

ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA

ALUNO: RONNY COSTA DA SILVA
E-MAIL: ronnyexpert@hotmail.com

MATRÍCULA: 06010001201

ALUNO: DENNIS WILLIAM CARDOSO FERREIRA
E-MAIL: denniswilliamx@hotmail.com

MATRÍCULA: 06010007301

2º SEM/2009

DENNIS WILLIAM CARDOSO FERREIRA
RONNY COSTA DA SILVA
E-MAIL: denniswilliamx@hotmail.com
ronnyexpert@hotmail.com

ÍNDICE

BUSINESS PLAN	5
NEGÓCIO	5
ÁREA DE ABRANGÊNCIA DO NEGÓCIO.....	5
CLASSE DA CLIENTELA	5
DIFERENCIAL DE QUALIDADE DOS SERVIÇOS.....	5
PONTOS FORTES E PONTOS FRACOS DA CONCORRÊNCIA	5
MEUS PONTOS FORTES E PONTOS FRACOS	5
COMO NEUTRALIZAR OS MEUS PONTOS FRACOS	5
SERVIÇOS.....	6
Venda de artigos esportivos como camisas: bermudas, short, bonés, tênis, chuteira, sapatilhas, meias, mochilas, bolas de futebol, vôlei, futsal, basquete, tênis e raquetes.	6
LISTA DE NECESSIDADES.....	6
ROTEIRO – 1ª PROPOSTA	8
1 - PROSPECTO ELUCIDATIVO.....	8
SUMÁRIO PARA DECISÃO	8
OPORTUNIDADES ESTRATÉGICAS.....	9
POTENCIALIDADES DA EMPRESA	9
ESTRATÉGIAS DE NEGÓCIO	9
NECESSIDADES DE CAPITAL DE GIRO.....	12
2 - ANÁLISE DA EMPRESA.....	12
DADOS HISTÓRICOS.....	12
INDICADORES DE DESEMPENHO FINANCEIRO	12
PRODUTOS	29
MERCADOS.....	29
CLIENTES.....	29

POSIÇÃO TECNOLÓGICA.....	29
INTEGRAÇÃO NA CADEIA PRODUTIVA	30
ANÁLISE DE CUSTOS	30
RECURSOS OPERACIONAIS	30
PONTOS FORTES E FRACOS DA EMPRESA	30
BASE DA COMPETIÇÃO	30
FATORES-CHAVES PARA O SUCESSO	30
POSIÇÃO COMPETITIVA.....	30
Uma das estratégias da empresa depois de consolidar seu nome no mercado é se expandir, criando unidades em outras localizações, para aumentar mais ainda esta competitividade e se fortalecer no ramo.	30
FATORES CHAVES PARA O CRESCIMENTO.....	31
4 - ANÁLISE DO MERCADO	31
ALCANCE E DISTRIBUIÇÃO DO MERCADO	31
MUDANÇAS E TENDÊNCIAS DA DEMANDA E CONCENTRAÇÃO	31
TÁTICAS DE VENDAS.....	31
CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO	31
TENDÊNCIAS DE PREÇOS	31
PROMOÇÃO E PROPAGANDA.....	31
OS PRINCIPAIS NO MERCADO E VENDAS	31
5 - PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO	32
ANÁLISE DO AMBIENTE EXTERNO.....	32
ANÁLISE ESTRATÉGICA	32
OPORTUNIDADES DE MERCADO	32
ANÁLISE DE RISCO	32
ÁREAS DE RISCO E GRADUAÇÃO DO RISCO.....	32
DEFINIÇÃO DA VOCAÇÃO DA EMPRESA.....	32

OBJETIVOS DE CURTO, MÉDIO E LONGOS PRAZOS	32
AVALIAÇÃO DOS OBJETIVOS: INOVAÇÃO, MANUTENÇÃO, RENOVAÇÃO E RETRATAÇÃO.	32
DEFINIÇÃO DE PLANO ESTRATÉGICO	32
ACOMPANHAMENTO DO PLANO	33
6 - ADMINISTRADORES DA EMPRESA.....	33
A CHAVE DO SUCESSO.....	33
A ORGANIZAÇÃO FUNCIONAL.....	33
FUNÇÃO DA PESSOA CHAVE.....	33

BUSINESS PLAN

NEGÓCIO

Loja de materiais esportivos

ÁREA DE ABRANGÊNCIA DO NEGÓCIO

Abrangerá o município de Belém e a Região Metropolitana.

