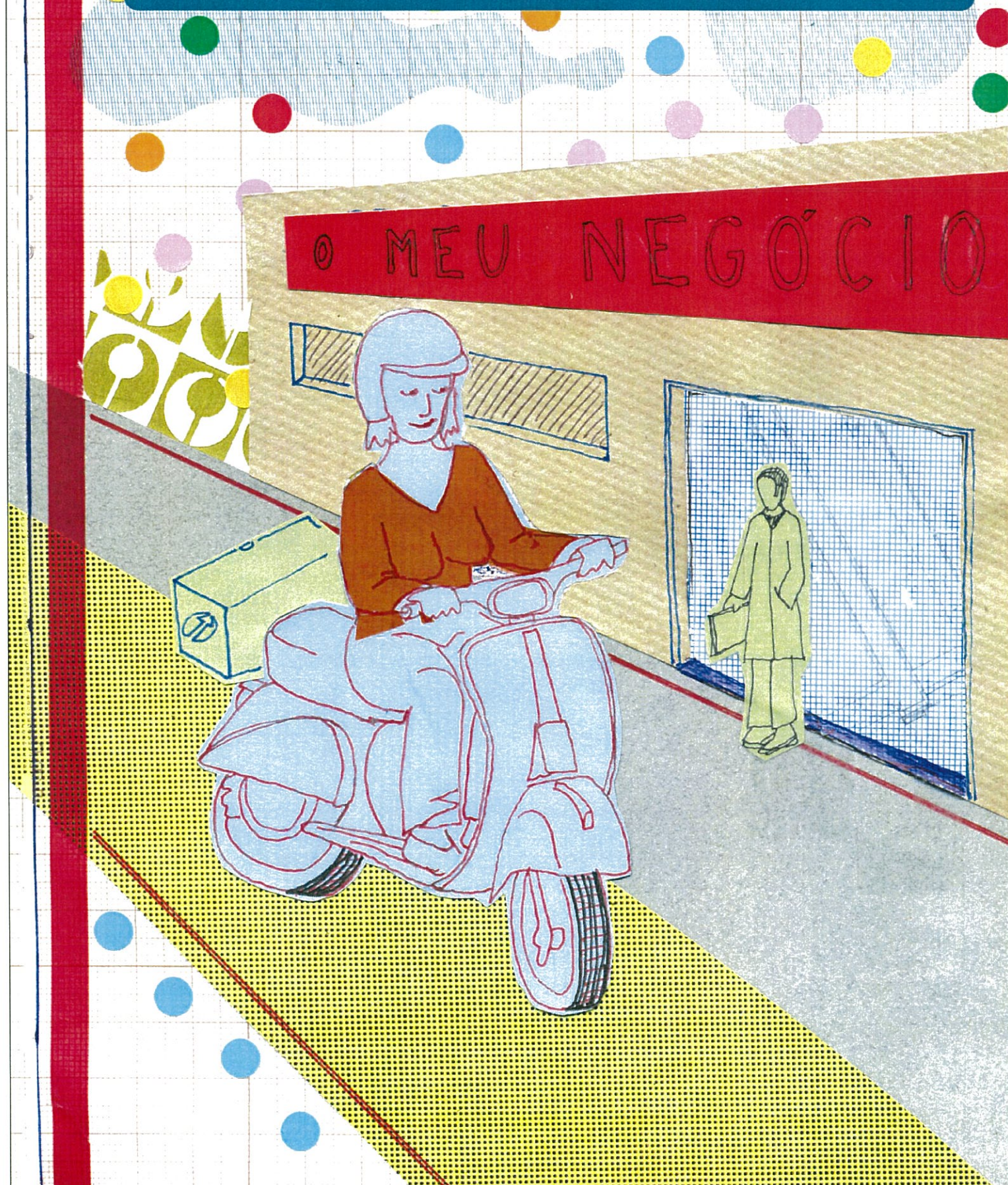


O PLANO DA MINHA EMPRESA



Resumo da Ideia e dos Resultados Previstos

1

1

Obrigada por me ter recebido



Não tem de quê. Disse-me que tem uma ideia com valor e que gostaria de contar com a nossa colaboração. Terá é que ser breve.



