



Pizzaria e Delivery

Criar um novo negócio

Pizzaria com delivery, localizada em região de grande densidade demográfica, localizada em rua ou avenida de comércio.



Informações do Plano de Negócio

Nome do projeto

Pizzaria e Delivery

Objetivo

Criar um novo negócio

Enquadramento Tributário

Empresa optante pelo Simples

Período de planejamento

3 anos

Porte da empresa

Microempresa

Setor de atuação

Indústria, Comércio.

Segmento(s)

Alimentos e bebidas.

Cidade

Curitiba

Telefone

(11) 1 1111-1111

Sócios

Pedro Melo

Função: Dono da pizzaria

Contato: (11) 1 1111-1111

Pizzaria e Delivery

Criar um novo negócio

Relatório Geral

Segmentação de Mercado

Lazer e diversão	
Variável 1	Variável 2
<p>Só come em casa</p> <p>Curte a pizzaria o máximo possível</p>	<p>Prefere comer sozinho</p> <p>Compra para a família toda</p>

Matriz dos Segmentos de Clientes Priorizados

<p>1º</p> <p>Só come em casa</p> <p>Prefere comer sozinho</p> <p>Rei do delivery, mora sozinho e pede quase todas as noites comida para si mesmo.</p>	<p>Curte a pizzaria o máximo possível</p> <p>Prefere comer sozinho</p> <p>Animado para sair, curte sua própria companhia, e tenta ficar fora de casa o tempo todo.</p>
<p>Curte a pizzaria o máximo possível</p> <p>Compra para a família toda</p> <p>3º</p> <p>Ir a pizzaria é o momento alto da semana. Diversão para família toda, aproveita o momento.</p>	<p>Só come em casa</p> <p>Compra para a família toda</p> <p>4º</p> <p>Sem tempo para sair, prefere a comodidade de comer em casa.</p>

Só come em casa | Prefere comer sozinho

Atributos avaliados	Notas
Estão conscientes do problema que seu produto ou serviço resolve?	10
Estão dispostos a resolver esse problema no curto prazo?	10
Estão dispostos a pagar para resolver esse problema?	7
Média Geral	9

Curte a pizzaria o máximo possível | Prefere comer sozinho

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?	10
Média Geral	8

Curte a pizzaria o máximo possível | Compra para a família toda

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

Só come em casa | Compra para a família toda

Atributos avaliados	Notas
Estão conscientes do problema que seu produto ou serviço resolve?	3
Estão dispostos a resolver esse problema no curto prazo?	10
Estão dispostos a pagar para resolver esse problema?	4
Média Geral	6

Segmentação 1

Variável 1	Variável 2
Consumidor de café e chás rápido Não comem fora	Práticos e rápidos Tradicionais

Matriz dos Segmentos de Clientes Priorizados



Consumidor de café e chás rápido | Tradicionais

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

Consumidor de café e chás rápido | Práticos e rápidos

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

Não comem fora | Tradicionais

Atributos avaliados	Notas
Estão conscientes do problema que seu produto ou serviço resolve?	4
Estão dispostos a resolver esse problema no curto prazo?	3
Estão dispostos a pagar para resolver esse problema?	3
Média Geral	3

Não comem fora | Práticos e rápidos

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

Comércio Alimentícia	
Variável 1	Variável 2
<p>O cliente que aprecia uma boa pizza</p> <p>O que aprecia bebidas alcoólicas</p>	<p>O que se reúne para degustar pizza</p> <p>Tem preferências por outros alimentos</p>

Matriz dos Segmentos de Clientes Priorizados

1º

O cliente que aprecia uma boa pizza
 O que se reúne para degustar pizza

2º

O cliente que aprecia uma boa pizza
 Tem preferências por outros alimentos

3º

O que aprecia bebidas alcoólicas
 O que se reúne para degustar pizza

4º

O que aprecia bebidas alcoólicas
 Tem preferências por outros alimentos

O cliente que aprecia uma boa pizza | O que se reúne para degustar pizza

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

O cliente que aprecia uma boa pizza | Tem preferências por outros alimentos

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

O que aprecia bebidas alcoólicas | O que se reúne para degustar pizza

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

O que aprecia bebidas alcoólicas | Tem preferências por outros alimentos

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

Buffet Corporativo	
Variável 1	Variável 2
Eventos Corporativos	Combos
Lockdown	Seleção individual no Cardápio

Matriz dos Segmentos de Clientes Priorizados

<p>1º</p> <p>Eventos Corporativos</p> <p>Combos</p> <p>PJDPub PJDPriv e PF que necessitem de insumos (alimentos) p eventos corporativos.</p>	<p>Lockdown</p> <p>Combos</p> <p>PJDPub PJDPriv e PF que necessitem de insumos (alimentos) p eventos corporativos.</p>
<p>3º</p> <p>Eventos Corporativos</p> <p>Seleção individual no Cardápio</p> <p>Interessados em grandes eventos.</p>	<p>Lockdown</p> <p>Seleção individual no Cardápio</p> <p>Grandes Eventos</p>

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

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

Eventos Corporativos Seleção individual no Cardápio	
Atributos avaliados	Notas
Estão conscientes do problema que seu produto ou serviço resolve?	10
Estão dispostos a resolver esse problema no curto prazo?	3
Estão dispostos a pagar para resolver esse problema?	10
Média Geral	8

Lockdown Seleção individual no Cardápio	
Atributos avaliados	Notas
Estão conscientes do problema que seu produto ou serviço resolve?	10
Estão dispostos a resolver esse problema no curto prazo?	2
Estão dispostos a pagar para resolver esse problema?	10
Média Geral	7

Persona



Vanessa

38 anos, Empreendedora

Estado Civil: Viúvo

Renda Mensal (R\$): 4500,00

Escolaridade: Ensino Médio

Cidade: Ribeirão das Neves

Vanessa perdeu o marido recentemente, tem dois filhos gêmeos que tem 9 anos. Com a perda do marido, as coisas ficaram mais difíceis e ela se sente sobrecarregada.

"Aproveito meus filhos ao máximo! Eles crescem tão rápido."

Hábitos e comportamentos

Vanessa coloca os filhos em primeiro lugar. Uma boa parte de seu orçamento é voltado para eles, bem como seu tempo livre.

#Emotiva

Fluência Digital

Usando computador



Usando smartphone



Usando aplicativos



Comprando pela internet



Redes Sociais



Rotina

 Manhã

Acorda às 5h com os meninos pulando em sua cama. Brinca com eles um pouco e já parte para se arrumar para o trabalho.

 Tarde

Fica no trabalho o dia todo, e às 17h sai para buscar as crianças na escola.

 Noite

Chega em casa e prepara o jantar para as crianças. Tenta relaxar um pouco no sofá vendo televisão, e antes de dormir prepara suas coisas para o dia seguinte.

Quem influencia

Família



Amigos



Colegas de trabalho



Especialistas



Avaliação de outros clientes



Mídia tradicional



Redes sociais utilizadas



Ganhos

- praticidade
- eficiência

Desafios

- preço elevado para comprar sempre
- demora na entrega

Reflexões

Dúvidas ou objeções

Tem diferença de preço para compra durante semana? Posso fazer o pedido com hora programada para já chegar em casa e o produto logo em seguida?

Aborrecimentos que devem ser evitados

Demorar demais na entrega. Reduzir o produto sem avisar o cliente.

Experiência ideal e como o negócio ajuda

Marcos antes de sair do trabalho entra em contato com a pizzaria por mensagem e encomenda e paga a pizza. Combina a hora, e a pizza é entregue sem atraso e quentinha.



Jonas

32 anos, Desenvolvedor

Estado Civil: Solteiro

Escolaridade: Ensino Superior

Renda Mensal (R\$): 7000,00

Cidade: Curitiba

Trabalha em casa e fora, não tem tempo para fazer comida todos os dias. Gosta de coisas práticas. Gosta de reunir amigos e não pensar em bagunça após as reuniões. Gosta de ter algo diferente para comer nos fins de semana.

Gosta de qualidade e sabor.

"Estar vivo me faz ser feliz"

Hábitos e comportamentos

Jonas é ativo, pratica esportes e gosta de estar com os amigos. Trabalha 10 horas por dia, e nas horas vagas gosta de maratona Netflix. Prefere sempre pedir delivery, para mudar a rotina

- #criativo
- #prático
- #ativo
- #extrovertido
- #estudioso

Fluência Digital



Redes Sociais



Rotina

Manhã

Madruga para se exercitar antes do trabalho, vai para o emprego e almoça sempre as 12h.

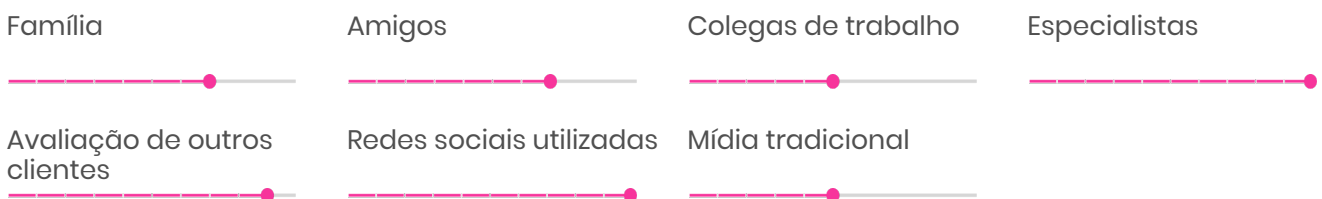
Tarde

Ele sacaneia os amigos no horário do lanche, mas sempre está com seu trabalho impecável e pronto para entregar ao seu superior as 17h. Assiste as reuniões da tarde e vai para casa as 19h

Noite

Chega em casa com fome e se não tiver algo pronto em casa vai pedir algo pelo celular, gosta de variar as opções mas sempre tem uma preferência nos pedidos.

Quem influencia



Ganhos

- praticidade
- prazer
- satisfação
- Cuidado
- Carinho

Desafios

- pedido errado
- demorar a entregar

Reflexões

Dúvidas ou objeções

Sempre compro com vocês, tenho algum tipo de desconto de fidelidade? Tem algum combo promocional? Quais os dias de promoção? Aniversáriante tem desconto?

