

# PLANEJAMENTO FINANCEIRO

Utilizem o chat  
para interagir :)



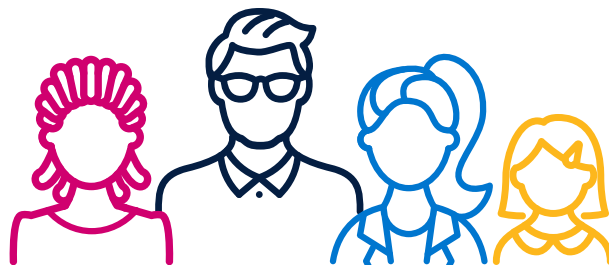
# Agenda

**PLANO DE  
NEGÓCIOS**

**RECEITA**

**CUSTOS**

**LUCRO**



**PRAZO PARA ENTREGAS**

**20H59 DO DIA 05 DE  
MAIO DE 2025**

# PLANO DE NEGÓCIOS

Até 10 páginas - Em inglês.

O que precisa ter no plano de negócios:

1. Sumário Executivo;
2. Descrição da empresa;
3. Produtos e Serviços;
4. Análise do Mercado;
5. Estratégia e Implementação;
6. Plano financeiro e projeções;
7. Integrantes da equipe.



APENAS  
CATEGORIA  
SÊNIOR:  
16-18 ANOS

# EXEMPLOS

Clique sobre as imagens para ter acesso aos documentos



**Business plan**  
**COLORAR**


*Colorar*

### EXECUTIVE SUMMARY

#### I. THE PROBLEM

In various forms and intensities, domestic and family violence against women is recurrent and present all over the world, motivating heinous crimes and serious human rights violations. According to the World Health Organization (WHO) - WHO Multi-Country Study on Women's Health and Domestic Violence Against Women (WHO, 2005) <sup>1</sup> - the rates of women who their partners physically assaulted at some point in their lives ranged from 10% to 52% in 10 countries surveyed. In Brazil, it is estimated that five women are beaten every two minutes; the partner (husband, boyfriend, or ex) is responsible for more than 80% of the reported cases, according to the survey Brazilian Women in Public and Private Spaces (FPA/Sesc, 2010) <sup>2</sup>.

Domestic, intimate, or family violence is a serious issue that prevents the realization of the full potential of personal trajectories, victimizes entire families marked by violence, and thus limits the overall development of society, considering that women - the majority affected by these crimes - make up about more than 50% of the world population. In addition to social losses, according to Gomes et. al (2013) in a study with data analyses from World Bank and the Inter-American Development Bank, domestic violence causes economic losses. Based on data from these institutions, the costs of domestic violence are



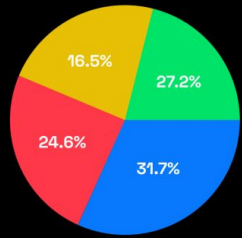
**TECHSTEIN**

### USER SURVEY | gaia

\*\*The survey was conducted with a sample of 233 students at our community

How do you think ESG practices would be better implemented on your daily routine?


- APP WITH DAILY CHALLENGES
- LECTURES
- VIDEOS
- BOOKS AND ARTICLES



Category	Percentage
APP WITH DAILY CHALLENGES	16.5%
LECTURES	27.2%
VIDEOS	24.6%
BOOKS AND ARTICLES	31.7%

Rate, from 1 to 5, your

How willing are you to implement sustainable



**COMO GERAR  
DINHEIRO  
PARA PAGAR  
AS CONTAS**

# GLOSSÁRIO

**Receita:** todo o **dinheiro** que uma pessoa, empresa ou projeto **ganha** com suas atividades.

**Mercado:** conjunto de **possíveis clientes** que você quer alcançar com seu produto ou serviço.

**Custo:** todo o dinheiro que a empresa **gasta** para fazer seus produtos ou oferecer seus serviços.

**Lucro:** é o que **sobra do dinheiro** que a empresa ganha (receita) depois de pagar todos os seus custos e despesas.

# **MODELOS DE RECEITA**

**TAXA ÚNICA**

**COMPRAS  
DENTRO DO APP**

**ANÚNCIOS**



# TAXA ÚNICA

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

*Exemplos:*

*Minecraft custa \$19.99 para baixar. O preço de um Google Nest Mini é de ~500 reais.*

