Ideias de Negócios SEBRAE

Cafeteria

0800 570 0800 / sebrae.com.br/ideiasdenegocios

SEBRAE COMECE

EXPEDIENTE

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Gerente

Eduardo Curado Matta

Gerente-Adjunta

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

Gestor Nacional

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Coordenação do Projeto Gráfico

Renata Aspin

Projeto Gráfico

Nikolas Furquim Zalewski

ÍNDICE

Apresentação de Negócio..... 1

Mercado..... 1

Localização..... 2

Exigências Legais e Específicas..... 3

Estrutura..... 4

Pessoal..... 5

Equipamentos..... 5

Matéria Prima/Mercadoria..... 6

Organização do Processo Produtivo..... 7

Automação..... 8

Capital de Giro..... 8

Custos..... 10

Diversificação/Agregação de Valor..... 10

Divulgação..... 11

Informações Fiscais e Tributárias..... 12

Normas Técnicas..... 13

Glossário..... 14

Dicas de Negócio..... 16

Características Específicas do Empreendedor..... 17

Planejamento Financeiro..... 17

Soluções Sebrae..... 18

Entidades Relacionadas ao Negócio..... 19

Bibliografia..... 20

Investimentos e faturamento..... 21

Canais de Distribuição e 22

1. Apresentação de Negócio

Em um mercado cada vez mais digital e conectado, a demanda por espaços que ofereçam mais do que apenas uma xícara de café está em alta. Este modelo de negócio atende a essa necessidade, proporcionando um ambiente acolhedor e produtivo para profissionais autônomos, empreendedores e pequenas empresas.

O sucesso deste modelo reside na sinergia entre dois mercados promissores: o crescente consumo de café no Brasil – que continua a apresentar números positivos, impulsionado por novas tendências de consumo e especialidades – e a crescente procura por espaços de coworking flexíveis e acessíveis.

Mais do que um café: Ofereça um ambiente que supere as expectativas, como:

- Internet de alta velocidade: Conexão Wi-Fi rápida e estável.
- Cardápio diversificado: Cafés especiais, chás, lanches, e opções saudáveis para atender a diferentes paladares e estilos de vida. Considere opções veganas e sem glúten para ampliar o seu público.
- Ambiente aconchegante e estimulante: Design confortável, iluminação adequada, e uma atmosfera que inspire criatividade e foco.

Sustentabilidade e Responsabilidade Social: Integre práticas sustentáveis em seu negócio, demonstrando compromisso com o meio ambiente e a comunidade. Considere:

- Fornecedores locais e sustentáveis: Priorize o comércio local e parceiros comprometidos com práticas ambientais responsáveis.
- Embalagens ecológicas: Utilize materiais biodegradáveis e reduza o consumo de plásticos.
- Iniciativas de inclusão: Apoie iniciativas sociais e programas de inclusão digital na sua comunidade.

A construção de um plano de negócios detalhado é fundamental para o sucesso do seu empreendimento. Consulte o SEBRAE ou outros órgãos de apoio ao empreendedorismo para obter informações e orientações personalizadas.

Com planejamento estratégico, uma visão inovadora e um profundo compromisso com a excelência, sua cafeteria com espaço de coworking tem o potencial de se tornar um negócio lucrativo e duradouro.

2. Mercado

O mercado de cafeterias apresenta um cenário dinâmico e promissor, impulsionado por diversos fatores. O consumo de café no Brasil continua forte, com crescimento consistente nos últimos anos, impulsionado pela sofisticação dos métodos de preparo, variedade de

grãos e novas experiências sensoriais. Este aumento na demanda se reflete em diferentes perfis de consumidores, desde os que buscam um café rápido e prático até os apreciadores de cafés especiais, dispostos a pagar mais por qualidade e origem. Essa diversificação cria oportunidades para estabelecimentos com diferentes propostas, desde cafeterias tradicionais a opções mais modernas e especializadas.

Além do café, o sucesso de uma cafeteria depende da oferta de produtos e serviços complementares atrativos. A inclusão de lanches leves, sobremesas, e opções veganas e sem glúten, por exemplo, amplia o público-alvo e aumenta o ticket médio. A experiência do cliente também é crucial; um ambiente acolhedor, com wi-fi de qualidade e bom atendimento, se torna um diferencial competitivo. O delivery e aplicativos de entrega também se mostram fundamentais para alcançar novos consumidores e aumentar as vendas, exigindo gestão eficiente de pedidos e entregas.

A concorrência no setor é alta. Cafeterias tradicionais, novas franquias e até mesmo estabelecimentos com propostas híbridas, combinando café com outros serviços, disputam a atenção dos consumidores. Para se destacar, é necessário definir um posicionamento claro, com uma proposta de valor única que atraia o público-alvo escolhido. Isso envolve não apenas a qualidade do café e dos acompanhamentos, mas também a identidade visual, a atmosfera do local e a experiência geral oferecida aos clientes. A análise de concorrência direta e indireta, levando em consideração preços, localização e serviços oferecidos por estabelecimentos próximos, é crucial para o planejamento estratégico.

O mercado fornecedor para cafeterias é amplo, com diversos fornecedores de grãos de café, equipamentos, embalagens, e outros insumos. A escolha criteriosa dos fornecedores é fundamental para garantir a qualidade dos produtos e a sustentabilidade do negócio. A busca por fornecedores locais, sustentáveis e com preços competitivos pode agregar valor à marca e reduzir custos operacionais. Avaliar questões como a distância, confiabilidade, qualidade, prazo de entrega, formas de pagamento e capacidade de fornecimento é essencial para garantir o bom funcionamento da operação.

Apesar da concorrência, o mercado de cafeterias oferece excelentes oportunidades para empreendedores criativos e inovadores. A demanda crescente por experiências diferenciadas, aliada à possibilidade de explorar nichos de mercado específicos, cria um cenário positivo para quem busca construir um negócio lucrativo e sustentável. Com um plano de negócios bem elaborado, um bom posicionamento de mercado e uma gestão eficiente, as chances de sucesso são significativas.

3. Localização

A localização é crucial para o sucesso da sua cafeteria. Escolha estratégica impulsiona o fluxo de clientes e garante a viabilidade do negócio. Pense além de apenas "grande circulação de pessoas". Analise o seu público-alvo: estudantes? Profissionais? Turistas? A localização ideal reflete diretamente as preferências e hábitos desse público.

Considere locais próximos a universidades, escritórios, pontos turísticos ou em bairros residenciais com alta densidade populacional e boa demanda por cafés de qualidade. Observe também a presença de concorrência próxima – uma análise da concorrência pode revelar oportunidades em áreas sub-atendidas ou nichos específicos.

Ao avaliar um imóvel, além do custo do aluguel (incluindo taxas e reajustes contratuais), analise cuidadosamente a infraestrutura: acesso para pessoas com mobilidade reduzida, estacionamento (próprio ou público próximo), disponibilidade de água, luz e esgoto adequados, transporte público eficiente e segurança na vizinhança. Um ambiente seguro e acessível atrai clientes e contribui para a tranquilidade do seu negócio.

Antes de assinar qualquer contrato, verifique a regularização do imóvel junto à prefeitura. Certifique-se de que possui o HABITE-SE, que está em conformidade com a Lei de Zoneamento Municipal (permitindo o funcionamento de uma cafeteria naquele local), e que o IPTU está em dia. Investigue as exigências legais para instalação de placas e letreiros, bem como as normas de segurança do Corpo de Bombeiros. Evite imóveis em áreas de risco (enchentes, etc.). A diligência prévia evita problemas futuros e garante a segurança jurídica do seu investimento.

Shoppings, galerias e centros comerciais oferecem visibilidade, mas exigem análise criteriosa dos custos adicionais (condomínio, taxas de publicidade) e do horário de funcionamento, que pode impactar a sua estratégia de negócio. Pondere se a alta visibilidade compensa o investimento e o compromisso com horários pré-definidos.