Aborrecimentos que devem ser evitados

Oferecer tamanho único de crepe, para ter mais opções de preços e fomes diferentes. Deixar de criar sabores novos.

Experiência ideal e como o negócio ajuda

A qualidade não cai, sempre tem descontos. A entrega é rápida. A embalagem é perfeita, os sabores são sempre criativos e saborosos. Gosto dos recados de reflexão enviados junto com o pedido.



Zeca

40 anos, Educador físico

Estado Civil: Solteiro

Escolaridade: Ensino Superior

Renda Mensal (R\$): 5000,00

Cidade: Rio de Janeiro

Zeca tem 40 anos, estudou educação física e atua como professor na área. Em seus tempos livres curte viajar, bater papo com amigos e conhecer novos lugares.

"Viver a vida intensamente! "

Hábitos e comportamentos

Estilo de vida saudável.

#Racional
#Inteligentes
#Extrovertido

Fluência Digital

Usando computador



Usando smartphone



Usando aplicativos



Comprando pela internet



Redes Sociais



Rotina

 Manhã

Ir para o trabalho.

 Tarde

Saber notícias da família e trabalhar.

 Noite

Comprar um lanche para a família, comer fora, se alimentar bem de forma prazerosa.

Quem influencia

Família



Amigos



Colegas de trabalho



Especialistas



Avaliação de outros clientes



Mídia tradicional



Redes sociais utilizadas



Ganhos

- Qualidade
- Bom atendimento
- Consumir alimentos seguros
- Conforto

Desafios

- Atraso na entrega
- Falta de qualidade
- Falta comprometimento com o cliente

Reflexões

Dúvidas ou objeções

Corantes e aromas são artificiais?
O produto faz mal para a saúde?
O produto/serviço realmente é de qualidade?

Aborrecimentos que devem ser evitados

Desrespeitar os clientes
Usar de má fé
Não ter responsabilidade com o cliente

Experiência ideal e como o negócio ajuda

Comida de boa qualidade
Conforto
Pontualidade
Busca constantemente superar a expectativa do cliente

Jornada do Cliente

Persona do Negócio



Jonas

32 anos, Desenvolvedor

Trabalha em casa e fora, não tem tempo para fazer comida todos os dias. Gosta de coisas práticas. Gosta de reunir amigos e não pensar em bagunça após as reuniões. Gosta de ter algo diferente para comer nos fins de semana. Gosta de qualidade e sabor.




Ganhos

praticidade
prazer
satisfação
Cuidado
Carinho



Desafios

pedido errado
demorar a entregar


Antes

	Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Descoberta	Descobrir o que jantar	Entra nos aplicativos de delivery e navega entre as opções.	Celular	 Insatisfeito	
Consideração	Avaliar opções de restaurante	Selecionar 3 restaurantes para comparar as opções para pedir	Celular	 Neutro	
Decisão	Realizar o pedido	Colocar no carrinho e pagar o pedido	Celular	 Satisfeito	

Durante

	Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Compra e pagamento	Cadastrar cartão de crédito	Pegar o cartão da carteira e cadastrar o mesmo no app	Celular	 Neutro	
Entrega	Receber pedido pelo motoboy	Ir a entrada da casa para receber o pedido. Cliente confere o mesmo na chegada.	Presencial	 Entusiasmado	Ajustar a embalagem para encantar o cliente. Enviar panfletos de promoção.

Depois

	Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Avaliação	Avaliar o pedido	Cliente entra no app e avalia o pedido	Celular	 Entusiasmado	

Proposta de Valor

Persona do Negócio



Jonas

32 anos, Desenvolvedor

Trabalha em casa e fora, não tem tempo para fazer comida todos os dias. Gosta de coisas práticas.
Gosta de reunir amigos e não pensar em bagunça após as reuniões
Gosta de ter algo diferente para comer nos fins de semana.
Gosta de qualidade e sabor.

Ganhos

praticidade
prazer
satisfação
Cuidado
Carinho

Desafios

pedido errado
demorar a entregar

Valores Percebidos pela Persona

Valor	Formas entrega
Economia de tempo	Entregue em casa

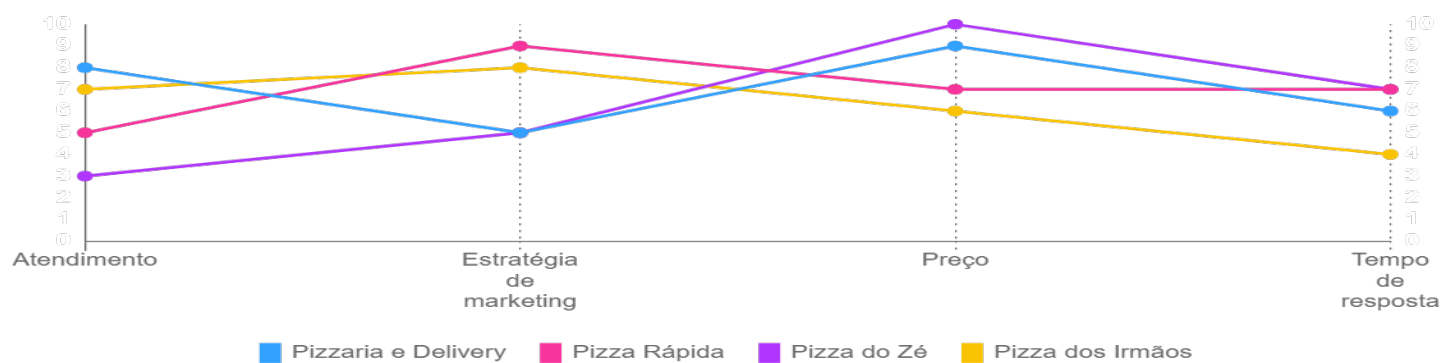
Valor	Formas entrega
Preço razoável	Comparado com o mercado.
Redução de esforço	Praticidade do pedido e entrega
Variedade	Cardápio com 50 itens

Entregas Essenciais
Comparado com o mercado. .

Análise de Concorrência

Atributos Avaliados	Pizzaria e Delivery	Pizza Rápida	Pizza do Zé	Pizza dos Irmãos
Atendimento	8	5	3	7
Estratégia de marketing	5	9	5	8
Preço	9	7	10	6
Tempo de resposta	6	7	7	4
Média Geral	7	7	6	6

Avaliação das Pontuações



Altos e Baixos

Forças do negócio frente à concorrência

Atendimento, Estratégia de marketing, Preço e Tempo de resposta

Fraquezas do negócio frente à concorrência

Destaque do Negócio

Atributo em que seu negócio mais se destaca

Preço

Quadro de Experimentação



Se criarmos uma ação de indique um amigo e ganhe 10% de desconto na próxima compra, aumentaremos o faturamento em 12% no mês.

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

Experimento

Como testar?

Criar uma arte de Whatsapp com um código da promoção. Definir regras do pedido dos amigos indicados. Disparar para base de clientes.

Com quem testar?



Marcos

Critérios de Validação

Aumentarmos o faturamento do mês em 12% devido à ação.

Aprendizado

a ação é efetiva mas não tem tanto impacto no faturamento quando pensávamos. O faturamento aumentou 6%.



Se tivermos nosso próprio aplicativo de pedidos reduziremos o custo de taxas de plataformas em 20% no mês.

Status:	Nível de Incerteza:	Nível de Importância:	Tema da Hipótese:
Validado	Muito Alto	Alto	Canais

Experimento

Como testar?

Contratar um desenvolvedor para criar o app. Definir o que deve estar nele em termos de produtos e funções.

Com quem testar?



Jonas

Critérios de Validação

Reduziremos os custos gerais com taxas de plataforma no mês em 20%.

Aprendizado

Os clientes gostaram dos preços do app, e confiaram no mesmo. O custo de investimento foi alto, e tivemos que educar alguns clientes, mas valeu a pena.

Canais de Aquisição

Avaliação de Canais

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

Canais de Tração

Plataformas Existentes, Publicidade Tradicional, Publicidade em Redes Sociais

Experimentos

Plataformas Existentes

Ticket Médio: R\$ 60,00

Custo de Aquisição de Cliente (CAC): R\$ 16,67

Como testar?

Conferir e comparar as taxas das plataforma existentes. Escolher uma e cadastrar a empresa e os produtos. Impulsionar a empresa com cupons para adquirir novos clientes.

Com quem testar?



Jonas

Período de teste

Início: 27/10/2021

Término: 15/11/2021

Investimento

R\$ 500,00

Clientes obtidos

30

Receita gerada

R\$ 1.800,00

Aprendizado

A plataforma é promissora, mas é preciso um pouco mais de tempo para ser bem colocado nela. Tomar cuidado para não disponibilizar promoções e cupons demais e perder a margem de lucro totalmente.

Publicidade Tradicional

Ticket Médio: R\$ 60,00

Custo de Aquisição de Cliente (CAC): R\$ 35,71

Como testar?

Contratar um locutor para gravar uma chamada de rádio. Orçar com as rádios quais estão dentro do orçamento. Definir duração da campanha.

Com quem testar?



Marcos

Periodo de teste

Início: 27/10/2021

Término: 06/11/2021

Investimento

R\$ 2.500,00

Clientes obtidos

70

Receita gerada

R\$ 4.200,00

Aprendizado

O investimento trouxe retorno, mas é trabalhoso e arriscado. As propagandas veiculadas entre 17h e 19h durante semana trouxeram mais clientes que nos outros dias e horários.

Publicidade em Redes Sociais

Ticket Médio:
R\$ 60,00

Custo de Aquisição de Cliente (CAC):
R\$ 20,00

Como testar?

Criar arte com preços e produtos. Criar campanha online, definindo os parâmetros possíveis. Avaliar métricas.

Com quem testar?



Jonas

Período de teste

Início: 27/10/2021

Término: 15/11/2021

Investimento
R\$ 800,00

Clientes obtidos
40

Receita gerada
R\$ 2.400,00

Aprendizado

É necessário avaliar o conteúdo do anúncio, para ajustar sua assertividade. É necessário melhorar as fotos dos produtos para serem mais atrativas.

