

Empreendedorismo 8: Custos Operacionais & Modelos de Negócios

Criar um modelo de negócios com custos operacionais precisos 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:

- Descobrir quanto dinheiro custa para administrar seus negócios
- Criar o seu modelo de negócios
- Estimar seu lucro em 5 anos
- Continuar trabalhando no seu [planilha de modelo de negócios](#)

O modelo de negócios 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

- **Modelo de Negócio** - algo que explica como você planeja ganhar dinheiro e manter seus negócios abertos
- **Lucro** - o dinheiro que sobrou da sua receita depois de pagar todas as suas contas
- **Projeção de lucro** - quanto lucro você acha que sua empresa obterá ao longo de muitos anos
- **Investidores** - pessoas que lhe dão dinheiro para iniciar seu negócio e, em troca, obtêm parte do lucro que obtêm
- **Capital de arranque** - a quantia inicial de dinheiro que ajuda você a iniciar seu negócio, normalmente concedido por diferentes tipos de investidores
- **Custo operacional** - o dinheiro que você precisa gastar para administrar seus negócios.
- **Lucro** - o dinheiro que você tem depois de pagar as contas

Inspiração - Modelos de Negócios

Nesta lição, você criará um **modelo de negócios**, que é algo que explica como você planeja ganhar dinheiro e manter seus negócios abertos. Essa é uma parte crítica do seu plano de negócios, porque é o que convencerá os juízes de que seu negócio é possível e que pode ter sucesso no futuro.

Você já iniciou seu modelo de negócios na última lição, quando descobriu a receita que seu aplicativo geraria. Nesta lição, você calculará seu **custo operacional**, que é a quantia que você precisa gastar para administrar seus negócios. Você precisará pensar nos custos das diferentes atividades, recursos, equipamentos, esforços de marketing e materiais necessários para manter sua empresa funcionando.

Aqui estão as principais partes de um modelo de negócios:

1. **Capital inicial (dinheiro inicial):** dinheiro inicial que ajuda você a iniciar seu negócio
2. **Receita:** dinheiro que você ganha com a venda de seus produtos e / ou serviços
3. **Custos operacionais:** coisas pelas quais você precisa pagar para manter sua empresa aberta
4. **Lucro:** o dinheiro que resta depois de pagar pelos seus custos operacionais. Esse "dinheiro extra" é seu para manter ou reinvestir (ou seja, contratar pessoas, expandir seu espaço de trabalho etc.) de volta aos seus negócios, para que você possa torná-lo maior ou melhor

Você já calculou sua receita na última lição, agora é hora de se concentrar nos custos operacionais, para poder calcular seu lucro usando esta equação.

$$[\text{Receita}] - [\text{Custos operacionais}] = [\text{Lucro}]$$

Custos operacionais

Vamos começar pensando em quanto dinheiro custará para administrar seus negócios. O que você precisa pagar para manter sua empresa funcionando é chamado de **custo operacional**. Aqui estão alguns exemplos de custos operacionais:

- Escritórios, computadores, acesso à Internet
- Pagamento para trabalhadores
- Taxas da App Store
- Marketing e publicidade (pense novamente na estratégia de marketing que você escolheu no Empreendedorismo 6)

Ao calcular seu lucro, você anotará seus custos operacionais estimados para o ano inteiro. Por exemplo, digamos que você tenha duas pessoas trabalhando na sua empresa e pague \$ 10 / hora. Cada semana, eles trabalham por 20 horas e trabalham 50 semanas por ano.

$$\text{Ano 1: } 2 \text{ pessoas} \times \frac{\$10}{\text{hora}} \times \frac{20 \text{ hours}}{\text{semana}} \times \frac{50 \text{ weeks}}{\text{ano}} = \frac{\$20,000}{\text{ano}}$$

No entanto, após 1 ano, você deseja contratar uma nova pessoa para ajudá-lo a adicionar novos recursos ao seu aplicativo. Para o ano 2, seu cálculo ficará assim:

$$\text{Ano 2: } 3 \text{ pessoas} \times \frac{\$10}{\text{horas}} \times \frac{20 \text{ hours}}{\text{semana}} \times \frac{50 \text{ weeks}}{\text{ano}} = \frac{\$30,000}{\text{ano}}$$

Para a atividade, você preencherá a planilha para poder adicionar quanto irá custar para administrar seus negócios a cada ano. Lembre-se de que talvez você não precise de todos os itens listados e também pode tentar reduzir alguns custos; por exemplo, seu espaço de escritório pode ser um local gratuito para você usar.

Projeção de lucro

A última parte do seu modelo de negócios é calcular o lucro para cada ano. **Lucro** é o dinheiro que você tem depois de pagar todas as contas que precisa pagar. Seu lucro é o que você obtém após subtrair seus custos operacionais de sua receita. É o dinheiro que você ganhou e pode guardar. **Projeção de lucro** é quanto lucro você acha que sua empresa obterá ao longo de muitos anos. Como lembrete, aqui está a equação:

$$[\text{Receita}] - [\text{Custos operacionais}] = [\text{Lucro}]$$

Na última lição, você já calculou a receita que ganhará com seu aplicativo a cada ano. Nessas três atividades, você calculará seu lucro calculando seus custos operacionais e subtraindo-os de sua receita.

