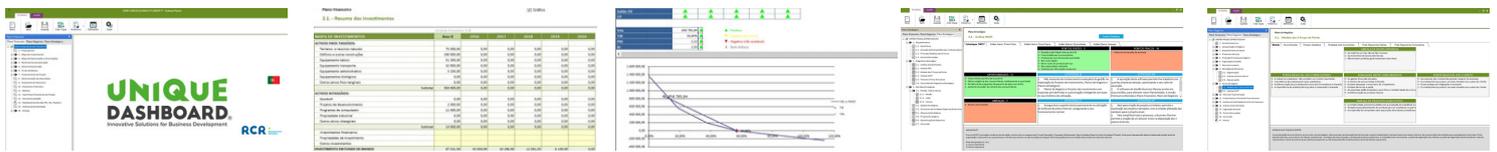


O software Business Planner é um software que possibilita criar e desenvolver projetos de investimento, planos de negócio e planos de estratégicos de forma profissional e estruturada.



O que vai melhorar na sua empresa com este software

O software Business Planner é uma ferramenta de gestão para empresas e consultores que possibilita criar e desenvolver projetos de investimento, planos de negócio e planos de estratégicos de uma forma profissional e estruturada.

A sua candidatura ao Portugal 2020 ou outros sistemas de incentivo num dossier único.

O que pode fazer com este software:

- Analise rapidamente a viabilidade económica e financeira dos seus projetos e simule diferentes cenários para decidir os seus investimentos com confiança;
- Prepare de forma rápida e eficiente o seu Business Plan. Apresente as suas ideias de negócio de forma profissional e estruturada;
- Construa o seu plano estratégico de forma a ter uma visão a longo prazo. Faça uma gestão eficaz antecipando o futuro;

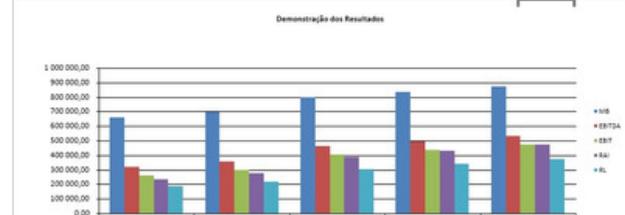
ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÓMICA E FINANCEIRA

- Analise o interesse de todos os tipos de negócio;
- Prepare todos os mapas económicos e financeiros exigidos;
- Teste vários cenários alternativos;
- Compare rapidamente vários projetos entre si;
- Suporte a preparação da sua candidatura aos sistemas de incentivo comunitários;
- Analise automaticamente os critérios de viabilidade: VAL, TIR, Pay-Back e Índice de Rentabilidade;
- Elabore a análise económica e financeira dos principais indicadores;
- Determine o break-even point e margem de segurança;
- Alerta em caso do orçamento financeiro ter saldo negativo;
- Possibilidade de visualizar o impacto imediato da introdução de dados, através de tableau de bord com principais indicadores;
- Simule instantaneamente uma diminuição das quantidades vendidas ou do preço unitário; um aumento dos custos de exploração; variações no PMR e PMP; alteração da taxa de atualização, etc.

Plano Financeiro
11. - Balanço

BALANÇO DO PROJETO	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
ATIVO							
Ativos não correntes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ativos correntes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ativos intangíveis	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Propriedades de investimento	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Investimentos financeiros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Outros ativos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ativos correntes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inventários	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Clientes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EDP	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Outros créditos a receber	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ativos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Caixa e depósitos bancários	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Diferimentos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total do Ativo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CAPITAIS PRÓPRIOS							
Capital realizado	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Subsídios	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Reservas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Resultados transferidos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Resultados líquidos do período	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total dos Capitais Próprios	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PASSIVO							
Passivo não corrente	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Financiamentos obtidos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Financiamentos obtidos - Fornecedores	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Outros dívidas a pagar	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Passivo corrente	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Financiamentos obtidos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Financiamentos obtidos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Fornecedores	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EDP	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Outros dívidas a pagar	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