# COMPRAS

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

*Ex: Você pode escutar músicas gratuitamente no Spotify, mas para remover os anúncios é pago mensalmente uma taxa.*

# ANÚNCIOS

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

*Ex: No instagram você pode ver anúncios em publicações, stories ou até mesmo em suas mensagens diretas.*

# RECEITA ESTIMADA

## TAMANHO DO MERCADO

Quantas pessoas **poderiam** baixar seu aplicativo  
*PÚBLICO ALVO EM GERAL*

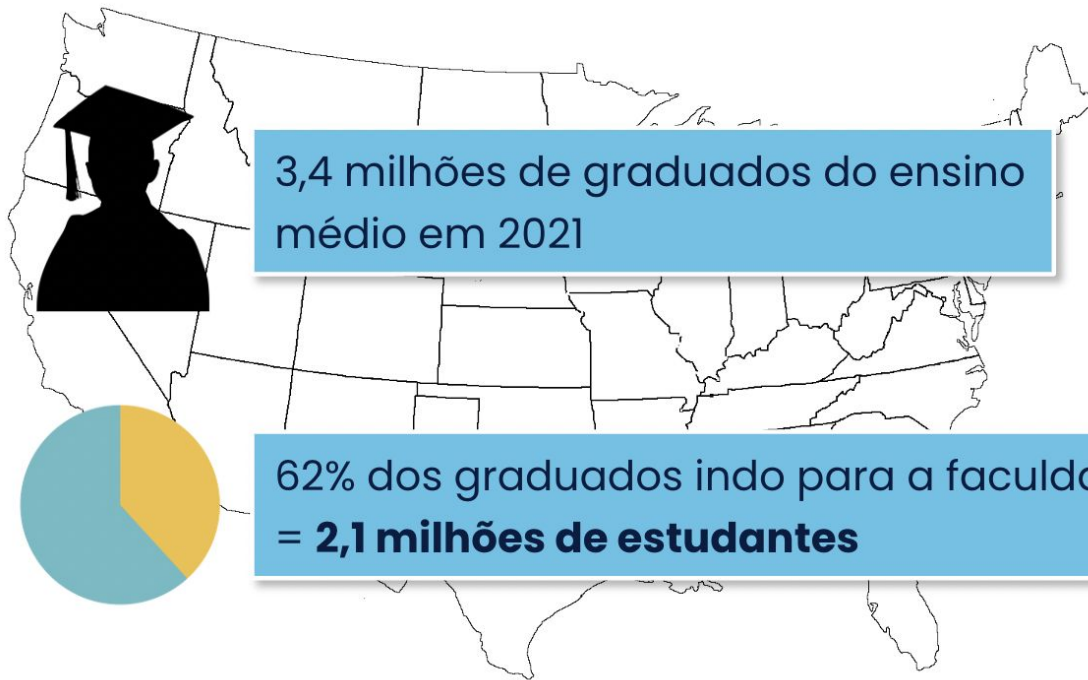
## OPORTUNIDADE DE MERCADO

Número de pessoas que **potencialmente**  
podem ser usuários de sua solução tecnológica



