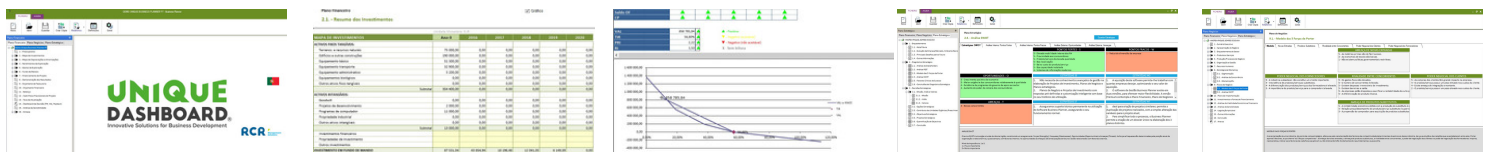


O software Business Planner é um software que possibilita criar e desenvolver projetos de investimento, planos de negócio e planos de estratégicos de forma profissional e estruturada.



## 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;

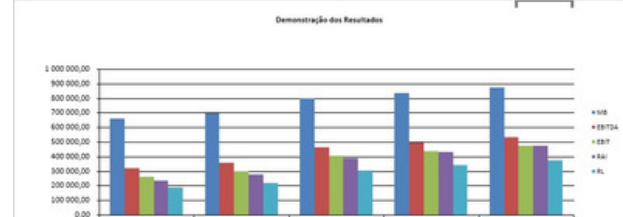
# ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÓMICA E FINANCEIRA

- 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
<b>ATIVO</b>							
Ativos não correntes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ativos financeiros	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
Estoque	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
<b>CAPITAIS PRÓPRIOS</b>							
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
<b>PASSIVO</b>							
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
Investimentos	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	2 022 379,88
<b>Capitais Próprios</b>					
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	302 232,44	525 078,35	826 164,46	1 148 489,25	1 522 809,64
<b>Passivo</b>					
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	2 022 379,88



# 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;

**ANÁLISE SWOT**

Forças Internas (Pontos Fortes)	Pontos Fortes - S	Pontos Fracos - W
<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Estrada multi-estágio interna de 100 km</li> <li>2. Proximidade aos consumidores</li> <li>3. Produto/serviço de elevada qualidade</li> <li>4. Boa localização</li> <li>5. Baixo custo do produto/serviço</li> <li>6. Boa capacidade instalada</li> <li>7. Sistemas de informação modernos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Redução da dimensão da empresa</li> </ul>	
Oportunidades - O	Estratégias SO	Estratégias WO
<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Crescimento positivo da economia</li> <li>2. Melhor exigência dos consumidores relativamente à qualidade</li> <li>3. Qualidade de programas do governo de apoio ao setor</li> <li>4. Aumento do poder de compra dos consumidores</li> </ul>		
Ameaças - T	Estratégias ST	Estratégias WT
<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Novos concorrentes</li> </ul>		

**ANÁLISE SWOT**  
O plano SWOT é uma sigla criada do idioma inglês, constituindo um acrónimo de Forças (Strengths), Fraquezas (Weaknesses), Oportunidades (Opportunities) e Ameaças (Threats). As Forças e Fraquezas são determinadas pela posição atual da organização, enquanto as Oportunidades e Ameaças são determinadas pelas forças e fraquezas das organizações concorrentes e pelas relações com os fatores externos.

**Modelo de Importância:**  
1 - Pouco importante  
2 - Importante

**Modelo das 5 Forças de Porter**

Poder Negocial dos Fornecedores	Rivalidade entre Concorrentes	Poder Negocial dos Clientes
<ul style="list-style-type: none"> <li>1 - A indústria é altamente concentrada em poucos fornecedores</li> <li>2 - A importância do produto/serviço para o comprador é elevada</li> <li>3 - Existem barreiras à saída</li> <li>4 - A diferenciação do produto é elevada</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1 - Os custos fixos são elevados</li> <li>2 - O número de concorrentes é elevado</li> <li>3 - Existem barreiras à entrada</li> <li>4 - Existem barreiras à saída</li> <li>5 - A capacidade de produção é alta</li> <li>6 - A diferenciação do produto é baixa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1 - As condições dos clientes são pouco favoráveis à empresa</li> <li>2 - O produto/serviço possui um peso elevado nos custos do cliente</li> <li>3 - Existem barreiras à saída</li> <li>4 - O produto/serviço possui um peso elevado nos custos do cliente</li> <li>5 - Existem barreiras à entrada</li> </ul>
Ameaça de Produtos Substitutos	Ameaça de Novas Entradas	
<ul style="list-style-type: none"> <li>1 - A rentabilidade económica obtida com a produção do substituto é alta</li> <li>2 - A rentabilidade económica obtida com a produção do substituto é superior</li> <li>3 - A propensão do comprador para aquisição de produtos substitutos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1 - As barreiras à entrada são baixas</li> <li>2 - Não existem políticas governamentais restritivas</li> </ul>	

