

# Plano de Negócios

Profa. Margarete Akemi Kishi<sub>R</sub>





# Daphyne

---

## Pharmácia de Homeopatia



**Orgulho  
de ser  
Farmacêutico**



- **Farmacêutica** pela Faculdade de Ciências Farmacêuticas de Araraquara – UNESP em 1986
- **Homeopata** pela Universidade São Paulo: Especialização em Homeopatia em 1989
- **Proprietária e Diretora Técnica** de Farmácia com manipulação Homeopática desde 1989
- **Professora** da disciplina Homeopatia e Tecnologia de Fitoterápicos – Instituto Presbiteriano Mackenzie
- **Conselheira e Diretora Secretaria Geral** do Conselho Federal de Farmácia
- **Acessora** da diretoria do Conselho Federal de Farmácia
- **Acessora** assuntos técnicos do Sincofarma /SP
- **Diretora** Conbrafito



# Como e onde tudo começou

- **1986 a 1988:**
  - Responsável Técnica por Drogaria
  - Responsável Técnica por Farmácia de Homeopatia
  - Gerente de Loja
  - Curso e especialização de Homeopatia
- **1989:** Pharmacia de Homeopatia Daphyne
- **1992 a 1995:** Sebrae / Associações de Homeopatia (medicina e farmácia)

# Caminhos que escolhi

- Presidente da Associação Paulista de Farmacêuticos Homeopatas (APFH) de 1996 a 2000
- Vice Presidente da Associação Brasileira de Farmacêuticos Homeopatas de 2001 a 2006
- Membro da Farmacopéia Homeopática Brasileira de 2000 a 2007
- Professora de Homeopatia: Pós graduação e Técnicos em farmácia
- Palestras para leigos

# Pharmácia Homeopática Daphyne

- **Negócio da Daphyne** :  
Promover o bem estar da saúde física e cuidar da saúde mental e emocional.
- **Missão da Empresa**  
Ser um dos “caminhos” para a promoção da cura física, e cuidadora da saúde mental e emocional de nossos clientes, fornecedores, colaboradores e da comunidade.
- **Visão:** Ser um centro de referência de toda Zona Leste quanto ao fornecimento de informações, produtos e serviços relacionados à saúde e beleza.

# Responda e monte seu plano de negócios

- Qual é o meu negócio?
- Onde quero chegar?
- Qual atividade gostaria de desenvolver?
- Qual a minha experiência e conhecimento?
- O que vendo?
- Para quem vendo?
- Onde abrir o meu negócio?
- Qual o espaço necessário?
- Quando iniciarei as atividades?
- Qual a documentação necessária (Legislação)?

# Responda e monte seu plano de negócios

- Como conquistarei o mercado?
- Quais são os meus fornecedores?
- Quais são os meus concorrentes?
- Que estratégia utilizarei?
- Quais são os fatores críticos de sucesso do meu negócio?
- Quanto vou gastar?
- Existe linha de crédito?
- Existe algum incentivo (Municipal, Estadual ou Federal)?
- Que retorno terei sobre meu investimento?

**Timmons (1994) aborda o tema, que denomina "Os 7 segredos do sucesso":**

1. Não há segredos. Somente o trabalho duro dará resultados.
2. Tão logo surge um segredo, todos conhecem imediatamente
3. Nada mais importante do que um fluxo de caixa positivo.
4. Se você ensina uma pessoa a trabalhar para outras, você a alimenta por um ano mas, se você a estimula a ser empreendedor (a), você a alimenta, e a outras, durante toda a vida.
5. Não deixe o caixa ficar negativo.
6. O Empreendedorismo, antes de ser técnico ou financeiro, é, fundamentalmente, um processo humano.
7. A felicidade é um fluxo de caixa positivo.

**Fonte:**

***DOLABELA, Fernando. O Segredo de Luísa. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.***

**Para você refletir: META é um sonho realizável!**

“Viver e não ter a  
vergonha de ser feliz  
Cantar e cantar e  
cantar  
Na certeza de ser um  
eterno aprendiz.”  
(Gonzaguinha)