# TAMANHO DO MERCADO

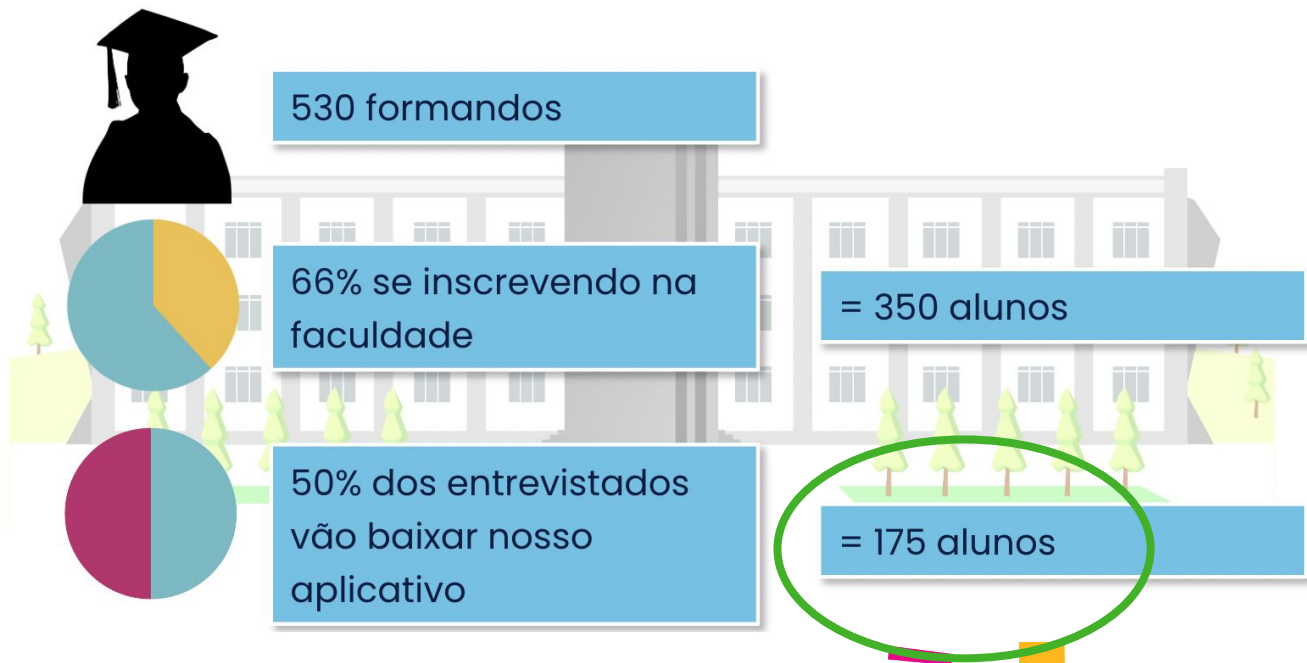
*APP PARA AJUDAR ESTUDANTES INGRESSAREM EM UNIVERSIDADES*



# OPORTUNIDADE DE MERCADO

*Estratégia 1: OFERECER EM UMA ESCOLA PARCEIRA*

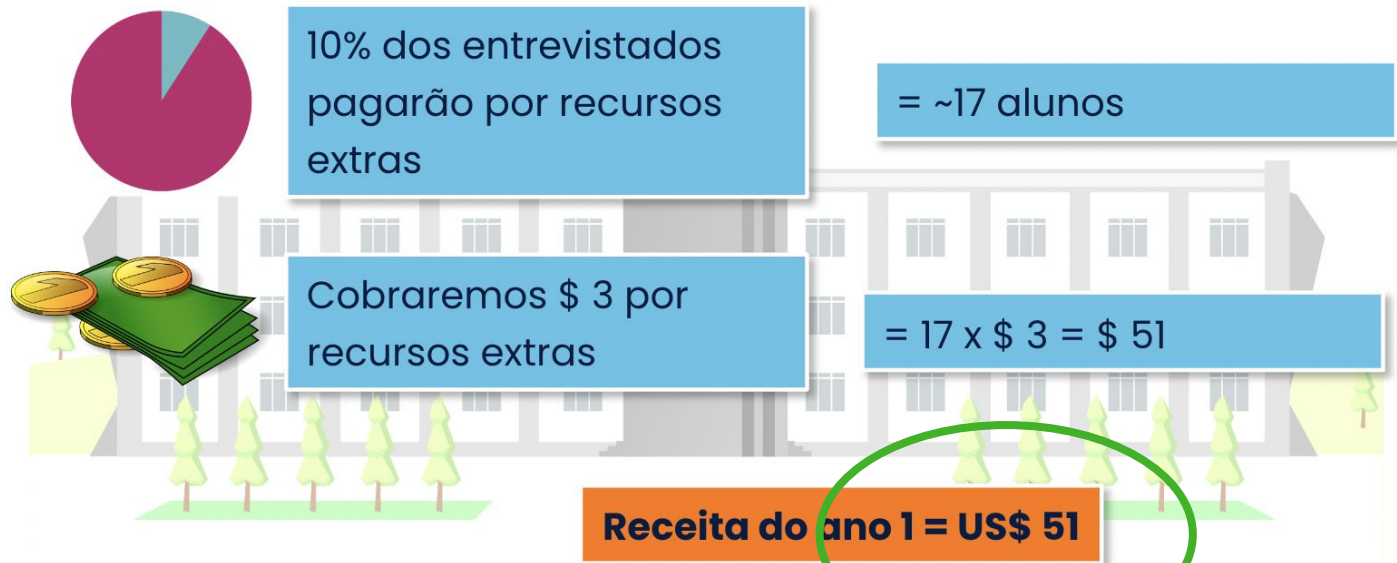
**A  
N  
O  
1**



# RECEITA ANO 1

Modelo de receita: COMPRAS NO APLICATIVO

A  
N  
O  
1





# ANO 2 - EXPANSÃO

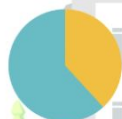
## MARKETING E MÍDIAS SOCIAIS

ANO 2

### NOSSA ESCOLA



500 formandos



66% se inscrevendo na faculdade

= 330 alunos



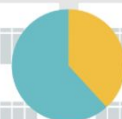
60% vão baixar nosso aplicativo com publicidade

