

ORGANIZAÇÃO FINANCEIRA

POR ONDE COMEÇAR

TEORIA E PRÁTICA



— RODRIGO TELLES

“ORDEM É COLOCAR NO LUGAR TUDO AQUILO QUE TEM LUGAR PARA FICAR .”



LORENA SOARES

Administração Financeira



Missão:

Mostrar **como** funciona a organização financeira na prática, por **onde começar** e por que é tão **importante** manter o planejamento e controle do dinheiro para a sustentabilidade do negócio.

Valores:

Valorizamos o **empreendedorismo**, a **liberdade** de escolha e a troca de **conhecimento** e **experiência** como bases para um mundo mais **equilibrado**, **igualitário** e **realizador**. Acreditamos que **clareza** e **transparência** são virtudes imprescindíveis numa organização de sucesso!



@lorenasoares.consultoria

PREPARE-SE!

Falaremos sobre 3 temas com muita teoria e prática para você aprender como estruturar as finanças do seu negócio, independente do tamanho ou do nicho que você atende!

Organização Financeira: Por onde começar?

O que é a organização financeira

Por que é importante organizar

Principais **indicadores** de resultado do negócio

Precificação de Produtos e Serviços

Quais elementos compõem a precificação

O que pode acontecer se eu errar no preço de venda

Como calcular preço correto no produto ou no serviço

Fluxo de Caixa: Vender não é lucrar!