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 (%)
Anúncio de inauguração	1.200,00	20000	1500	0.80	0.07
Consolidado	1.200,00	20000	1500	0.80	0.07

Gatilhos de passagem

Anúncio de inauguração
1. Seguir no Instagram

Meio do Funil

Chegaram da etapa anterior: 1500 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 (%)
Anúncio de aniversário da pizzeria	500,00	1500	500	1.00	0.33
Consolidado	500,00	1500	500	1.00	0.33

Gatilhos de passagem

Anúncio de aniversário da pizzeria

1. Abrir a mensagem

Fundo do Funil

Chegaram da etapa anterior: 500 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 (%)
Anúncio com cupom de desconto	300,00	500	50	6.00	0.10
Consolidado	300,00	500	50	6.00	0.10

Gatilhos de passagem

Anúncio com cupom de desconto

1. Comprar um produto

Análise

Efetivaram/realizaram a compra:

50 pessoas

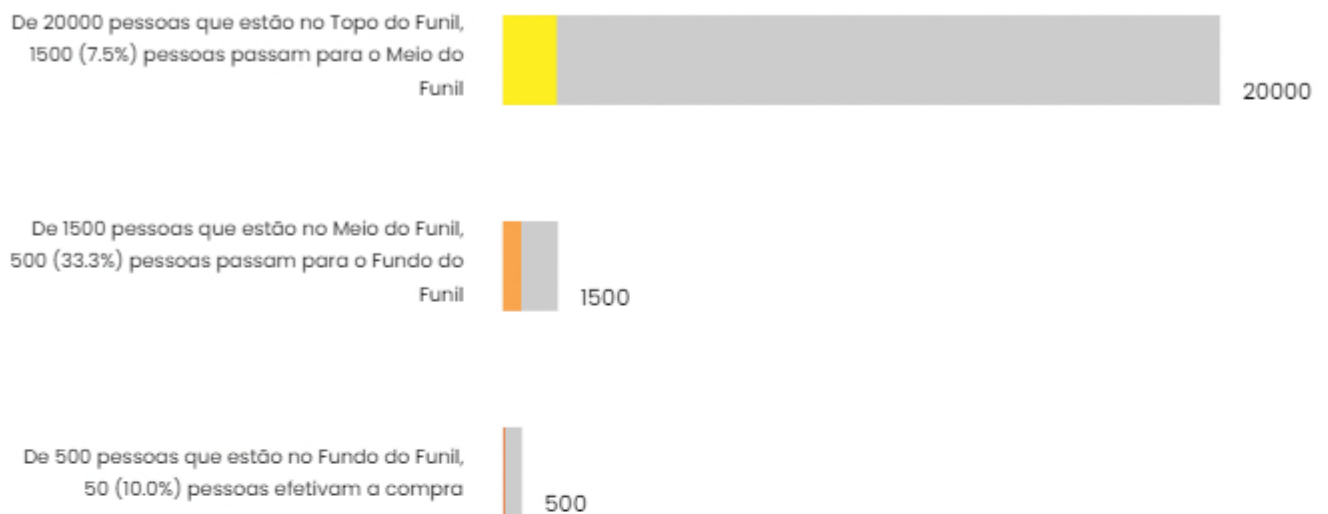
Custo Total de Aquisicao de Pessoas:

R\$ 40,00

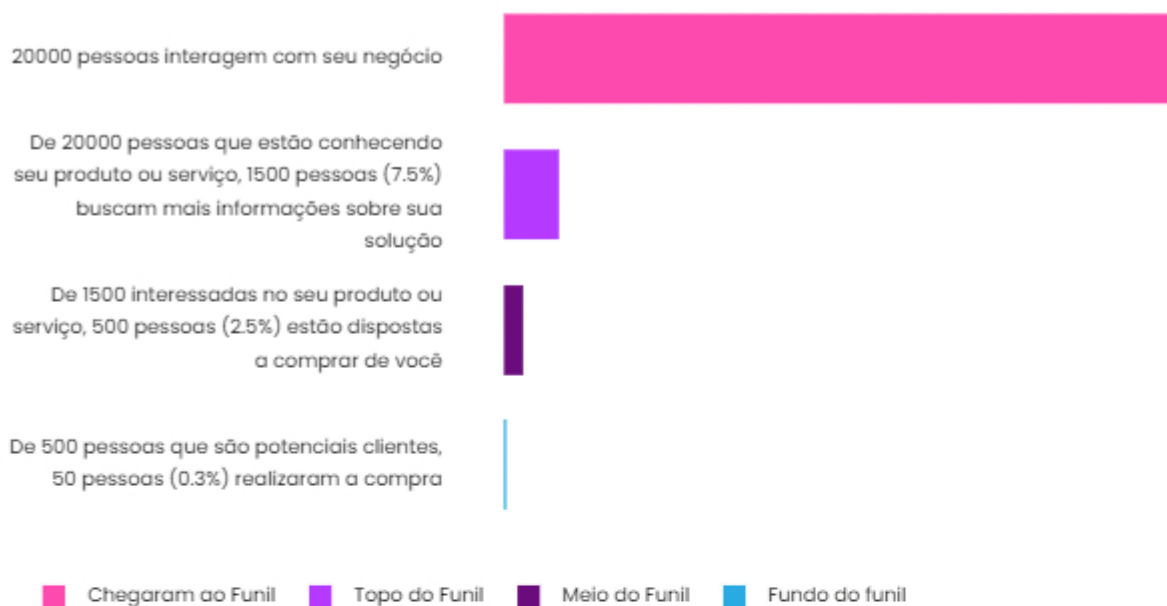
Taxa Total de Conversão:

0.10 %

Percentual de Pessoas que fizeram a Conversão



Percentual de Pessoas que passaram pelas Etapas do Funil



Investimento fixo

Descrição	Quant.	Valor unitário (R\$)	Valor total (R\$)	%
Aparelho de som ambiente	1	600,00	600,00	0.40
Armário para vestiário	1	400,00	400,00	0.27
Bancada em inox com 1 bojo, 2 gavetas e 1 base	1	1.800,00	1.800,00	1.20
Bancada em inox sem bojós	1	1.500,00	1.500,00	1.00
Cadeira curviere	64	180,00	11.520,00	7.68
Cadeiras para escritório	2	160,00	320,00	0.21
Computador	1	1.800,00	1.800,00	1.20
Dutos do forno	10	300,00	3.000,00	2.00
Estante em inox com 3 prateleiras	1	2.500,00	2.500,00	1.67
Estrados de plástico rígido para o piso da área de manipulação	16	40,00	640,00	0.43
Extintor de incêndio 4 quilos	2	130,00	260,00	0.17
Forno a gás para assar pizza e elétrico para rodar pizza	1	25.000,00	25.000,00	16.66
Forno de micro ondas médio	1	400,00	400,00	0.27
Freezer para cerveja, refrigerantes e sucos	1	10.000,00	10.000,00	6.67
Freezer vertical para armazenar massa	1	4.000,00	4.000,00	2.67
Lixeiras para banheiros	2	22,00	44,00	0.03
Lixeiras recicláveis	7	97,00	679,00	0.45
Máquina de cartão	2	297,60	595,20	0.40
Máquina de lavar copos	1	249,00	249,00	0.17
Máquina de lavar pratos	1	1.939,00	1.939,00	1.29
Mesa madeira e armação de ferro	16	400,00	6.400,00	4.26
Mesa para escritório	1	250,00	250,00	0.17
Notebook	1	3.000,00	3.000,00	2.00
Placa de sinalização	1	1.000,00	1.000,00	0.67
Prateleira para armazenagem de insumos secos	2	600,00	1.200,00	0.80
Refrigerado para massas 4 portas inox	1	14.000,00	14.000,00	9.33
Smart tv 42 polegadas	1	1.700,00	1.700,00	1.13

Descrição	Quant.	Valor unitário (R\$)	Valor total (R\$)	%
Smartphone	1	645,00	645,00	0.43
Suporte para pizza	16	89,18	1.426,88	0.95
teste	3	99,00	297,00	0.20
Toalha de mesa	32	89,90	2.876,80	1.92
veiculo	1	50.000,00	50.000,00	33.32
Total			150.041,88	100.00

Investimento pré-operacional

Descrição	Valor total (R\$)	%
Criação marca e registro INPI	1.500,00	5.70
Gastos de legalização	1.200,00	4.56
Marketing para inauguração	1.500,00	5.70
Reformas e obras	20.000,00	76.02
Softwares de gestão	550,00	2.09
Taxas e licenças	600,00	2.28
Uniformes e crachás	960,00	3.65
Total	26.310,00	100.00

Estoque Inicial

Descrição	Quant.	Valor unitário (R\$)	Valor total (R\$)	%
Água mineral garrafa 330 ml	20	1,50	30,00	0.32
Água tônica lata	12	2,20	26,40	0.28
Azeite	3	22,00	66,00	0.70
Cerveja Long Neck	120	3,80	456,00	4.82
Descartáveis	2	500,00	1.000,00	10.57
Embalagens de papelão Kraft	1500	2,90	4.350,00	45.98
Fita adesiva para embalagens de papelão	8	2,50	20,00	0.21
Guardanapos (caixa)	0.5	140,00	70,00	0.74
Masseira	112	9,60	1.075,20	11.36
Molho de tomate	40	16,78	671,20	7.09
Muçarela	30	27,20	816,00	8.62
Recheios	40	3,00	120,00	1.27
Refrigerante de lata marca 1	24	1,80	43,20	0.46
Refrigerante de lata marca 2	96	2,30	220,80	2.33
Sacos de papelão com logomarca para bebidas	1500	0,05	75,00	0.79
Sucos	48	3,80	182,40	1.93
Vinho tinto	6	39,90	239,40	2.53
Total			9.461,60	100.00

Capital de Giro

Prazos Médios de Recebimento

Prazo	Média ponderada (dias)	%
À vista	0	30.00
30 dias	21	70.00
Total	21	100.00

Prazos Médios de Pagamento

Prazo	Média ponderada (dias)	%
À vista	0	20.00
15 dias	3	20.00
30 dias	18	60.00
Total	21	100.00