- Pessoal (variáveis)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
• IMB	660 400,00	696 400,00	799 900,00	835 900,00	871 900,00	
- I&D (fixos)	16 700,00	16 700,00	16 700,00	16 700,00	16 700,00	
- Pessoal (fixos)	322 245,00	322 245,00	322 245,00	322 245,00	322 245,00	
- Outros gastos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
• EBITDA	321 455,00	357 455,00	460 955,00	496 955,00	532 955,00	
- Amortizações	58 480,00	58 480,00	58 480,00	58 480,00	58 480,00	
• EBIT	262 975,00	298 975,00	402 475,00	438 475,00	474 475,00	
• Rendimentos de juros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
- Gastos de juros	27 137,74	21 954,85	16 290,06	10 215,76	1 302,36	
• RAI	235 737,26	277 020,15	386 184,94	428 259,24	473 172,64	
- IRC	49 104,82	58 174,23	81 098,84	89 934,44	98 842,26	
• RL	186 232,44	218 845,92	305 086,10	338 324,80	374 330,39	



Ativos não correntes	338 920,00	250 440,00	191 960,00	133 480,00	75 000,00
Ativos correntes	716 796,40	896 550,21	1 261 376,64	1 582 850,33	1 937 379,88
Inventários	221 917,81	230 794,52	272 958,90	281 835,82	290 712,33
Clientes	206 488,36	215 598,99	251 981,51	261 080,14	270 178,77
Outros créditos a receber	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Caixa e Depósitos Bancários	288 390,24	452 168,71	736 436,23	1 039 934,58	1 376 488,79
Total do Ativo	1 025 716,40	1 148 990,21	1 453 336,64	1 716 330,33	2 012 379,88
Capitais Próprios					
Capital Social	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00
Reservas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IT	0,00	186 232,44	451 078,39	710 164,46	1 048 489,25
RL	186 232,44	218 845,92	305 086,10	338 324,80	374 330,39
Total dos CP	316 232,44	525 078,35	826 164,46	1 148 489,25	1 522 819,64
Passivo					
Passivos não correntes	349 104,02	270 742,10	186 715,40	96 614,41	0,00
Passivos correntes	390 379,95	377 169,75	456 456,79	471 226,67	491 980,24
Total do Passivo	739 483,97	647 911,86	643 172,19	567 841,08	491 980,24
Total do Passivo + CP	1 025 716,40	1 148 990,21	1 453 336,64	1 716 330,33	2 012 379,88



ELABORAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS DE NEGÓCIOS

- Software explicativo com guia de orientação detalhado para apoio à construção do plano de negócios;
- Sugestões automáticas de: pontos fortes, pontos fracos, ameaças, oportunidades, valores corporativos, objetivos, fatores de competitividade, problemas do setor, etc;
- Estruture o índice do plano de negócios à medida;
- Apresente a sua ideia de forma estruturada;
- Exponha com clareza os seus produtos e serviços;
- Fundamente as vantagens da sua empresa relativamente ao setor;
- Apresente as vantagens distintivas dos seus produtos/serviços;
- Elabore rapidamente a análise SWOT;
- Prepare a análise de competitividade - 5 Forças de PORTER;
- Apresente a estratégia comercial (Segmentação, Marketing Mix, Análise de Concorrência);
- Estruture as fases de implementação do negócio;
- Explique a viabilidade económica e financeira;

9.2. - Análise SWOT

ESTRATÉGIAS	PONTOS FORTES - S	PONTOS FRACOS - W
ESTRATÉGIAS D	<ul style="list-style-type: none"> 1. Estrada multiplataforma para o cliente 2. Personalidade nos consumidores 3. Produtos/serviços de elevada qualidade 4. Boa localização 5. Baixo custo de produção/serviço 6. Boa capacidade instalada 7. Sistemas de informação modernos 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Redução dimensão da empresa
ESTRATÉGIAS O	<ul style="list-style-type: none"> 1. Crescimento positivo da economia 2. Melhor exigência dos consumidores relativamente à qualidade 3. Qualidade de programas do governo de apoio ao setor 4. Aumento do poder de compra dos consumidores 	ESTRATÉGIAS W
ESTRATÉGIAS T	ESTRATÉGIAS S	ESTRATÉGIAS D