= 198 alunos

### 4 OUTRAS ESCOLAS



2000 formandos



66% se inscrevendo na faculdade

= 1320 alunos



10% baixarão nosso aplicativo com base em pesquisas

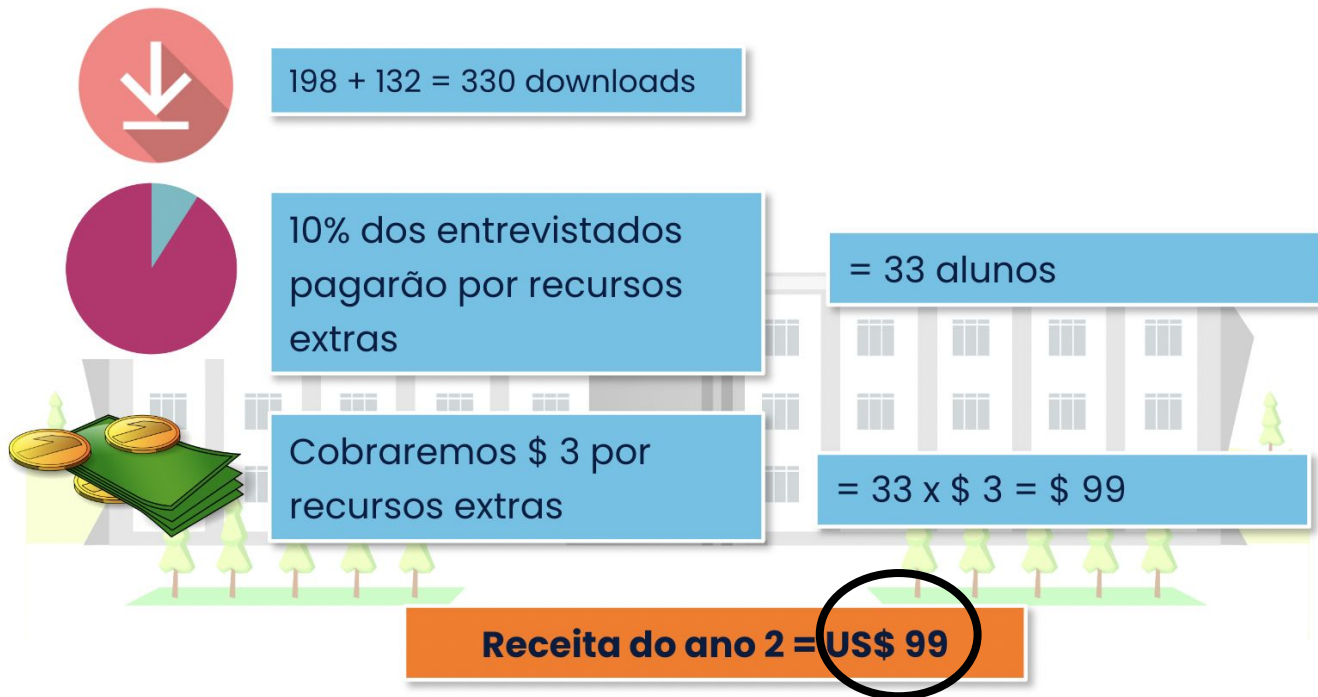
= 132 alunos



# RECEITA ANO 2

## SOMATÓRIA

A  
N  
O  
2



# ANO 3 - EXPANSÃO

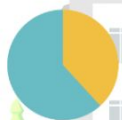
PARCERIAS, MARKETING E MÍDIAS SOCIAIS

ANO 3

## NOSSA ESCOLA



500 formandos



66% se inscrevendo na faculdade

= 330 alunos



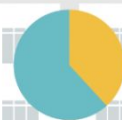
60% vão baixar nosso aplicativo com publicidade

= 198 downloads

## ESCOLAS EM NOSSO ESTADO



39.500 formandos



66% se inscrevendo na faculdade

= 26.070 alunos



10% baixarão nosso aplicativo com base em pesquisas

= 2.607 downloads

# EXPANSÃO DE MARKETING

## NOVO MODELO: ANÚNCIOS

A  
N  
O  
S



Espera-se que 50% dos usuários sejam ativos diariamente

= 1.400 usuários



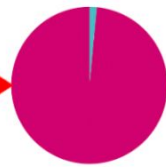
Espera-se que cada usuário gaste 2 minutos no aplicativo

= 2.800 minutos



Os anúncios mudam a cada minuto

= 2.800 anúncios/dia



1,5% dos anúncios são clicados

= 42 anúncios clicados/dia



Cada clique rende \$ 0,10

= US\$ 4,20/dia



365 dias/ano

$365 \times \text{US\$ } 4,20$   
= US\$ 1.533

**Receita de anúncios = US\$ 1.533**

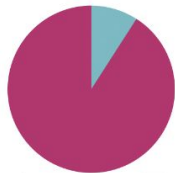
# RECEITA ANO 3

## COMPRAS NO APP

A  
N  
O  
3



$198 + 2.607 = 2.805$  downloads



10% dos entrevistados  
pagarão por recursos  
extras

= ~280 alunos



Cobraremos \$ 3 por  
recursos extras

=  $280 \times \$ 3 = \$ 840$

Receita de download = US\$ 840

# RECEITA TOTAL ANO 3

COMPRAS NO APP + ANÚNCIOS

A  
N  
O  
3

Receita do aplicativo = US\$ 840

Receita de anúncios = \$ 1.533

$\$840 + \$1,533 = \$2,373$

# SEJAM REALISTAS

Números razoáveis, bem explicados e bem pesquisados  
vão ajudar a justificar o sucesso de seu produto