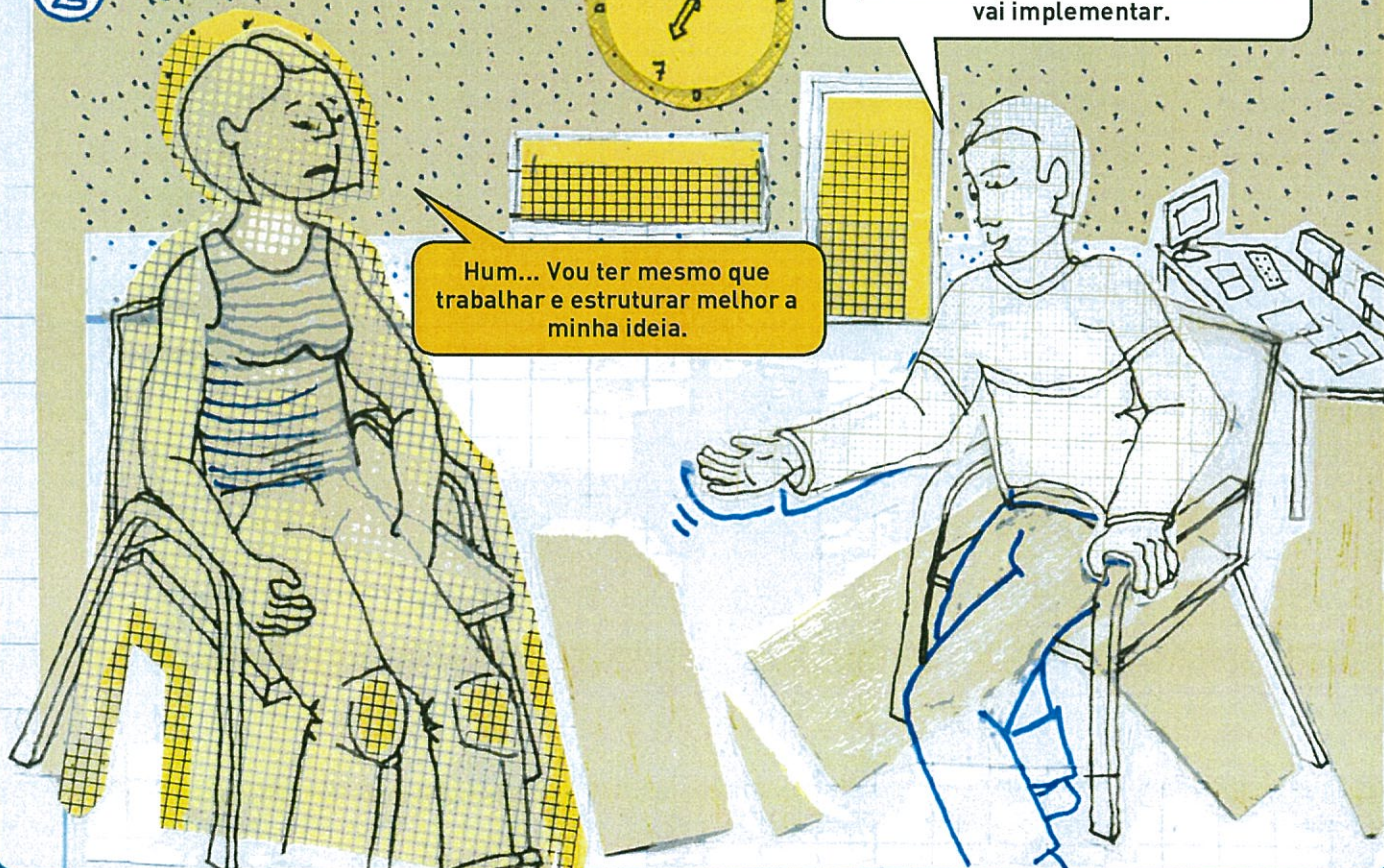
... 2 HORAS DEPOIS ...

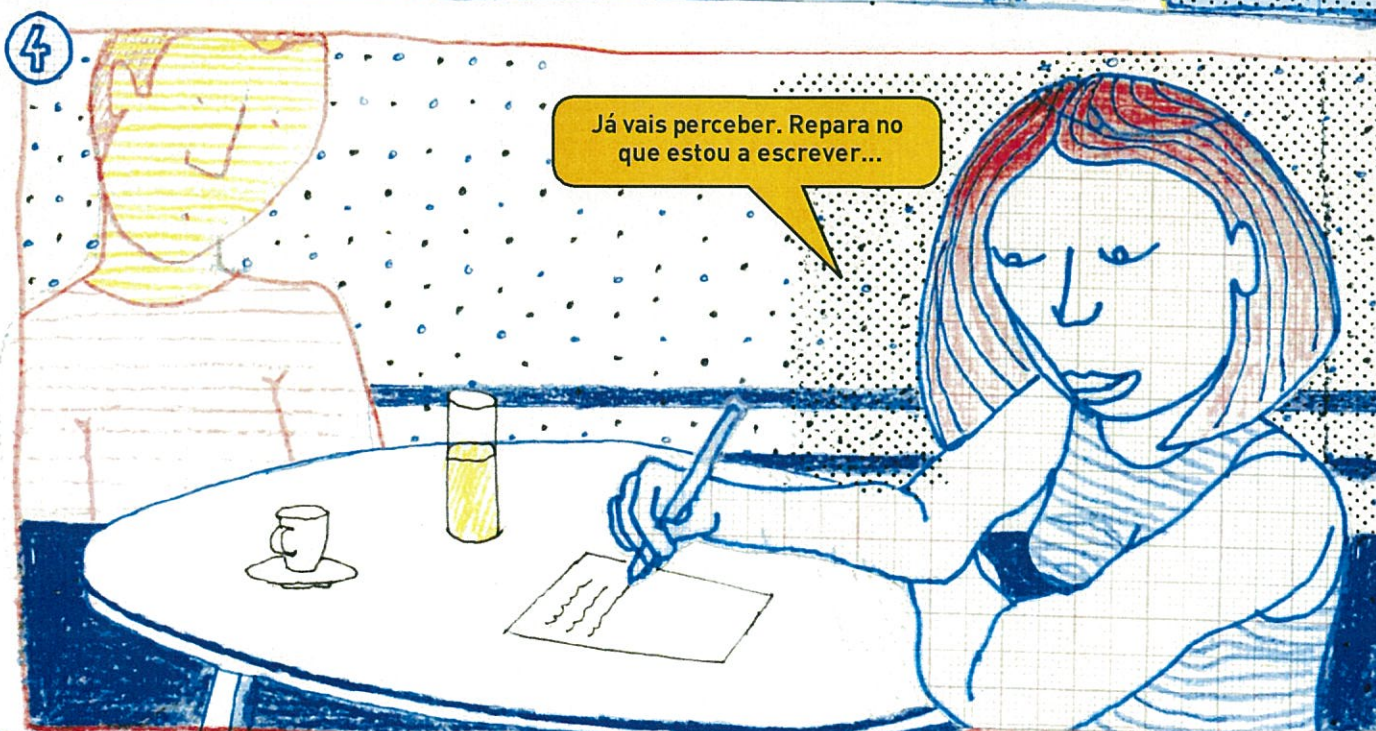
2

Hum... Vou ter mesmo que trabalhar e estruturar melhor a minha ideia.

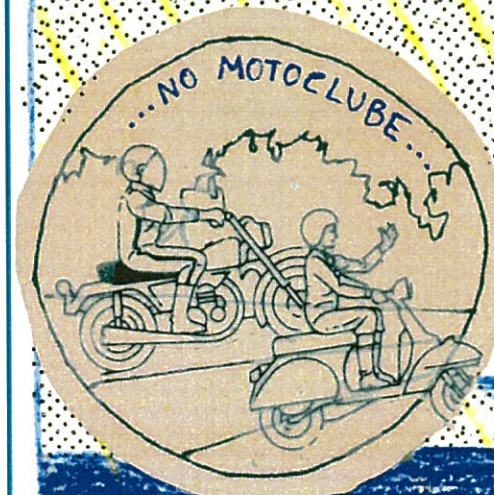


Peço desculpa, mas estamos aqui há imenso tempo e ainda não consegui perceber a sua ideia e a forma como a vai implementar.





