

Empreendedorismo 7: Calculando Receita

Calcular sua receita vai te ajudar a ganhar pontos na linha de Sustentabilidade Financeira da [rubrica de avaliação](#). Também pode ajudar com os objetivos futuros.

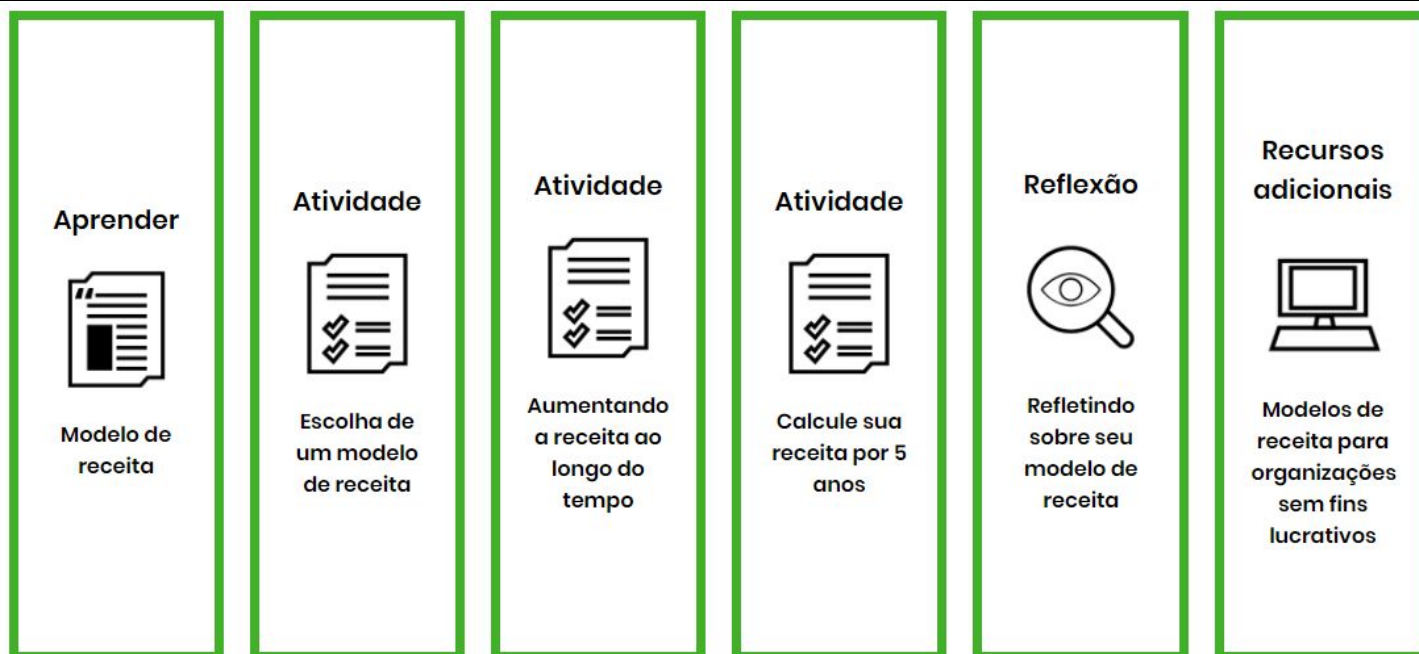
Nesta lição, você vai...

- Aprender sobre diferentes maneiras de ganhar dinheiro com seu aplicativo
- Calcular quanta receita sua empresa gerará em cinco anos
- Usar esta [Planilha](#) para concluir seus cálculos

O modelo de receita que você desenvolverá nesta lição será necessário para a **divisão Sênior** concluir seu plano de negócios de 5-10 páginas. No entanto, as equipes da divisão Júnior ainda são incentivadas a concluir esta lição e falar sobre como pretendem obter receita em seu vídeo de apresentação.

