,00	3.074,00
Marceneiros	2	2.828,00	5.656,00	40,00	2.262,40	120,00	8.158,40
Montador de cadeiras	1	2.004,00	2.004,00	40,00	801,60	80,00	2.885,60
Revolvista	1	2.782,00	2.782,00	40,00	1.112,80	80,00	3.974,80
Total							32.229,00

Custos Fixos

Descrição	Valor total	Porcentagem
Água	48,00	0.10
Aluguéis, condomínio e IPTU	2.100,00	4.45
Aparelho Ar Condicionado	1.432,00	3.03
Depreciação	291,37	0.62
Encargos sociais sobre pró-labore	481,00	1.02
Encargos sociais sobre salários	8.934,00	18.91
Honorários contábeis	1.090,00	2.31
Luz	2.100,00	4.45
Manutenção	600,00	1.27
Materiais de limpeza	200,00	0.42
Material de escritório	100,00	0.21
Pró-labore	6.000,00	12.70
Salários e Benefícios	23.295,00	49.31
Seguros	190,00	0.40
Tarifas bancárias	120,00	0.25
Telefone e internet	260,00	0.55
Total	47.241,37	100.00

Projeção dos Custos Fixos

Tipo de projeção: Inserir taxa de crescimento

Totais mensais

Taxa ao mês (%) para os 12 meses iniciais: 0%

Descrição	Valor (R\$)
Mês 1	47.241,37
Mês 2	47.241,37
Mês 3	47.241,37
Mês 4	47.241,37
Mês 5	47.241,37
Mês 6	47.241,37
Mês 7	47.241,37

Descrição	Valor (R\$)
Mês 8	47.241,37
Mês 9	47.241,37
Mês 10	47.241,37
Mês 11	47.241,37
Mês 12	47.241,37

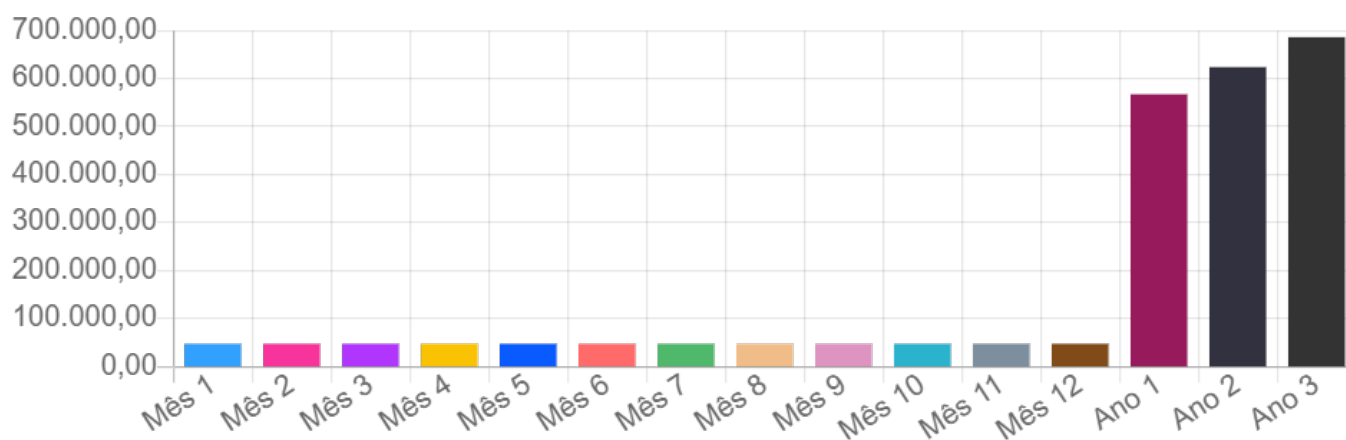
Totais anuais

Taxa ao ano (%) a partir do 2º ano: 10%

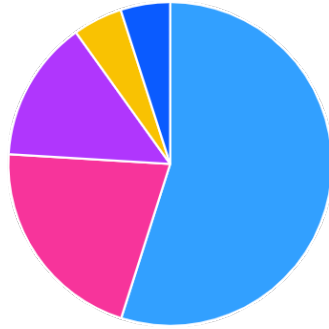
Descrição	Valor (R\$)
Primeiro Ano	566.896,44
Segundo Ano	623.586,084
Terceiro Ano	685.944,692

Gráficos

Evolução dos Custos Fixos



Top 5 Custos Fixos



Salários e Benefícios: R\$ 23.295,00 Encargos sociais sobre salários: R\$ 8.934,00
Pró-labore: R\$ 6.000,00 Aluguéis, condomínio e IPTU: R\$ 2.100,00 Luz: R\$ 2.100,00