Atividade - Identifique e calcule seus custos operacionais

Identifique e calcule os custos operacionais da criação de seu aplicativo e da administração de seus negócios.

Lembre-se, você pode [a planilha](#) você usou para o empreendedorismo 7. Agora você preencherá a seção de custos operacionais.

Aqui estão algumas categorias nas quais a maioria dos custos operacionais se enquadra. Você pode precisar fazer uma pesquisa para descobrir quanto custa itens diferentes!

- Equipamento - inclui itens como computadores, mesas e cadeiras.
 - *Considere itens como: Quais itens você precisa em um espaço para a equipe trabalhar? Eles precisam de hardware?*
- Software - programas que ajudam a projetar o aplicativo, gerenciar dados ou fazer outras coisas que sua equipe não pode fazer por conta própria
 - *Considere itens como: Você precisa pagar pelo uso de diferentes bancos de dados ou outros serviços para executar seu aplicativo?*
- Serviços públicos - e aluguel que você precisa pagar, custos com internet, contas telefônicas
 - *Considere itens como: Quanto custa a internet onde você mora? Quanto é o aluguel de um escritório?*

- Taxas da loja de aplicativos – isso incluirá a colocação do seu aplicativo no Google Play ou na Apple App Store.
 - *Considere itens como: Quanto custa colocar seu aplicativo no Google Play ou na Apple App Store?*
- Marketing – Publicidade em jornais, folhetos de impressão, mídia social etc.
- Salários dos funcionários – isso inclui quantos funcionários você terá e como planeja pagá-los
 - *Considere itens como: Quanto você deseja pagar à equipe?*

É provável que seus custos operacionais subam com o tempo. Lembra do seu modelo de receita da última lição de empreendedorismo? Se você decidiu criar um novo recurso ou anunciar mais seu aplicativo para gerar mais receita, seus custos operacionais também podem aumentar. Revise a explicação para o seu modelo de receita e procure coisas que também podem aumentar seus custos operacionais.

Por exemplo, se você decidiu criar mais recursos, pode ser necessário contratar mais pessoas para construí-los. Além disso, se você decidir anunciar mais seu aplicativo, precisará gastar mais dinheiro em marketing.

Atividade - Calcule suas projeções

Agora é hora de reunir seu modelo de receita e custo operacional para projetar seus lucros. Para cada ano na planilha, use esta equação para calcular o lucro.

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

Tudo bem se você tiver um lucro negativo nos primeiros 2 a 3 anos em que está no negócio. No entanto, com o tempo, você deseja garantir que seu lucro suba. Se você ainda estiver negativo no terceiro ano, precisará revisar seu modelo de receita ou seus custos operacionais. Talvez você não esteja recebendo rapidamente pessoas suficientes para usar seu aplicativo ou talvez seus custos operacionais sejam muito altos.

Dica: Se você deseja incluir capital inicial em seu modelo de negócios, leia os recursos adicionais primeiro antes de calcular sua projeção de lucro.

Reflexão

Seu modelo de negócios é uma parte muito importante do seu negócio. É assim que você convencerá juízes e investidores de que seu aplicativo é uma boa ideia e vale a pena investir. Se você estiver na divisão sênior, poderá explicar seu modelo de negócios em seu plano de negócios de 5-10 páginas e em outros elementos do seu trabalho para garantir uma forte apresentação. Ambas as divisões devem falar sobre sua projeção de lucro em seu vídeo para convencer os juízes de que seus aplicativos e negócios são possíveis. O que você destaca em sua inscrição?

Quando se trata de empreendedorismo, há muitas coisas complicadas para se pensar e, às vezes, você nem sabe a resposta. Às vezes, é preciso adivinhações educadas para acertar. Aqui estão algumas perguntas a serem consideradas depois de concluir seu modelo de negócios:

- O que precisa acontecer para que sua empresa tenha sucesso?
- Quanto dinheiro é necessário para iniciar sua empresa e gerar receita?
- Você pensou em mais recursos para adicionar ao seu aplicativo para sua projeção de lucro?
- Por que você escolheu o modelo de receita que escolheu?
- Como você espera que seu negócio cresça?

Dica: lembre-se de incluir essas informações no seu envio. Isso ajudará os juízes a entender seu plano de sucesso! Na próxima lição, você desenvolverá seu plano de negócios, onde o modelo de negócios será uma parte essencial.

Recursos adicionais - Como iniciar modelos de capital e de negócios para organizações sem fins lucrativos

Capital Inicial

Quando você inicia seus negócios, pode precisar de dinheiro para começar. Isso é conhecido como capital inicial. Pode ser necessário comprar computadores, contratar pessoas para ajudar a criar seu aplicativo ou alugar um espaço de escritório. Tudo isso custa dinheiro e você ainda não está lucrando com seus negócios. Então, como você consegue esse dinheiro?