Principais termos e conceitos

- **Receita** - Quantidade total de dinheiro que sua empresa ganha
- **Modelo de receita** - um plano de como ganhar dinheiro
- **Tamanho total do mercado** - quantas pessoas podem baixar o seu aplicativo
- **Oportunidade de mercado** - quantas pessoas você estima que realmente irão baixar seu aplicativo



Inspiração - Modelo de Receita

Neste ponto, você tem uma boa ideia de qual será o seu negócio e como fará algum marketing para seu aplicativo. Agora, é hora de descobrir como sua empresa ganhará dinheiro. Lembre-se de que **mesmo organizações sem fins lucrativos e empresas sociais** precisam ganhar dinheiro para poder pagar todas as suas despesas.

Nesta lição, você vai calcular sua **receita**, que é quanto dinheiro sua empresa ganha. Na próxima lição de empreendedorismo, você descobrirá quanto custa administrar seus negócios, chamado de **custo operacional**. Depois, você vai calcular seu lucro ou quanto dinheiro sobrou depois de pagar todas as suas despesas.

$$[\text{Receita}] - [\text{Custo operacional}] = [\text{Lucro}]$$

Escolhendo um modelo de receita

Receita é o dinheiro que uma empresa ganha, geralmente com a venda de produtos e serviços aos clientes. Para aplicativos móveis, existem três maneiras principais de gerar receita. Lembre-se de que você pode usar uma combinação dos três, como ter anúncios no aplicativo e recursos pagos.

Taxa única

Cobrar uma taxa única para baixar um aplicativo que fornece um serviço exclusivo.

Exemplos:



Minecraft custa \$19.99 para baixar

Compras e assinaturas no aplicativo

Venda de bens, serviços ou recursos especiais. Também conhecido como 'freemium', onde os consumidores pagam taxas extras para acessar recursos especiais.

Exemplos:

Anúncios no aplicativo

Publicidade em banner ou pop-up. Você é pago sempre que alguém clica em um anúncio.

Exemplos:



O Facebook coloca anúncios em seu feed



Mini jogo Metro custa
US \$ 4,39 para baixar



O Pokémon Go permite
que você pague com
dinheiro real para
comprar 'Pokecoins', o
que permite que você
compre itens no jogo



O Spotify torna gratuito
ouvir músicas com
anúncios, mas você
pode pagar R\$ 14,90 /
mês para ouvir sem
anúncios



de notícias e em todo o
aplicativo

2048 é um jogo que
coloca anúncios na
parte inferior da tela



Spotify reproduz
anúncios entre as
músicas

Para ajudar sua equipe a decidir qual modelo de receita usar, consulte sua pesquisa de mercado em Ideação 5.. Pense nos seus usuários e se eles pagariam ou não dinheiro adicional pelos recursos do seu aplicativo. Pesquise como seus concorrentes cobram pelos aplicativos e recursos adicionais.

Calculando sua receita

Você pode concluir a atividade abaixo ao aprender sobre essas informações.

1. Calculando o tamanho do seu mercado

Para calcular sua receita, primeiro você precisa estimar o **tamanho do seu mercado** ou quantas pessoas podem fazer o download do seu aplicativo. Por exemplo, digamos que estamos criando um aplicativo que ajudará os alunos do ensino médio a se inscreverem em faculdades nos Estados Unidos. Nosso tamanho de mercado seria o número de alunos do ensino médio nos

Estados Unidos. Descobrimos que 3 milhões de estudantes se formaram no ensino médio em 2016 e cerca de 70% deles se inscreveram na faculdade. Portanto, nosso tamanho potencial de mercado é enorme: 2,1 milhões de estudantes!

3 milhões de alunos do ensino médio x 70% indo para a faculdade =

2,1 milhões de usuários em potencial

Realmente não esperamos que 2,1 milhões de estudantes façam o download do nosso aplicativo, e há muitas razões para isso. Eles podem não querer usar nosso aplicativo ou já podem usar um de nossos concorrentes. Eles também não sabem disso ou podem não ter telefones celulares. Para determinar em torno de pessoas que você razoavelmente espera estar interessado em seu aplicativo, será necessário calcular a oportunidade de mercado.

2. Calculando sua oportunidade de mercado

Você pode concluir a atividade abaixo ao calcular sua oportunidade de mercado.

