

Coop JOVEM

DOSSIER DE NEGÓCIO

Projeto cooperativo

Equipa Projeto

COMO?

- 1º Preencham o Dossier de Negócio detalhadamente, assinem e anexem os documentos solicitados.
- 2º Em caso de dúvida no preenchimento, contactem a CASES (sede ou uma das suas delegações).
- 3º Enviem o Dossier de Negócio para o e-mail: form.coopjovem@cases.pt e aguardem uma confirmação.

CONTACTOS DA CASES

SEDE

Rua Viriato n.º 7,
1050-233 LISBOA
Tel.:(+351) 213 878 046/7

E-mail:
cases@cases.pt / coopjovem@cases.pt

DELEGAÇÕES DA CASES

Norte:
Largo Devesa, Penafiel,
4560-496 PENAFIEL
deleg-norte@cases.pt

Centro:

Rua António Augusto Ferreira,
Quinta do Fontelo, Gumariães
3500-021 VISEU
deleg-centro@cases.pt

Alentejo:

Largo Zeca Afonso
7570 GRÂNDOLA
deleg-alentejo@cases.pt

ÍNDICE

03	Apoios Solicitados Caracterização do Projeto Cooperativo Promotores/as	09	Estimativas de Resultados
04	Plano do Negócio Produtos e Serviços	10	Investimentos a Fazer
05	Análise do Setor de Atividade	11	Fontes de Investimento
06	Análise FOFA	12	Promotores/as Termo de Compromisso
07	Estimativa de Vendas	13	Checklist
08	Estimativas de Custos Operacionais		

CARACTERIZAÇÃO DO PROJETO

APOIOS SOLICITADOS

- Projeto Cooperativo
 Apoio Técnico
 Financiamento - Linha de Crédito
- Cooperativa já existente

Valor _____

PROJETO COOPERATIVO

Atividade _____

Ramo de Atividade _____

Valor do Investimento previsto _____ C.A.E. _____

Concelho _____

Código Postal _____ - _____ Localidade _____

Nº de postos de trabalho a criar _____ A tempo inteiro _____ A tempo parcial _____

COOPERATIVA

Nome _____ NIPC _____

Endereço _____

Código Postal _____ - _____ Localidade _____

Telefone _____ E-mail _____

Nº de trabalhadores _____ Capital Social _____

CAE _____ Data de constituição _____ (aaaa) _____ (mm) _____ (dd)

PROMOTORES/AS

Nome	Nível de Habilitações	Idade
1º _____	_____	_____
2º _____	_____	_____
3º _____	_____	_____
4º _____	_____	_____
5º _____	_____	_____
6º _____	_____	_____
7º _____	_____	_____
8º _____	_____	_____
9º _____	_____	_____

PLANO DO NEGÓCIO

Expliquem de uma forma abreviada qual a visão do projeto, como farão frente à concorrência e como irão cativar clientes.

VISÃO DO NEGÓCIO / OBJETIVOS (O QUÊ? COMO? ONDE? PORQUÊ?)

PRODUTOS E SERVIÇOS

Indique

QUAIS AS PRINCIPAIS DIFERENÇAS PERANTE A CONCORRÊNCIA? PORQUE É QUE OS/AS CLIENTES VOS PREFERIRÃO?

ANÁLISE DO SETOR DE ATIVIDADE

Indiquem como podem caracterizar a clientela, quais os/as principais fornecedores/as e quais os principais concorrentes.

PRINCIPAIS CLIENTES / SEGMENTOS DE CLIENTES

Segmento	Periodicidade Venda	Valor Médio por Venda	Valor Médio Anual	Prazo Recebimento
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____

PRINCIPAIS FORNECEDORES/AS / SEGMENTOS DE FORNECEDORES/AS

Segmento	Periodicidade Compra	Valor Médio por compra	Valor Médio Anual	Prazo Pagamento
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____

PRINCIPAIS CONCORRENTES

Nome do/a concorrente	Produto/Serviço oferecido	Pontos fortes (+) e pontos fracos (-) da concorrência
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

ANÁLISE FOFA*

Este quadro reflete a visão global das oportunidades e do risco do vosso projeto e, quanto mais completo e realista estiver, melhor vos prepara para o futuro.