Diferenças entre vender e receber

Importância de acompanhar o fluxo de caixa

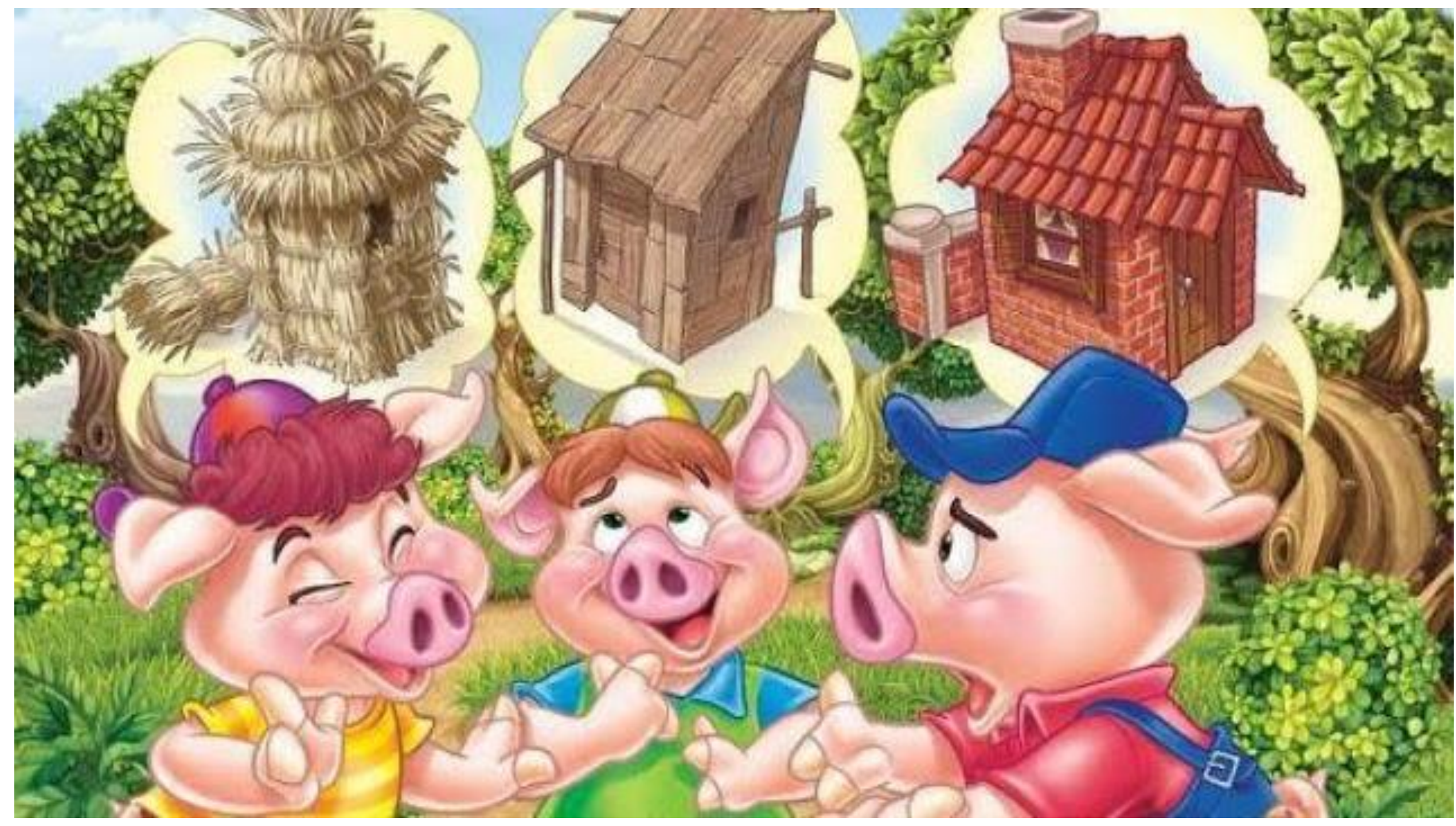
Fluxo de caixa na prática



O QUE É UMA EMPRESA | SAUDÁVEL?

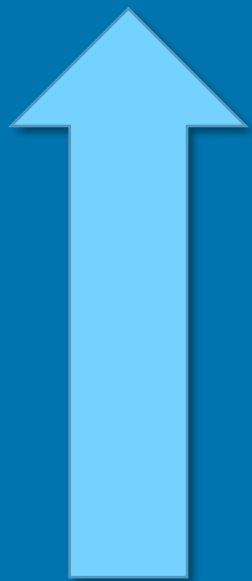


@lorenasoares.consultoria

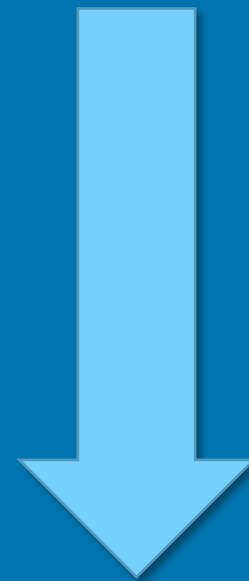




LUCRO



RECEITAS > DESPESAS



@lorenasoares.consultoria



DESPESAS

TUDO QUE "GASTA"

Variáveis:

- COMISSÃO
- IMPOSTO
- TAXA DE CARTÃO
- TAXA DE ANTECIPAÇÃO
- PERDAS / INADIMPLÊNCIA
- CUSTO DO PRODUTO / SERVIÇO

Fixas:

- ALUGUEL
- SALÁRIOS
- SERVIÇOS DE TERCEIROS
- PRÓ LABORE
- ETC...

RECEITAS

TUDO QUE VENDE

- PARCELADO
- À VISTA
- À PRAZO "FIADO"
- PERMUTA



LUCRO



Se você aumenta as vendas e reduz (ou mantém) os custos, então, seu lucro aumenta.



Se você reduz as vendas e aumenta (ou mantém) os custos, então, seu lucro diminui, podendo até resultar em prejuízo (despesas > receitas)



NÚMEROS

**QUAIS SÃO OS PRIMEIROS
NÚMEROS QUE VOCÊ DEVE
CONHECER?**



@lorenasoares.consultoria



INDICADORES DE VENDAS

1. NÚMERO DE CLIENTES ATENDIDOS (ATRAÇÃO)
2. CONVERSÃO DE VENDAS
3. TICKET MÉDIO



@lorenasoaes.consultoria



1. ATRAÇÃO

QUANTAS PESSOAS ENTRAM NA SUA LOJA, SITE, OU WHASTSAPP DIARIAMENTE?

