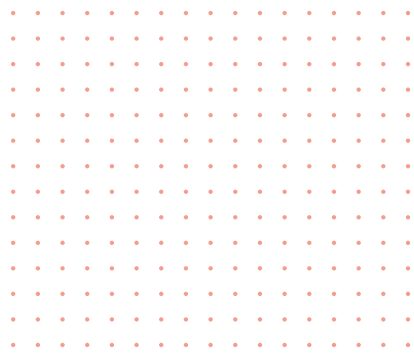




FINANÇAS PRÁTICAS PARA EMPREENDEDORES

PRIMEIROS PASSOS DA GESTÃO FINANCEIRA





01

CUIDE DE SUAS RECEITAS

02

CONHEÇA E CONTROLE SUAS DESPESAS

03

GANHOS VARIAM MÊS A MÊS?



Fazer o dinheiro durar até o fim do mês não é uma tarefa fácil, concorda? O desafio é maior ainda para quem trabalha por conta própria.

Você sabia que toda decisão em seu negócio envolve recursos financeiros?

Ao pensar em contratar um funcionário, comprar um novo equipamento, definir preço de um produto, investir em treinamento, você está envolvendo dinheiro da sua empresa. Por isso, é tão importante organizar suas contas e planejar o seu negócio.



A tarefa exige esforço, disciplina e muito controle.

Seu ponto de partida deve ser o **Fluxo de Caixa**, usado para controlar a entrada e saída de dinheiro da sua empresa.

Respeite esta regra: separe suas contas pessoais das contas da sua empresa

Mesmo que você trabalhe sozinho em seu empreendimento, e o seu escritório ou comércio seja dentro de casa, jamais misture suas contas pessoais às da empresa.

Essa divisão ajuda você a compreender melhor o seu orçamento familiar e o fluxo de caixa do seu negócio.

Pense na sobrevivência da sua empresa!

Evite considerar como sua remuneração mensal todo o dinheiro que a empresa faturar mês a mês. Isso significa que, se a empresa faturou R\$ 5 mil em um mês, esse dinheiro é dela, não seu!

FATUROU NO MÊS



EMPRESA/NEGÓCIO



Para determinar sua retirada (remuneração), inicialmente lembre-se das despesas que seu empreendimento tem e dos compromissos financeiros a cumprir: há contas, impostos e fornecedores a pagar, compra de produtos etc.

Sua empresa precisa de recursos para sobreviver, e é sua fonte de ganhos. **Confira as dicas!**

01 CUIDE DE SUAS RECEITAS

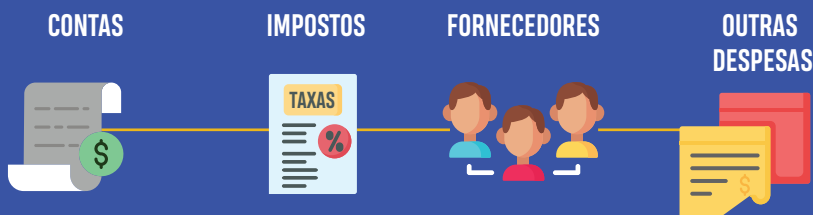
“Ter dinheiro” não significa “ter lucro”!

Sua empresa recebe um pagamento alto de um cliente perto do Natal. Você, satisfeito com o resultado, usa todo o dinheiro, pois seu negócio teve grande lucro bem no fim do ano.

Cuidado: há uma grande diferença entre ter dinheiro em caixa e garantir lucro. **Você sabia?**

Lucro é o resultado das suas receitas (o que entrou de dinheiro) menos suas despesas

Primeiro, é preciso pagar as contas, impostos, fornecedores e outras despesas do seu negócio. Se sobrar dinheiro depois disso, houve lucro!



Defina corretamente o preço dos seus produtos

Muitos empreendedores encontram dificuldades em melhorar a saúde financeira da sua empresa, por definirem preços muito baixos para seus produtos e serviços. Para evitar erros na hora de definir seu preço, leve em consideração:

seus custos diretos para produção ou fornecimento do serviço;

os custos indiretos (não relacionados diretamente ao produto, como, por exemplo, a energia elétrica consumida para fabricar algo);

preço cobrado pela concorrência;

diferenciais que sua empresa oferece.

Como garantir clientes?

Além de conquistar clientes, você precisa que eles continuem com você por bastante tempo. Isso significa fidelizar.

Para fidelizar o seu cliente, não basta entregar um bom trabalho, no prazo e a um preço justo. É preciso ser criativo para oferecer serviços e produtos de qualidade e melhores do que o mercado oferece, estar sempre à frente! Entender exatamente o que seu cliente precisa e surpreendê-lo com boas soluções.



ENTREGA



PRAZO



PREÇO



**CRIATIVIDADE
QUALIDADE
SOLUÇÃO**

Você é bom de cobrança?