Lembre-se: a localização ideal é uma combinação estratégica de fatores, onde a análise cuidadosa e a pesquisa minuciosa são os seus melhores aliados para alcançar o sucesso da sua cafeteria. Invista tempo nesta etapa crucial do planejamento, pois ela impactará diretamente a rentabilidade e longevidade do seu negócio.

4. Exigências Legais e Específicas

Abrir uma cafeteria exige planejamento e atenção às leis. Com organização e o auxílio de um contador, o processo se torna muito mais simples e tranquilo. Lembre-se: a conformidade com as normas legais é fundamental para o sucesso e a sustentabilidade do seu negócio.

Inicialmente, você precisará escolher a melhor estrutura jurídica para sua empresa (individual ou sociedade). Um contador especializado poderá te auxiliar nessa escolha, indicando a opção que melhor se adapta ao seu perfil e às expectativas do seu negócio. Ele também será essencial para a elaboração dos atos constitutivos da sua empresa e para a orientação sobre questões tributárias.

Os principais registros e procedimentos para abertura da sua cafeteria incluem: registro na Junta Comercial, obtenção do CNPJ na Receita Federal, obtenção do alvará de funcionamento na prefeitura, cadastramento na Caixa Econômica Federal (Conectividade Social – INSS/FGTS) e registro no Corpo de Bombeiros (para obter o alvará de segurança contra incêndio). Antes de tudo, verifique as leis de zoneamento da prefeitura para confirmar a viabilidade do seu endereço escolhido.

A legislação está em constante atualização. Para garantir que você esteja utilizando as leis mais recentes, busque por termos-chave como "Decreto-Lei nº 986" (substituindo o número pelo código da lei específica que você precisa consultar) em um mecanismo de busca na internet. Isso lhe fornecerá acesso às versões atualizadas.

Além da legislação geral, a sua cafeteria precisará atender às normas específicas da área alimentícia. É crucial observar o Código de Defesa do Consumidor (CDC) e as

regulamentações da ANVISA (Agência Nacional de Vigilância Sanitária), como as relacionadas à segurança alimentar e os Procedimentos Operacionais Padronizados (POPs). Lembre-se que a Lei 123/2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa) pode oferecer vantagens e simplificações em termos de taxas e registros.

Embora as leis sejam frequentemente revisadas, é importante se manter atualizado e consultar as regulamentações vigentes no seu município e estado. Por exemplo, verifique se existem leis locais específicas sobre acessibilidade para pessoas com deficiência em estabelecimentos comerciais como cafeterias.

Lembre-se: a jornada empreendedora exige dedicação e atenção aos detalhes. Com planejamento, organização e a ajuda de profissionais qualificados, você estará pronto para abrir sua cafeteria e desfrutar do sabor do sucesso!

5. Estrutura

O sucesso de uma cafeteria reside não apenas em seus produtos, mas também em um ambiente cuidadosamente planejado que contemple a experiência do cliente e a eficiência da equipe. Para uma cafeteria de sucesso, considere uma área inicial de aproximadamente 90m², que pode ser adaptada de acordo com seu público-alvo e modelo de negócio. Imagine um espaço que inspire conforto e produtividade, seja para um encontro casual, um momento de estudo ou um trabalho remoto.

A área de atendimento deve ser funcional e convidativa. Um balcão bem organizado com exposição de doces e salgados, aliado a um sistema eficiente para preparo de bebidas quentes e frias, otimiza o fluxo de trabalho. Invista em equipamentos de qualidade e design moderno para criar uma atmosfera agradável. A integração da área de preparo com o atendimento permite a visualização do processo, reforçando a confiança e transparência com o cliente. A higienização é crucial; priorize a escolha de materiais de fácil limpeza e organização estratégica para garantir a segurança alimentar.

O salão principal deve ser projetado para promover o conforto e a interação. A escolha de mobiliário, iluminação e decoração contribui para a experiência sensorial do cliente. Considere a combinação estratégica de mesas, cadeiras e sofás, que podem acomodar diferentes necessidades e estilos de clientes. A inclusão de pontos de energia para dispositivos eletrônicos é fundamental no cenário atual, atendendo às necessidades dos clientes que trabalham ou estudam no local. Não se esqueça de banheiros acessíveis e bem equipados, atendendo aos padrões de higiene e acessibilidade para pessoas com deficiência.

Um espaço para estoque bem organizado é essencial para a eficiência operacional. A organização de alimentos deve seguir as recomendações dos fornecedores, garantindo a qualidade e a segurança dos produtos. Um sistema de gestão de estoque eficiente ajuda a controlar os níveis de produtos, evitando perdas e garantindo o atendimento das demandas.

A área administrativa deve ser compacta, mas funcional, atendendo às necessidades de gestão do negócio. Um espaço dedicado para escritório permite o gerenciamento de contas, relacionamento com fornecedores e outras tarefas administrativas. A privacidade e organização deste local são importantes para a eficiência e produtividade.

A sustentabilidade é cada vez mais importante. Explore soluções que reduzam o consumo

de energia e água, como a otimização da iluminação natural, e o uso de equipamentos de baixo consumo. A inclusão de materiais reciclados na decoração e o uso de embalagens ecológicas reforçam o compromisso com a responsabilidade ambiental. Além disso, a acessibilidade para pessoas com deficiência é fundamental e necessária, garantindo a inclusão e o respeito às leis brasileiras.

Lembre-se: o planejamento da estrutura da sua cafeteria é um investimento no sucesso do seu negócio. Priorize a funcionalidade, o conforto e a experiência do cliente, criando um ambiente único e memorável que o diferencie no mercado.

6. Pessoal

O sucesso de uma cafeteria não se resume apenas a um café delicioso. A equipe certa, qualificada e motivada, é a chave para construir uma experiência memorável para seus clientes e garantir a prosperidade do seu negócio. O número de funcionários dependerá do tamanho da sua cafeteria, do volume de vendas e do nível de serviço que você pretende oferecer. Vamos explorar como estruturar sua equipe de forma inteligente.

Imagine uma pequena cafeteria aconchegante. Provavelmente você precisará de um gerente (que pode ser você mesmo!), um barista experiente, e possivelmente um auxiliar de atendimento/caixa. Um gerente eficiente gerencia todas as áreas, desde finanças e marketing até o controle de estoque e, possivelmente, a manutenção básica. O barista é a estrela, responsável pela arte de preparar cafés e outras bebidas, encantando os clientes com qualidade e atendimento impecável. Um auxiliar pode dar suporte no atendimento e no caixa, agilizando o fluxo de clientes.

Investir em treinamento é fundamental. Um barista qualificado, com conhecimento em técnicas de preparo de café, criação de bebidas inovadoras e atendimento ao cliente, é um diferencial competitivo. Cursos de barista e workshops sobre atendimento ao cliente são ótimos investimentos. Para todos os membros da equipe, treinamentos em higiene alimentar, segurança do trabalho e atendimento ao público são essenciais para garantir a qualidade e a segurança do seu ambiente.

Além da qualificação técnica, a cultura da sua cafeteria é vital. Crie um ambiente de trabalho positivo, com respeito, valorização e oportunidades de crescimento. Salários justos, benefícios e programas de desenvolvimento profissional demonstram seu comprometimento com a equipe, gerando lealdade e alta performance. Uniformes, por exemplo, além de apresentarem uma imagem profissional, contribuem para a segurança e higiene do ambiente de trabalho.

Lembre-se: uma equipe engajada e bem treinada é a receita para o sucesso. A construção de uma equipe forte e motivada, desde a seleção até o desenvolvimento contínuo, assegura a eficiência da sua cafeteria, transformando clientes em fãs e garantindo um futuro próspero para o seu negócio. Se inspire, planeje e contrate com sabedoria!