CLASSE DA CLIENTELA

Prestará serviços a toda sociedade dos diversos tipos de classes

DIFERENCIAL DE QUALIDADE DOS SERVIÇOS

Os serviços serão prestados de acordo com princípios éticos e morais, nos esforçando em dar o melhor tratamento possível no atendimento ao cliente

PONTOS FORTES E PONTOS FRACOS DA CONCORRÊNCIA

PONTOS FORTES → Clientela já formada devido ao fato de estarem a alguns anos no mercado, além de uma boa estrutura organizacional.

PONTOS FRACOS → Os serviços prestados pela concorrência direcionam-se somente ao lucro, mas muitos não sabem como conseguir e manter essa meta onde em alguns casos não há um tratamento adequado ao cliente tratando-o com desrespeito e descaso

MEUS PONTOS FORTES E PONTOS FRACOS

PONTOS FORTES → Os clientes serão sempre tratados com cordialidade e atenção, além disso, os serviços solicitados serão sempre com a melhor qualidade possível

PONTOS FRACOS → Pouca visibilidade no mercado, fato que explicará o pequeno número de clientes na loja no início das atividades

COMO NEUTRALIZAR OS MEUS PONTOS FRACOS

Para neutralizar este ponto fraco será feito um investimento em publicidade e propaganda para divulgar o nome da loja em toda a sua área de abrangência.

SERVIÇOS

Venda de artigos esportivos como camisas, bermudas, short, bonés, tênis, chuteira, sapatilhas, meias, mochilas, bolas de futebol, vôlei, futsal, basquete, tênis e raquetes.

LISTA DE NECESSIDADES

Nº	LISTA DE NECESSIDADES
1	NECESSIDADES DE CAIXA
2	INSTALAÇÕES/BENFEITORIAS
3	COMPUTADORE
4	TELEFONE
5	APARELHO FAX
6	CONDICIONADOR DE AR
7	BEBEDOURO
8	PRATELEIRA
9	ESTANTE
10	BALCÃO
11	MESA DE ESCRITÓRO
12	CADEIRA DE ESCRITÓRIO
13	CADEIRA P/ CLIENTE
14	JOGO DE BANDEJA E ARARAS
15	ARARA DE PAREDE
16	ARARA 4 BRAÇOS INCLINADO
18	ARARA ÁRVORE
19	MANEQUIM
20	SAPATEIRA
21	CABIDE EM GANCHO C (DÚZIA)
22	CALCULADORA ELETRÔNICA

PLANO DE INVESTIMENTOS				
INVESTIMENTO INICIAL				R\$ 30.395,00
Nº	INVESTIMENTOS FIXOS	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	TOTAL
1	NECESSIDADES DE CAIXA	-	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
2	INSTALAÇÕES/BENFEITORIAS	-	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
3	COMPUTADORE	2	R\$ 1.600,00	R\$ 3.200,00
4	TELEFONE	1	R\$ 69,00	R\$ 69,00
5	APARELHO FAX	1	R\$ 399,00	R\$ 399,00
6	CONDICIONADOR DE AR	1	R\$ 699,00	R\$ 699,00
7	BEBEDOURO	1	R\$ 480,00	R\$ 480,00
8	PRATELEIRA	5	R\$ 95,00	R\$ 475,00
9	ESTANTE	4	R\$ 130,00	R\$ 520,00
10	BALCÃO	1	R\$ 650,00	R\$ 650,00
11	MESA DE ESCRITÓRO	2	R\$ 420,00	R\$ 840,00
12	CADEIRA DE ESCRITÓRIO	2	R\$ 189,00	R\$ 378,00
13	CADEIRA P/ CLIENTE	4	R\$ 130,00	R\$ 520,00
14	JOGO DE BANDEJA E ARARAS	1	R\$ 560,00	R\$ 560,00
15	ARARA DE PAREDE	4	R\$ 60,00	R\$ 240,00
16	ARARA 4 BRAÇOS INCLINADO	3	R\$ 80,00	R\$ 240,00
18	ARARA ÁRVORE	2	R\$ 70,00	R\$ 140,00
19	MANEQUIM	3	R\$ 65,00	R\$ 195,00
20	SAPATEIRA	2	R\$ 140,00	R\$ 280,00
21	CABIDE EM GANCHO C (DÚZIA)	10	R\$ 15,00	R\$ 150,00
22	CALCULADORA ELETRÔNICA	1	R\$ 260,00	R\$ 260,00
			SOMA	R\$ 12.995,00
Nº	DESPESAS PRÉ - OPERACIONAIS	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	TOTAL
1	CONSULTORIA	-	-	R\$ 900,00