Resultados

Ciclo Financeiro	7 dias
Prazo Médio de Estoque	7 dias
Prazo Médio de Recebimento	21 dias
Prazo Médio de Pagamento	21 dias

Giro de Caixa Anual	51.43 dias
----------------------------	-------------------

Necessidade de Capital de Giro	R\$ 47.147,40
Desembolso Anual	R\$ 1.396.152,11
Reserva Financeira	R\$ 20.000,00

Investimento Total

Aplicação de Recursos

Fontes de Recursos

Descrição	Valor (R\$)	%
Pedro Melo	-	-
Total	0,00	100.00

Total dos investimentos

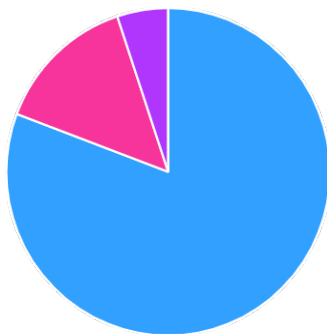
Descrição	Valor (R\$)	%
Investimentos fixos	150.041,88	64.41
Investimentos pré-operacionais	26.310,00	11.29
Estoque inicial	9.461,60	4.06
Capital de giro	47.147,402	20.24
Total	232.960,882	100.00

Total das fontes de recursos

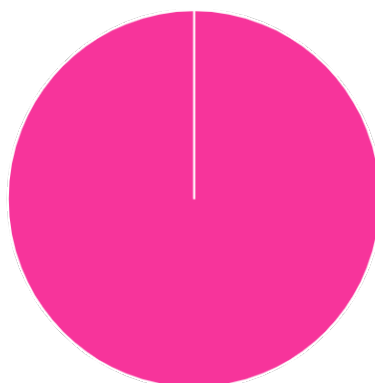
Descrição	Valor (R\$)	%
Fontes de recurso próprio	0,00	0.00
Fontes de recurso de terceiros	232.960,882	100.00
Total	232.960,882	100.00

Gráficos

Aplicação de Recursos



Fontes de Recursos



Produtos e Serviços

Descrição	Categoria	Preço de Venda (R\$)
Água mineral	Revenda	3,00
Água tônica em lata	Revenda	5,00
Aguardente de cana	Revenda	176,00
Cachaças especiais	Revenda	264,00
Cerveja 600 ml	Revenda	12,00
Cerveja em lata	Revenda	5,00
Coca cola 2 litros	Revenda	9,50
Gin 2 marcas	Revenda	330,00
Guaraná 2 litros	Revenda	8,90
Pizza 25 cm calabresa	Fabricação Própria	30,90
Pizza 25 cm frango bolonhesa	Fabricação Própria	33,90
Pizza 25 cm lombo canadense	Fabricação Própria	30,90
Pizza 25 cm Marguerita	Fabricação Própria	30,90
Pizza 25 cm peperonni	Fabricação Própria	39,90
Pizza 30 cm calabresa	Fabricação Própria	48,00
Pizza 30 cm frango a bolonhesa	Fabricação Própria	52,90
Pizza 30 cm lombo canadense	Fabricação Própria	48,00
Pizza 30 cm Marguerita	Fabricação Própria	48,00
Pizza 30 cm peperonni	Fabricação Própria	60,90
Pizza 35 cm calabresa	Fabricação Própria	56,90
Pizza 35 cm frango a bolonhesa	Fabricação Própria	60,90
Pizza 35 cm lombo canadense	Fabricação Própria	56,90
Pizza 35 cm Marguerita	Fabricação Própria	56,90
Pizza 35 cm peperonni	Fabricação Própria	68,90
Refrigerante em lata	Revenda	5,00
Suco sabores	Revenda	6,90
Vodka 2 marcas	Revenda	240,00
Whisk 3 marcas	Revenda	330,00

Receita

Descrição	Categoria	Quant.	Preço de venda (R\$)	Valor total	%
Água mineral	Produto de revenda	80	3,00	240,00	0.18
Água tônica em lata	Produto de revenda	50	5,00	250,00	0.19
Aguardente de cana	Produto de revenda	12	176,00	2.112,00	1.61
Cachaças especiais	Produto de revenda	6	264,00	1.584,00	1.21
Cerveja 600 ml	Produto de revenda	1440	12,00	17.280,00	13.14
Cerveja em lata	Produto de revenda	330	5,00	1.650,00	1.25
Coca cola 2 litros	Produto de revenda	360	9,50	3.420,00	2.60
Gin 2 marcas	Produto de revenda	4	330,00	1.320,00	1.00
Guaraná 2 litros	Produto de revenda	180	8,90	1.602,00	1.22
Pizza 25 cm calabresa	Produto de fabricação própria	100	30,90	3.090,00	2.35
Pizza 25 cm frango bolonhesa	Produto de fabricação própria	100	33,90	3.390,00	2.58
Pizza 25 cm lombo canadense	Produto de fabricação própria	90	30,90	2.781,00	2.12
Pizza 25 cm Marguerita	Produto de fabricação própria	70	30,90	2.163,00	1.65
Pizza 25 cm peperonni	Produto de fabricação própria	80	39,90	3.192,00	2.43
Pizza 30 cm calabresa	Produto de fabricação própria	150	48,00	7.200,00	5.48
Pizza 30 cm frango a bolonhesa	Produto de fabricação própria	220	52,90	11.638,00	8.85
Pizza 30 cm lombo canadense	Produto de fabricação própria	220	48,00	10.560,00	8.03
Pizza 30 cm Marguerita	Produto de fabricação própria	170	48,00	8.160,00	6.21
Pizza 30 cm peperonni	Produto de fabricação própria	170	60,90	10.353,00	7.88
Pizza 35 cm calabresa	Produto de fabricação própria	100	56,90	5.690,00	4.33
Pizza 35 cm frango a bolonhesa	Produto de fabricação própria	120	60,90	7.308,00	5.56
Pizza 35 cm lombo canadense	Produto de fabricação própria	140	56,90	7.966,00	6.06
Pizza 35 cm Marguerita	Produto de fabricação própria	100	56,90	5.690,00	4.33

Descrição	Categoria	Quant.	Preço de venda (R\$)	Valor total	%
Pizza 35 cm peperoni	Produto de fabricação própria	100	68,90	6.890,00	5.24
Refrigerante em lata	Produto de revenda	400	5,00	2.000,00	1.52
Suco sabores	Produto de revenda	180	6,90	1.242,00	0.94
Vodka 2 marcas	Produto de revenda	3	240,00	720,00	0.55
Whisk 3 marcas	Produto de revenda	6	330,00	1.980,00	1.51
Total			-	131.471,00	100.00

Projeção da Receita

Tipo de projeção: Projetar valores constantes

Totais mensais

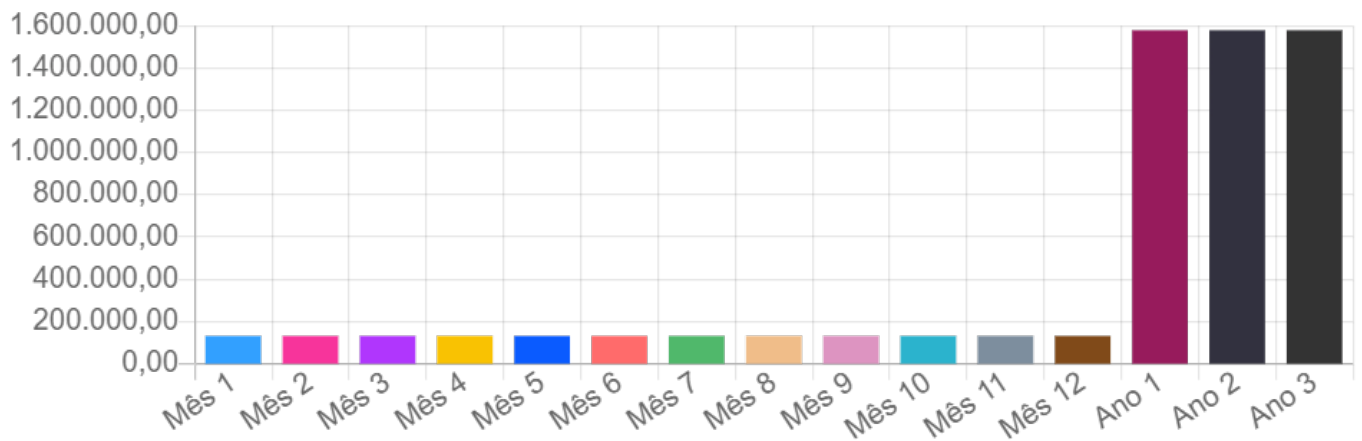
Descrição	Valor (R\$)
Mês 1	131.471,00
Mês 2	131.471,00
Mês 3	131.471,00
Mês 4	131.471,00
Mês 5	131.471,00
Mês 6	131.471,00
Mês 7	131.471,00
Mês 8	131.471,00
Mês 9	131.471,00
Mês 10	131.471,00
Mês 11	131.471,00
Mês 12	131.471,00

Totais anuais

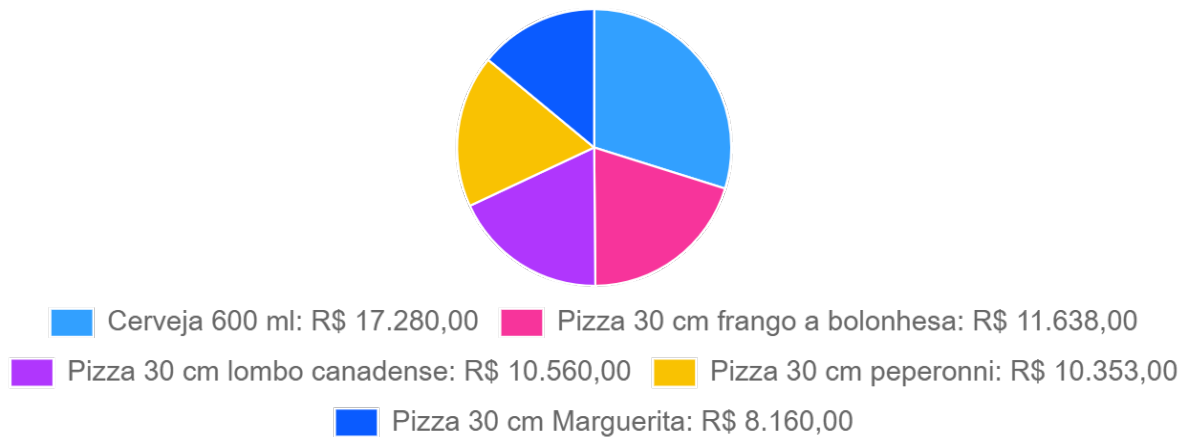
Descrição	Valor (R\$)
Primeiro Ano	1.577.652,00
Segundo Ano	1.577.652,00
Terceiro Ano	1.577.652,00