7. Equipamentos

Abrir uma cafeteria requer planejamento cuidadoso, e a escolha dos equipamentos certos é fundamental para a eficiência, qualidade e sucesso do seu negócio. Neste guia, vamos explorar os itens essenciais para equipar sua cafeteria, considerando tanto o preparo do café

quanto a experiência do cliente. Lembre-se que a escolha dos equipamentos deve ser feita de acordo com o tamanho e o conceito da sua cafeteria, bem como o seu orçamento.

Equipamentos para o preparo do café: Uma máquina de espresso de qualidade é a espinha dorsal de qualquer cafeteria. Pesquise modelos robustos e confiáveis, considerando a sua capacidade de produção. Além da máquina de espresso, um moedor de grãos profissional é crucial para garantir a frescura e o sabor ideal do café. Considere também uma cafeteira tradicional para oferecer diferentes opções aos seus clientes. Para complementar, invista em itens como um liquidificador potente para milk-shakes e outros drinks, um espremedor de frutas para sucos frescos e chaleiras elétricas para água quente.

Equipamentos para armazenamento e refrigeração: Para garantir a qualidade dos ingredientes, você precisará de refrigeradores adequados para armazenar leite, ingredientes frescos e outros itens perecíveis. Um freezer também é necessário para armazenar produtos congelados e garantir a conservação dos alimentos. Balcões refrigerados são ideais para exibir e manter os seus produtos frescos e deliciosos.

Equipamentos de cozinha: Um fogão de boa qualidade é essencial para o aquecimento de alimentos e preparação de alguns itens do cardápio. Fornos, principalmente se você planeja oferecer opções assadas, como bolos e outras guloseimas, são uma boa adição. Microondas para aquecimento rápido e utensílios de cozinha básicos também são essenciais.

Outros equipamentos importantes: Para uma operação suave e eficiente, pense em uma caixa registradora moderna, que pode ser integrada com sistemas de gestão e venda. Não se esqueça de utensílios básicos como xícaras, pratos, talheres, além de itens para o preparo de café como jarras, filtros e colheres medidoras. A escolha de móveis confortáveis e adequados ao seu espaço também é fundamental para criar um ambiente agradável para os clientes.

Sustentabilidade e Eficiência Energética: Ao escolher seus equipamentos, considere a eficiência energética. Máquinas com selos de baixo consumo de energia podem gerar economia a longo prazo e reduzir o impacto ambiental do seu negócio. Procure informações sobre programas de descarte de equipamentos eletrônicos e eletrodomésticos em sua região, para um descarte adequado e sustentável.

Consultoria e Planejamento: Antes de adquirir qualquer equipamento, é fundamental fazer um planejamento detalhado, considerando o menu, o fluxo de trabalho e o orçamento disponível. A ajuda de um consultor de negócios pode ser valiosa nesse processo. Pesquise sobre diferentes fornecedores e compare preços e funcionalidades para obter o melhor custo-benefício.

Lembre-se: o sucesso da sua cafeteria depende não apenas do sabor do seu café, mas também da eficiência e organização da sua operação.

8. Matéria Prima/Mercadoria

O sucesso de uma cafeteria depende muito da gestão eficiente de seus estoques. Equilibrar oferta e demanda é crucial para evitar perdas financeiras e manter o capital circulando. Imagine: falta de café em um dia movimentado significa vendas perdidas. Por outro lado, um estoque excessivo amarra seu capital e pode levar a perdas por produtos vencidos. A chave

está em um sistema ágil e preciso.

Monitore seu estoque com atenção, utilizando indicadores como o giro de estoques (quantas vezes seu investimento em estoque é recuperado através de vendas – quanto maior, melhor!), a cobertura de estoques (quantos dias seu estoque atual supre a demanda projetada) e o nível de serviço ao cliente (quantas vendas você *perdeu* por falta de produto). Analise esses indicadores regularmente para ajustar suas compras e evitar problemas.

Em relação às matérias-primas, pense em cafés de diferentes origens e torras, chocolates, especiarias, leite fresco, água de qualidade, açúcar, adoçantes, além dos ingredientes para os acompanhamentos (doces e salgados). Avalie a possibilidade de adquirir alguns produtos semi-acabados, reduzindo o tempo de preparo e otimizando a produção. Não se esqueça das opções industrializadas: balas, chocolates, refrigerantes, etc., que complementam seu cardápio.

Lembre-se: a experiência do cliente é fundamental! Além da qualidade dos produtos, foco na higiene, conforto e, claro, um excelente atendimento. Escolha fornecedores confiáveis, priorize ingredientes frescos e de alta qualidade. A sustentabilidade também é um diferencial: considere fornecedores de café orgânico e adote práticas ecologicamente corretas. Uma cafeteria que se preocupa com o meio ambiente e a comunidade conquista a preferência dos consumidores mais conscientes.

Não se intimide pelos desafios! Com planejamento, organização e foco na gestão eficiente, sua cafeteria tem tudo para se destacar no mercado. Invista em ferramentas que facilitem o controle de estoque, analise as tendências e adapte seu negócio às necessidades dos seus clientes.

9. Organização do Processo Produtivo

O sucesso de uma cafeteria moderna depende de uma operação eficiente e harmoniosa, integrando atendimento ao cliente, produção e administração. Imagine um fluxo contínuo, desde o aroma convidativo do café até a despedida calorosa do cliente satisfeito. Vamos construir esse processo juntos!

Começa com um atendimento acolhedor. Um sorriso, um bom dia, e o cardápio em mãos, ajudam a criar a atmosfera ideal. Entenda as preferências do cliente, ofereça sugestões personalizadas e esteja pronto para lidar com pedidos especiais, alergias e preferências alimentares – a personalização é chave para fidelização. Use um sistema de PDV (ponto de venda) eficiente para agilizar o processo de pedidos e pagamentos.

Na produção, a eficiência é crucial. Tenha processos bem definidos para preparar bebidas e lanches, garantindo qualidade e rapidez. Treine sua equipe para executar essas tarefas com precisão e organização. Invista em equipamentos modernos e de alta performance para otimizar o tempo de produção. Controle rigorosamente o estoque de ingredientes para evitar desperdícios e garantir a disponibilidade de produtos. A limpeza e higiene são imprescindíveis, seguindo todas as normas da Vigilância Sanitária.

A administração envolve muito mais que apenas finanças. Envolve o planejamento estratégico, o gerenciamento de equipe, o controle de custos, a gestão de marketing e a

busca constante por melhorias. Utilize ferramentas de gestão como planilhas ou softwares específicos para monitorar as vendas, controlar o estoque e analisar a lucratividade. Analise os dados de vendas para identificar os produtos mais populares e ajustar seu cardápio e estratégias de marketing. A satisfação do cliente deve ser monitorada, através de pesquisas ou feedback direto, para identificar pontos fortes e oportunidades de melhoria.

Por fim, um atendimento final eficiente garante a experiência completa. O fechamento da conta, o recebimento do pagamento e a despedida atenciosa fazem toda a diferença. Incentive a fidelização com programas de recompensas ou promoções exclusivas.

10. Automação

Em um mercado competitivo como o de cafeterias, a automação não é apenas uma tendência, mas uma necessidade para garantir eficiência, reduzir custos e proporcionar uma experiência superior ao cliente. Softwares de gestão são fundamentais para isso, oferecendo funcionalidades que otimizam diversos processos e impulsionam o crescimento do seu negócio.