**MODELO 5 FORÇAS DE PORTER**  
A caracterização de uma indústria, do ponto de vista estratégico, afeta-se pela caracterização dos fatores de competitividade determinantes da estrutura dessa indústria, de sua evolução e das relações que se estabelecem entre ela. Porter aponta 5 forças, a que chama "as 5 forças competitivas": a ameaça de novas entradas, a ameaça de produtos substitutos, a rivalidade entre concorrentes, o poder de negociação dos clientes e o poder de negociação dos fornecedores. Importa, portanto, analisar a influência de cada uma dessas forças no desempenho competitivo da empresa.

**Plano de Negócio**  
1 - Sumário Executivo

**Objetivo:** Este plano tem como objetivo apresentar a ideia de negócio e a estratégia comercial da empresa, bem como a análise de viabilidade económica e financeira.

**Resumo Executivo:** Este plano tem como objetivo apresentar a ideia de negócio e a estratégia comercial da empresa, bem como a análise de viabilidade económica e financeira.

**Modelo de Negócio:** Este plano tem como objetivo apresentar a ideia de negócio e a estratégia comercial da empresa, bem como a análise de viabilidade económica e financeira.

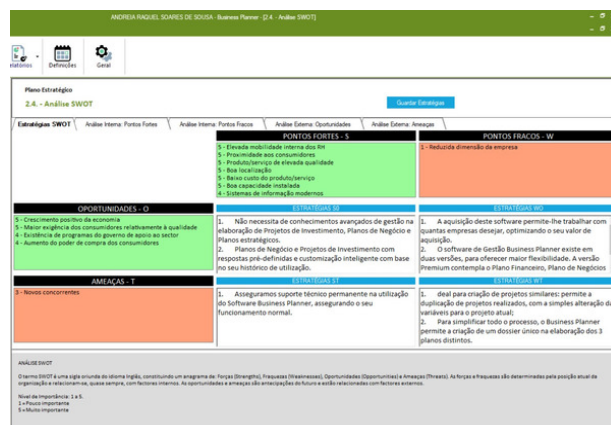
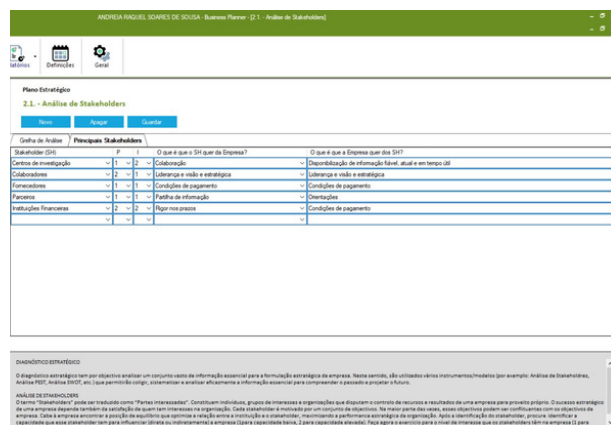
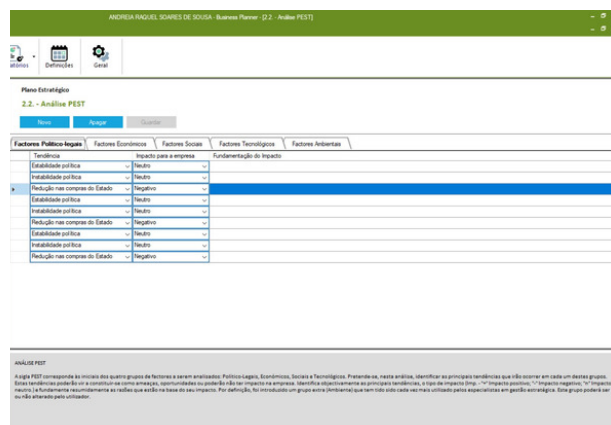
**Análise de Mercado:** Este plano tem como objetivo apresentar a ideia de negócio e a estratégia comercial da empresa, bem como a análise de viabilidade económica e financeira.

**Fases de Implementação:** Este plano tem como objetivo apresentar a ideia de negócio e a estratégia comercial da empresa, bem como a análise de viabilidade económica e financeira.

**Viabilidade Económica e Financeira:** Este plano tem como objetivo apresentar a ideia de negócio e a estratégia comercial da empresa, bem como a análise de viabilidade económica e financeira.

# 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