Gráficos

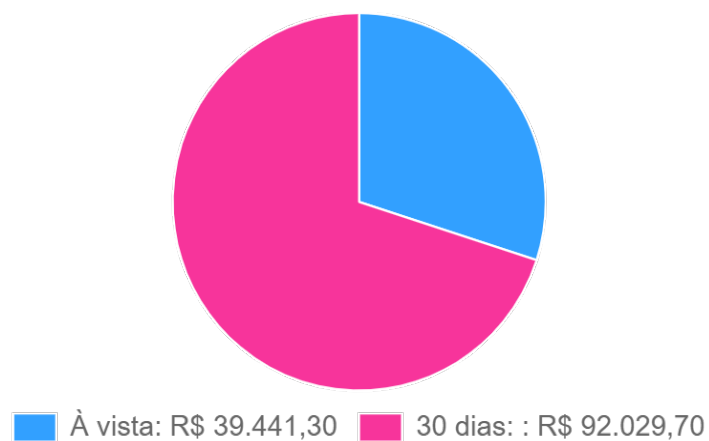
Evolução da receita



Top 5 Geração de receita: Produtos e Serviços



Receita de acordo com parcelamento



Custos dos Produtos e Serviços

Produtos de Revenda

Descrição	Valor de aquisição (R\$)	Preço de venda (R\$)
Água mineral	1,50	3,00
Água tônica em lata	2,59	5,00
Aguardente de cana	20,00	176,00
Cachaças especiais	45,00	264,00
Cerveja 600 ml	5,90	12,00
Cerveja em lata	2,30	5,00
Coca cola 2 litros	5,99	9,50
Gin 2 marcas	80,00	330,00
Guaraná 2 litros	5,35	8,90
Refrigerante em lata	2,28	5,00
Suco sabores	4,00	6,90
Vodka 2 marcas	45,00	240,00
Whisk 3 marcas	80,00	330,00

Produtos de Fabricação Própria

Pizza 25 cm calabresa					Preço de venda: R\$ 30,90	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Massa	0.14	Kg	6,19	5.62	0.87	
Molho	0.14	Kg	28,85	26.19	4.04	
Ingredientes	0.18	Kg	20,74	24.21	3.73	
Mussarela	0.16	Kg	34,14	35.42	5.46	
Embalagem	1	caixa	1,32	8.56	1.32	
Total				100	15,421	

Pizza 25 cm frango bolonhesa					Preço de venda: R\$ 33,90	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Massa	0.14	Kg	6,19	4.83	0.87	
Molho	0.14	Kg	28,85	22.52	4.04	
Ingredientes	0.18	Kg	34,70	34.83	6.25	

Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)
Mussarela	0.16	Kg	34,14	30.46	5.46
Embalagem	1	caixa	1,32	7.36	1.32
Total				100	17,934

Pizza 25 cm lombo canadense				Preço de venda: R\$ 30,90	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)
Massa	0.14	Kg	6,19	4.10	0.87
Molho	0.14	Kg	28,85	19.09	4.04
Ingredientes	0.18	Kg	52,61	44.76	9.47
Mussarela	0.16	Kg	34,14	25.82	5.46
Embalagem	1	caixa	1,32	6.24	1.32
Total				100	21,158

Pizza 25 cm Marguerita				Preço de venda: R\$ 30,90	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)
Massa	0.14	Kg	6,19	5.53	0.87
Molho	0.14	Kg	28,85	25.79	4.04
Ingredientes	0.32	Kg	12,41	25.36	3.97
Mussarela	0.16	Kg	34,14	34.88	5.46
Embalagem	1	caixa	1,32	8.43	1.32
Total				100	15,659

Pizza 25 cm peperonni				Preço de venda: R\$ 39,90	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)
Massa	0.14	Kg	6,19	3.70	0.87
Molho	0.14	Kg	28,85	17.26	4.04
Ingredientes	0.18	Kg	65,05	50.05	11.71
Mussarela	0.16	Kg	34,14	23.35	5.46
Embalagem	1	caixa	1,32	5.64	1.32
Total				100	23,397

Pizza 30 cm calabresa					Preço de venda: R\$ 48,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Massa	0.2	Kg	6,19	6.88	1.24	
Molho	0.14	Kg	28,85	22.46	4.04	
Ingredientes	0.19	Kg	20,74	21.91	3.94	
Mussarela	0.2	Kg	34,14	37.96	6.83	
Embalagem	1	caixa	1,94	10.79	1.94	
Total				100	17,986	

Pizza 30 cm frango a bolonhesa					Preço de venda: R\$ 52,90	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Massa	0.2	Kg	6,19	6.00	1.24	
Molho	0.14	Kg	28,85	19.57	4.04	
Ingredientes	0.19	Kg	34,70	31.95	6.59	
Mussarela	0.2	Kg	34,14	33.09	6.83	
Embalagem	1	caixa	1,94	9.40	1.94	
Total				100	20,638	

Pizza 30 cm lombo canadense					Preço de venda: R\$ 48,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Massa	0.2	Kg	6,19	5.15	1.24	
Molho	0.14	Kg	28,85	16.80	4.04	
Ingredientes	0.19	Kg	52,61	41.58	10.00	
Mussarela	0.2	Kg	34,14	28.40	6.83	
Embalagem	1	caixa	1,94	8.07	1.94	
Total				100	24,041	

Pizza 30 cm Marguerita					Preço de venda: R\$ 48,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Massa	0.2	Kg	6,19	6.83	1.24	
Molho	0.14	Lg	28,85	22.27	4.04	
Ingredientes	0.33	Kg	12,41	22.58	4.10	

Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)
Mussarela	0.2	Kg	34,14	37.64	6.83
Embalagem	1	caixa	1,94	10.69	1.94
Total				100	18,14

Pizza 30 cm peperonni					Preço de venda: R\$ 60,90
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)
Massa	0.2	Kg	6,19	4.69	1.24
Molho	0.14	Kg	28,85	15.30	4.04
Ingredientes	0.19	Kg	65,05	46.81	12.36
Mussarela	0.2	Kg	34,14	25.86	6.83
Embalagem	1	caixa	1,94	7.35	1.94
Total				100	26,405

Pizza 35 cm calabresa					Preço de venda: R\$ 56,90
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)
Massa	0.28	Kg	6,19	7.59	1.73
Molho	0.14	Kg	28,85	17.70	4.04
Ingredientes	0.2	Kg	20,74	18.17	4.15
Mussarela	0.31	Kg	34,14	46.37	10.58
Embalagem	1	caixa	2,32	10.16	2.32
Total				100	22,824

Pizza 35 cm frango a bolonhesa					Preço de venda: R\$ 60,90
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)
Massa	0.28	Kg	6,19	6.77	1.73
Molho	0.14	Kg	28,85	15.77	4.04
Ingredientes	0.2	Kg	34,70	27.09	6.94
Mussarela	0.31	Kg	34,14	41.32	10.58
Embalagem	1	caixa	2,32	9.06	2.32
Total				100	25,616

Pizza 35 cm lombo canadense					Preço de venda: R\$ 56,90	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Massa	0.28	Kg	6,19	6.38	1.73	
Molho	0.14	Kg	28,85	14.88	4.04	
Ingredientes	0.2	Kg	52,61	38.76	10.52	
Mussarela	0.25	Kg	34,14	31.44	8.54	
Embalagem	1	caixa	2,32	8.54	2.32	
Total				100	27,149	

Pizza 35 cm Marguerita					Preço de venda: R\$ 56,90	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Mass	0.28	Kg	6,19	8.80	1.73	
Molho	0.14	Kg	28,85	20.50	4.04	
Ingredientes	0.34	Kg	34,14	58.92	11.61	
Embalagem	1	caixa	2,32	11.78	2.32	
Total				100	19,70	

Pizza 35 cm peperonni					Preço de venda: R\$ 68,90	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Massa	0.28	kg	6,19	5.85	1.73	
Molho	0.14	Kg	28,85	13.63	4.04	
Ingredientes	0.2	Kg	65,05	43.90	13.01	
Mussarela	0.25	Kg	34,14	28.80	8.54	
Embalagem	1	caixa	2,32	7.83	2.32	
Total				100	29,637	

Custo dos Produtos, Mercadorias e Serviços Vendidos

Descrição	Custo un. (R\$)	Quant.	Custo total (R\$)	%
Água mineral	1,50	80	120,00	0.21
Água tônica em lata	2,59	50	129,50	0.22
Aguardente de cana	20,00	12	240,00	0.41
Cachaças especiais	45,00	6	270,00	0.46
Cerveja 600 ml	5,90	1440	8.496,00	14.62
Cerveja em lata	2,30	330	759,00	1.31
Coca cola 2 litros	5,99	360	2.156,40	3.71
Gin 2 marcas	80,00	4	320,00	0.55
Guaraná 2 litros	5,35	180	963,00	1.66
Pizza 25 cm calabresa	15,421	100	1.542,12	2.65
Pizza 25 cm frango bolonhesa	17,934	100	1.793,40	3.09
Pizza 25 cm lombo canadense	21,158	90	1.904,202	3.28
Pizza 25 cm Marguerita	15,659	70	1.096,144	1.89
Pizza 25 cm peperoni	23,397	80	1.871,76	3.22
Pizza 30 cm calabresa	17,986	150	2.697,84	4.64
Pizza 30 cm frango a bolonhesa	20,638	220	4.540,36	7.81
Pizza 30 cm lombo canadense	24,041	220	5.288,998	9.10
Pizza 30 cm Marguerita	18,14	170	3.083,851	5.31
Pizza 30 cm peperoni	26,405	170	4.488,765	7.73
Pizza 35 cm calabresa	22,824	100	2.282,36	3.93
Pizza 35 cm frango a bolonhesa	25,616	120	3.073,872	5.29
Pizza 35 cm lombo canadense	27,149	140	3.800,888	6.54
Pizza 35 cm Marguerita	19,70	100	1.969,98	3.39
Pizza 35 cm peperoni	29,637	100	2.963,72	5.10
Refrigerante em lata	2,28	400	912,00	1.57
Suco sabores	4,00	180	720,00	1.24
Vodka 2 marcas	45,00	3	135,00	0.23
Whisk 3 marcas	80,00	6	480,00	0.83
Total			58.099,16	100.00