DRE

1. Receita Total

Descrição	Valor (R\$)	%
Vendas à Vista	0,00	0.00
Vendas à Prazo	153.574,00	100.00
Total	153.574,00	100.00

2. Custos Variáveis Totais

Descrição	Valor (R\$)	%
CPV - Custos dos Produtos de Vendidos	77.207,494	50.27
CMV - Custos das Mercadorias Vendidas	0,00	0.00
CSV - Custos dos Serviços Vendidos	0,00	0.00
Impostos Federais	7.678,70	5.00
Comissões	4.607,22	3.00
Propaganda	767,87	0.50
Previsão de inadimplência	767,87	0.50
Total	91.029,154	59.27

3. Margem de Contribuição

	Valor (R\$)	%
Total	62.544,846	40.73

4. Custos Fixos Totais

Descrição	Valor (R\$)	%
Pró-labore	6.000,00	3.91
Encargos sociais sobre pró-labore	481,00	0.31
Salários e Benefícios	23.295,00	15.17
Encargos sociais sobre salários	8.934,00	5.82
Aluguéis, condomínio e IPTU	2.100,00	1.37
Água	48,00	0.03

Descrição	Valor (R\$)	%
Luz	2.100,00	1.37
Telefone e internet	260,00	0.17
Seguros	190,00	0.12
Manutenção	600,00	0.39
Depreciação	291,37	0.19
Honorários contábeis	1.090,00	0.71
Tarifas bancárias	120,00	0.08
Material de escritório	100,00	0.07
Materiais de limpeza	200,00	0.13
Aparelho Ar Condicionado	1.432,00	0.93
Total	47.241,37	30.76

5. Resultado Operacional

	Valor (R\$)	%
Total	15.303,476	9.96

Projeção da DRE

Tipo de projeção: Projetar valores constantes

Totais mensais

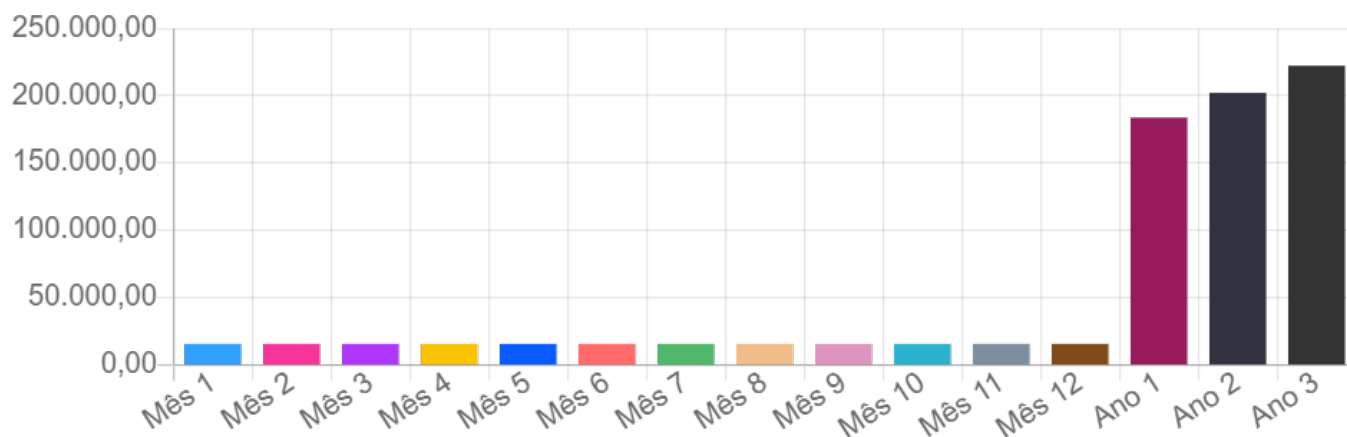
Descrição	Valor (R\$)
Mês 1	15.303,476
Mês 2	15.303,476
Mês 3	15.303,476
Mês 4	15.303,476
Mês 5	15.303,476
Mês 6	15.303,476
Mês 7	15.303,476
Mês 8	15.303,476
Mês 9	15.303,476
Mês 10	15.303,476
Mês 11	15.303,476
Mês 12	15.303,476

Totais anuais

Descrição	Valor (R\$)
Primeiro Ano	183.641,707
Segundo Ano	202.005,878
Terceiro Ano	222.206,466