2	HONORÁRIOS DO CONTADOR	-	-	R\$	450,00
3	HONORÁRIOS DO ADVOGADO	-	-	R\$	450,00
4	LEGALIZAÇÃO DA EMPRESA	-	-	R\$	600,00
			SOMA	R\$	2.400,00
Nº	CUSTO VARIÁVEL (ESTOQUE INICIAL)	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO		TOTAL
1	CAMISA NIKE	32	R\$ 49,00	R\$	1.568,00
2	BERMUDA NIKE	32	R\$ 47,00	R\$	1.504,00
3	SHORT NIKE	32	R\$ 38,00	R\$	1.216,00
4	BONÉ NIKE	28	R\$ 21,00	R\$	588,00
5	TÊNIS NIKE	28	R\$ 150,00	R\$	4.200,00
6	CHUTEIRA NIKE	20	R\$ 96,00	R\$	1.920,00
7	SAPATILHA NIKE	20	R\$ 60,00	R\$	1.200,00
8	MEIA NIKE	24	R\$ 13,00	R\$	312,00
9	MOCHILA WILSON	24	R\$ 35,00	R\$	840,00
10	BOLA DE FUTEBOL	12	R\$ 30,00	R\$	360,00
11	BOLA DE VÔLEI	12	R\$ 20,00	R\$	240,00
12	BOLA DE FUTSAL	12	R\$ 23,00	R\$	276,00
13	BOLA DE BASQUETE	8	R\$ 22,00	R\$	176,00
14	BOLA DE TÊNIS	8	R\$ 5,00	R\$	40,00
15	RAQUETE DE TÊNIS	8	R\$ 70,00	R\$	560,00
		300	SOMA	R\$	15.000,00

ROTEIRO – 1ª PROPOSTA

1 - PROSPECTO ELUCIDATIVO

SUMÁRIO PARA DECISÃO

Para a empresa poder desenvolver suas atividades é preciso que esteja devidamente constituída e legalizada. A legalização se dará por meio do registro de seus atos constitutivos, nos seguintes órgãos:

- ✓ Junta Comercial do Estado
- ✓ Cartório do Registro Civil de pessoas Jurídicas
- ✓ Secretária da Receita Federal
- ✓ Prefeitura do Município: e
- ✓ Previdência Social

Será procurada a prefeitura da cidade para obter informações quanto às instalações físicas da empresa e também o Alvará de Funcionamento. Além disso, deve consultar o PROCON para adequar seus produtos às especificações do Código de Defesa do Consumidor (LEI Nº 8.078 DE 11.09.1990).

OPORTUNIDADES ESTRATÉGICAS

Hoje em dia abrir uma loja de materiais esportivos é um bom negócio, pois cada vez mais pessoas estão praticando exercícios físicos tanto na modalidade profissional como amadora ou tão somente para manter a forma e ter uma melhor qualidade de vida. Para isso oferecemos vestuários necessários esses fins.

POTENCIALIDADES DA EMPRESA

A loja manterá uma aparência agradável como forma de atrair clientes e funcionários qualificados oferecendo um excelente atendimento com os melhores produtos do mercado.