Projeção do Custo de Mercadoria Vendida

Tipo de projeção: Projetar valores constantes

Totais mensais

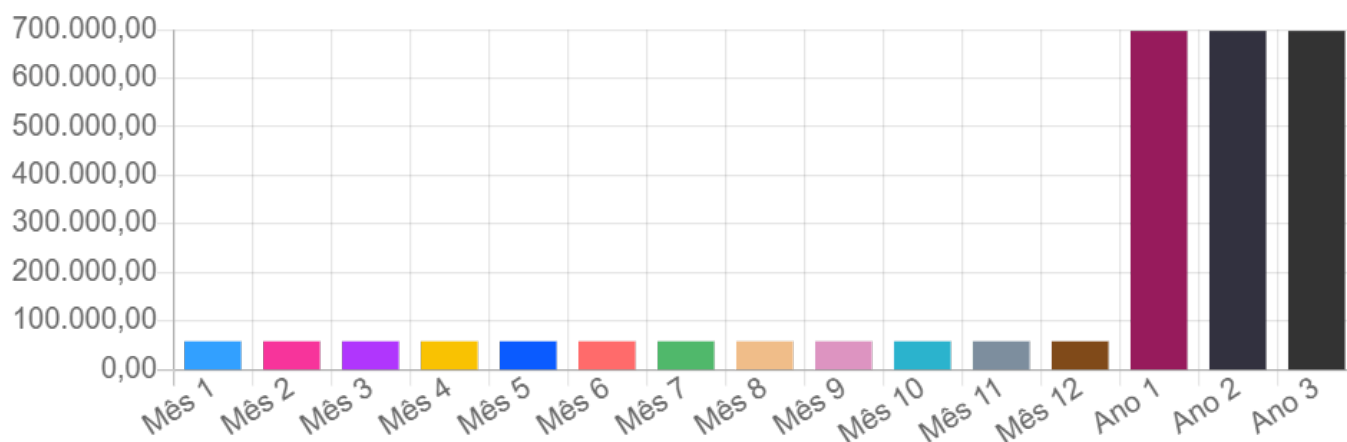
Descrição	Valor (R\$)
Mês 1	58.099,16
Mês 2	58.099,16
Mês 3	58.099,16
Mês 4	58.099,16
Mês 5	58.099,16
Mês 6	58.099,16
Mês 7	58.099,16
Mês 8	58.099,16
Mês 9	58.099,16
Mês 10	58.099,16
Mês 11	58.099,16
Mês 12	58.099,16

Totais anuais

Descrição	Valor (R\$)
Primeiro Ano	697.189,92
Segundo Ano	697.189,92
Terceiro Ano	697.189,92

Gráfico

Evolução do Resultado Operacional



Custos Variáveis

Descrição	Receita (R\$)	Percentual (%)	Total (R\$)
Comissões	131.471,00	8.00	10.517,68
Propaganda	131.471,00	0.50	657,355
Taxas de cartões	131.471,00	1.40	1.840,594
Total			13.015,629

Impostos

Descrição	Receita (R\$)	Percentual (%)	Total (R\$)
Simplex	131.471,00	9.00	11.832,39
Total			11.832,39

Projeção dos Custos Variáveis

Tipo de projeção: Projetar valores constantes

Totais mensais

Descrição	Valor (R\$)
Mês 1	24.848,019
Mês 2	24.848,019
Mês 3	24.848,019
Mês 4	24.848,019
Mês 5	24.848,019
Mês 6	24.848,019
Mês 7	24.848,019
Mês 8	24.848,019
Mês 9	24.848,019
Mês 10	24.848,019
Mês 11	24.848,019
Mês 12	24.848,019

Totais anuais

Descrição	Valor (R\$)
Primeiro Ano	298.176,228

Descrição	Valor (R\$)
Segundo Ano	298.176,228
Terceiro Ano	298.176,228

Depreciação

Descrição	Vida útil	Val. residual (R\$)	Val. total (R\$)	Depreciação anual (R\$)	Depreciação mensal (R\$)
Aparelho de som ambiente	10 anos	360,00	600,00	24,00	2,00
Armário para vestiário	10 anos	360,00	400,00	4,00	0,333
Bancada em inox com 1 bojo, 2 gavetas e 1 base	10 anos	1.620,00	1.800,00	18,00	1,50
Bancada em inox sem bojós	10 anos	1.300,00	1.500,00	20,00	1,667
Cadeira curviere	10 anos	8.300,00	11.520,00	322,00	26,833
Cadeiras para escritório	10 anos	288,00	320,00	3,20	0,267
Computador	5 anos	1.400,00	1.800,00	80,00	6,667
Dutos do forno	10 anos	2.500,00	3.000,00	50,00	4,167
Estante em inox com 3 prateleiras	10 anos	2.000,00	2.500,00	50,00	4,167
Estrados de plástico rígido para o piso da área de manipulação	10 anos	300,00	640,00	34,00	2,833
Extintor de incêndio 4 quilos	10 anos	180,00	260,00	8,00	0,667
Forno a gás para assar pizza e elétrico para rodar pizza	10 anos	22.500,00	25.000,00	250,00	20,833
Forno de micro ondas médio	10 anos	300,00	400,00	10,00	0,833
Freezer para cerveja, refrigerantes e sucos	10 anos	7.000,00	10.000,00	300,00	25,00
Freezer vertical para armazenar massa	10 anos	3.600,00	4.000,00	40,00	3,333
Lixeiras para banheiros	10 anos	20,00	44,00	2,40	0,20
Lixeiras recicláveis	10 anos	174,00	679,00	50,50	4,208
Máquina de cartão	5 anos		595,20	119,04	9,92
Máquina de lavar copos	10 anos	200,00	249,00	4,90	0,408
Máquina de lavar pratos	10 anos	1.500,00	1.939,00	43,90	3,658
Mesa madeira e armação de ferro	10 anos	5.000,00	6.400,00	140,00	11,667
Mesa para escritório	10 anos	200,00	250,00	5,00	0,417
Notebook	5 anos	2.400,00	3.000,00	120,00	10,00
Placa de sinalização	5 anos	800,00	1.000,00	40,00	3,333
Prateleira para armazenagem de insumos	10 anos	1.000,00	1.200,00	20,00	1,667

Descrição	Vida útil	Val. residual (R\$)	Val. total (R\$)	Depreciação anual (R\$)	Depreciação mensal (R\$)
secos					
Refrigerado para massas 4 portas inox	10 anos	11.000,00	14.000,00	300,00	25,00
Smart tv 42 polegadas	5 anos	1.300,00	1.700,00	80,00	6,667
Smartphone	5 anos	580,00	645,00	13,00	1,083
Suporte para pizza	10 anos	1.200,00	1.426,88	22,688	1,891
teste	10 anos		297,00		
Toalha de mesa	5 anos	2.000,00	2.876,80	175,36	14,613
veiculo	5 anos		50.000,00		
Total				2.349,99	195,832

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\$)
Copeiro	2	1.191,00	2.382,00	30.00	714,60	120,00	3.336,60
Garçons	4	1.232,00	4.928,00	30.00	1.478,40	120,00	6.886,40
Pizzaiolo	2	1.500,00	3.000,00	30.00	900,00	120,00	4.140,00
Serviços Gerais	2	1.200,00	2.400,00	30.00	720,00	120,00	3.360,00
Total							17.723,00

Custos Fixos

Descrição	Valor total	Porcentagem
Água	200,00	0.60
Aluguéis, condomínio e IPTU	6.500,00	19.46
Depreciação	195,83	0.59
Encargos sociais sobre pró-labore	334,00	1.00
Encargos sociais sobre salários	3.813,00	11.42
Gás	1.227,00	3.67
Honorários contábeis	530,00	1.59
Luz	600,00	1.80
Manutenção	200,00	0.60
Materiais de limpeza	300,00	0.90
Material de escritório	100,00	0.30
Pró-labore	5.000,00	14.97
Salários e Benefícios	13.910,00	41.65
Seguros	150,00	0.45
Tarifas bancárias	39,00	0.12
Tarifas de operadoras de cartão	80,00	0.24
Telefone e internet	220,00	0.66
Total	33.398,83	100.00

Projeção dos Custos Fixos

Tipo de projeção: Projetar valores constantes

Totais mensais

Descrição	Valor (R\$)
Mês 1	33.398,83
Mês 2	33.398,83
Mês 3	33.398,83
Mês 4	33.398,83
Mês 5	33.398,83
Mês 6	33.398,83