O próximo passo é calcular sua **oportunidade de mercado**, ou o número de pessoas que você pode esperar razoavelmente fará o download do seu aplicativo. Pode ser necessário fazer uma pesquisa de concorrentes on-line ou com pesquisas de usuários para descobrir isso. Aqui está um exemplo de como fazer isso com nosso aplicativo da faculdade.

Ano 1: lançaremos nosso aplicativo em nossa escola local, que possui 500 idosos formados. Cerca de 70% deles serão aplicados na faculdade, o que nos deixa com 350 alunos em potencial. Fizemos uma pesquisa com esses alunos e 50% deles disseram que iriam baixar nosso aplicativo. Isso nos deixa com 175 alunos.

500 idosos formados x 70% indo para a faculdade x 50% baixe nosso aplicativo =

175 downloads / ano

Estamos usando um modelo de receita de compra no aplicativo. Por isso, em nossa pesquisa também perguntamos quantos alunos pagariam US \$ 3,00 por alguns recursos adicionais. Cerca de 10% disseram que pagariam por esses recursos.

175 downloads x 10% pagam por recursos x \$ 3 / recursos = \$ 52 / ano

Rodada de receita para US \$ 50 no Ano 1

Ano 2: Planejamos expandir os downloads em nossa própria escola para 60% por meio de publicidade no canal de TV da manhã da escola. Também expandiremos para 4 escolas secundárias vizinhas, cada uma com 500 idosos. Só anunciaremos nas escolas vizinhas por meio das mídias sociais e esperamos que 10% delas baixem nosso aplicativo com base em pesquisas de alguns alunos dessas escolas. Novamente, esperamos que 10% de todos os nossos usuários paguem US \$ 3,00 para desbloquear recursos especiais.

Número de downloads em nossa escola

500 novos graduados x 70% cursam a faculdade x 60% baixam nosso aplicativo = 210 downloads / ano

Número de downloads na escola vizinhas

4 escolas x 500 idosos formados x 70% indo para a faculdade x 10% usariam nosso aplicativo = 140 downloads / ano

Total downloads

210 + 140 = 350 downloads / ano

Receita total do exercício

350 alunos x 10% pagar por recursos x \$3 / recursos = \$105 / ano

Rodada de receita para US \$ 100 no segundo ano

Ano 3: Planejamos manter o alcance em nossa própria escola em 60%. Este ano, planejamos expandir para todas as escolas de ensino médio em nosso estado, publicando um anúncio no canal de notícias da TV local. Em nosso estado, existem cerca de 40.000 idosos graduados. Esperamos que cerca de 10% deles baixem nosso aplicativo e cerca de 10% do total de usuários paguem \$3,00 para desbloquear recursos.

Número de downloads em nossa escola

500 recém-formados x 70% indo para a faculdade x 60% baixe nosso aplicativo = 210 downloads / ano

Número de downloads em nosso estado de estudantes de outras escolas de ensino médio

39,500 graduados x 70% indo para a faculdade x 10% farão o download do nosso aplicativo = 2.765 downloads / ano

Total de downloads para o ano

$$210 + 2,765 = 2975 \text{ downloads / ano}$$

Receita total do exercício

$$2975 \text{ downloads} \times 10\% \text{ pagar por recursos} \times \$3 / \text{recursos} = \$893 / \text{ano}$$

Este ano, também apresentaremos anúncios em banner que renderão \$0,10 por cada clique. A taxa média de cliques é de cerca de 1,5% para anúncios. Nossos anúncios serão alterados uma vez por minuto. Esperamos que o usuário médio gaste cerca de 2 minutos em nosso aplicativo. Em qualquer dia, esperamos que cerca de metade dos nossos usuários estejam ativos. Arredondamos isso para 1400 / dia.