5



C.V.

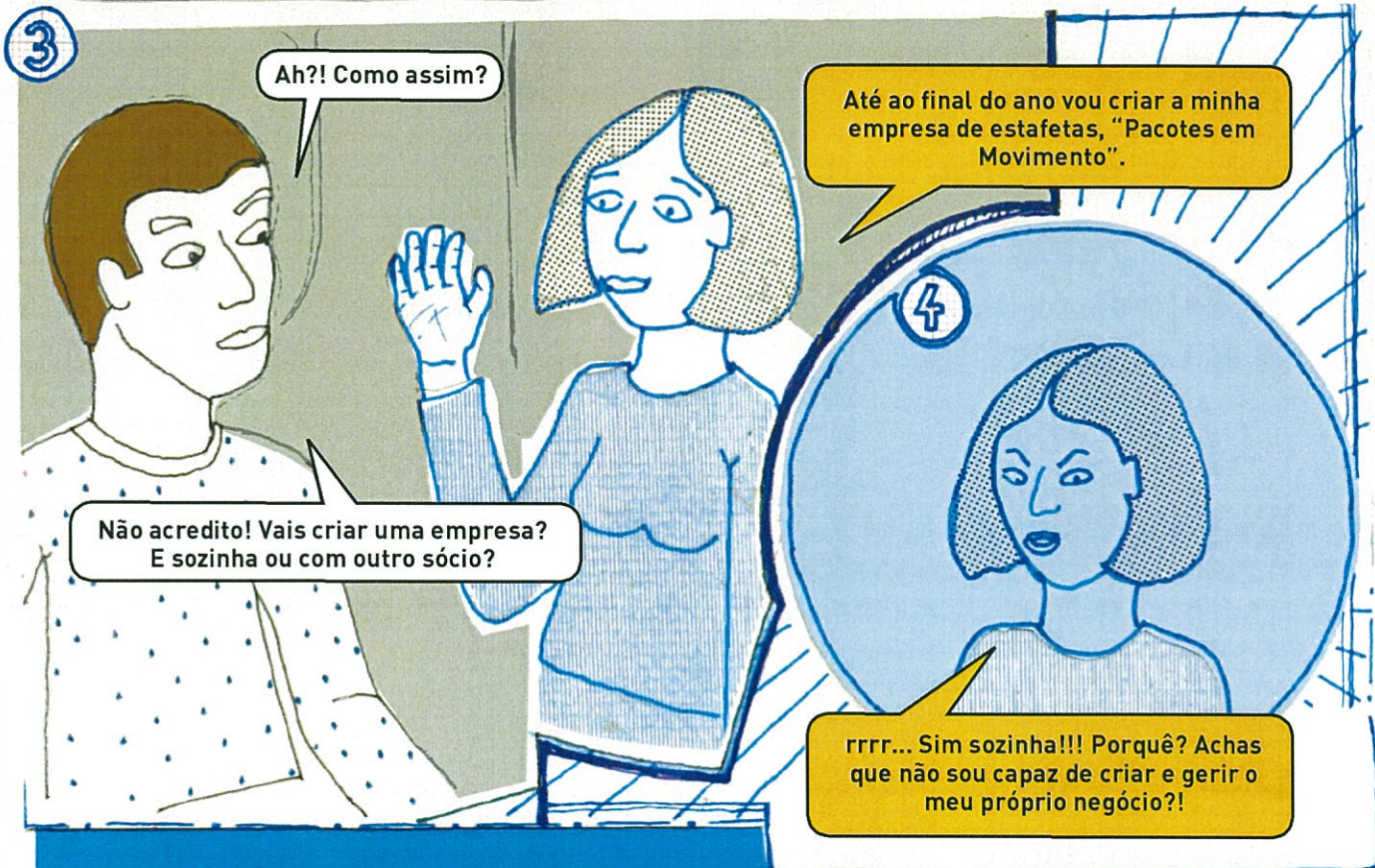
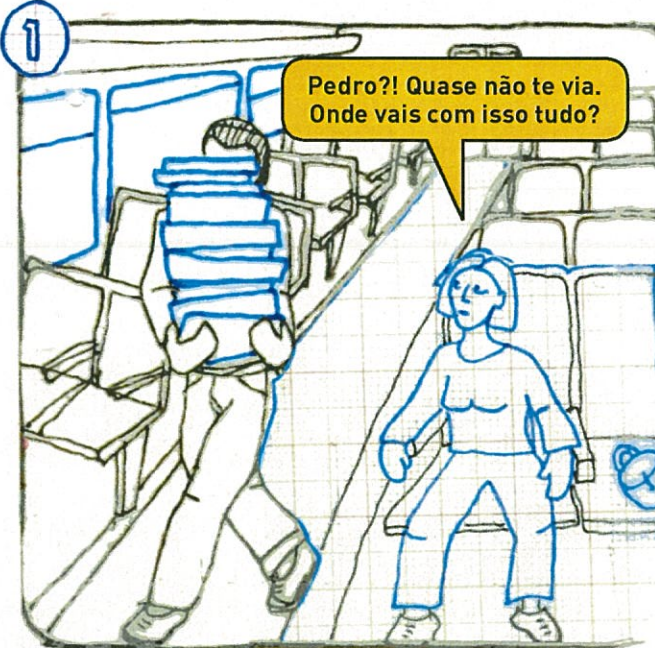
[CURRICULUM VITÆ]