COMO AUMENTAR ESSE NÚMERO?

- É possível diversificar os canais de vendas?
- É possível mudar de ponto?
- É possível investir em tráfego?
- É possível melhorar a vitrine?
- É possível qualificar melhor?





2. CONVERSÃO

DESSAS PESSOAS QUE ENTRAM EM CONTATO, QUANTAS COMPRAM?

COMO AUMENTAR ESSE NÚMERO?

- É possível treinar sua equipe?
- É possível agilizar o atendimento?
- É possível oferecer novas formas de pagamento?
- É possível melhorar o ambiente de atendimento?

3. TICKET MÉDIO

DAS PESSOAS QUE COMPRAM,
QUAL É A MÉDIA DE VALOR DAS
COMPRAS?

COMO AUMENTAR ESSE NÚMERO?

- É possível aumentar o mix de produtos/serviços ?
- É possível criar o hábito de oferecer produtos/serviços complementares?
- É possível agregar mais valor ao seu produto/serviço?

COMO CALCULAR:

$$\frac{\text{VALOR VENDIDO}}{\text{Nº DE CLIENTES QUE COMPRARAM}}$$

EXEMPLO:

VENDA: R\$10.000,00
Nº DE CLIENTES: 50

TICKET MÉDIO = $10.000,00/50$
TICKET MÉDIO = 200,00

LUCRO

↑ **ATRAÇÃO**
CONVERSÃO
TIKET MÉDIO

Se você **atrai mais pessoas** e mantiver os demais números, você aumenta o lucro.

↑ **ATRAÇÃO**
CONVERSÃO
TIKET MÉDIO

Se você atrai o mesmo número de pessoas, e o valor médio de vendas, mas **vende para mais pessoas**, você aumenta o lucro.

↑ **ATRAÇÃO**
CONVERSÃO
TIKET MÉDIO

Se você atrai o mesmo número de pessoas, e a quantidade de vendas, mas **aumenta o valor que elas compram**, você aumenta o lucro.

19/10/2021

1. Número de clientes que entraram na loja:

20

2. Número de clientes que compraram:

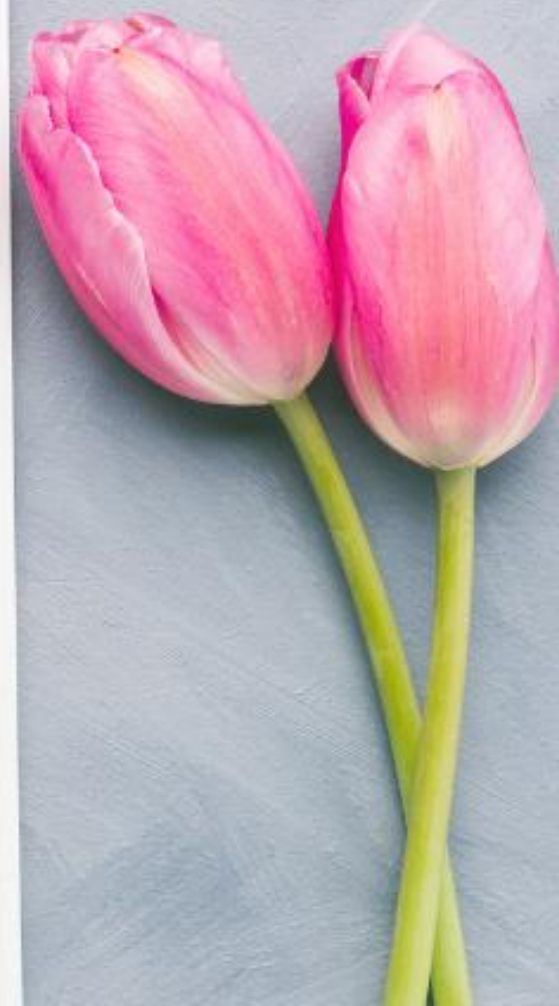
2

3. Valor total das vendas

700,00

4. Ticket médio:

350,00



DÚVIDAS?