Imagine ter controle total sobre seu estoque, vendas, fluxo de caixa e relacionamento com clientes, tudo em um único sistema! Isso é possível com os softwares de gestão modernos, projetados para simplificar as operações de pequenas e médias empresas. Funcionalidades como controle de estoque em tempo real ajudam a evitar perdas e garantir que você nunca fique sem os produtos mais importantes. O sistema de vendas integrado facilita o processo de atendimento, reduzindo filas e agilizando os pagamentos. Relatórios gerenciais completos oferecem insights valiosos sobre o desempenho do seu negócio, permitindo que você tome decisões estratégicas baseadas em dados concretos.

No mercado, você encontra uma variedade de soluções, desde softwares simples e acessíveis a plataformas mais robustas com recursos avançados. A escolha ideal dependerá das necessidades específicas da sua cafeteria, do seu orçamento e do tamanho da sua equipe. Considere fatores como a facilidade de uso, a integração com outros sistemas (como plataformas de delivery), a disponibilidade de suporte técnico e a reputação do fornecedor antes de tomar uma decisão.

Algumas funcionalidades essenciais a serem procuradas em um software de gestão para cafeteria incluem: controle de estoque (com alertas de reposição), gestão de vendas (com opções de pagamento integradas), controle de fluxo de caixa (com projeções e relatórios financeiros), emissão de notas fiscais, gestão de clientes (com programa de fidelidade, por exemplo), e relatórios gerenciais detalhados (para monitorar o desempenho em diferentes áreas). Sistemas com integração de pedidos online também são cada vez mais importantes para atender às demandas dos consumidores atuais.

Investir em automação significa investir no futuro da sua cafeteria. Ao otimizar seus processos e liberar sua equipe para focar em atividades estratégicas, você aumenta a produtividade, reduz custos operacionais e proporciona uma experiência mais eficiente e agradável para seus clientes, construindo uma base sólida para o sucesso do seu negócio.

11. Capital de Giro

Abrir uma cafeteria requer planejamento cuidadoso, e o capital de giro é peça fundamental

para garantir a saúde financeira do seu negócio. Ele representa o dinheiro necessário para manter as operações diárias funcionando suavemente, desde a compra de ingredientes até o pagamento de contas, sem interrupções que prejudiquem o atendimento e a satisfação dos clientes.

Imagine sua cafeteria em plena atividade: clientes entrando, pedidos sendo feitos, cafés sendo preparados. Para que tudo isso aconteça sem problemas, você precisa ter recursos disponíveis para cobrir os gastos até receber o pagamento pelas vendas. Esse é o papel do capital de giro: garantir a fluidez do caixa e evitar imprevistos que poderiam paralisar seu negócio.

Ao contrário do investimento inicial em equipamentos e reformas, o capital de giro é um recurso que se renova constantemente. Você o utiliza para comprar insumos, pagar funcionários, cobrir despesas com energia e aluguel, e depois ele retorna ao caixa com as vendas. A eficiência na gestão do capital de giro é crucial para a rentabilidade e o crescimento sustentável da sua cafeteria.

Determinar o valor ideal de capital de giro para sua cafeteria exige uma análise detalhada. Uma boa prática é estimar entre 20% e 30% do investimento total previsto para a operação. Considere fatores como o tamanho da sua cafeteria, o cardápio oferecido, a localização e as estratégias de marketing.

Por exemplo, se o investimento total estimado para sua cafeteria for de R$150.000,00 (considerando valores de 2024, adaptados à realidade de uma cafeteria), um capital de giro entre R$30.000,00 e R$45.000,00 seria um bom ponto de partida. Lembre-se que esta é apenas uma estimativa, e um planejamento financeiro mais detalhado, com projeções de fluxo de caixa, é essencial para uma definição precisa.

Para otimizar seu capital de giro, analise seus prazos de pagamento com fornecedores e clientes. Negociar prazos mais longos com fornecedores e oferecer opções de pagamento flexíveis aos clientes (sem comprometer excessivamente o seu fluxo de caixa) pode melhorar significativamente sua situação financeira. Controle rigoroso de estoques, evitando desperdícios e mantendo apenas o necessário, também contribui para a eficiência do uso do seu capital de giro.

Além disso, acompanhe de perto as suas receitas e despesas. Utilize ferramentas de gestão financeira, como planilhas ou softwares específicos, para monitorar o fluxo de caixa, identificar tendências e tomar decisões estratégicas com base em dados concretos. Uma boa gestão financeira é vital para o sucesso a longo prazo da sua cafeteria.

Lembre-se: o capital de giro não é um investimento estático. Ele é uma ferramenta dinâmica que exige monitoramento constante e ajustes estratégicos conforme a evolução do seu negócio. Com um planejamento cuidadoso e uma gestão eficiente, você garante que sua cafeteria tenha a fluidez necessária para prosperar.

Você pode calcular a sua Necessidade de Capital de Giro usando a Planejadora Financeira do Sebrae. Para isso basta simular sua estimativa de vendas e custos mensais, prazo do giro de estoque e prazos de pagamento e recebimentos. Com esses dados a ferramenta vai calcular ainda seus indicadores de lucratividade, rentabilidade e prazo de retorno do investimento.

12. Custos

Abrir uma cafeteria requer planejamento e um bom entendimento dos custos envolvidos. Para te ajudar, vamos explorar os principais tipos de custos: fixos e variáveis. Dominar esses conceitos é crucial para a saúde financeira do seu negócio e para garantir que você esteja lucrando.

Custos Variáveis: Estes custos mudam de acordo com o volume de vendas. Quanto mais você vende, maior será o custo variável. Pense neles como os custos diretamente ligados à produção dos seus produtos.

Por exemplo, os custos com matéria-prima (café, leite, açúcar, ingredientes para doces e salgados) variam com o número de cafés e itens vendidos. Se você vende 100 cafés em um dia, seus custos com matéria-prima serão maiores do que se vender apenas 50. O mesmo se aplica a embalagens, copos descartáveis, etc. Observe que esses custos são baseados no seu cardápio, preços e volume de vendas projetados.

Custos Fixos: Estes custos permanecem constantes, independentemente do volume de vendas. São os custos operacionais básicos para manter seu negócio funcionando.

Podemos citar, por exemplo, os salários, comissões e encargos trabalhistas, aluguel, condomínio, segurança, água, luz, telefone e internet, material de limpeza, assessoria contábil, etc.

A construção de um plano de negócios detalhado é fundamental para o sucesso do seu empreendimento. Consulte o SEBRAE ou outros órgãos de apoio ao empreendedorismo para obter informações e orientações personalizadas.

Com planejamento estratégico, uma visão inovadora e um profundo compromisso com a excelência, sua cafeteria com espaço de coworking tem o potencial de se tornar um negócio lucrativo e duradouro.

13. Diversificação/Agregação de Valor

Compreender seu público-alvo é o primeiro passo para o sucesso. Pesquise a fundo as necessidades, desejos e expectativas dos seus clientes em relação à experiência em uma cafeteria. A agregação de valor vai além de simplesmente servir café; trata-se de oferecer benefícios adicionais que superam as expectativas e geram fidelização. No cenário atual, marcado pela busca por experiências únicas e personalizadas, isso é crucial.

Diferencie-se da concorrência! Explore opções inovadoras para atrair e fidelizar clientes. Considere a criação de um ambiente único, com decoração temática que reflita a identidade da sua marca e atraia seu público-alvo. Uma decoração moderna e aconchegante, por exemplo, pode ser tão importante quanto o cardápio. Invista em um design que transmita a atmosfera desejada, seja ela sofisticada, descontraída, ou temática (ex: livros, arte, viagem).

Seu cardápio é a sua principal vitrine. Ofereça cafés especiais, misturas inusitadas, opções sazonais e orgânicas, bebidas alternativas como chás artesanais e opções veganas, para atender às diferentes preferências e dietas. Explore também parcerias com fornecedores locais para oferecer produtos frescos e de alta qualidade. A apresentação dos alimentos e

bebidas também conta, valorize a experiência visual com cuidado na decoração dos pratos e xícaras.