Gráficos

Evolução do Resultado Operacional



Indicadores Financeiros

Resumo Financeiro

Descrição	
Receita Anual	R\$ 1.842.888,00
Custos Variáveis	-R\$ 1.092.349,85
Margem de Contribuição	R\$ 750.538,15
Custos Fixos	-R\$ 566.896,44
Resultado	R\$ 183.642,00
Lucratividade Anual	9.96 %

Outros Indicadores

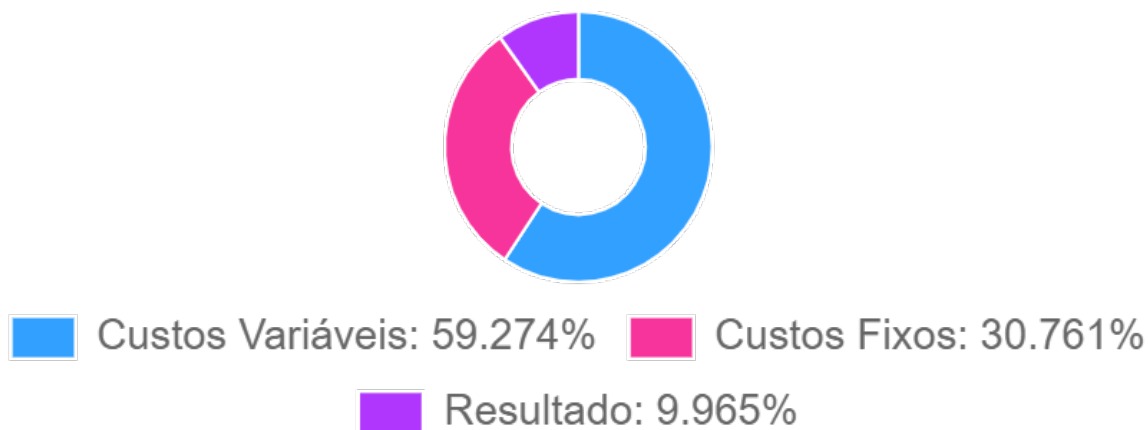
Descrição	
Payback Simples	27 meses
Rentabilidade Anual	42.62 %

Pontos de Equilíbrio

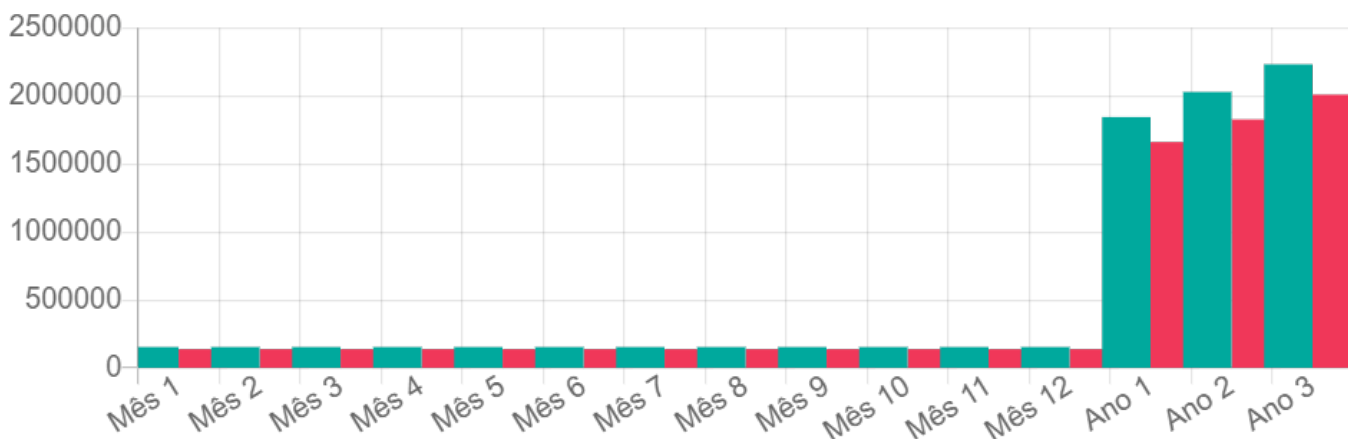
Lucro Desejado: R\$ 50.000,00

Descrição	
PE Contabil	R\$ 1.391.840,02
PE Financeiro	R\$ 1.383.255,68
PE Econômico	R\$ 1.514.599,66