@lorenasoaes.consultoria

ORGANIZAÇÃO FINANCEIRA

PRECIFICAÇÃO

TEORIA E PRÁTICA



COMO PRECIFICAR SEUS PRODUTOS / SERVIÇOS | CORRETAMENTE?

COMO É QUE EU SEI SE A PRECIFICAÇÃO ESTÁ CORRETA OU
NÃO? PELO LUCRO.



@lorenasoares.consultoria

**PREÇO
X
VALOR**

PREÇO | MERCADO
DINHEIRO

O preço que o cliente paga pelo seu produto é uma decisão *lógica*, que visa o custo benefício.

VALOR | SOLUÇÃO
EXPERIÊNCIA

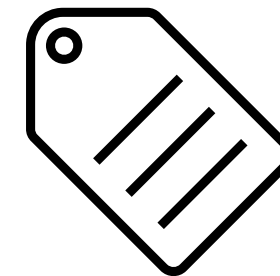
O valor que seu cliente paga pelo seu produto está ligado à *emoção* que ele sente ao ter a experiência de receber o seu produto.

O PASSO A PASSO
DA PRECIFICAÇÃO
DO PRODUTO

OS 7 PASSOS
PARA PRECIFICAR
O SEU PRODUTO
CORRETAMENTE



@lorenasoares.consultoria



- 1. CUSTOS FIXOS**
- 2. VENDAS**
- 3. CUSTOS OPERACIONAIS**
- 4. CUSTOS VARIÁVEIS**
- 5. TOTAL DOS CUSTOS**
- 6. CÁLCULO DO PREÇO**
- 7. "TIRA TEIMA"**

1. CUSTOS FIXOS

QUAL É O VALOR DA DESPESA
QUE O SEU NEGÓCIO DEVE
COBRIR MENSALMENTE?

CUSTOS DA EMPRESA
+
CUSTOS PESSOAIS

EXEMPLO:

EMPRESA:

ALUGUEL: 400,00

ENERGIA: 100,00

PESSOAIS:

DESPESAS DE

CASA: 1.000,00

400,00 + 100,00 + 1.000,00 =

1.500,00



@lorenasoares.consultoria

2. VENDAS

QUAL É A MÉDIA DE VENDAS MENSAS DA SUA EMPRESA? CASO AINDA NÃO TENHA, QUAL É O VALOR ESPERADO?

**MÉDIA DO FATURAMENTO
OU
META DE FATURAMENTO**



EXEMPLO:

EMPRESA JÁ OPERANDO:

FATURAMENTO MÉDIO MENSAL: 4.000,00

EMPRESA SEM OPERAÇÃO:

FATURAMENTO MÉDIO ESPERADO: 4.000,00

4.000,00

3. CUSTO OPERACIONAL (R\$)

QUAL É O CUSTO TOTAL DA OPERAÇÃO DO NEGÓCIO?

CUSTOS FIXOS

VENDAS

EXEMPLO:

VENDAS MÉDIAS OU ESPERADAS: 4.000,00

CUSTOS FIXOS: 1.500,00

CÁLCULO: $\frac{1.500,00}{4.000,00} = 0,375$ OU 37,5%

37,5%



@lorenasoares.consultoria

4. CUSTOS VARIÁVEIS (%)

QUAIS SÃO OS CUSTOS QUE INCIDEM SOBRE AS VENDAS?