O atendimento é um diferencial estratégico. Treine sua equipe para oferecer um atendimento personalizado, prestativo e acolhedor. Um bom atendimento pode transformar uma experiência simples em algo memorável. Em um mercado cada vez mais competitivo, o foco na experiência do cliente é o caminho para o sucesso. Capacite sua equipe para lidar com diferentes perfis de clientes, demonstrando empatia e solucionando eventuais problemas com eficiência e cordialidade.

Agregue valor com serviços adicionais. Considere opções como: wi-fi de alta velocidade, espaço para eventos (workshops, reuniões, aniversários), delivery, programa de fidelidade, parcerias com outras empresas locais (ex: livrarias, lojas de artesanato), venda de produtos relacionados ao café (grãos especiais, acessórios) ou até mesmo a realização de eventos temáticos como workshops de barismo. Analise as tendências do mercado e adapte-as ao seu negócio, oferecendo serviços que complementem a experiência do cliente e gerem novas fontes de receita.

A sustentabilidade é um valor cada vez mais importante para os consumidores. Explore práticas sustentáveis, como o uso de produtos orgânicos, embalagens recicláveis, economia de energia e água e a redução de desperdícios. Destaque essas iniciativas na sua comunicação para mostrar seu compromisso com o meio ambiente e atrair clientes conscientes.

Lembre-se: inovar constantemente é fundamental. Acompanhe as tendências do mercado, adapte-se às mudanças e esteja sempre buscando novas formas de agregar valor ao seu negócio. Seu sucesso depende da sua capacidade de entender e atender às necessidades do seu público-alvo, oferecendo uma experiência única e inesquecível.

14. Divulgação

Para o sucesso de sua cafeteria, a divulgação não é apenas importante, é crucial. Ela transforma potenciais clientes em frequentadores fiéis. Em vez de simples propaganda, pense em estratégias de marketing criativas e eficazes que ressoem com seu público-alvo. O investimento em divulgação deve ser estratégico, considerando seu orçamento e o retorno esperado, mas lembre-se: a visibilidade é a chave para atrair clientes e construir uma marca sólida.

Hoje, a presença digital é imprescindível. Redes sociais como Instagram, Facebook e TikTok são plataformas poderosas para mostrar a atmosfera aconchegante da sua cafeteria, seus deliciosos cafés e promoções especiais. Imagens de alta qualidade, vídeos curtos e Stories envolventes são essenciais. Explore os recursos de anúncios pagos dessas plataformas para alcançar um público ainda maior, segmentando sua campanha por localização, idade, interesses e outros critérios relevantes. O Google Meu Negócio também é fundamental, garantindo que sua cafeteria apareça nos resultados de busca local.

Além das redes sociais, considere estratégias de e-mail marketing para nutrir o relacionamento com clientes existentes e fidelizá-los com ofertas exclusivas e novidades. Programas de fidelidade, com recompensas por compras frequentes, podem incentivar a recorrência. Parcerias com influenciadores digitais locais, especialmente aqueles com

afinidade pelo universo do café, também podem impulsionar sua visibilidade.

Não subestime o poder do marketing de conteúdo. Um blog com receitas de café, dicas de harmonização e informações sobre os grãos utilizados na sua cafeteria pode atrair visitantes interessados e posicioná-la como referência no mercado. Aposte em ações offline também: folders bem elaborados e distribuídos em locais estratégicos, eventos locais de degustação, e até mesmo um programa de relacionamento com empresas próximas que ofereçam descontos para seus funcionários, podem gerar resultados expressivos.

A inovação e a atualização constante do cardápio são importantes. Incorpore bebidas e quitutes sazonais, promoções criativas, e opções para diferentes paladares e necessidades, incluindo opções veganas e sem lactose, que são tendências cada vez mais presentes no mercado. Seja criativo e explore novas combinações, promovendo-as nas suas redes sociais e site para manter seus clientes engajados e atrair novos.

Lembre-se: o sucesso da sua cafeteria está diretamente ligado à sua capacidade de se conectar com o público. Aposte em uma comunicação clara, consistente e que transmita a personalidade única do seu negócio. Seja criativo, seja estratégico e, acima de tudo, apaixonado pelo que faz. O sucesso virá!

15. Informações Fiscais e Tributárias

Abrir uma cafeteria requer planejamento em todos os aspectos, e o tributário é fundamental para o sucesso do seu negócio. Escolher o regime tributário certo desde o início pode significar economia e simplificação da gestão financeira. Vamos explorar as principais opções disponíveis para você:

Simples Nacional: O Simples Nacional é um regime tributário unificado que facilita o pagamento de impostos para microempresas e empresas de pequeno porte (MEIs e EPPs). Para cafeterias, essa pode ser uma excelente opção, permitindo o recolhimento de diversos tributos (IRPJ, CSLL, PIS, COFINS, CPP, ICMS ou ISS, dependendo da sua atividade) em um único documento: o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional). O limite de receita bruta anual é de R$ 4.8 milhões para EPPs. É crucial verificar se a sua atividade se enquadra nos requisitos do Simples Nacional e se você atende às condições de receita. A alíquota varia de acordo com a receita bruta e a atividade, e podem haver reduções estaduais (ICMS) ou federais (PIS/COFINS) dependendo da sua localização e de eventuais benefícios oferecidos. Consulte o Portal do Simples Nacional para informações atualizadas e simulações.

Microempreendedor Individual (MEI): Se a sua cafeteria for pequena e sua receita bruta anual projetada for de até R$ 81 mil, o MEI pode ser a solução mais simples. Você pagará valores fixos mensais para INSS, ICMS (para comércio) ou ISS (para serviços), sem a complexidade de cálculo de alíquotas variáveis. Lembre-se: para se enquadrar como MEI, você não pode ser sócio ou dono de outra empresa e pode ter, no máximo, um empregado. O Portal do Empreendedor oferece todas as informações necessárias e o processo de inscrição.

Lembre-se: As informações acima são um guia geral. É fundamental consultar um contador para obter assessoria personalizada, considerando as especificidades da sua cafeteria e a legislação vigente. Um profissional qualificado poderá auxiliá-lo na escolha do melhor regime tributário e na gestão financeira do seu negócio, garantindo a sua tranquilidade e o

cumprimento de todas as obrigações fiscais. Iniciar seu negócio com o apoio adequado é a chave para o sucesso. Não hesite em buscar aconselhamento profissional; essa etapa, por mais que demande um investimento inicial, proporcionará segurança e evitará problemas futuros.

16. Normas Técnicas

ABIC. Indicadores da indústria do café: 2011. Disponível em http://www.abic.com.br/publique/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm?sid=61#1389 . Acesso em 12/07/2012.

ACBB. Cafeteria: um negócio lucrativo. Disponível em http://www .acbb.com.br/cafeteria-um-negocio-lucrativo-id8.html. Acesso em 11/07/2012.

ANVISA. Resolução 216 de 2004. Disponível em http://www.an visa.gov.br/legis/resol/2004/rdc/216_04rdc.htm. Acesso em 15/06/2012.

COSTA, Rosilane; DOURADO, Lídia. Estudo da Viabilidade Econômica de um cyber café no bairro Pedreira sob a ótica do plano de negócios. 2005. Trabalho Acadêmico. (Graduação em Ciências Contábeis) – Centro Sócio Econômico Departamento de Ciências Contábeis, Universidade Federal do Pará. 2005.

DE SOUSA, Catia; SIQUEIRA, Edelaine; CAVALCANTI, Lucia; SANTANA, Raquel; DA SILVA, Robério; DOS SANTOS, Wisma. Plano de Negócios Cuca's Café. 2008. Dissertação. (Graduação em Administração) – Instituto de Ciências Sociais e Comunicação, Universidade Paulista. 2008.