Muitas empresas recebem esse dinheiro pedindo às pessoas que emprestem a eles. Essas pessoas são conhecidas como **investidores**. Depois que você inicia seu negócio, os investidores esperam receber seu dinheiro de volta e mais, ou receber outra coisa em troca. Aqui estão

algumas maneiras diferentes de convencer as pessoas **a investir** ou investir seu dinheiro em seus negócios.

- **Crowdfunding** - um grande grupo (crowd) de pessoas cada uma dá pequenas quantias de dinheiro que somam uma quantia maior. Isso permite que pessoas comuns invistam diretamente em seus negócios, mas não é recomendado para financiamento a longo prazo. Essas pessoas geralmente recebem algo em troca, como 10 downloads gratuitos do seu aplicativo. Isso pode ser especialmente eficaz se você tiver uma grande base de mídia social para explorar.
 - Exemplos: [Indiegogo](#), [Kickstarter](#), [Kiva](#), [Go Fund Me](#)
- **Investidores** - indivíduos ricos que investem seu próprio dinheiro no início dos negócios, mas esperam ter capital em troca. O patrimônio é como propriedade parcial, com base em quanto dinheiro eles investem na empresa.
 - Exemplos: [Peter Cowley](#), [Jeff Bezos](#), [Paul Buchheit](#)
- **Capital de risco** - um grupo de investidores profissionais (também conhecidos como empresa) que entendem oportunidades e riscos de investimento em empresas iniciantes. Eles fazem muitas pesquisas para tentar investir em startups que acham que terão sucesso no mercado. O dinheiro que investem vem de uma variedade de fontes.
 - Exemplos: [3i](#), [Khosla Ventures](#), [SV Angel](#)

Todos os tipos de investidores aceitam uma certa quantidade de risco com a esperança de receber alguma recompensa durante um certo período de tempo. Esta é a razão do investimento deles em primeiro lugar. Eles querem investir algum dinheiro para que o dinheiro possa crescer através dos seus negócios, mas há um possível resultado de que eles não receberão esse dinheiro de volta. Ao desenvolver seu plano de negócios, pense em como você pode usar os investidores para elaborar seu plano ou se deseja usar algum recurso de crowdfunding para tirar seus negócios do chão.

Exemplo de capital inicial

Vamos pensar em um negócio de vendedores de comida de rua como um exemplo. Se você deseja iniciar seu próprio negócio de vendedores de comida de rua, precisará de financiamento para começar. Você pode pedir que seus pais sejam investidores em seus negócios. Quando você pede dinheiro a seus pais, eles querem saber:

- Quanto dinheiro você precisa?
- O que você está comprando com o dinheiro que eles estão lhe dando?
- Quanto eles receberão de volta e quando (retorno do investimento, ROI)?

Quando você conversa com investidores, precisa estar preparado para responder a algumas perguntas importantes. No mínimo, eles vão querer saber quanto dinheiro você precisaria, entender como você usará esse dinheiro e o que eles receberão de volta. É aqui que o seu modelo de

negócios será importante. Seu modelo de negócios deve poder responder às perguntas deles e muito mais.

Vamos começar o seu modelo de receita para começar a responder a algumas dessas perguntas!

Incluindo capital inicial em seu modelo de negócios

Normalmente, se você receber um capital inicial, será uma grande quantia em dinheiro, todos recebidos durante o primeiro ano. Você usará essa equação durante esse ano para calcular seu lucro.

$$[\text{Capital Inicial}] + [\text{Receita}] - [\text{Custos operacionais}] = [\text{Lucro}]$$

Modelo de negócios para organizações sem fins lucrativos

Se as organizações sem fins lucrativos não tiverem lucro, como você projeta seu modelo de negócios? Esta é uma pergunta muito boa. As organizações sem fins lucrativos ainda precisam ter um modelo de negócios, mas será um pouco diferente.

As organizações sem fins lucrativos ainda podem ter fluxos de receita e podem receber muito dinheiro com doações. Mas eles não podem ficar com dinheiro sobrando. Normalmente, eles precisam usar esse dinheiro para melhorar seus negócios ou fazer mais bem social. Eles podem pagar mais a seus próprios trabalhadores ou tentar prestar mais serviços à comunidade, mas seus proprietários não devem embolsar o dinheiro para seus próprios propósitos.

A Technovation é uma organização sem fins lucrativos! Se sobrar dinheiro de subsídios ou de nossas fontes de receita, reinvestir esse dinheiro de volta na comunidade. Podemos investir dinheiro na abertura de um novo capítulo do Technovation ou na contratação de um novo redator de currículo para melhorar o currículo de nossos alunos.

Se sua empresa tem potencial para ganhar muito dinheiro, mas você ainda deseja ter uma missão social, tente transformar sua empresa em uma empresa social.

Referências

- <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 nesse esforço e compartilhando o que aprenderam. Recomendo 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

<http://theapplabb.com/hello-world/> é um link quebrado

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?