COMISSÃO

IMPOSTO

TAXA DE CARTÃO DE CRÉDITO

TAXA DE ANTECIPAÇÃO DE CRÉDITO

EXEMPLO:

COMISSÃO: 2%

IMPOSTO: 3%

TAXA DO CARTÃO: 3%

TAXA DE ANTECIPAÇÃO: 1,5%

9,5%

5. TOTAL DOS CUSTOS

HORA DE CALCULAR A
INCIDÊNCIA TOTAL DOS CUSTOS
SOBRE A VENDA

CUSTOS OPERACIONAIS
+
CUSTOS VARIÁVEIS

EXEMPLO:

CUSTOS OPERACIONAIS: 37,5%

CUSTOS VARIÁVEIS: 9,5%

47% OU 0,47

6. CÁLCULO DO PREÇO MÍNIMO

AGORA VAMOS COLOCAR O PREÇO NO PRODUTO

CUSTO DA MERCADORIA
(1-TOTAL DOS CUSTOS)

EXEMPLO:

CUSTO DA MERCADORIA: **R\$ 50,00**

CUSTOS TOTAIS: 47% OU 0,47

CÁLCULO: $R\$50,00 = \frac{R\$50,00}{0,53} = R\$94,34$
(1-0,47)

R\$ 94,34



@lorenasoares.consultoria

7. "TIRA TEIMA"

SEMPRE QUE TRABALHAMOS COM CÁLCULOS, PRECISAMOS CONFERIR OS DADOS. NESSE CASO, VAMOS FAZER O CÁLCULO "DE TRAZ PARA FRENTE" PARA VERIFICAR OS VALORES

$$\text{PREÇO} - \text{CUSTOS TOTAIS} - \text{CUSTO DA MERCADORIA} = 0$$

EXEMPLO:

PREÇO: **R\$ 94,34**

CUSTO DA MERCADORIA: R\$ 50,00

CUSTOS TOTAIS: 47% = $94,34 \times 0,47 = \text{R}\$44,34$

CÁLCULO: $94,34 - 50,00 - 44,34 = 0$

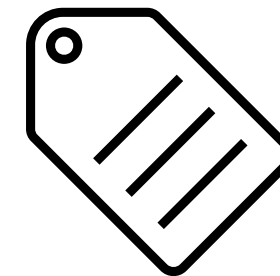
ZERO

Precificação de Produtos:

1. Custos Fixos = R\$ 1.500,00
2. Meta de Venda = R\$ 4.000,00
3. Custos Operacionais = 37,5%
4. Custos Variáveis = 9,5%
5. Total dos Custos = 47%
6. Preço Min. de Venda = R\$ 94,34
7. Tira Teima = 0



O PASSO A PASSO
DA PRECIFICAÇÃO
DO SERVIÇO



OS 5 PASSOS
PARA PRECIFICAR
O SEU SERVIÇO
CORRETAMENTE

- 1. HORAS PRODUTIVAS**
- 2. CUSTOS FIXOS**
- 3. CUSTOS VARIÁVEIS**
- 4. VENDAS**
- 5. CÁLCULO DO PREÇO**

1. HORAS PRODUTIVAS

QUANTAS HORAS VOCÊ
CONSEGUE VENDER PARA O SEU
CLIENTE?

CONSIDERAR HORAS
CONTRADAS

EXEMPLO:

$$\begin{array}{r} 5\text{H} / \text{DIA} \\ \times \\ 4 \text{ DIAS} / \text{SEMANA} \\ \times \\ 4 \text{ SEMANAS} / \text{MÊS} \\ = \\ 80\text{H}/\text{MÊS} \end{array}$$

80 HORAS



@lorenasoares.consultoria

2. CUSTOS FIXOS

QUAL É O VALOR DA DESPESA
QUE O SEU NEGÓCIO DEVE
COBRIR MENSALMENTE?

CUSTOS DA EMPRESA
+
CUSTOS PESSOAIS

EXEMPLO:

EMPRESA:

ALUGUEL: 400,00
ENERGIA: 100,00

PESSOAIS:

DESPESAS DE
CASA: 1.000,00

400,00 + 100,00 + 1.000,00 =

R\$1.500,00



@lorenasoares.consultoria

3. CUSTOS VARIÁVEIS (R\$)

QUAIS SÃO OS CUSTOS QUE INCIDEM SOBRE AS VENDAS?