**CUSTO  
OPERACIONAL**

**TAXAS DE LOJAS DE APPS**

**EXEMPLOS**

**MARKETING E PUBLICIDADE**

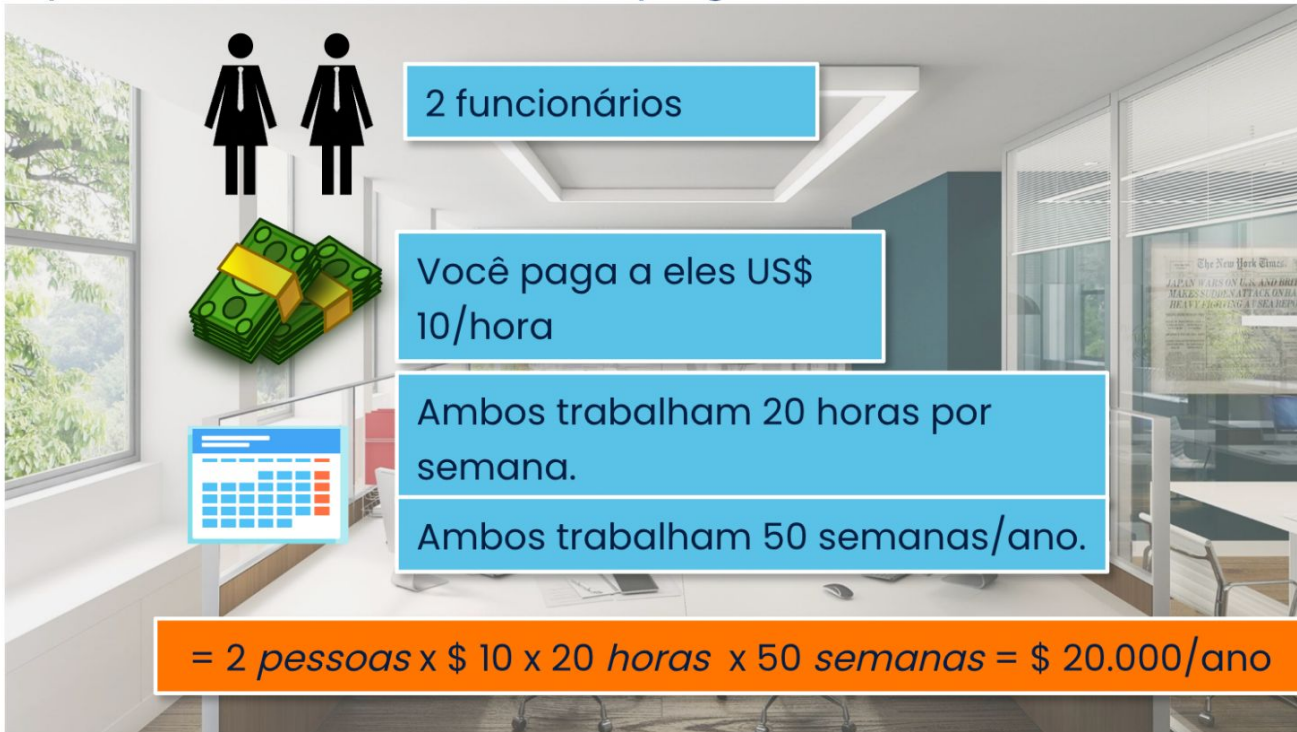
**COLABORADORES**



# EXEMPLO DE CUSTO

Para cada despesa, você precisará calcular os custos. Aqui está um exemplo para calcular o custo de pagar funcionários em seu negócio.

**A  
N  
O  
1**



2 funcionários

Você paga a eles US\$ 10/hora

Ambos trabalham 20 horas por semana.

Ambos trabalham 50 semanas/ano.

$= 2 \text{ pessoas} \times \$ 10 \times 20 \text{ horas} \times 50 \text{ semanas} = \$ 20.000/\text{ano}$

# INVESTIMENTO INICIAL

Quanto precisamos para começar? Onde buscar esse recurso?



**CROWDFUNDING  
(VAQUINHA ONLINE)**



**INVESTIDORES**

# MODELO PARA CÁLCULO DE RECEITA

necessário.