Tenha um controle exato de suas contas a receber, registrando datas, valores e telefones de contato, caso haja algum atraso.



Crie, em sua empresa, um processo de cobrança, listando:

- a partir de qual data cobrar o cliente (por exemplo: cinco dias de atraso, dez dias de atraso etc.);

- como efetuar a cobrança (e-mail, telefone, quem fará este contato?);

- “política” de cobrança – adote um “passo a passo” de cobrança, um roteiro que deverá ser seguido pelos integrantes da sua equipe envolvidos na tarefa, seja por telefone ou e-mail;

- a abordagem de cobrança deve ser firme, direta e objetiva, sem ser agressiva;

- seja coerente na cobrança de multa e juros – quais os efeitos do atraso no pagamento? Como o valor a receber será corrigido? Essas regras constam no contrato?

02 CONHEÇA E CONTROLE SUAS DESPESAS

O segredo da saúde financeira de uma empresa não está apenas em garantir ganhos, mas também em conhecer suas despesas e encontrar alternativas de reduzi-las.

Para o sucesso do seu negócio, um bom empreendedor deve desenvolver a habilidade de saber negociar. Na redução de custos, trata-se de ferramenta estratégica, sobretudo no contato com fornecedores.



Lembre-se do efeito dos impostos

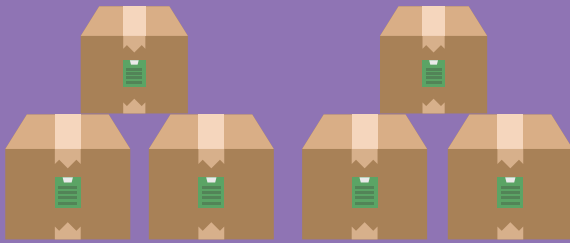
Conheça bem os impostos que devem ser pagos e se há formas legais de garantir algum tipo de dedução ao longo do ano.

Identifique seus custos fixos

Como em seu orçamento doméstico, a empresa também possui despesas fixas, que devem ser listadas detalhadamente em seu fluxo de caixa.

Esteja atento ao seu estoque

Quando você vende ou fabrica produtos, deve estar ciente dos custos de manter estoque, seja qual for o tamanho da sua empresa. Novamente, a palavra de ordem é equilíbrio. Tenha um estoque compatível a uma expectativa realista de venda.



Meios de pagamento: veja como usar

Uma das formas de você controlar melhor as despesas de seu negócio é fazer uso do cartão empresarial. Além de demonstrar seus gastos minuciosamente, o cartão possibilita praticidade e segurança na hora das compras.

Com o cartão empresarial, você ainda:

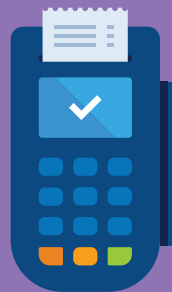
- controla melhor os gastos da empresa, sobretudo de funcionários que exercem atividades externas e até viagens;
- consegue separar melhor as contas pessoais e as da empresa;
- tem oportunidade de parcelar suas compras, sem juros;
- otimiza seu fluxo de caixa, deixando suas despesas para uma única data.

Existe também o cartão pré-pago PJ, que tem como vantagem o fato de só ser gasto o valor carregado no plástico, o que facilita e muito o controle de despesas.

Se é bom para você, é bom para seus clientes também!

Você aceita cartão como forma de pagamento?

Esse pode ser um grande diferencial para seu negócio, uma maneira de deixar seus clientes ainda mais satisfeitos!



Saiba quando recorrer ao crédito

Antes de contratar um empréstimo, você deve conhecer a fundo a situação financeira da sua empresa, analisando seu fluxo de caixa. Certo da quantia que irá precisar, para qual objetivo e que poderá arcar mesmo com este empréstimo, é hora de verificar as opções disponíveis e quais as condições e custos envolvidos.

Você não está sozinho!

Conte com pessoas de confiança para a realização de um trabalho de qualidade e dedique-se às tarefas mais estratégicas do seu negócio. Além de buscar resultados práticos no crescimento da sua empresa, você formará assim uma equipe capacitada e motivada a participar.

Tenha sua rede de contatos

Soluções incríveis podem ser encontradas quando você trabalha em parceria, trocando informações na rede de contatos que constituiu.

03 GANHOS VARIAM MÊS A MÊS?

Quem trabalha por conta e tem remuneração variável (receita varia de um mês para outro) precisa estar ainda mais atento à renda.



Veja como fazer

- Faça, primeiro, um levantamento de todo o dinheiro que você recebeu nos últimos doze meses, listando mês a mês.
- Divida o valor total por 12, para você ter a média de quanto ganha por mês. Esse valor deve ser sua base mensal de renda para o seu orçamento.
-

Esperamos que essas **dicas** sejam um bom ponto de partida para uma **vida financeira muito mais feliz!**



Conte sempre com o Finanças Práticas. Sucesso!

■ www.financaspraticas.com.br ■