Portal Associados da Inclusão. Lei Municipal Nº 17.747 /2011 (Recife-PE): Adaptação de computadores em Lan Houses e Cyber cafés na cidade do Recife. Disponível em http://direit oparatodos.associadosdainclusao.com.br/node/73. Acesso em 13/07/2012.

Portal Atelier do café. Glossário do café. Disponível em http://www.ate liedocafe.com.br/sobre-o-cafe.aspx?pagina=10. Acesso em 13/07/2012.

Portal da Sustentabilidade. Diante de um consumidor cada vez mais exigente, empresas precisarão ter mais transparência e capacidade de dialogar com seus públicos. Disponível em http://w ww.sustentabilidade.org.br/conteudos_sust.asp?scateg=297. Acesso em 25/06/2012.

Portal Donos de Lan House. Novas tendências...o futuro das lans. Disponível em http://www.donosdelanhouse.com.br/lanhouse/novas-tendencias-o-futuro-das-l ans/. Acesso em 11/07/2012.

Portal Leis Municipais. Lei nº 4873 de 09 de janeiro de 2012. Disponível em http://www.leismunicipais.com.br/twitter/684/legislacao/lei-487 3-2012-passo-fundo-rs.html. Acesso em 13/07/2012.

Portal Mundo das Relações Públicas. Glossário de internet. Disponível em http://www.mun dorp.com.br/webmercados.glossario.htm#inicio. Acesso em 13/07/2012.

com/empreendaja/2007/11/24/sustentabilidade-na-pequena-em presa/. Acesso em 16/05/2012.

17. Glossário

Abaixo alguns termos relacionados ao café retirado do Portal Ateliê do Café da empresa da terra, produtora de cafés especiais e sustentáveis.

- Acidez: Sensação obtida na parte lateral da língua, onde se for intensa pode causar uma certa salivação. Este atributo é perceptível em certos cafés e pode variar de acordo com a região produtora, clima e secagem dos grãos.

- Barista: É o profissional que conhece o preparo correto dos cafés, principalmente o expresso, desde a avaliação da bebida que está sendo preparada até as exclusivas, que utilizam o café como ingrediente principal. Os baristas podem trabalhar em cafeterias, restaurantes, hotéis, supermercados e, atualmente, participam de eventos e festas.

- Blend: A combinação de grãos de cafés com características complementares, para obter uma bebida mais completa em sabor, corpo, acidez e aroma. O blend pode ser elaborado com cafés verdes (crus) ou torrados.

- Café Especial: Cafés que possuem 100% de grãos Arábica de origem controlada. Devem apresentar ausência de defeitos e originar-se apenas de grãos cereja (ápice da maturação do fruto), assim como ser elaborado com responsabilidade social e ser eco-sustentável.

- Cupping: Degustação ou prova de café feita por um grupo de especialistas que valida as características de um grão de café. Durante a prova são avaliadas as seguintes características: aroma, corpo, acidez e sabor.

- Cupper ou provador: É o provador, especialista dos cafés.

- Descafeinado: Café que passa por um processamento no qual é extraída grande parte da cafeína contida nos grãos.

- Expresso: Expresso é o método de preparação de café no qual pressão e temperatura, combinados, extraem os óleos contidos nas partículas do café moído.

- Fragrância: São os elementos voláteis liberados pelo café torrado e moído. É percebida no momento da abertura da embalagem. Cafés recém torrados possuem uma fragrância mais intensa e agradável.

- Sabor: Os sabores dependem do aroma, do corpo e da acidez dos grãos e podem variar de leve, perfumado e suave a forte, com aroma acentuado.

- Sabor Residual ou After taste: Sabor que permanece no paladar após a ingestão da bebida. Para cafés de alta qualidade, este sabor pode ser leve ou mais intenso, porém agradável, causando o desejo de repetir e tomar mais uma xícara.

- Single Origin: Cafés de origem única, de uma mesma fazenda, semelhante aos vinhos de “chateaus”.

- Browser - ou programa de navegação, é o software usado para acessar a internet e visualizar o conteúdo das páginas WWW (word wide web).

- CPM - (custo por mil) custo por mil impressões de um banner ou outro elemento publicitário cobrado por um site.

- Click-Through - percentual de clicks que um banner ou outro elemento publicitário produziu. É calculado dividindo-se o número de clicks pelo número de exibição do banner ou outro elemento publicitário.

- Copyright- direito exclusivo de reproduzir por qualquer meio material, publicar ou vender obra literária, artística, técnica ou científica. O copyright é um direito desfrutado pelo autor ou seus descendentes, mas pode ser negociado ou cedido a um editor ou a qualquer outro beneficiário. Abrevia-se com o símbolo ©, ao qual se seguem o nome do beneficiário e a indicação do ano da primeira edição.

- Datamining - literalmente, "garimpo de informações". É a análise especializada dos dados e das informações que uma empresa acumula.

- Database - banco de dados, segmentando públicos-alvo de acordo com perfis de consumo, culturais, sociológicos, comportamentais e fazendo cruzamentos em ferramentas informatizadas para detectar coincidências e tendências de mercado.

- Data-Warehouse - é um arquivo de dados já filtrados e organizados de acordo com os parâmetros de seus usuários.

- Home-Page - Página de abertura do site.
- HTML - (hyper text transfer protocol) protocolo de transferência de hipertexto,forma como os documentos são identificados e transferidos na internet.

- Links - imagens,palavras ou expressões que servem de ligação direta para outra página,ou parte da própria página.

- On-line - em linha ou conectado, ou ainda idéia de atendimento imediato, ágil, automático, sem tempo de espera.

- Pop-up - é uma publicidade que abre em forma de janela sobre a página solicitada. Um pop-up pode ter recursos de multimídia e carrega rapidamente. É como se fosse uma página independente, com informações exclusivas do anunciante.

- URL - abreviação para Uniform Resource Locator.
- Upper-Selling - Venda de um produto de maior valor do que aquele que o consumidor pretendia comprar. Por exemplo, vender um DVD player após apresentar suas vantagens sobre o videocassete.

- Viral Marketing - qualquer propaganda que se espalha sozinha, como um vírus. Quando o usuário do Hotmail envia um e-mail, está enviando junto uma propaganda do serviço.

- WWW - Word Wide Web (teia de alcance mundial). é a parte gráfica da internet, as "páginas" compostas de textos, imagens e às vezes de arquivos sonoros e multimídia.

- Wap - (Wireless Application Protocol) tecnologia que permite o acesso à rede mundial dos computadores por meio de aparelhos móveis.

18. Dicas de Negócio

Dicas para o Sucesso da sua Cafeteria.

Abrir uma cafeteria de sucesso exige mais do que apenas um bom café. Neste mercado competitivo, gestão eficiente e serviços impecáveis são fundamentais. Vamos explorar algumas dicas essenciais para garantir que seu negócio prospere:

Qualidade e Pesquisa: Monitorar constantemente a satisfação do cliente é crucial. Realize pesquisas periódicas, tanto presenciais quanto online, para avaliar a qualidade dos seus produtos e serviços. Identifique pontos fortes e fracos para ajustar sua oferta e superar as expectativas dos seus clientes. A percepção de qualidade é tão importante quanto a qualidade objetiva do produto.

Fornecedores Estratégicos: A escolha de fornecedores confiáveis, que ofereçam produtos de alta qualidade e procedência garantida, é imprescindível. Isso impacta diretamente a qualidade do seu café, acompanhamentos e a experiência do cliente. Pesquise, compare preços e qualidade e construa parcerias sólidas com fornecedores que compartilhem sua visão de excelência.

Flexibilidade nos Pagamentos: Ofereça diversas opções de pagamento para facilitar a compra para seus clientes. Aceite cartões de débito e crédito (diversas bandeiras), dinheiro, vale-refeição e outras opções populares na sua região. A facilidade de pagamento contribui significativamente para uma experiência de compra positiva.