	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
<b>Capital Inicial</b>					
Investidores					
<b>Receita</b>					
Custo do aplicativo					
Compras dentro do aplicativo					
Anúncios no aplicativo					
<b>Custos Operacionais</b>					
Equipamento					
Programas					
Serviços de utilidade pública					
Taxas da loja de apps					
Marketing					
Salários dos funcionários					
<b>Lucro total</b>					

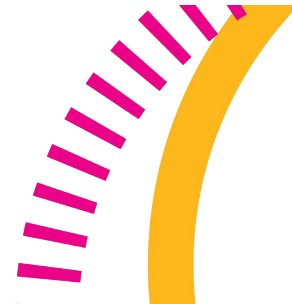
[LINK PARA A PLANILHA](#)

$$[\text{RECEITA}] - [\text{CUSTOS OPERACIONAIS}] = \text{LUCRO}$$

quanto dinheiro  
sua empresa  
ganha

quanto custa  
administrar seu  
negócio

quanto dinheiro sobra  
depois de pagar todas  
as suas despesas



# **LUCRO**

*E se nossa proposta for "Sem fins lucrativos"?*

# Workshop BP Finanças



## ANÁLISE FINANCEIRA

### ✓ Estrutura de custos

(quais são as despesas para sua equipe?, vamos contratar pessoas?, há despesas com comunicação?/ máquinas, robôs,

### ✓ Fontes de receitas - **MONETIZAÇÃO!**

(quais são as diferentes maneiras de conseguir dinheiro com o app?, vocês irão cobrar pelo uso?, quanto? quantas vezes?

### ✓ Investidores

Quem são os investidores? (quem são os investidores?)

# DICAS

Finanças

## TIPOS DE MONETIZAÇÃO APLICATIVO PAGO -

- ✓ receita a cada download
- ✓ usuários são mais engajados
- ✗ competição
- ✗ tanto a Apple e Google ficam com uma porcentagem do valor pago por download

# DICAS

Finanças

## TIPOS DE MONETIZAÇÃO GRÁTIS, com propagandas -

- ✓ Aplicativos grátis estão propensos a ter um maior número de downloads
- ✓ a indústria de propagandas dentro do mobile está crescendo cada vez mais
- ✗ A taxa de churn é maior, usuários se cansam de propagandas
- ✗ Não é uma prática recomendável para aplicativos que demandam proatividade intensa no dia a dia:



# DICAS



Finanças

## TIPOS DE MONETIZAÇÃO

FREEMIUM - Híbrido (2 maneiras)

Essa é uma ótima estratégia para aplicativos de jogos.

✓ Experimentar antes de comprar é um bom modelo de negócio

✗ Só funciona com usuários realmente engajados com a proposta do seu aplicativo

# DICAS



Finanças

## TIPOS DE MONETIZAÇÃO

### Subscrições - Conteúdo

Esse modelo é parecido com o Freemium.

Os usuários têm acesso a uma quantidade limitada de conteúdo de graça. Para acessar mais, o usuário precisa pagar por isso.

✓ Receita contínua devido às renovações de assinatura

✗ Taxa de churn

# DICAS

Finanças

## TIPOS DE MONETIZAÇÃO

### Compras dentro do App

Não se limita a vender apenas coisas virtuais, como uma vida extra em um jogo, por exemplo. Você também pode vender itens físicos, como um e-Commerce.

✓ Riscos baixos e lucro alto, especificamente com bens digitais ou virtuais

✓ Suporta programas de parceria

✗ Uma porcentagem é repassada para as app stores (cerca de 30%)

# DICAS (PREMIUM -SHHH!)

Finanças

Não limite a sua estratégia em apenas um dos modelos acima, você pode misturar até encontrar o jeito ideal para o seu produto.

**Seja a mais criativa possível e isso já é um bom começo para o sucesso!**

*Próximo encontro*

**22 / 04**

*Tragam suas dúvidas!*



**OBRIGADA !**

[contato@technovationbrasil.org.br](mailto:contato@technovationbrasil.org.br)

[@techgirlsbr](https://www.instagram.com/techgirlsbr)

[www.technovationbrasil.org](http://www.technovationbrasil.org)