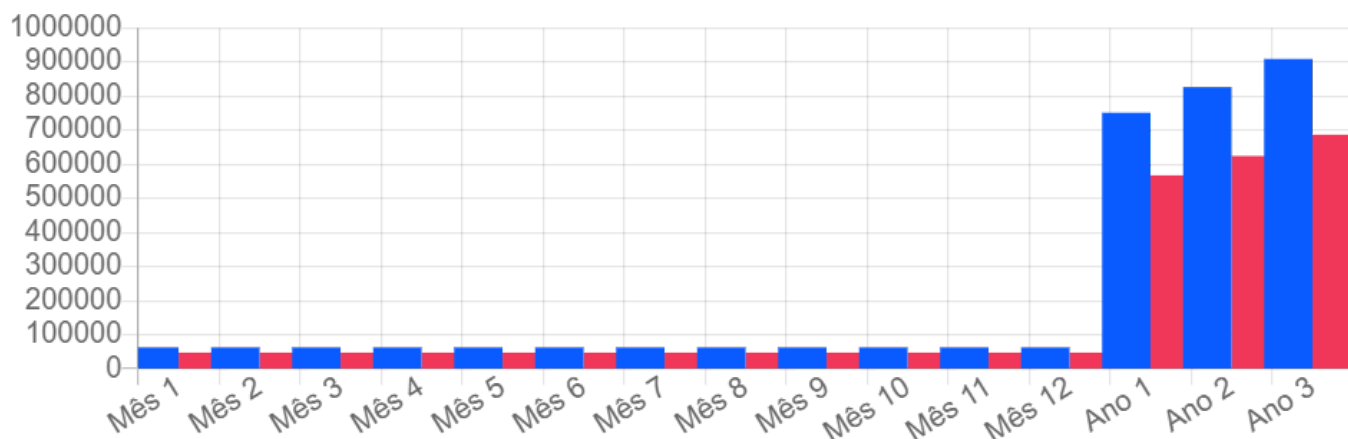
Indicador de Lucratividade



Receitas x Custos



Margem de Contribuição x Custos Fixos



Simulador de Resultados

Percentuais Aplicados

Cenário Otimista

Receita maior em: 15%

Custo menor em: 5%

Investimento menor em: Não informado

Cenário Pessimista

Receita menor em: 10%

Custo maior em: 2%

Investimento maior em: Não informado

Resumo

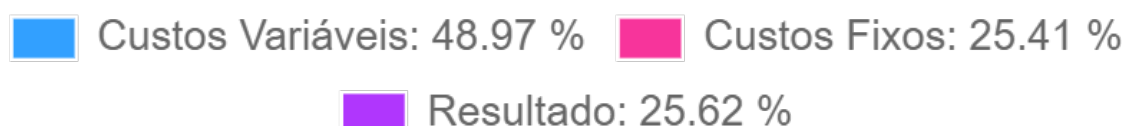
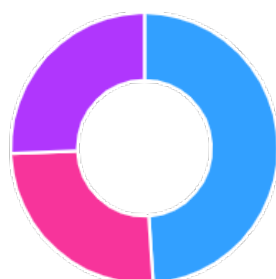
Descrição	Cenário Provável	Cenário Otimista	Cenário Pessimista
Receita Anual	R\$ 1.842.888,00	R\$ 2.119.321,20	R\$ 1.658.599,20
Custos Variáveis	-R\$ 1.092.349,85	-R\$ 1.037.732,36	-R\$ 1.114.196,85
Margem de Contribuição	R\$ 750.538,15	R\$ 1.081.588,84	R\$ 544.402,35
Custos Fixos	-R\$ 566.896,44	-R\$ 538.551,62	-R\$ 578.234,37
Resultado	R\$ 183.642,00	R\$ 543.037,22	-R\$ 33.832,02