9.1. - Modelo das 5 Forças de Porter

PODER NEGOCIADOR DOS FORNECEDORES	RIVALIDADE ENTRE CONCORRENTES	PODER NEGOCIADOR DOS CLIENTES
<ul style="list-style-type: none"> 1. A importância da produção/serviço para o comprador é elevada. 2. A importância da produção/serviço para o comprador é elevada. 3. A existência de produtos/serviços substitutos. 4. A diferenciação da produção/serviço dos fornecedores é elevada. 	<ul style="list-style-type: none"> 1. O número de concorrentes é elevado. 2. Existem barreiras à saída. 3. A existência de barreiras à entrada. 4. A existência de barreiras à entrada. 5. A existência de barreiras à entrada. 	<ul style="list-style-type: none"> 1. A importância da produção/serviço para o cliente é elevada. 2. O produto/serviço possui um peso elevado nos custos do cliente. 3. O produto/serviço possui um peso elevado nos custos do cliente. 4. A existência de barreiras à saída. 5. A existência de barreiras à saída.
AMEAÇA DE NOVAS ENTRADAS	AMEAÇA DE PRODUTOS SUBSTITUTOS	

1. - Sumário Executivo

da sua escolaridade e em todas as matérias que pertencem aos currículos das disciplinas de Português, Matemática, Línguas Estrangeiras, Ciências Naturais, História, Geografia, Física-Química, Informática, entre outras, dos 1º ao 12º anos de escolaridade. A área de abrangência será a Freguesia de Lapa da Palmeira e freguesias limítrofes.

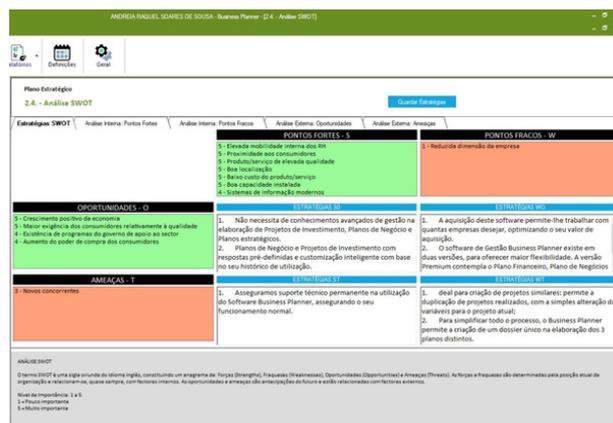
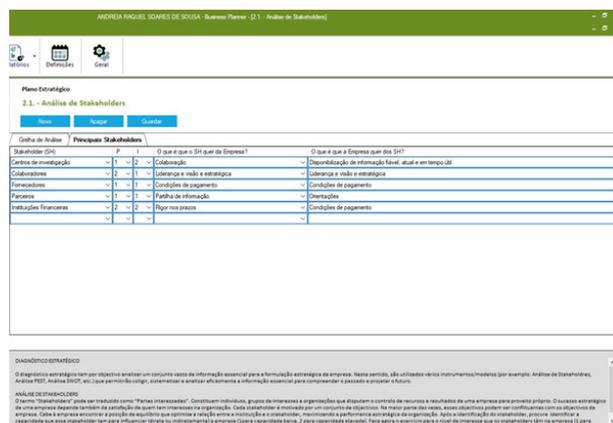
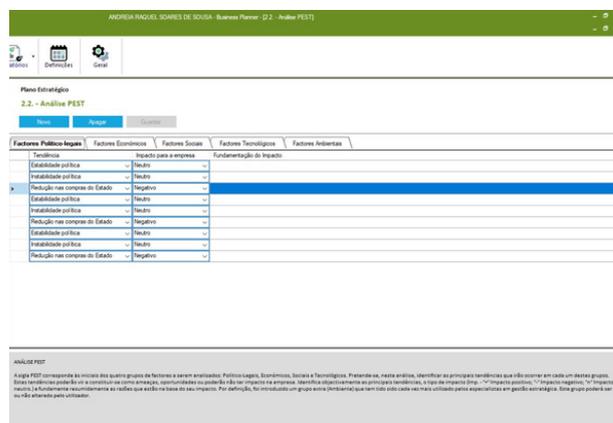
A nossa equipa propõe-se a trabalhar os seus alunos como um todo, providenciando um espaço acolhedor num ambiente calmo. O desdobramento individual de cada aluno é, para nós, tão importante como a aprendizagem dos conteúdos programáticos exigidos pelos programas e metas curriculares. Neste sentido, a equipa pedagógica, em conjunto com cada aluno e respetivo encarregado de educação, irá delimitar uma estratégia e plano individual de trabalho que serão ajustados às necessidades do momento de cada aluno sempre que se justifique. Irá ser definido um horário de trabalho no centro de acordo com o horário escolar, com horário de permanência do centro e de acordo com as dificuldades e motivações detetadas numa reunião inicial com o aluno e encarregado de educação. O resultado deste horário é proporcionar aos nossos alunos um trabalho e estudo contínuo ao longo de todo o ano letivo, podendo de parte a "fórmula" de apenas estudar nos vizinhos nos testes. Este trabalho também passa por dotar os alunos das ferramentas necessárias para que cada um seja capaz de se tornar autónomo na sua aprendizagem; baseia-se fundamentalmente no ensinar a aprender em detrimento do "depositar" das matérias das diferentes disciplinas. O importante é guiar o aluno para que chegue ao conhecimento pelos seus próprios meios dando o acompanhamento adequado para que o processo se desenvolva de forma positiva. Periodicamente este trabalho desenvolvido será sujeito a uma apreciação qualitativa de forma a verificar a eficácia do mesmo e de forma a avaliar a necessidade de ajustar o trabalho até então realizado. Haverá um dossiê individual do aluno, onde os professores responsáveis irão colocar toda a informação relativa ao trabalho efetuado pelo aluno e respetiva evolução e/ou necessidades detetadas, que estará disponível para consulta do encarregado de educação de modo a que esteja constantemente informado sobre o percurso do seu educando e de modo a sentir-se parte integrante da evolução do mesmo.