Atendimento Excepcional: Um atendimento acolhedor e eficiente é vital. Invista em treinamento para sua equipe, focando em habilidades de comunicação, resolução de problemas e na capacidade de criar um ambiente confortável e agradável. Lembre-se, o atendimento é um diferencial crucial na fidelização de clientes.

Gestão de Estoque e Qualidade: Um sistema de gestão de estoque eficiente evita desperdícios e garante que você sempre tenha os produtos necessários. Baseie suas compras em dados históricos de vendas, levando em consideração a sazonalidade e o prazo de validade dos produtos. Implemente rigorosos controles de qualidade em todas as etapas da produção, desde a recepção dos ingredientes até o preparo do café. O cumprimento das boas práticas de manipulação de alimentos é obrigatório e fundamental.

Legislação e Sustentabilidade: Mantenha-se atualizado sobre as leis, regulamentações e obrigações tributárias pertinentes ao seu negócio. Além disso, considere práticas sustentáveis. Pesquise programas e iniciativas que promovam o consumo consciente, a redução de resíduos e o uso de fornecedores comprometidos com a sustentabilidade. A crescente preocupação com o meio ambiente é uma forte tendência, e posicionar-se como

um negócio eco-consciente pode ser um grande diferencial.

19. Características Específicas do Empreendedor

O empreendedor dos ramos de alimentação e tecnologia da informação necessita estar alinhado com as mudanças de hábitos da população consumidora e com as tendências de ambos os nichos, a fim de se posicionar sempre ao lado ou a frente dos concorrentes e a esta linha de evolução alimentar e tecnológica. Dessa forma, para que o empresário possa tomar maior proveito das oportunidades que o mercado apresenta, algumas características pessoais podem ajudar no sucesso do empreendimento:

- Busca por qualidade extrema;
- Capacidade de atualizar idéias e conceitos;
- Busca constante de informações e oportunidades;
- Capacidade de gerenciar equipes;
- Boa resposta e intermediação de conflitos e discussões;
- Comprometimento;
- Qualidade e eficiência;
- Capacidade de enxergar em longo prazo;
- Independência e autoconfiança;
- Capacidade de negociação junto a fornecedores;
- Espírito inovador e inquieto pela busca de soluções alternativas que respeitem a questão da sustentabilidade."

20. Planejamento Financeiro

Ao empreendedor não basta vocação e força de vontade para que o negócio seja um sucesso.

Independentemente do segmento ou tamanho da empresa, necessário que haja um controle financeiro adequado que permita a mitigação de riscos de insolvência em razão do descasamento contínuo de entradas e saídas de recursos. Abaixo, estão listadas algumas sugestões que auxiliarão na gestão financeira do negócio:

FLUXO DE CAIXA

O controle ideal sobre as despesas da empresa é realizado por meio do acompanhamento contínuo da entrada e da saída de dinheiro através do fluxo de caixa. Esse controle permite ao empreendedor visão ampla da situação financeira do negócio, facilitando a contabilização dos ganhos e gestão da movimentação financeira.

A medida que a empresa for crescendo, dificultando o controle manual do fluxo de caixa, tornando difícil o acompanhamento de todas as movimentações financeiras, o empreendedor poderá investir na aquisição de softwares de gerenciamento.

PRINCÍPIO DA ENTIDADE

O patrimônio da empresa não se mistura com o de seu proprietário. Portanto, jamais se deve confundir a conta pessoal com a conta empresarial, isso seria uma falha de gestão gravíssima que pode levar o negócio à bancarrota. Ao não separar as duas contas, a

lucratividade do negócio tende a não ser atingida, sendo ainda mais difícil reinvestir os recursos, gerados pela própria operação. É o caminho certo para o fracasso empresarial.

DESPESAS

O empreendedor deve estar sempre atento para as despesas de rotina como água, luz, material de escritório, internet, produtos de limpeza e manutenção de equipamentos. Embora pequenas, o seu controle é essencial para que não reduzam a lucratividade do negócio.

RESERVAS/PROVISÕES

Esse recurso funcionará como um fundo de reserva, o qual será composto por um percentual do lucro mensal - sempre que for auferido. Para o fundo de reserva em questão, poderá ser estabelecido um teto máximo. Quando atingido, não haverá necessidade de novas alocações de recursos, voltando a fazê-las apenas no caso de recomposição da reserva utilizada. Esse recurso provisionado poderá ser usado para cobrir eventuais desembolsos que ocorram ao longo do ano.

EMPRÉSTIMOS

Poderão ocorrer situações em que o empresário necessitará de recursos para alavancar os negócios. No entanto, não deverá optar pela primeira proposta, mas estar atento ao que o mercado oferece, pesquisando todas as opções disponíveis. Deve te cuidado especialmente com as condições de pagamento, juros e taxas de administração. A palavra-chave é renegociação, de forma a evitar maior incidência de juros.

OBJETIVOS

Definidos os objetivos, deve-se elaborar e implementar os planos de ação, visando amenizar erros ou definir ajustes que facilitem a consecução dos objetivos financeiros estabelecidos.

UTILIZAÇÃO DE SOFTWARES

As novas tecnologias são de grande valia para a realização das atividades de gerenciamento, pois possibilitam um controle rápido e eficaz. O empreendedor poderá consultar no mercado as mais variadas ferramentas e escolher a que mais adequada for a suas necessidades.

21. Soluções Sebrae

Aproveite as ferramentas de gestão e conhecimento criadas para ajudar a impulsionar o seu negócio. Para consultar a programação disponível em seu estado, entre em contato pelo telefone 0800 570 0800.

Confira as principais opções de orientação empresarial e capacitações oferecidas pelo Sebrae:

Cursos online e gratuitos - http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline

Para desenvolver o comportamento empreendedor

Empretec - Metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) que proporciona o amadurecimento de características empreendedoras, aumentando a competitividade e as chances de permanência no mercado: http://goo.gl/SD5GQ9

Para quem quer começar o próprio negócio

As soluções abaixo são uteis para quem quer iniciar um negócio. Pessoas que não possuem negócio próprio, mas que querem estruturar uma empresa. Ou pessoas que tem experiência em trabalhar por conta própria e querem se formalizar.

Plano de Negócios - O plano irá orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o ramo, os produtos e os serviços a serem oferecidos, além de clientes, concorrentes, fornecedores e pontos fortes e fracos, construindo a viabilidade da ideia e na gestão da empresa: http://goo.gl/odLojT

Para quem quer inovar

Ferramenta Canvas online e gratuita - A metodologia Canvas ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado: https://www.sebraecanvas.com/#/

Sebraetec - O Programa Sebraetec oferece serviços especializados e customizados para implantar soluções em sete áreas de inovação: http://goo.gl/kO3Wiy

ALI - O Programa Agentes Locais de Inovação (ALI) é um acordo de cooperação técnica com o CNPq, com o objetivo de promover a prática continuada de ações de inovação nas empresas de pequeno porte: http://goo.gl/3kMRUh

Para quem busca informações

Informações mercadológicas e sobre negócios são imprescindíveis na tomada de decisão, Nos sites abaixo encontrarão muitas respostas.

https://sebraeinteligenciasetorial.com.br/

https://datasebrae.com.br/

http://sebraemercados.com.br/sim/

22. Entidades Relacionadas ao Negócio

ABCID - Associação Brasileira de Centros de Inclusão Digital - http://www.abcid.org.br/

ACBB - Associação Brasileira de Café e Barista - http://www.acbb.com.br

Abia - Associação Brasileira das Indústrias de Alimentação - http://www.abia.org.br

ABIC - Associação Brasileira da Indústria de Café - www.abic.com.br

Abrasel - Associação Brasileira de Bares e Restaurantes - http://www.abrasel.com.br

ASSESPRO – Associação das Empresas Brasileiras de TI, Software e Internet - http://assespro.org.br/

Anvisa - Agência Nacional de Vigilância Sanitária - http://www.anvisa.gov.br

Ministério da Saúde - http://www.saude.gov.br

SBAN - Sociedade Brasileira de Alimentação e Nutrição - http://www.sban.com.br

23. Bibliografia

ABIC. Indicadores da indústria do café: 2011. Disponível em http://www.abic.com.br/publique/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm?sid=61#1389 . Acesso em 12/07/2012.