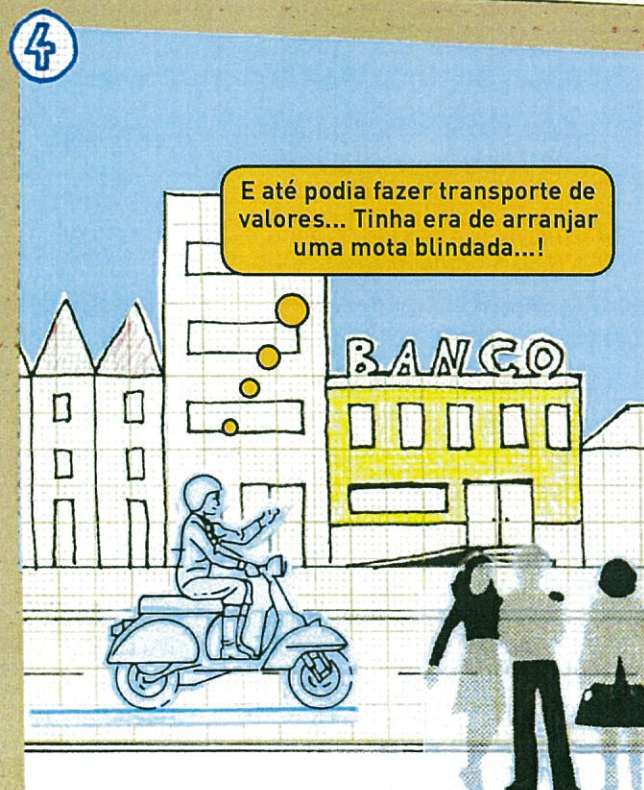
- 4 ANOS COMO VENDEDORA
- ÚLTIMO EMPREGO NOS CORREIOS
- SÓCIA DO MOTOCLUBE DO BAIRRO

⇒ PRÓXIMO PROJECTO:

EMPRESA DE ESTAFETAS





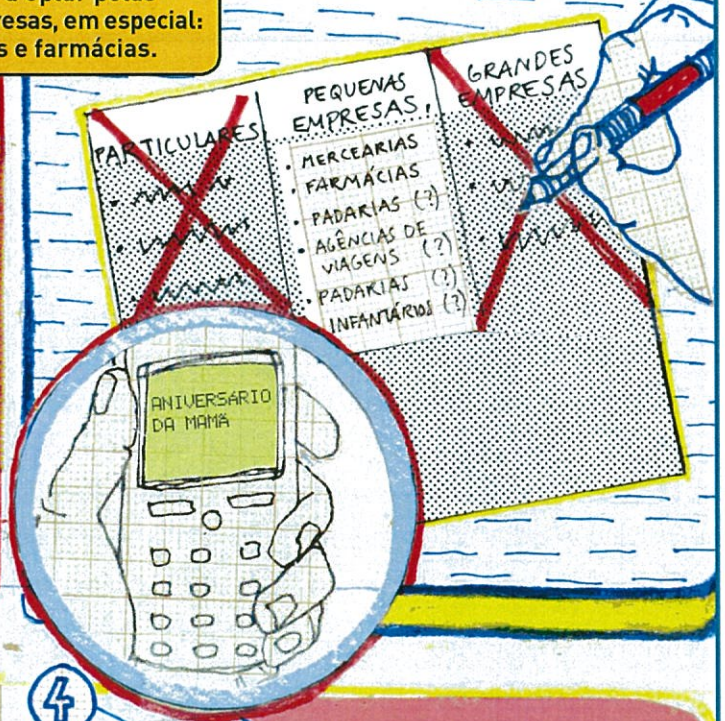


1



Destes possíveis clientes o melhor será optar pelas pequenas empresas, em especial: mercearias e farmácias.

2



3



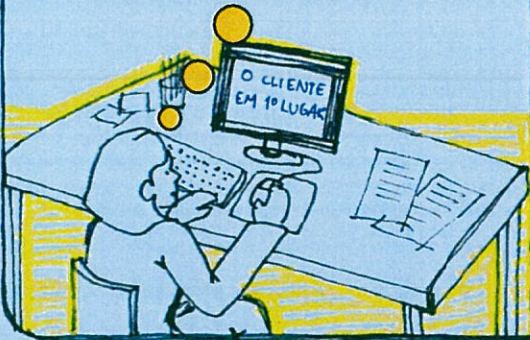
4



DE MANHÃ

1

Deixa lá ver a concorrência. Uau!!
Parecem mesmo profissionais



2

Vi o vosso site e gostava de saber em
que zonas fazem entregas! O quê?!
Não me sabe dizer?!



3

A TARDE

Entretanto Carmo põe à prova
uma outra empresa...



Já aqui está?!

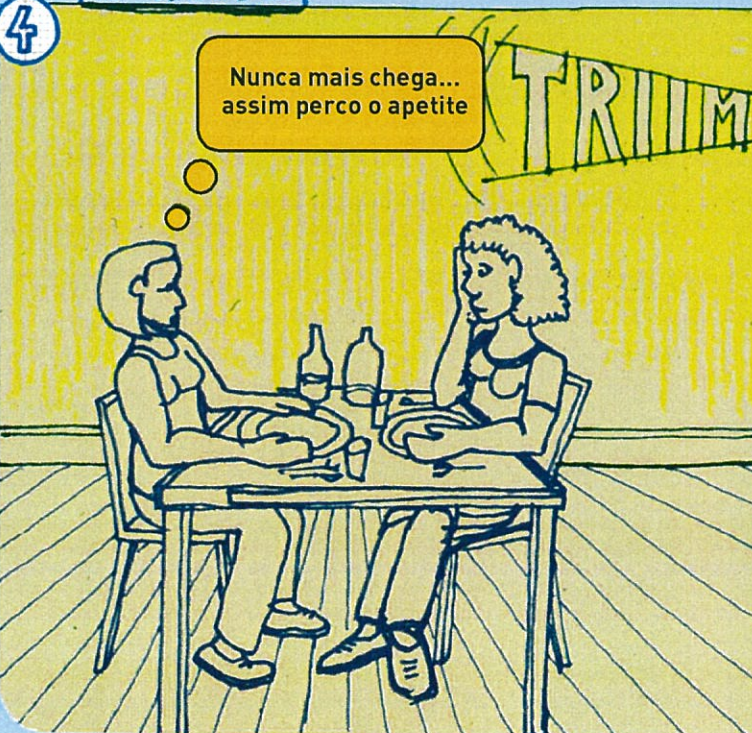
Sim, nós somos os mais
rápidos. A sua conta.