Número de anúncios exibidos todos os dias

$$\frac{1,400 \text{ users}}{\text{dia}} \times \frac{2 \text{ minutos gastos no aplicativo}}{\text{usuário}} \times \frac{1 \text{ ads exibido}}{\text{minute no app}} = \frac{2,800 \text{ ads exibido}}{\text{day}}$$

Número de cliques todos os dias

$$\frac{2,800 \text{ ads exibidos}}{\text{dia}} \times \frac{0,015 \text{ ads clicados}}{\text{ad shown}} = \frac{42 \text{ ads clicados}}{\text{day}}$$

Quantidade de dinheiro feita todos os dias

$$\frac{42 \text{ ads clicados}}{\text{dia}} \times \frac{\$0,10}{\text{ads clicados}} = \frac{\$4,20}{\text{dia}}$$

Quantidade de dinheiro feita todos os anos

$$\frac{\$4,20}{\text{dia}} \times \frac{365 \text{ dias}}{\text{ano}} = \frac{\$1533}{\text{ano}}$$

Receita total do exercício

$$\frac{\$1533}{\text{ano}} + \frac{\$893}{\text{ano}} = \frac{\$2426}{\text{ano}}$$

Rodada de receita para R\$ 2.400 no terceiro ano

Pode ser tentador superestimar sua receita, mas lembre-se de que essa não é uma boa maneira de fazer as pessoas acreditarem no seu aplicativo. **Números razoáveis, bem explicados e bem pesquisados ajudarão você a entender por que seu aplicativo será bem-sucedido.**

Atividade - Escolha um modelo de receita

Com sua equipe, decida qual modelo de receita você deseja usar para ganhar dinheiro. Considere com cuidado seus usuários e por que eles provavelmente pagarão ou não. Pergunte a alguns de seus usuários por meio de uma pesquisa se eles pagariam pelas coisas e por quanto. Não tenha medo de usar uma combinação dos diferentes modelos de receita.

Atividade - Aumentando a receita ao longo do tempo

Agora que você selecionou uma maneira de ganhar dinheiro com seu aplicativo, é necessário pensar em como você pode obter mais e mais usuários para usá-lo a cada ano. Você deseja que seu aplicativo cresça e se torne mais popular, para que as pessoas invistam em sua ideia. Aqui estão algumas perguntas norteadoras para ajudar você a pensar em como conseguir que mais usuários façam o download do seu aplicativo a cada ano.

1. Você está usando mais dinheiro para publicidade?
2. Outras pessoas estão compartilhando o aplicativo de boca em boca?
3. Você criará novos recursos que atraem mais usuários?
4. Você vai contratar mais pessoas para se tornar embaixadores do seu aplicativo?

Você deve usar seu modelo de receita e a explicação em seu vídeo de apresentação e em seu plano de negócios, portanto, anote-o em algum lugar.

Atividade - Calcule sua receita por 5 anos

[Link para [planilha](#)]

Agora é hora de alguns cálculos. Você já sabe como seu aplicativo ganhará dinheiro e como atrair novos usuários a cada ano. É hora de preencher a parte da **receita** desta planilha. Você precisará calcular quanto dinheiro você ganhará a cada ano. Se você não tiver certeza de como fazer esses cálculos, siga o exemplo acima. Pode ser necessário fazer alguma pesquisa ou pesquisar alguns de seus usuários para fazer a melhor estimativa possível. Lembre-se de que você sempre pode adicionar outras fontes de receita adicionais ao longo dos anos.

Não se preocupe com os custos operacionais e as seções de capital de inicialização desta planilha. Você fará essas seções na próxima lição de empreendedorismo.

Reflexão - refletindo sobre seu modelo de receita

Pode ser tentador dizer que seu aplicativo ganhará muito dinheiro, mas é muito importante ter uma explicação bem pensada para acompanhar seu modelo de receita. Esta será uma parte essencial do seu discurso e como você leva as pessoas a acreditarem na sua ideia. Se você quer criar um aplicativo e negócios sustentáveis, pesquise e planeje como fará com que as pessoas façam o download ou continuem se envolvendo com seu aplicativo a cada ano.

Acompanhe o seu modelo de receita e a explicação no seu vídeo de apresentação e no seu plano de negócios, portanto, anote-o em algum lugar.

Recursos adicionais - Modelos de receita para organizações sem fins lucrativos

Modelos de receita para organizações sem fins lucrativos

Se você é uma organização sem fins lucrativos, pode não estar planejando vender nada. No entanto, você ainda precisará de dinheiro para desenvolver e manter seu aplicativo. Você ainda pode arrecadar dinheiro solicitando coisas como subsídios ou recebendo doações. Uma **subvenção** é o dinheiro que alguém lhe dá que não precisa ser reembolsado. Às vezes, organizações ou governos dão subsídios para apoiar projetos para o bem social. Uma **doação** é semelhante a uma concessão, mas geralmente é dada por um indivíduo.