PONTOS FORTES

Quais os principais pontos fortes do projeto?

PONTOS FRACOS

Quais as principais fraquezas do projeto? Quais os pontos que mais receiam?

OPORTUNIDADES

Quais as principais oportunidades? Quais os elementos exteriores que mais favorecem o projeto?

AMEAÇAS

Quais as principais preocupações para o projeto? Onde prevêem maiores dificuldades?

* F (Pontos Fortes), O (Oportunidades), F (Pontos Fracos), A (Ameaças).

ORGANIZAÇÃO

ESTIMATIVA DE CUSTOS OPERACIONAIS

Tente visualizar o projeto já a funcionar de forma a ter em conta todos os encargos que vai suportar.

CUSTOS COM PESSOAL

MONTANTE MENSAL (€)

MONTANTE ANUAL (€)

Salários

Encargos sociais

TOTAL CUSTOS COM PESSOAL

FORNECIMENTOS E SERVIÇOS EXTERNOS (FSE)

Subcontratos

Serviços Especializados

• Publicidade

• Conservação

• Materiais

• Ferramentas e Utensílios

• Material de Escritório

Energia e Fluidos

• Eletricidade

• Combustível

• Água

Deslocações / Estadas / Transportes

Serviços diversos

• Alugueres

• Comunicações

- Telefone

- Internet

- Fax

• Seguros

TOTAL FSE

ESTIMATIVA DE RESULTADOS

Tendo em atenção as informações registadas nas páginas anteriores, preparem a estimativa de resultados do projeto.

Considerem o primeiro ano como os primeiros doze meses após o início da atividade.

VENDAS/PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS RENDIMENTOS E GASTOS	MONTANTE MENSAL (€)		MONTANTE ANUAL (€)	
	1º ANO	2º ANO	3º ANO	
1. Vendas/Serviços prestados				
2. Outras receitas (ex.: subsídios)				
3. TOTAL DE RECEITAS (1+2)				
4. Custos das mercadorias				
5. Gastos de Distribuição (transporte e outros)				
6. Outros custos variáveis (ex.: comissões de vendas)				
7. TOTAL DE CUSTOS VARIÁVEIS (4+5+6)				
8. MARGEM BRUTA (3-7)				
9. Custos com pessoal				
10. Fornecimentos e serviços externos				
11. TOTAL DE CUSTOS OPERACIONAIS (9+10)				
12. Gastos/reversões de depreciação e amortização				
13. Impostos e outros encargos				
14. Encargos financeiros (ex: juros)				
15. RESULTADO DE EXPLORAÇÃO (8-11-12-13-14)				

INVESTIMENTOS A FAZER

Quais os investimentos que consideram ser necessários? No arranque de um negócio, só há lugar para o estritamente necessário. Lembrem-se também que há sempre imprevistos e que tem que se considerar a necessidade de dinheiro para arrancar com o projeto mesmo antes de obter qualquer recebimento (Tesouraria).

INVESTIMENTOS	DESCRIÇÃO	MONTANTE (€)
Terrenos e Recursos Naturais		
Edifícios e outras Construções		
Equipamento Básico		
Equipamento de Transporte		
Equipamento Administrativo		
Outros (ferramentas e utensílios)		
Programas de Computador		
Projetos de Desenvolvimento		
Outros		
APOIO À TESOURARIA		
DIVERSOS (ex.: imprevistos)		
INVESTIMENTO TOTAL		

CALENDARIZAÇÃO PREVISTA PARA A REALIZAÇÃO DO PROJETO (DATAS PREVISIONAIS)

Data de Início do Investimento _____
 (aaaa) (mm) (dd)

Data da Conclusão do Investimento _____
 (aaaa) (mm) (dd)

Data de Início da Atividade _____
 (aaaa) (mm) (dd)

FONTES DE FINANCIAMENTO

Indiquem todas as fontes de financiamento a que pretendem recorrer para o arranque e concretização do projeto. Previamente a iniciar qualquer investimento deve ser garantida uma cobertura das necessidades financeiras a 100%.

