

Guia de sobrevivência do empreendedor

Finanças



GUIA RÁPIDO

FINANÇAS

SEU NEGÓCIO
PRECISA DE VOCÊ
SAUDÁVEL

SE
PROTEJA

Por causa do coronavírus (COVID-19) o mundo está em quarentena. As pessoas estão saindo de casa cada vez menos (e comprando cada vez menos) para evitar disseminar a doença. Entretanto, o seu negócio precisa continuar pois é a sua fonte de renda. **Esse é um guia rápido e prático com dicas e estratégias sobre Finanças.** Para se aprofundar nesse tema, confira os outros ebooks e notícias.



O QUE SÃO FI NAN ÇAS?



De modo resumido, é a gestão de dinheiro que circula entre pessoas, empresas e organizações públicas. É a parte da economia que avalia o uso dos recursos financeiros. Então, se você tem um negócio, é essencial usar com mais atenção e planejamento o seu dinheiro.

O QUE FAZER PARA NÃO FICAR NO VERMELHO

01



ORGANIZE SEU FLUXO DE CAIXA

O primeiro passo é organizar o seu fluxo de caixa, em que se coloca entradas (como contas a receber) e saídas (contas a pagar, por exemplo). Para isso, você pode fazer uma planilha no Excel ou anotar em um caderno – mas o importante é que todo o dinheiro movimentado no seu negócio seja registrado. A partir do fluxo de caixa, é possível identificar onde é necessário fazer cortes e onde dá mais lucro.

**VEJA UM EXEMPLO
DE FLUXO DE CAIXA
NA PRÓXIMA
PÁGINA**



Esse modelo de fluxo de caixa é apenas um exemplo para que você possa criar o seu próprio. Porém, é importante adaptar para a sua rotina e preencher essa tabela todos os dias.

FLUXO DE CAIXA	SEGUNDA		TERÇA		QUARTA		QUINTA	
	PREVISTO	REALIZADO	PREVISTO	REALIZADO	PREVISTO	REALIZADO	PREVISTO	REALIZADO
PREVISÕES								
Saldo inicial								
Entradas								
Venda à vista								
Recebimento a prazo								
Total entrada								
Fornecedores								
Pessoal								
Aluguel								
Frete								
Água								
Luz								
Telefone								
Investimentos								
Total de saídas								
Saldo atual								

Previsto: Valores que estavam previstos para serem pagos.

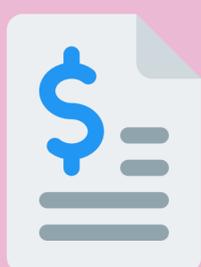
Realizados: Valores que foram pagos.



02

FIQUE ATENTO A ESSES VALORES

Ao entender as categorias do dinheiro que entra e sai da sua empresa, você consegue classificar as quantias que circulam no seu caixa e compreender melhor o seu negócio.



DESPESA

é todo o gasto para o seu negócio funcionar. Custo fixo não é relacionado ao produto, não varia no mês, como água, luz, internet. Custo variável é relacionado ao produto/serviço e varia conforme o número de vendas - se você faz bolos, custos variáveis são farinha, ovos, leite e demais insumos que você usa para fazer o seu produto.



LUCRO

é o que sobra entre o custo para fazer o produto/serviço e o quanto você cobra.



RETORNO SOBRE O INVESTIMENTO (ROI)

é a relação entre o dinheiro ganho ou perdido através de um investimento. Serve para entender em quanto tempo o dinheiro que você investir irá retornar ao seu bolso.



PRAZO PARA RETORNO DO INVESTIMENTO (PAYBACK)

é o tempo necessário para que a empresa produza resultados que permitam aos investidores recuperar todo seu investimento, ou seja, o prazo para começar a ganhar dinheiro de verdade.



CAPITAL DE GIRO

é o dinheiro necessário para financiar a continuidade das operações da empresa. É o quanto você precisa ter em caixa todo mês para não faltar dinheiro para pagar as contas.

03

CORTE E REDUZA SUAS DESPESAS



Com o seu fluxo de caixa atualizado, veja o que pode ser cortado ou reduzido. Para isso, você precisa definir o que é prioridade. Geralmente, o aluguel e o que você usa para produzir são as maiores despesas. Desde 25 de março de 2020 a Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) suspendeu durante 90 dias o corte no fornecimento de energia elétrica dos consumidores. Então, se o seu negócio for em casa, você pode cortar a despesa da luz do seu fluxo de caixa atual – porém inclua esse gasto no planejamento futuro, pois suspensão do corte da luz durante esse período não significa que você não terá mais que pagar essa conta.

04



RENEGOCIE

Converse com o seu banco e seus fornecedores sobre os valores que estão pendentes e futuras cobranças. Para o seu fornecedor, por exemplo, você pode sugerir fracionar o custo da matéria-prima do seu negócio. Caso não houver negociação, busque outros fornecedores.

05

INVISTA NO DELIVERY



Neste momento, em que devemos evitar ao máximo entrar em contato com muitas pessoas, o serviço de delivery pode ser uma alternativa para a entrega dos seus produtos. Porém, calcule o custo dessa modalidade. Caso você for fazer a entrega de carro, moto ou bicicleta, veja se a venda compensa o valor do deslocamento. Outra possibilidade é fazer parceria com algum vizinho, amigo ou familiar para fazer essas entregas. Além disso, você pode determinar um período para as pessoas fazerem os pedidos, o que te ajuda a planejar o delivery – e não esqueça de divulgar isso nas redes sociais!

06

OFEREÇA OUTRAS FORMAS DE PAGAMENTO



Se o cliente não sai de casa, a conta precisa chegar nele de alguma forma. Uma opção é o serviço de pagamento por e-mail do PayPal: você cria uma conta, informa o valor da compra e cadastra o e-mail do cliente. Automaticamente, seu cliente recebe a solicitação de pagamento, que ele pode pagar na hora com o cartão de crédito ou, caso possua, na conta PayPal. O valor é liberado para você em até 24 horas após a confirmação do pagamento e as taxas cobradas são as tarifas aplicadas à cada transação realizada.

Você também pode aceitar pagamento via depósito online através da sua conta bancária. A maioria dos bancos possuem aplicativo ou site que permitem depósitos e recebimentos. Então, você informa o valor da compra e o comprador realiza o depósito. Se por preciso o pagamento em dinheiro, não esqueça de higienizar suas mãos com álcool em gel 70 antes de pegar as notas.