Aah... Rápidos
mas caros!!!

A NOITE

4

Nunca mais chega...
assim perco o apetite



5

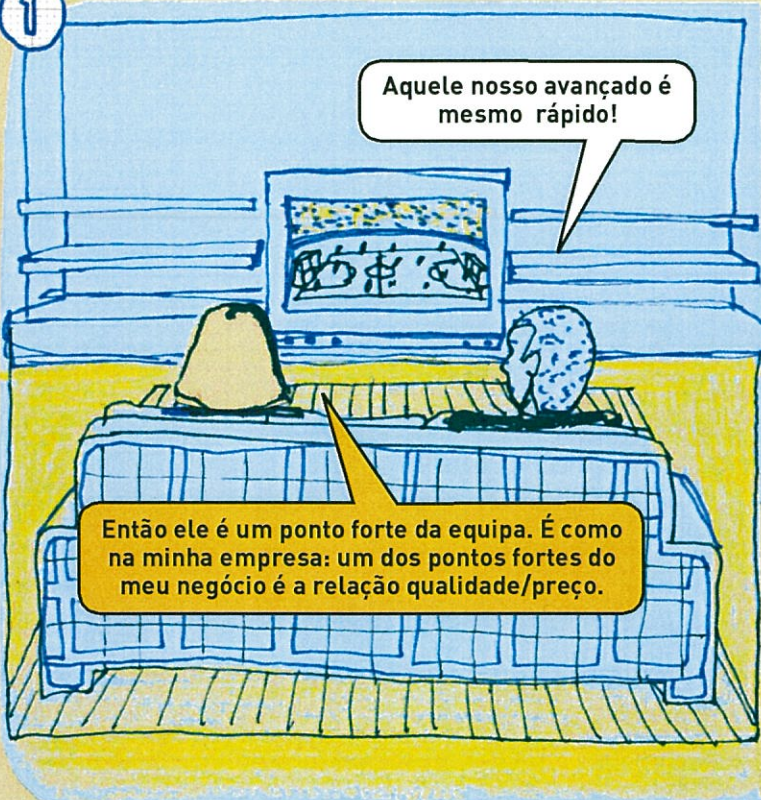
Pizzaaa!!!

...um acidente, sabe...



Podiam ter
avisado!

1



2

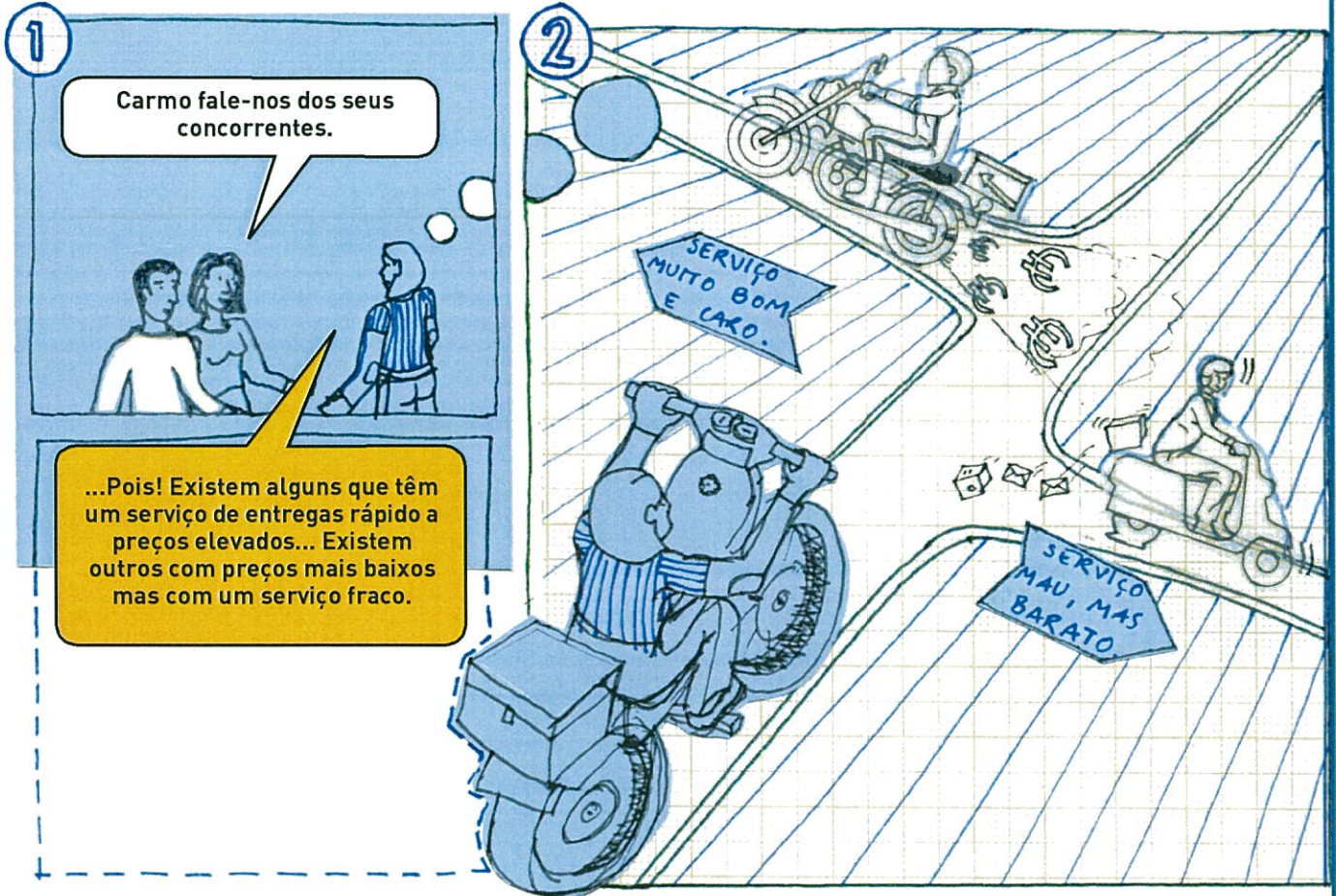


3

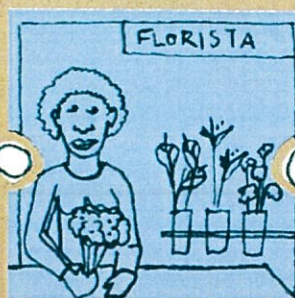


4





1



Quando começar a trabalhar... vai-se juntar tanta coisa: fornecedores, clientes, casa, mecânico...