O acompanhamento pedagógico poderá desenvolver-se de várias formas:

- alunos em pequenos grupos do mesmo nível de escolaridade em que o trabalho (estudo, realização de trabalhos de casa, criação de hábitos e rotinas de estudo e de trabalho, preparação para testes e exames, trabalhos de pesquisa) é desenvolvido com o acompanhamento de um professor da área de estudo em questão - destinado a alunos do Ensino Básico (do 1º ao 9º ano de escolaridade);
- alunos com necessidades mais específicas poderão ter a necessidade de recorrer a explicações individuais ou em pequenos grupos (3/4 alunos), seja para

ELABORAÇÃO DO PLANO ESTRATÉGICO

- Software explicativo com guia de orientação detalhado para apoio à construção do plano estratégico;
- Sugestões automáticas de: stakeholders, tendências da PEST, pontos fortes, pontos fracos, ameaças, oportunidades, fatores críticos de sucesso, valores corporativos, objetivos estratégicos, indicadores, etc;
- Estruture o índice do plano estratégico à medida;
- Apresente a sua ideia de forma estruturada;
- Analise o poder e interesse dos stakeholders;
- Prepare a análise PEST;
- Elabore a análise SWOT;
- Exponha com coerência os fatores críticos de sucesso;
- Prepare a formulação estratégica - Missão, Visão e Valores Corporativos;
- Beneficie da ajuda na identificação dos objetivos estratégicos e operacionais;
- Exponha com clareza os principais projetos da organização.



INTERESSADO NA VERSÃO DEMONSTRAÇÃO?

Clique aqui para fazer o
download agora!

PARA QUALQUER ESCLARECIMENTO LIGUE 229397655
OU ATRAVÉS DO EMAIL GERAL@RCRCONTABILIDADE.PT
VISITE-NOS EM WWW.RCRCONTABILIDADE.PT

