

QUESTIONÁRIO PARA **ATENDIMENTO** SEBRAE



As perguntas deste material ajudarão você a aproveitar melhor sua consultoria.
Responda com atenção e o máximo de detalhamento:

1• Como estipular o preço de venda? Leve para a consultoria:

- Preço de custo das mercadorias/materiais que você usa para ofertar seus produtos/serviços
- Custos fixos mensais para manter a empresa (água, luz, telefone, salários, aluguel, etc.)
- Cotação de preço da concorrência
- Média das vendas mensais
- Valor dos impostos pagos

2• Não sabe se tem lucro ou prejuízo? Leve as seguintes informações:

- Faturamento mensal médio
- Valor da taxa de cartão de crédito/débito descontado do valor das vendas
- Valor de todos os impostos sobre a venda
- Outros custos que você paga para comercializar (taxas, frete, comissões)
- Custos fixos mensais para manter a empresa (água, luz, telefone, salários, aluguel, etc.)

QUESTIONÁRIO PARA **ATENDIMENTO** SEBRAE



As perguntas deste material ajudarão você a aproveitar melhor sua consultoria.
Responda com atenção e o máximo de detalhamento:

1• Como estipular o preço de venda? Leve para a consultoria:

- Preço de custo das mercadorias/materiais que você usa para ofertar seus produtos/serviços
- Custos fixos mensais para manter a empresa (água, luz, telefone, salários, aluguel, etc.)
- Cotação de preço da concorrência
- Média das vendas mensais
- Valor dos impostos pagos

2• Não sabe se tem lucro ou prejuízo? Leve as seguintes informações:

- Faturamento mensal médio
- Valor da taxa de cartão de crédito/débito descontado do valor das vendas
- Valor de todos os impostos sobre a venda
- Outros custos que você paga para comercializar (taxas, frete, comissões)
- Custos fixos mensais para manter a empresa (água, luz, telefone, salários, aluguel, etc.)

ATENDIMENTO

SEBRAE

3• Quanto preciso vender para ter lucro?

- Preços de custo das mercadorias/materiais que utiliza
- Outros custos que você paga para comercializar (taxas, frete, comissões)
- Quanto paga de impostos
- Custos fixos mensais para manter a empresa (água, luz, telefone, salários, aluguel, etc.)

4• Como calcular o capital de giro?

- Prazo médio de pagamento
- Prazo médio de recebimento
- Total de estoque (preço de custo)
- Total de contas a pagar
- Total de contas a receber
- Custos fixos mensais para manter a empresa (água, luz, telefone, salários, aluguel, etc.)

5• Como fazer um fluxo de caixa? Esse processo será fundamental para que você saiba o quanto tem para pagar e para receber.

- Previsão de recebimentos
- Previsão de pagamentos
- Levante os valores que tem para receber ainda
- Levantar os valores que precisa pagar
- Saldo que possui no caixa de seu comércio
- Saldo que possui no caixa do banco

ATENDIMENTO

SEBRAE

3• Quanto preciso vender para ter lucro?

- Preços de custo das mercadorias/materiais que utiliza
- Outros custos que você paga para comercializar (taxas, frete, comissões)
- Quanto paga de impostos
- Custos fixos mensais para manter a empresa (água, luz, telefone, salários, aluguel, etc.)

4• Como calcular o capital de giro?

- Prazo médio de pagamento
- Prazo médio de recebimento
- Total de estoque (preço de custo)
- Total de contas a pagar
- Total de contas a receber
- Custos fixos mensais para manter a empresa (água, luz, telefone, salários, aluguel, etc.)

5• Como fazer um fluxo de caixa? Esse processo será fundamental para que você saiba o quanto tem para pagar e para receber.

- Previsão de recebimentos
- Previsão de pagamentos
- Levante os valores que tem para receber ainda
- Levantar os valores que precisa pagar
- Saldo que possui no caixa de seu comércio
- Saldo que possui no caixa do banco