ACBB. Cafeteria: um negócio lucrativo. Disponível em http://www .acbb.com.br/cafeteria-um-negocio-lucrativo-id8.html. Acesso em 11/07/2012.

ANVISA. Resolução 216 de 2004. Disponível em http://www.an visa.gov.br/legis/resol/2004/rdc/216_04rdc.htm. Acesso em 15/06/2012.

COSTA, Rosilane; DOURADO, Lídia. Estudo da Viabilidade Econômica de um cyber café no bairro Pedreira sob a ótica do plano de negócios. 2005. Trabalho Acadêmico. (Graduação em Ciências Contábeis) – Centro Sócio Econômico Departamento de Ciências Contábeis, Universidade Federal do Pará. 2005.

DE SOUSA, Catia; SIQUEIRA, Edelaine; CAVALCANTI, Lucia; SANTANA, Raquel; DA SILVA, Robério; DOS SANTOS, Wisma. Plano de Negócios Cuca's Café. 2008. Dissertação. (Graduação em Administração) – Instituto de Ciências Sociais e Comunicação, Universidade Paulista. 2008.

Portal Associados da Inclusão. Lei Municipal Nº 17.747 /2011 (Recife-PE): Adaptação de computadores em Lan Houses e Cyber cafés na cidade do Recife. Disponível em http://direit oparatodos.associadosdainclusao.com.br/node/73. Acesso em 13/07/2012.

Portal Atelier do café. Glossário do café. Disponível em http://www.ate liedocafe.com.br/sobre-o-cafe.aspx?pagina=10. Acesso em 13/07/2012.

Portal da Sustentabilidade. Diante de um consumidor cada vez mais exigente, empresas precisarão ter mais transparência e capacidade de dialogar com seus públicos. Disponível em http://w ww.sustentabilidade.org.br/conteudos_sust.asp?scateg=297. Acesso em 25/06/2012.

Portal Donos de Lan House. Novas tendências...o futuro das lans. Disponível em http://www.donosdelanhouse.com.br/lanhouse/novas-tendencias-o-futuro-das-l ans/. Acesso em 11/07/2012.

Portal Leis Municipais. Lei nº 4873 de 09 de janeiro de 2012. Disponível em http://www.leismunicipais.com.br/twitter/684/legislacao/lei-487 3-2012-passo-fundo-

Portal Mundo das Relações Públicas. Glossário de internet. Disponível em http://www.mundorp.com.br/webmercados.glossario.htm#inicio. Acesso em 13/07/2012.

Portal O Gerente. Sustentabilidade na pequena empresa. Disponível em http://ogerente.com/empreendaja/2007/11/24/sustentabilidade-na-pequena-em presa/. Acesso em 16/05/2012.

24. Investimentos e faturamento

O valor a ser investido num novo negócio envolve um conjunto de fatores, identificados ao longo do processo de instalação do empreendimento. O investimento para o início das atividades varia de acordo com o porte do empreendimento e os produtos e serviços que serão oferecidos.

Um Cyber café, estabelecido em uma área de 90 m², exige um investimento inicial estimado de R$125 mil reais, a ser alocado nos seguintes itens:

1 - INVESTIMENTOS FIXOS

1.1 - Máquinas e equipamentos

Item
Valor unitário
Balcão, freezer, geldeira e vitrine
R$ 6.000,00
Itens de cafeteria
R$ 15.000,00
1.2 - Equipamentos de informática

Item
Valor unitário
Telefone, Computadores, Modens, Impressoras, Servidor
R$ 30.000,00
1.3 - Móveis e utensílios

Item
Valor unitário
Mobiliário Cafeteria
R$ 15.000,00
Mobiliário do Escritório
R$ 2.500,00
Utensílios
R$ 8.000,00
2 - INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS

Item
Valor unitário
Reformas
R$ 20.000,00

Registro da empresa
R$ 2.000,00
3 - INVESTIMENTOS FINANCEIROS

Item
Valor unitário
Capital de giro
R$ 14.500,00
Formação Estoque Inicial
R$ 12.000,00

INVESTIMENTO TOTAL (1+2+3)
R$ 125.000,00
PREVISÃO DE FATURAMENTO

Faturamento mensal
R$ 60.000,00
* os itens descritos nas tabelas são exemplos que devem ser considerados, porém existem outros que devem ser também detalhados, para o seu negócio.

**Acesse http://simulador.ms.sebrae.com.br e veja exemplos de pesquisas estimando valores e faça a sua simulação.

***Os custos dos ítens descritos na tabela são meras estimativas, pois estes dependem de tamanho do negócio, fornecedores, regiões do país, etc.

Antes de montar sua empresa, é fundamental que o empreendedor elabore um Plano de Negócios, onde os valores necessários à estruturação da empresa podem ser mais detalhados, em função: regionalidade, dificuldades financeiras, objetivos estabelecidos de retorno e alcance de mercado. O capital de giro necessário para os primeiros meses de funcionamento do negócio também deve ser considerado neste planejamento.

Nessa etapa, é indicado que o empreendedor procure o Sebrae para consultoria adequada ao seu negócio, levando em conta suas particularidades. O empreendedor também poderá basear-se nas orientações propostas por metodologias de modelagem de negócios, em que é possível analisar o mercado no qual estará inserido, mapeando o segmento de clientes, os atores com quem se relacionará, as atividades chave, as parcerias necessárias, sua estrutura de custos e fontes de receita.

25. Canais de Distribuição e Vendas

O canal de distribuição e vendas consiste na forma por meio da qual o empreendedor disponibiliza seus produtos ou serviços ao consumidor ou usuário, podendo esta comercialização ser realizada por outras empresas ou pessoas, as quais irão representar seus produtos e serviços.

O meio de distribuição deve ser definido de acordo com o produto, o público-alvo e o fornecedor do negócio. As empresas têm várias opções para fazer seus produtos chegarem

até os compradores: venda direta no estabelecimento, distribuidores, representantes comerciais, vendas on line, por exemplo.

Canais de distribuição são os meios pelos quais você entrega o seu produto até o cliente final. Em outras palavras, é como você faz com que seus produtos fiquem disponíveis para o consumidor final.

Os canais de distribuição estão diretamente envolvidos com a prestação de informações sobre o produto, customização, garantia de qualidade, oferta de produtos complementares, assistência técnica, pós-venda e logística. Em resumo, é tudo que possa garantir a disponibilidade do produto para o consumidor.

A empresa pode optar por distribuição via canal direto ou indireto. O canal de distribuição direto é quando a própria empresa é responsável pela entrega de seus produtos, sem que haja nenhum intermediário envolvido nesse processo.

Já no canal indireto a empresa repassa seus produtos a um intermediário responsável por entregar os produtos da indústria para o consumidor. O intermediário pode ser um varejista, atacadista, distribuidor, broker ou qualquer outro envolvido no processo de distribuição de produtos.

No caso do cyber café, o canal de distribuição configura-se pelo próprio estabelecimento, já que o cliente realiza a compra e consumo do tempo de conexão a internet e adquire os produtos da cafeteria diretamente no local, podendo também optar por levar os alimentos e bebidas comprados para consumir fora dali.

SEBRAE