Para solicitar uma concessão, você deve informar à pessoa que está dando o dinheiro o que planeja fazer com o dinheiro e como o usará. Se você não fizer o que disse, eles podem receber o dinheiro de volta. Essas doações geralmente são muito competitivas, portanto, você precisará apelar para o financiador e fazer o melhor caso possível para que ele deva dar o dinheiro a você, acima dos outros. Se você planeja aumentar sua receita por meio de doações e doações, precisará informar aos seus financiadores (que lhe dão o dinheiro) o que você fará com o dinheiro. Por exemplo, você doará um certo número de downloads a estudantes que se beneficiaram, mas não podem pagar pelo aplicativo, ou usará o dinheiro para aprimorá-lo e vendê-lo pela metade do preço.

Mesmo que sua empresa seja uma organização sem fins lucrativos, você ainda poderá vender itens ou ganhar dinheiro com anúncios ou outros recursos. A diferença com as organizações sem fins lucrativos é que você não pode manter o lucro como faria com uma empresa social ou uma empresa com fins lucrativos. O que você faz com a receita será abordado com mais detalhes na próxima lição de empreendedorismo.

Vídeo sobre estratégias de monetização:

https://www.youtube.com/watch?time_continue=138&v=5BB1M0iVM6E - Ative Legendas em Português!

Referencias

- <https://www.techrepublic.com/article/funding-your-startup-crowdfunding-vs-angel-investment-vs-vc/>
- [Chron: How to Estimate Expected Profit](#)
- [BPlans: 5 Ways to Make Your Projected Profits Realistic](#)
- [Entrepreneur: How to Forecast Revenue and Growth](#)
- [Sequoia Capital: Pricing Your Product](#) Sequoia Capital is a well-known venture capital firm that invested in Apple, Google, PayPal, Stripe, YouTube, and Instagram
- [Mashable: HOW TO: Determine the Right Price For Your Mobile App](#)
- [iBrainBursts: Google Android Revenue Model](#)
- [Quora: What are some of the most successful mobile app revenue models?](#)
- <https://flurrymobile.tumblr.com/post/115189750715/the-history-of-app-pricing-and-why-most-apps-are>
- <https://www.techrepublic.com/blog/software-engineer/app-store-fees-percentages-and-payouts-what-developers-need-to-know/>
- <http://theapplabb.com/hello-world/>
- <https://www.entrepreneur.com/article/251575>
- [App Lab: What revenue model should you choose for your Mobile App?](#)
- [Analytics Academy: App Revenue Models with Google](#)

Supõe-se que as equipes de estudantes estejam colaborando com esse esforço e compartilhando o que aprenderam. Recomendamos que a descrição da atividade seja reformulada para detalhar como uma equipe deve definir papéis individuais e expectativas de artefatos individuais de sua pesquisa. As equipes também devem escolher uma tecnologia na qual compartilhem, selecionem e organizem digitalmente artefatos como parte do gerenciamento geral do projeto. A execução dessas etapas aproxima a lição Business-3 do padrão 7

Seria muito cedo no processo de desenvolvimento de negócios para receber **feedback** sobre o modelo de negócios que uma equipe desenvolve?

Uma das grandes diferenças entre a lição de negócios e a lição de programação é que a plataforma AI2 e o acompanhante fornecem ao designer feedback imediato sobre o design e o código. Se houver um erro, ele é conhecido imediatamente. Ao criar o documento do modelo de negócios, não há feedback. Como isso é importante o suficiente para o processo para fazer alterações na tarefa?

Como as equipes podem obter mais feedback?

Considere expandir e estruturar mais essa atividade para os alunos. **“Peça a um mentor e / ou trabalhe em equipe para tomar essas decisões importantes.”** Por exemplo, peça às equipes que criem uma árvore de decisão relacionada ao seu modelo.

Fora do mentor do technovation, está dentro do escopo da experiência do aluno procurar **pessoas** fora do Technovation para ajudá-los a criar um modelo e plano de negócios?