Indicadores Financeiros

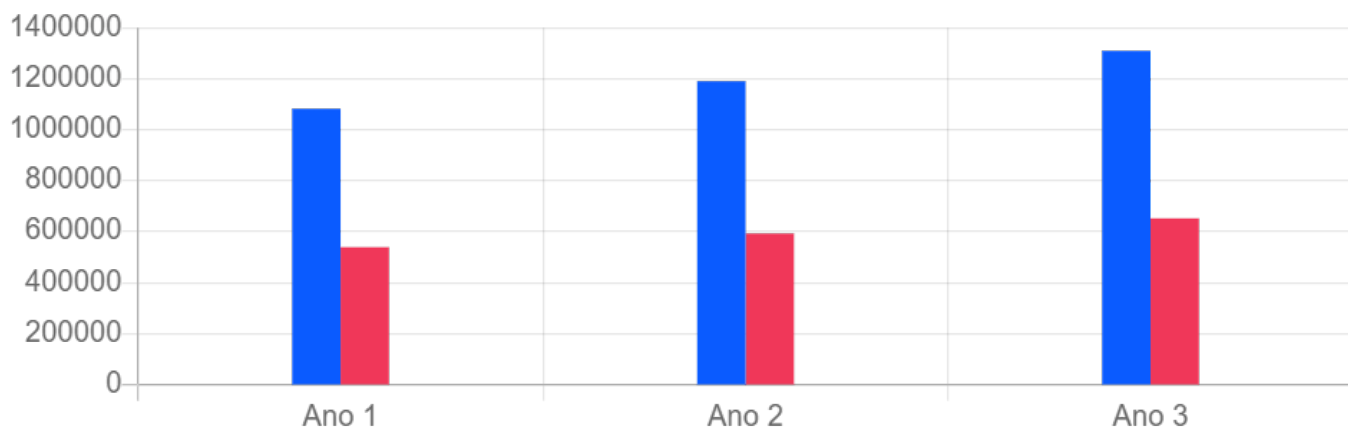
Descrição	Cenário Provável	Cenário Otimista	Cenário Pessimista
Lucratividade Anual	9.96 %	25.62 %	Não se aplica
Payback Simples	27 meses	11 meses	Não se aplica
Rentabilidade Anual	42.62 %	126.02 %	-7.85 %
PE Contábil	R\$ 1.391.840,02	R\$ 1.055.259,37	R\$ 1.761.674,34
PE Financeiro	R\$ 1.383.255,68	R\$ 1.048.408,38	R\$ 1.751.022,05
PE Econômico	R\$ 1.514.599,66	R\$ 1.153.231,35	R\$ 1.914.006,55

Gráficos Cenário Otimista

Avaliação das Pontuações



Margem de Contribuição x Custos Fixos

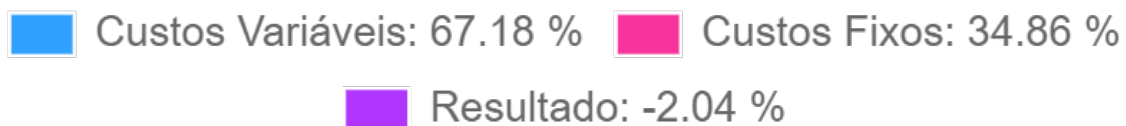
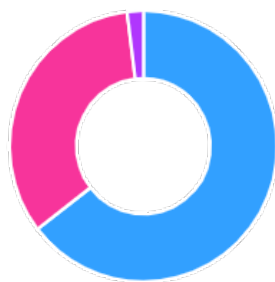


Receitas x Custos

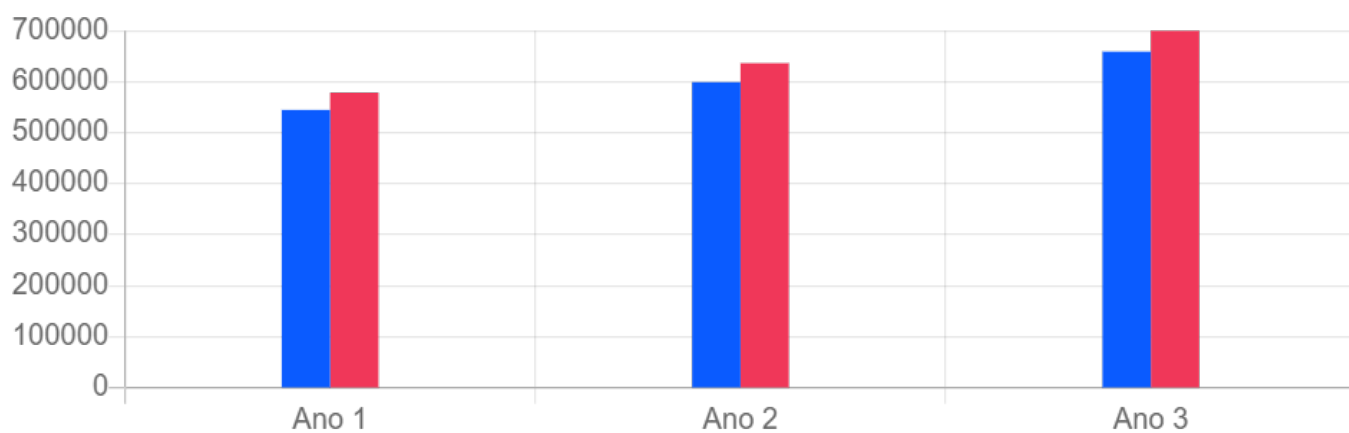


Gráficos Cenário Pessimista

Avaliação das Pontuações



Margem de Contribuição x Custos Fixos



Receitas x Custos