2



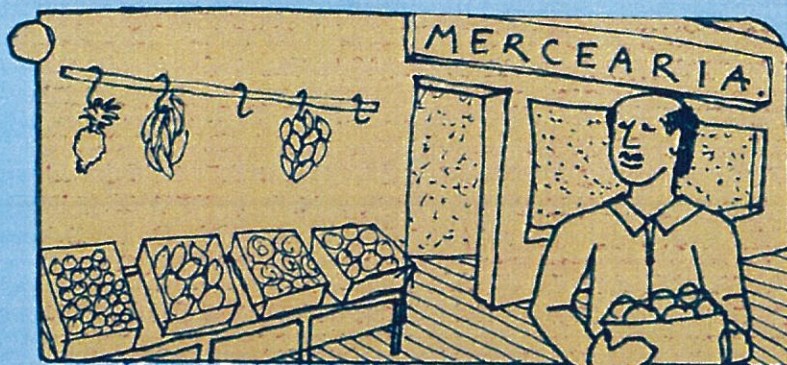
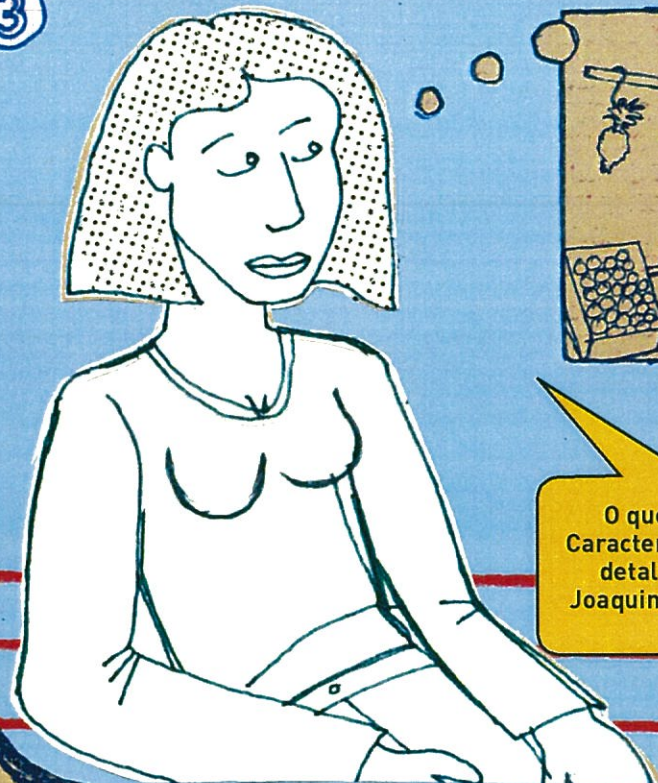
Ora bem!! Vou mesmo ter que organizar o meu dia-a-dia.



Se isto correr como eu espero, dentro de algum tempo, posso contratar outra pessoa!

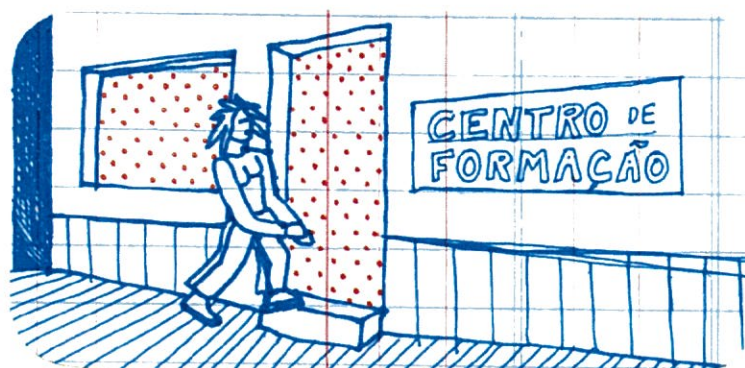
Ah... mas ela não conhece nada da minha empresa. Bom, vou ter que lhe dar formação.