TAXA DE CARTÃO DE CRÉDITO

TAXA DE ANTECIPAÇÃO DE CRÉDITO

EXEMPLO:

TAXA DO CARTÃO: 3%

TAXA DE ANTECIPAÇÃO: 1%

4%



@lorenasoares.consultoria

4. VENDAS

QUAL É A VENDA NECESSÁRIA
PARA COBRIR TODOS OS
CUSTOS?

CUSTOS FIXOS
(1- CUSTOS VARIÁVEIS)

EXEMPLO:

CUSTOS FIXOS: R\$1.500,00

CUSTOS VARIÁVEIS: 4% OU 0,04

CÁLCULO: $\frac{1.500,00}{1-0,04} = \frac{1.500,00}{0,96} = 1.562,50$

R\$ 1.562,50



@lorenasoares.consultoria

5. CÁLCULO DO PREÇO MÍNIMO

AGORA VAMOS COLOCAR O PREÇO NO SERVIÇO POR HORA

VENDAS

TOTAL DE HORAS PRODUTIVAS

EXEMPLO:

HORAS PRODUTIVAS: **80 HORAS**

VENDAS: 1.562,50

CÁLCULO: $\frac{1.562,50}{80} = 19,53$

R\$ 19,53

Precificação de Serviços:

1. Horas Produtivas = 80
2. Custos Fixos = R\$ 1.500,00
3. Custos Variáveis = 4%
4. Vendas Min. = R\$ 1.562,00
5. Preço Min da Hora = R\$ 19,53



DÚVIDAS?



@lorenasoaes.consultoria

ORGANIZAÇÃO FINANCEIRA

FLUXO DE CAIXA

TEORIA E PRÁTICA



**O QUE É, PARA QUE
SERVE E POR ONDE
COMEÇAR** | **FLUXO DE CAIXA**



@lorenasoares.consultoria



FLUXO DE CAIXA é uma **projeção** de entradas e saídas no seu caixa, resultando na previsão do saldo diário, semanal e mensal

OBJETIVO: verificar saldos para pagamento de contas, investimentos e negociações



@lorenasoares.consultoria

**VENDER NÃO É
RECEBER E
RECEBER NÃO É
LUCRAR!**



@lorenasoares.consultoria

COMPETÊNCIA X CAIXA

COMPETÊNCIA

VENDA
VALOR TOTAL

CAIXA

RECEBIMENTO / PAGAMENTO
PARCELAS / RECORRÊNCIAS

EXEMPLO:

MARIA **VENDEU R\$2.000,00** DE PERFUMES NESTA SEMANA.

AS FORMAS DE **RECEBIMENTO** FORAM:

DINHEIRO = **R\$300,00**

CARTÃO DE DÉBITO = **R\$100,00**

CARTÃO DE CRÉDITO À VISTA = **R\$500,00**

CARTÃO DE CRÉDITO PARCELADO EM 2X = **R\$800,00**

CARTÃO DE CRÉDITO PARCELADO EM 3X = **R\$300,00**

QUANTO (DE VENDA DESSA SEMANA) MARIA TEM NO CAIXA?

VENDAS	TOTAL	OUT	NOV	DEZ	JAN
Dinheiro	300,00	300,00			
Débito	100,00	100,00			
Crédito à Vista	500,00		500,00		
Crédito 2x	800,00		400,00	400,00	
Crédito 3x	300,00		100,00	100,00	100,00
FLUXO DE CAIXA	2.000,00	400,00	1.000,00	500,00	100,00

DÚVIDAS?



@lorenasoaes.consultoria

LORENA SOARES
Administração Financeira



OBRIGADA!



@lorenasoares.consultoria