

Planilha de apoio para construção de Planos de Negócio por Serviço/Produto			
		Exemplo	
	Produtos/Serviços >>>	Suporte em hardware/software	
		Unidades	Qtde
	Volume de serviço estimado por mês >>>	máquinas por mês	
	Número de integrantes >>>	pessoas	
	Remuneração média por pessoa >>>	reais	
	<u>Viabilidade Ambiental:</u>		
1	• Quais são os insumos produtivos utilizados e qual o seu impacto ambiental?		
2	• O processo de produção evita desperdícios, e se preocupa com os resíduos descartados?		
3	• Quais os materiais e o volume de resíduos destinados para a coleta seletiva?		
4	• Quais os materiais e o volume de resíduos impróprios para a coleta seletiva?		
	Obs.:		
	<u>Viabilidade Social:</u>		
	a) Autogestão e relações pessoais:		
1	• Quais os mecanismos e instrumentos que garantem a autogestão no empreendimento?		
	b) Externalização de benefícios:		
2	• Quais os benefícios que o empreendimento gera para seu entorno?		
	c) Integração Solidária		

Planilha1

3	• O empreendimento compra insumos produtivos de outros estabelecimentos da vizinhança e/ou de empreendimentos da economia solidária?		
4	• O empreendimento vende produtos e serviços para outros estabelecimentos da vizinhança e/ou de empreendimentos da economia solidária?		
5	• O empreendimento integra alguma estratégia com outros empreendimentos da economia solidária? (Compras, Vendas, Produção, Crédito, Informações, Educação, entre outras).		
6	• O empreendimento participa de reuniões do movimento de economia solidária? (Fóruns estaduais, regionais/municipais, redes solidárias locais, audiências públicas, entre outras).		
	Viabilidade Econômica (Financeira + Produtiva + Comercial)		
	Viabilidade Financeira		
1	Quais os custos fixos?	<i>Item / descrição</i>	<i>Valor</i>
		Aluguel	
		Água	
		Telefone / internet	
		Luz	
		Publicidade	
		Fundos (treinamento, saúde etc.) - estimando 10% da retirada mensal	0
		Total custos fixos (R\$)	0
	IMPORTANTE:	Quais parcerias podem reduzir esses custos? Quais trocas podem ser feitas para para reduzir esses custos?	
2	Quais as despesas?		
2.1	(a1) Quantas horas trabalhamos por mês?	Total	0
		Quantas horas por dia em média por pessoa	

Planilha1

		Quantos dias por mês	
2.2	(a2) Quanto precisamos ganhar por mês?	(reais em média por pessoa X número de pessoas)	0
2.3	(a) A partir de (a1) e (a2), podemos encontrar o valor da hora de trabalho pretendido	$(a2) / (a1) = (a)$, em reais/hora	#DIV/0!
2.4	(b) Quantas horas de atividades administrativas por mês?	Divulgação; Contatos telefônicos; Fechamento de parcerias; Publicidade; Treinamento etc.	
		Total despesas (R\$) = (a) x (b), em reais	#DIV/0!
3	Quais os custos variáveis?		
3.1	(a) Qual o custo com matérias primas?	Obs.: os gastos com matéria-prima serão cobrados à parte para o cliente	
3.2	(b) Quais os custos com trabalho?	Transporte: Estimando 40 min por atendimento = 2/3 horas (b1)	
		e estimando uma passagem em média por atendimento, em reais	
		Obtemos o valor, em reais: (horas por atendimento X qtd atendimentos/mês x valor da hora trabalhada) + (custo com passagem x qtd atendimentos/mês)	#DIV/0!
		Atendimento / reparo: Estimando 2h por atendimento (b2) ,	
		Obtemos o valor, em reais: (horas por atendimento X qtd atendimentos/mês x valor da hora trabalhada)	#DIV/0!
		Total custo com trabalho (R\$)	#DIV/0!
		Total custos variáveis (R\$)	#DIV/0!
	IMPORTANTE: Comparar com total de horas estimado com o total de horas real (atividades produtivas + administrativas). Os números devem ser próximos!	Horas com atividades “produtivas” = $(b1+b2) \times$ número de atendimentos por mês	0
		Horas com atividades “administrativas” (revendo 2.4)	0
		Total real (soma)	0
		Total estimado (horas estimadas de trabalho por mês – revendo 2.1)	0

	Os números devem ser próximos:		
4	Qual o custo unitário do serviço? (preço mínimo)	Custos fixos + despesas + custos variáveis (R\$)	#DIV/0!
		Quantidade de atendimentos mensais (R\$)	0
		Custo unitário = Preço mínimo (R\$)	#DIV/0!
5	Qual o preço daremos para o serviço?	Preço desejado por atendimento (mão de obra) (R\$)	
	IMPORTANTE:	Quanto maior o preço por atendimento, menos atendimentos serão necessários por mês... Deve-se considerar também: qual o preço de mercado praticado? Qual o preço que seus clientes conseguem pagar?	
5.1	Qual a margem média de sobra ou, mais precisamente, a margem de contribuição unitária média?	= Preço unitário – custo matéria-prima (R\$)	0
5.2	Indicador de viabilidade Financeira	= margem / preço de venda	#DIV/0!
6	Qual o ponto de equilíbrio (número mínimo de serviços para não “ficar no vermelho”)?	(custo fixo + despesa) / margem Obs.: em número de atendimentos por mês	#DIV/0!
	IMPORTANTE:	Com esse número de atendimentos, ninguém da cooperativa ganhará nada!	
		A quantidade de horas trabalhadas seria:	#DIV/0!
7	Qual o ponto de equilíbrio para remuneração esperada?	(custo fixo+despesa+remunerações) / margem Obs.: em número de atendimentos por mês	#DIV/0!
	IMPORTANTE:	Com esse número de atendimentos, os cooperados devem receber exatamente o esperado	
		A quantidade de horas trabalhadas seria:	#DIV/0!
8	Qual o volume do fundo para início do empreendimento?	Considerando custos fixos + despesas + custos variáveis (R\$)	#DIV/0!
	Viabilidade Produtiva		

Planilha1

1	É possível atingir a meta (produção ou prestação de serviço) com a quantidade de horas de trabalho disponível? (em horas de trabalho por dia)	(atendimentos / dias no mês) x horas de trabalho necessário para um atendimento Obs.: considerando o mês com 20 dias; resultado para o grupo, em horas por dia	#DIV/0!
2	Quanto cada um deve trabalhar por dia?	Considerando 5 integrantes	#DIV/0!
3	É possível atingir esta meta com os conhecimentos produtivos e equipamentos disponíveis?	Não. É necessário adquirir ao menos um computador para o grupo. O grupo também precisa buscar outros cursos de aperfeiçoamento.	
	Viabilidade Comercial		
1	É possível vender todos os produtos e serviços estipulados nas metas mensais?	Meta de atendimento mensal para o ponto de equilíbrio com a remuneração esperada	#DIV/0!
		<i>Estratégia</i>	<i>Volume</i>
		Realizar atendimentos domiciliares	
		Fechar planos com estabelecimentos comerciais	
		Fechar planos com usuários domiciliares	
		Fechar planos com escolas	
		Total	0
2	Quais as formas de divulgação para “mobilizarmos” nossos clientes?	Site do Cirandas, com planilha aberta; Divulgação com cartão e panfleto nos fóruns de ecosol; Divulgação com cartão e panfleto no bairro.	