3

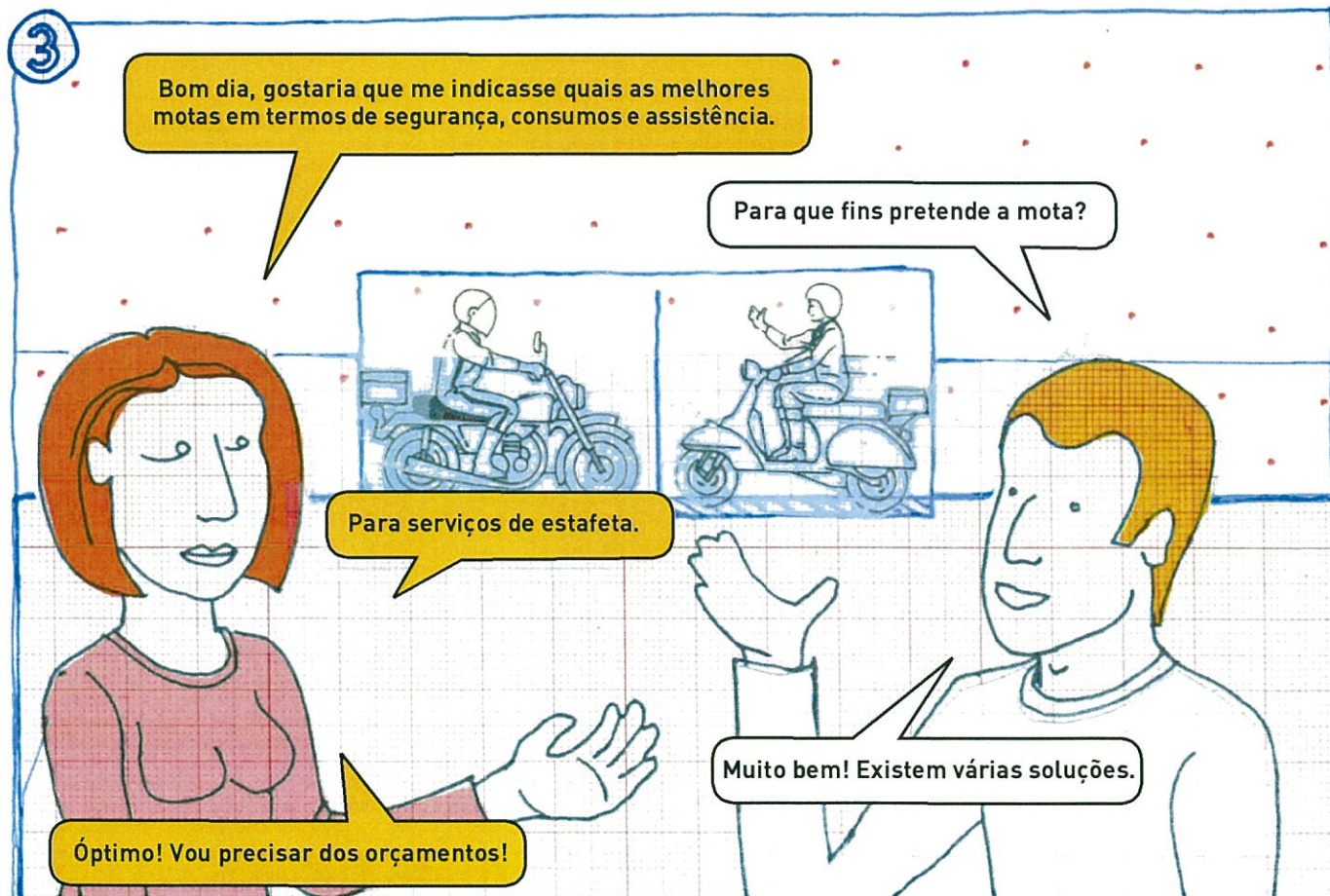
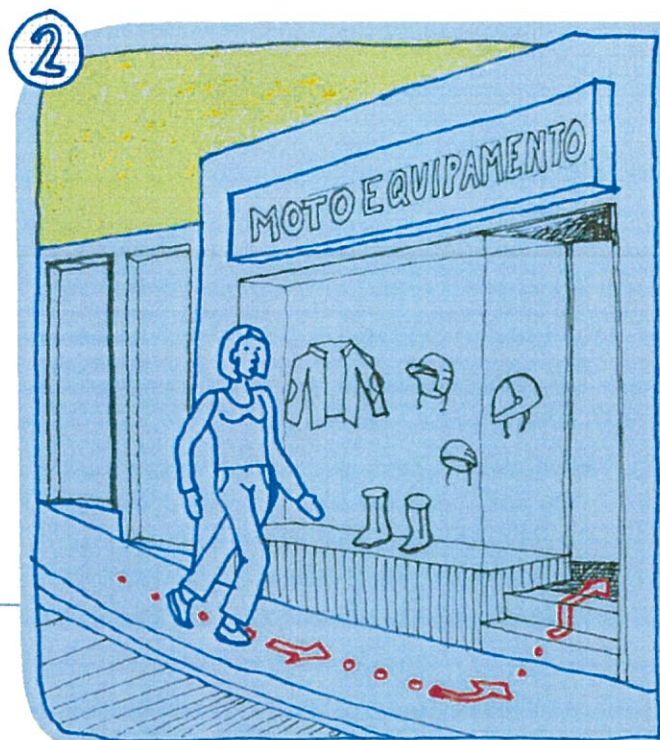
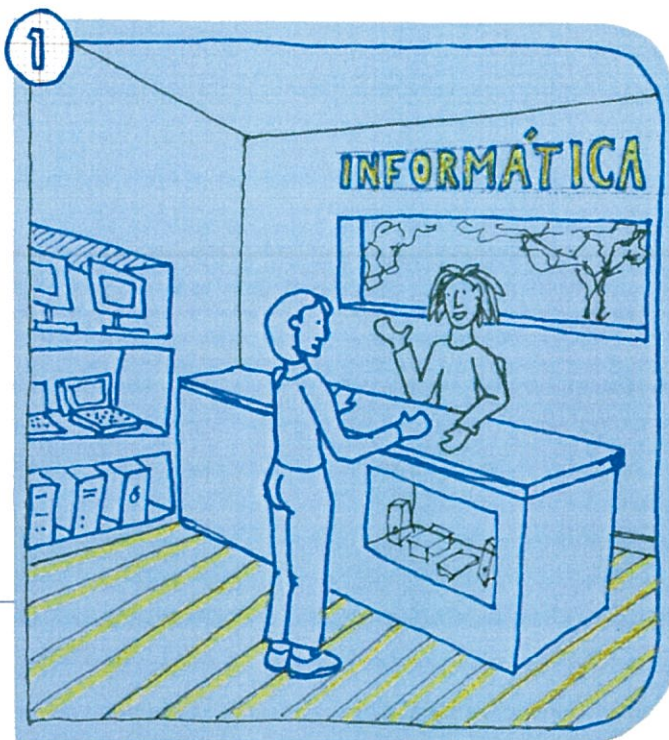


O que seria importante essa pessoa aprender?...
Características dos clientes, gostos pessoais, pequenos
detalhes, como por exemplo: na mercearia do Sr.
Joaquim só posso levantar encomendas entre as 13h e
as 14h.