ESTRATÉGIAS DE NEGÓCIO

Uma das estratégias inicialmente é conquistar clientes, para isso será realizada uma boa divulgação da empresa e dar o melhor atendimento para os nossos consumidores e tendo como a principal atração disso os preços de nossos produtos com promoções e ofertas acessíveis para a sua venda. RECURSOS NECESSÁRIOS

QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTOS E DESPESAS MENSAIS			
MATERIAL NECESSÁRIO PARA COMERCIALIZAR OS PRODUTOS			
CUSTOS VARIÁVEIS	QUANT.	VALOR UNITÁRIO	TOTAIS
<i>Estoque inicial</i>	300	-	R\$ 15.000,00
CAMISA NIKE	32	49,00	R\$ 1.568,00
BERMUDA NIKE	32	47,00	R\$ 1.504,00
SHORT NIKE	32	38,00	R\$ 1.216,00
BONÉ NIKE	28	21,00	R\$ 588,00
TÊNIS NIKE	28	150,00	R\$ 4.200,00
CHUTEIRA NIKE	20	96,00	R\$ 1.920,00
SAPATILHA NIKE	20	60,00	R\$ 1.200,00
MEIA NIKE	24	13,00	R\$ 312,00
MOCHILA WILSON	24	35,00	R\$ 840,00
BOLA DE FUTEBOL	12	30,00	R\$ 360,00
BOLA DE VÔLEI	12	20,00	R\$ 240,00
BOLA DE FUTSAL	12	23,00	R\$ 276,00
BOLA DE BASQUETE	8	22,00	R\$ 176,00
BOLA DE TÊNIS	8	5,00	R\$ 40,00
RAQUETE DE TÊNIS	8	70,00	R\$ 560,00
TOTAL			R\$ 15.000,00
CUSTOS FIXOS	QUANT.	VALOR	TOTAIS
Aluguel	-	R\$ 700,00	R\$ 700,00
Depreciação	-	R\$ 72,46	R\$ 72,46
Energia elétrica	-	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Internet	-	R\$ 199,00	R\$ 199,00
Telefone	-	R\$ 90,00	R\$ 90,00
Mão de obra	4	R\$ 465,00	R\$ 1.860,00
Água	-	R\$ 40,00	R\$ 40,00
Amortização	-	R\$ 40,00	R\$ 40,00
TOTAL			R\$ 3.101,46
DESPESAS FIXAS	QUANT.	VALOR	TOTAIS
material de expediente	-	-	R\$ 200,00

Material de limpeza	-	-	R\$	60,00
TOTAL			R\$	260,00
CUSTO E DESPESAS TOTAIS			R\$	18.361,46

BENEFÍCIOS ESPERADOS

Espera-se com o investimento de nosso negócio ingressar no mercado e consolidar o nome da empresa por muitos anos enquanto estiver em atividade. Também além de poder ajudar muitos clientes a manter seu bem estar e realização de consumo, poder ter um bom retorno financeiro para maiores investimentos na entidade e na sua expansão.

NECESSIDADES DE CAPITAL DE GIRO

O capital de giro deverá ser estimado para cobrir as despesas com a legalização do empreendimento, custos fixos e variáveis para os primeiros meses de operação.

AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO E ETAPAS FUNDAMENTAIS

Conquistar e selecionar clientes são umas das principais tarefas para crescimento da empresa. Para isso é necessário ter muito conhecimento não só na administração do negócio como saber lidar com algum imprevisto que possa vir a acontecer como uma crise financeira por exemplo. Também é necessário trabalhar com satisfação onde seja refletida a outros funcionários para que ela cresça e possa ter uma boa competitividade como as outras no mercado.

2 - ANÁLISE DA EMPRESA

DADOS HISTÓRICOS

A loja de materiais esportivos é um comércio voltado a atender não somente pessoas que praticam esporte como também pessoas que gostam de se vestir com roupas, calçados e acessórios de marcas esportivas como Adidas, Nike, Mizuno, Reebok e Outras

INDICADORES DE DESEMPENHO FINANCEIRO

Receita

O faturamento de uma loja de materiais esportivos esta ligada a sua localização, qualidade do serviço e atendimento. Neste trabalho a receita do empreendimento terá.

PONTO DE EQUILÍBRIO.

O Ponto de Equilíbrio indica o volume mínimo de vendas que se deve atingir para que a empresa não tenha prejuízo operacional. É obtido pela divisão do total dos custos e despesas fixas pela margem de contribuição.

Ponto de Equilíbrio = Custos Fixos x 100