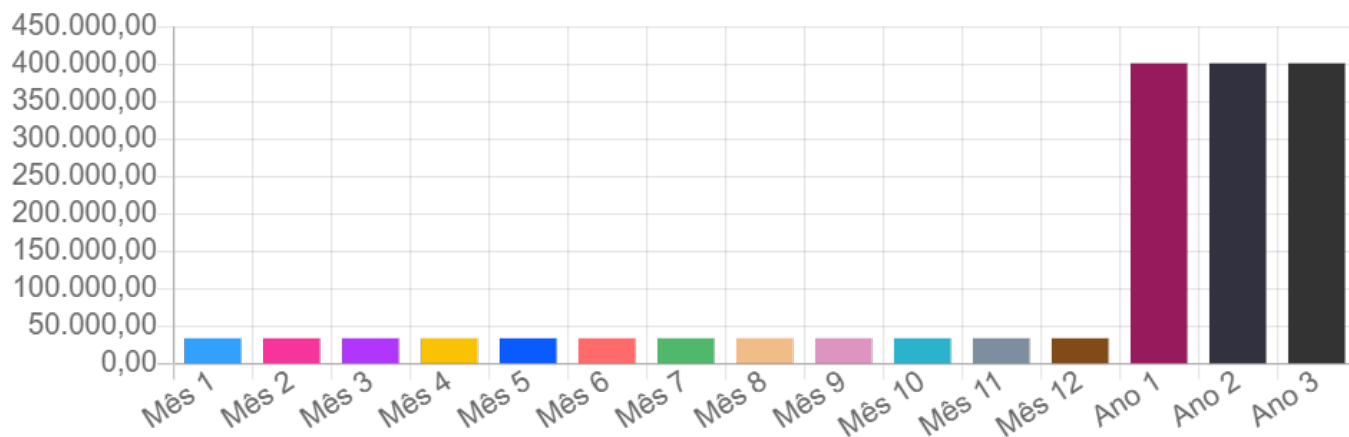
Descrição	Valor (R\$)
Mês 7	33.398,83
Mês 8	33.398,83
Mês 9	33.398,83
Mês 10	33.398,83
Mês 11	33.398,83
Mês 12	33.398,83

Totais anuais

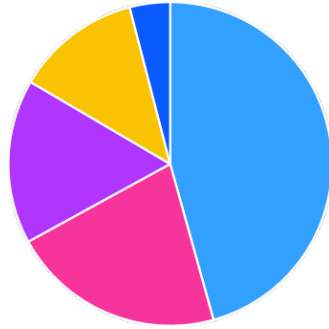
Descrição	Valor (R\$)
Primeiro Ano	400.785,96
Segundo Ano	400.785,96
Terceiro Ano	400.785,96

Gráficos

Evolução dos Custos Fixos



Top 5 Custos Fixos



Salários e Benefícios: R\$ 13.910,00 Aluguéis, condomínio e IPTU: R\$ 6.500,00
Pró-labore: R\$ 5.000,00 Encargos sociais sobre salários: R\$ 3.813,00 Gás: R\$ 1.227,00

DRE

1. Receita Total

Descrição	Valor (R\$)	%
Vendas à Vista	39.441,30	30.00
Vendas à Prazo	92.029,70	70.00
Total	131.471,00	100.00

2. Custos Variáveis Totais

Descrição	Valor (R\$)	%
CPV - Custos dos Produtos de Vendidos	42.398,26	32.25
CMV - Custos das Mercadorias Vendidas	15.700,90	11.94
CSV - Custos dos Serviços Vendidos	0,00	0.00
Impostos Federais	11.832,39	9.00
Comissões	10.517,68	8.00
Taxas de cartões	1.840,594	1.40
Propaganda	657,355	0.50
Total	82.947,179	63.09

3. Margem de Contribuição

	Valor (R\$)	%
Total	48.523,821	36.91

4. Custos Fixos Totais

Descrição	Valor (R\$)	%
Pró-labore	5.000,00	3.80
Encargos sociais sobre pró-labore	334,00	0.25
Salários e Benefícios	13.910,00	10.58
Encargos sociais sobre salários	3.813,00	2.90
Aluguéis, condomínio e IPTU	6.500,00	4.94
Água	200,00	0.15

Descrição	Valor (R\$)	%
Luz	600,00	0.46
Telefone e internet	220,00	0.17
Seguros	150,00	0.11
Manutenção	200,00	0.15
Depreciação	195,83	0.15
Honorários contábeis	530,00	0.40
Tarifas bancárias	39,00	0.03
Tarifas de operadoras de cartão	80,00	0.06
Material de escritório	100,00	0.08
Materiais de limpeza	300,00	0.23
Gás	1.227,00	0.93
Total	33.398,83	25.40

5. Resultado Operacional

	Valor (R\$)	%
Total	15.124,991	11.50

Projeção da DRE

Tipo de projeção: Projetar valores constantes

Totais mensais

Descrição	Valor (R\$)
Mês 1	15.124,991
Mês 2	15.124,991
Mês 3	15.124,991
Mês 4	15.124,991
Mês 5	15.124,991
Mês 6	15.124,991
Mês 7	15.124,991
Mês 8	15.124,991
Mês 9	15.124,991
Mês 10	15.124,991
Mês 11	15.124,991

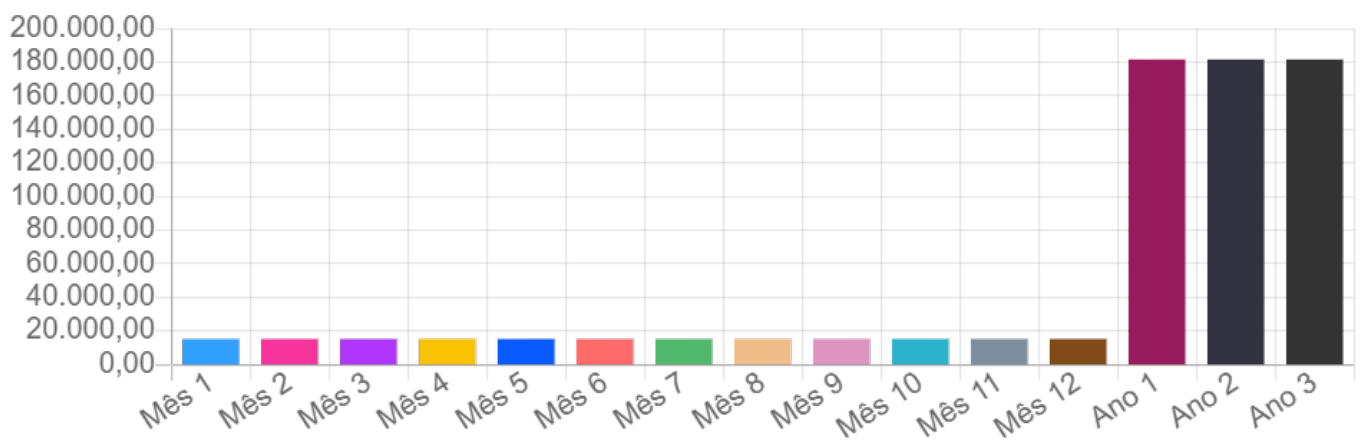
Descrição	Valor (R\$)
Mês 12	15.124,991

Totais anuais

Descrição	Valor (R\$)
Primeiro Ano	181.499,892
Segundo Ano	181.499,892
Terceiro Ano	181.499,892

Gráficos

Evolução do Resultado Operacional



Indicadores Financeiros

Resumo Financeiro

Descrição	
Receita Anual	R\$ 1.577.652,00
Custos Variáveis	-R\$ 995.366,15
Margem de Contribuição	R\$ 582.285,85
Custos Fixos	-R\$ 400.785,96
Resultado	R\$ 181.500,00
Lucratividade Anual	11.50 %

Outros Indicadores

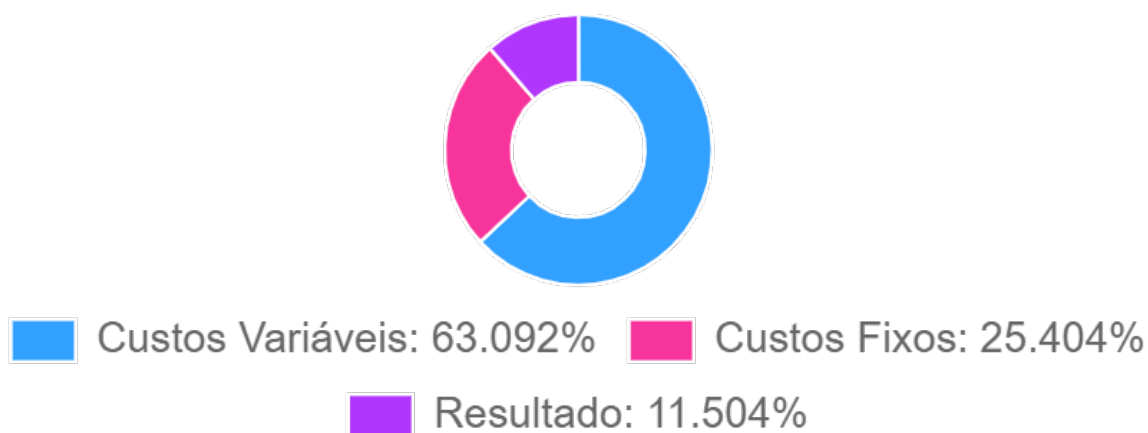
Descrição	
Payback Simples	16 meses
Rentabilidade Anual	77.91 %

Pontos de Equilíbrio

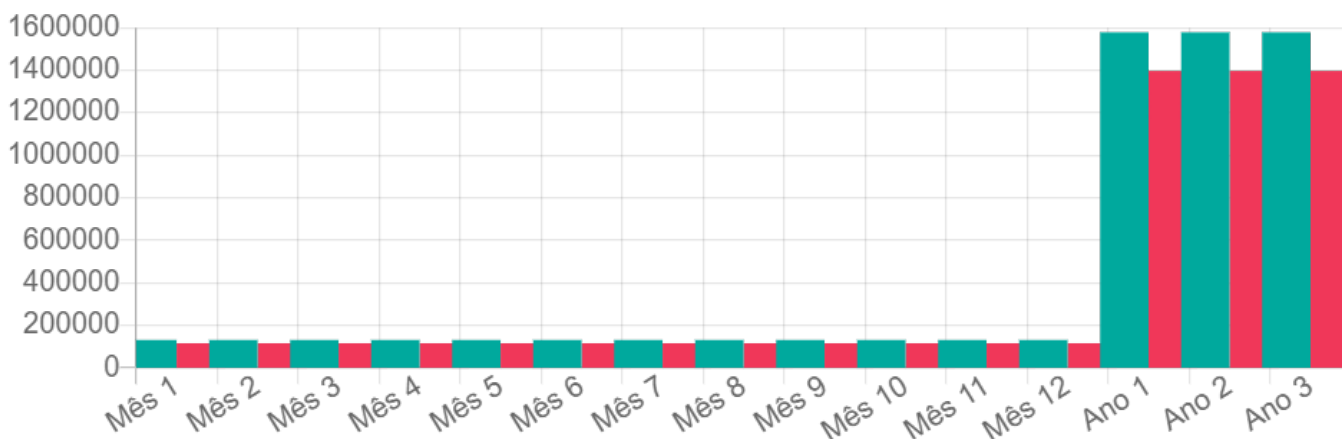
Lucro Desejado: R\$ 120.000,00

Descrição	
PE Contabil	R\$ 1.085.846,55
PE Financeiro	R\$ 1.079.479,73
PE Econômico	R\$ 1.410.961,69