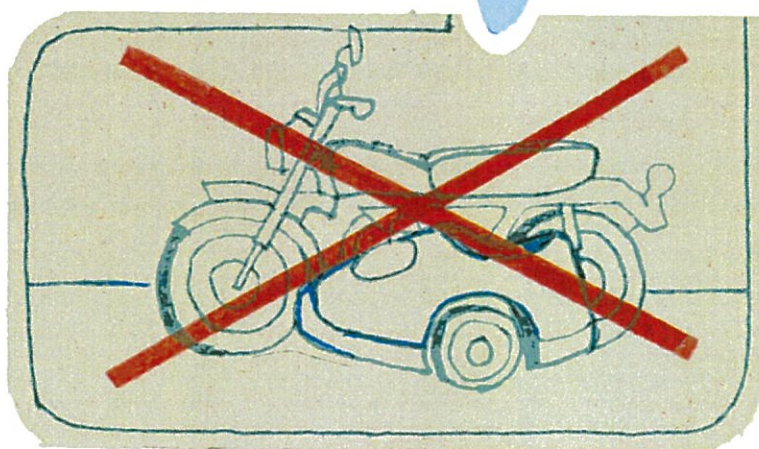
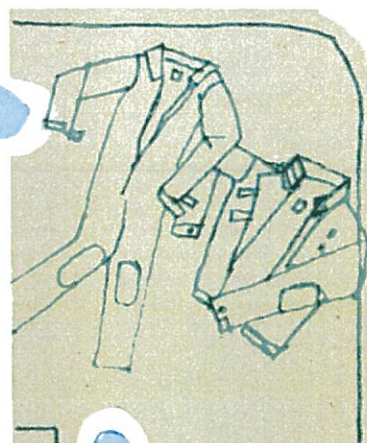
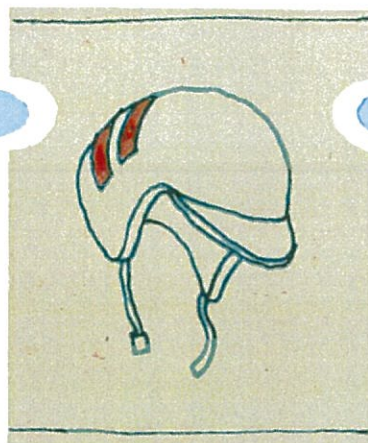
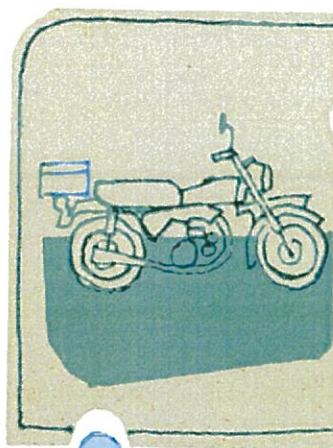
4



Bom, além disso seria importante que ela fizesse uma
formação em Atendimento ao Público.



4



1

Chegou o momento de saber se o seu negócio é viável!!

E como é que eu sei isso?



2

Imagine que tem uma balança onde pesa os proveitos e os custos que prevê que a sua empresa venha a ter!



Mas como posso saber isso se ainda nem comecei a fazer entregas?!

3

Tem que fazer uma previsão! Pode pensar em quantas entregas, em média, consegue fazer por dia! Depois é só calcular para uma semana, para um mês e para um ano. Com os custos é a mesma coisa!



Exactamente!

Humm! É como fazer contas do que tenho para pagar todos os meses: a renda da casa, a luz, a água, o telefone, o infantário da minha filha...

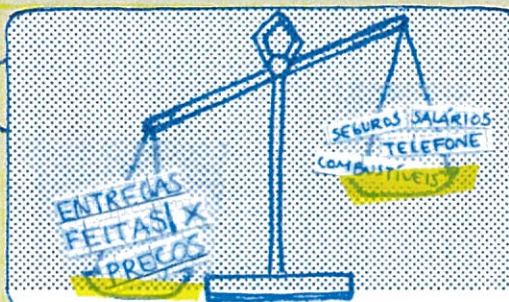
4

Então e depois de ter a lista com os proveitos e os custos já posso saber se o meu negócio vai correr bem???

Se a balança for mais pesada do lado dos proveitos, então significa que a sua empresa está no bom caminho!!!



Mas isto por si só, não basta!



Claro! Tenho que oferecer sempre um serviço de qualidade com um bom atendimento!!!!

1

Tenho a certeza que a minha empresa tem tudo para dar certo! O meu problema é que não tenho dinheiro suficiente!

Existem várias soluções! Se o projecto for de qualidade, talvez algum familiar ou amigo esteja disposto a emprestar-lhe uma parte...

Mas eles também têm as suas contas para pagar...



2

Existem ainda apoios para ajudar na criação de empresas. É preciso verificar se algum se adapta à sua situação.

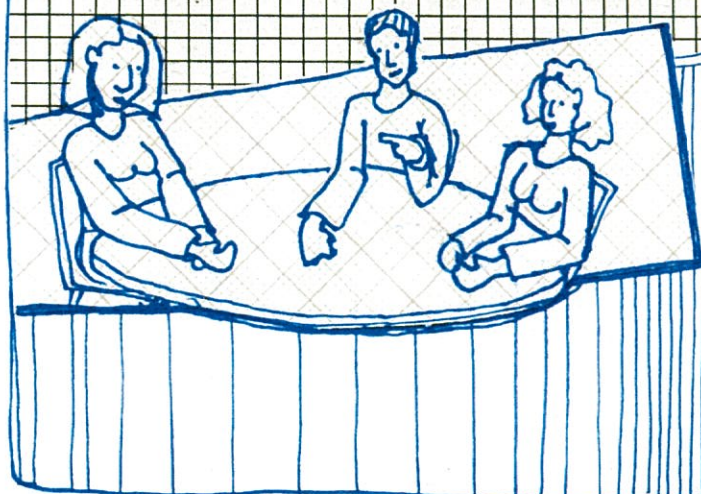
E se não conseguir ser apoiada?



3

Com ou sem apoio, devemos procurar saber quais as condições dos Bancos e que Instituições têm sistemas de micro-crédito.

Pois...



4

Pode ainda pensar em associar-se a outra pessoa ou empresa que já exista.

Mãos ao trabalho!