FONTES DE FINANCIAMENTO	ENTIDADE	TIPO DE FINANCIAMENTO	QUANTIA (€)	TOTAL DE FINANCIAMENTO (%)
Capital Social				
Membros				
Amigos e Família				
Subsídios				
Apoios do COOPJOVEM				
• Linha de crédito				
Outros Empréstimos				
TOTAL DE FINANCIAMENTO				

ASSINATURA DOS/AS PROMOTORES/AS

PROMOTORES(AS)

Nome

Assinatura

1º _____

2º _____

3º _____

4º _____

5º _____

6º _____

7º _____

8º _____

9º _____

AUTORIZAÇÕES E TERMOS DE COMPROMISSO

TERMO DE COMPROMISSO

1. Ao submeter esta ideia ao COOPJOVEM os/as promotores/as declaram que as informações constantes do presente formulário correspondem à verdade, não tendo sido omitidos dados suscetíveis de prejudicar a sua correta análise e avaliação.
2. Em caso de selecção, os/as promotores/as da ideia comprometem-se a desenvolver os demais elementos necessários à elaboração do plano de negócios, podendo para tal contar com os apoios do COOPJOVEM.
3. Autorizo que os dados constantes neste dossier, sejam facultados às entidades de gestão e controlo da atribuição de apoios financeiros públicos, bem como para efeitos de informação sobre a tipologia e realização física dos projetos.
4. A CASES, e outras entidades designadas por esta, que acederem à informação constante deste dossier comprometem-se a salvaguardar a confidencialidade dos dados suscetíveis de prejudicar o carácter inovador da ideia de negócio ou de possibilitar a sua utilização abusiva por terceiros.

Anexar os documentos que forem considerados essenciais e necessários à avaliação do Dossier de Negócios.

CHECKLIST

DOSSIER DE NEGÓCIO

CARATERIZAÇÃO DO PROJETO

- Apoios Solicitados
- Projeto Cooperativo
- Cooperativa
- Promotores/as

IDENTIFICAÇÃO DO PROJETO

- Visão do Negócio
- Produto e Serviços
- Principais diferenças da concorrência
- Principais atrativos para os/as Clientes
- Principais Clientes
- Principais Fornecedores/as
- Principais Concorrentes
- Análise FOFA

PRODUÇÃO

- Estimativa de vendas/Prestação de serviços
- Organização
- Pessoal a contratar
- Instalações
- Estimativa de custos operacionais

INVESTIMENTO E FINANCIAMENTO

- Estimativa de resultados
- Plano de Investimentos
- Calendarização do Projeto
- Fontes de financiamento

- ASSINATURA DOS/AS PROMOTORES/AS

- AUTORIZAÇÕES E TERMOS DE COMPROMISSO

ANEXOS

- Documentos que sejam considerados essenciais e necessários à avaliação do Dossier de Negócio

Este Dossier de Negócios foi redigido segundo o novo Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa.

Coop

JOVEM

WWW.CASES.PT

CONTACTOS DA CASES

SEDE

Rua Viriato n.º 7,
1050-233 LISBOA
Tel.:(+351) 213 878 046/7
E-mail:
cases@cases.pt / coopjovem@cases.pt

DELEGAÇÕES DA CASES

Norte:
Largo Devesa, Penafiel,
4560-496 PENAFIEL
deleg-norte@cases.pt

Centro:
Rua António Augusto Ferreira,
Quinta do Fontelo, Gumariães
3500-021 VISEU
deleg-centro@cases.pt

Alentejo:
Largo Zeca Afonso
7570 GRÂNDOLA
deleg-alentejo@cases.pt

IMPULSO
jovem