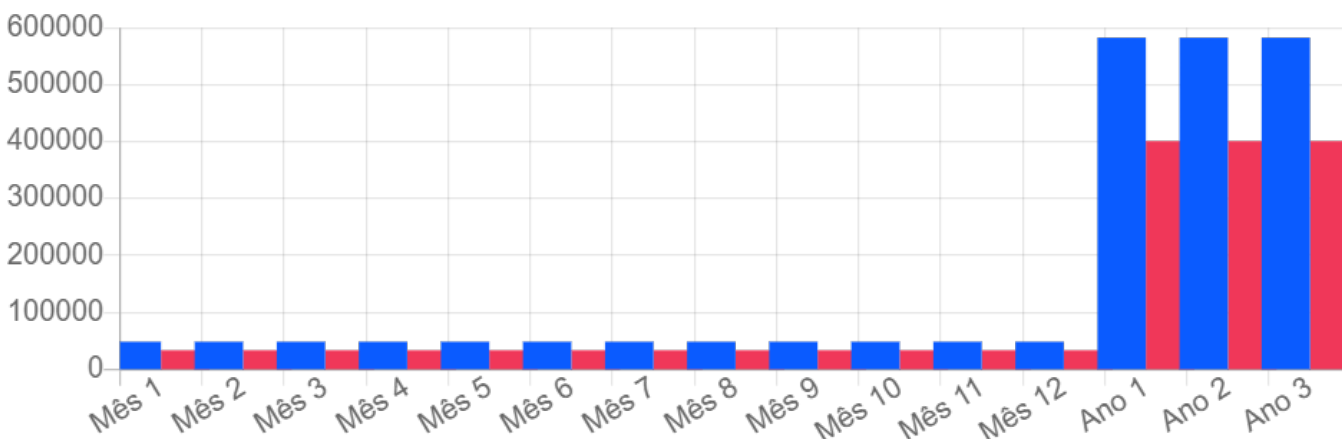
Indicador de Lucratividade



Receitas x Custos



Margem de Contribuição x Custos Fixos



Simulador de Resultados

Percentuais Aplicados

Cenário Otimista

Receita maior em: 5%

Custo menor em: 1%

Investimento menor em: 1%

Cenário Pessimista

Receita menor em: 4%

Custo maior em: 1%

Investimento maior em: 1%

Resumo

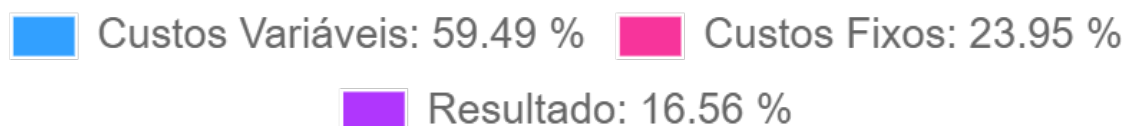
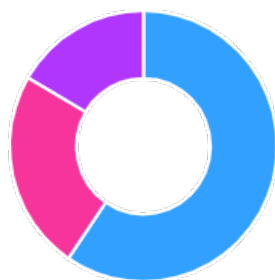
Descrição	Cenário Provável	Cenário Otimista	Cenário Pessimista
Receita Anual	R\$ 1.577.652,00	R\$ 1.656.534,60	R\$ 1.514.545,92
Custos Variáveis	-R\$ 995.366,15	-R\$ 985.412,49	-R\$ 1.005.319,81
Margem de Contribuição	R\$ 582.285,85	R\$ 671.122,11	R\$ 509.226,11
Custos Fixos	-R\$ 400.785,96	-R\$ 396.778,10	-R\$ 404.793,82
Resultado	R\$ 181.500,00	R\$ 274.344,01	R\$ 104.432,29

Indicadores Financeiros

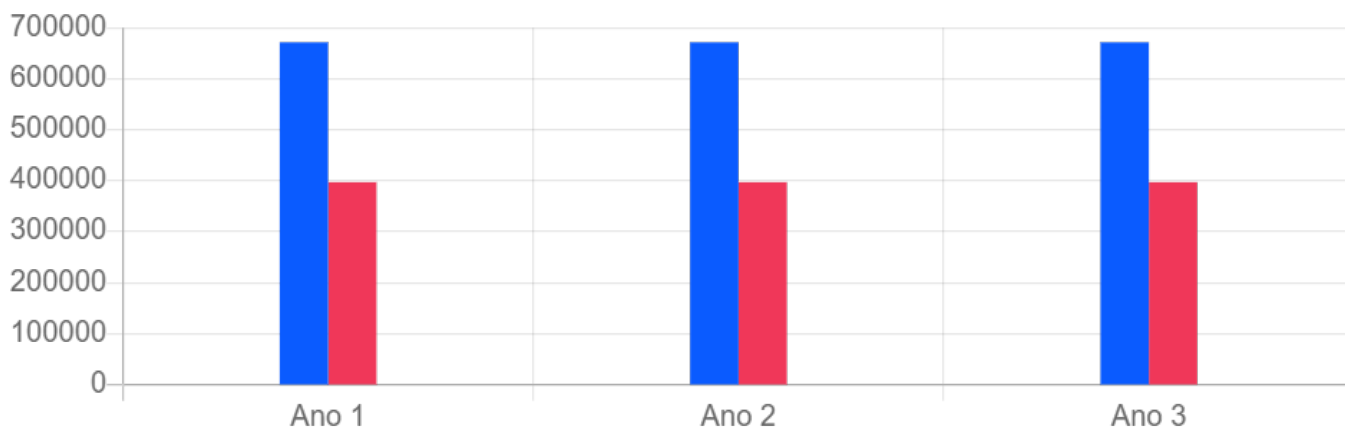
Descrição	Cenário Provável	Cenário Otimista	Cenário Pessimista
Lucratividade Anual	11.50 %	16.56 %	6.89 %
Payback Simples	16 meses	11 meses	27 meses
Rentabilidade Anual	77.91 %	118.95 %	44.38 %
PE Contábil	R\$ 1.085.846,55	R\$ 979.360,47	R\$ 1.203.955,21
PE Financeiro	R\$ 1.079.479,73	R\$ 973.560,03	R\$ 1.196.965,77
PE Econômico	R\$ 1.410.961,69	R\$ 1.275.554,38	R\$ 1.560.864,37

Gráficos Cenário Otimista

Avaliação das Pontuações



Margem de Contribuição x Custos Fixos

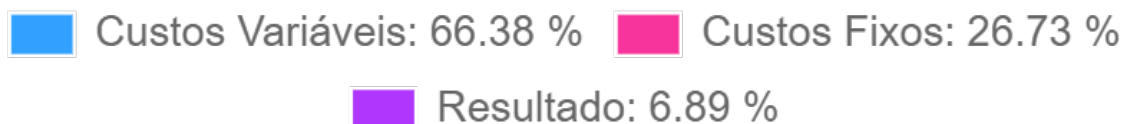
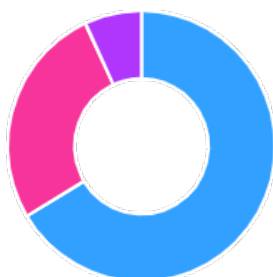


Receitas x Custos

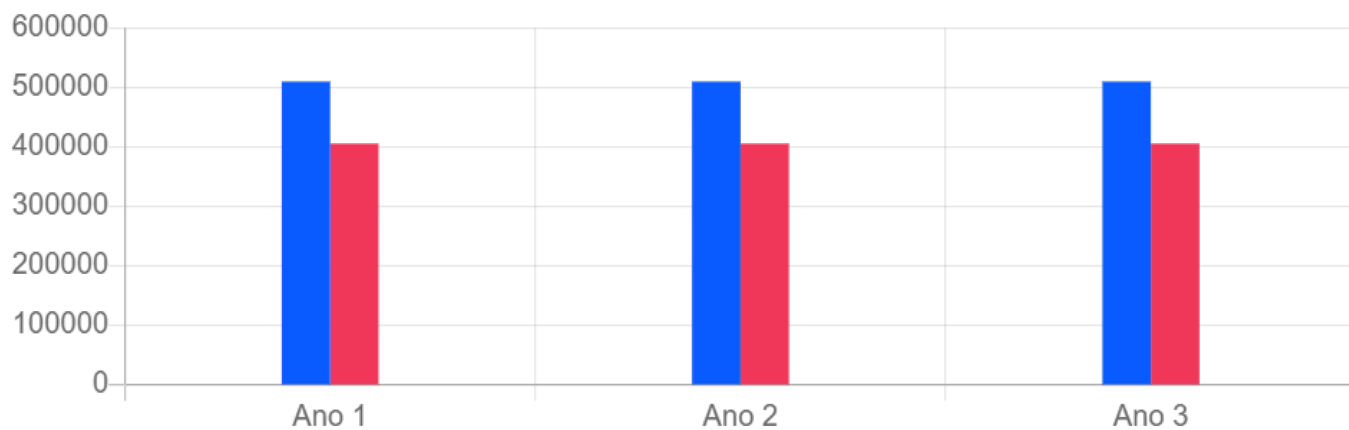


Gráficos Cenário Pessimista

Avaliação das Pontuações



Margem de Contribuição x Custos Fixos



Receitas x Custos

