

Empreendedorismo 8: Custos Operacionais e Modelos de Negócio

Criar um modelo de negócio com custos operacionais precisos é uma parte de ganhar o máximo de pontos na linha de planos financeiros. Também pode ajudar com os Objectivos Futuros.

Nesta aula, tu vais...

- Descobre quanto dinheiro vai custar para gerir o teu negócio
- Cria o teu modelo de negócio
- Calcula o lucro que irás obter ao longo de 5 anos
- Continua a trabalhar na tua folha de trabalho do modelo de negócio

O modelo de negócio que vais desenvolver nesta aula será necessário para que a divisão Sénior complete o seu plano de negócio de 5 - 10 páginas:

Termos e Conceitos Chave

Modelo de Negócio - algo que explica como planeias ganhar dinheiro e manter o teu negócio aberto	Lucro - o dinheiro que te resta dos teus rendimentos depois de pagares todas as tuas contas
Projeção de lucro - quanto lucro achas que o teu negócio vai ganhar durante muitos anos	Investidores - pessoas que te dão dinheiro para começares o teu negócio e, em troca, obteres algum do lucro que ganhas
Startup Capital - a quantia inicial de dinheiro que te ajuda a iniciar o teu negócio, normalmente dada através de diferentes tipos de investidores	Custo Operacional - o dinheiro que precisas de gastar para gerir o teu negócio.
Lucro - o dinheiro que te resta depois de pagares as contas	

Inspiração - Modelos de negócio

Nesta aula, vais criar um **modelo de negócio**, que é algo que explica como planeias fazer dinheiro e manter o teu negócio aberto. Esta é uma parte crítica do teu plano de negócio, porque é o que vai convencer os juízes de que o teu negócio é possível e que pode ter sucesso no futuro.

Já começaste o teu modelo de negócio na última aula, quando descobriste quanto dinheiro o teu produto vai ganhar. Nesta aula, vais calcular o teu **custo operacional**, que é a quantidade de dinheiro que precisas de gastar para gerir o teu negócio. Terás de pensar nos custos das diferentes

atividades, recursos, equipamento, esforços de marketing e materiais que são necessários para manter o teu negócio a funcionar.

Aqui estão as partes principais de um modelo de negócio:

1. **Capital inicial (dinheiro inicial):** dinheiro inicial que te ajuda a começar o teu negócio
2. **Receitas:** dinheiro que ganhas com a venda dos teus bens e/ou serviços
3. **Custos operacionais:** coisas que precisas de pagar para manteres o teu negócio aberto
4. **Lucro:** o dinheiro que te resta depois de pagares os teus custos operacionais. Este "dinheiro extra" é teu para manteres ou reinvestires (isto é, contratar pessoas, expandir o teu espaço de trabalho, etc.) de volta ao teu negócio, para que o possas fazer maior ou melhor

Já calculaste as tuas receitas na última aula, agora é altura de te concentrares nos custos operacionais para que possas calcular o teu lucro usando esta equação.

$$[\text{Receitas}] - [\text{Custos Operacionais}] = [\text{Lucro}]$$

Custos Operacionais

Vamos começar por pensar em quanto dinheiro vai custar gerir o teu negócio. As coisas que precisas de pagar para manter o teu negócio a funcionar chamam-se **custos operacionais**. Aqui estão alguns exemplos de custos operacionais:

- Espaços de escritório, computadores, acesso à Internet
- Pagamento aos trabalhadores
- Taxas de aplicação ou de loja online
- Marketing e publicidade (lembra-te da estratégia de marketing que escolheste em [Entrepreneurship 6](#))

Quando calculares o teu lucro, irás escrever os teus custos operacionais estimados para o ano inteiro. Por exemplo, digamos que tens duas pessoas a trabalhar na tua empresa, e pagas-lhes \$10/hora. Cada semana elas trabalham 20 horas, e trabalham 50 semanas durante todo o ano.

$$\text{Ano 1: } 2 \text{ people} \times \frac{\$10}{\text{hour}} \times \frac{20 \text{ hours}}{\text{week}} \times \frac{50 \text{ weeks}}{\text{year}} = \frac{\$20,000}{\text{year}}$$

Contudo, após 1 ano, queres contratar uma nova pessoa para te ajudar a adicionar novas funcionalidades ao teu produto. Para o ano 2, o teu cálculo será parecido com este:

$$\text{Ano 2: } 3 \text{ people} \times \frac{\$10}{\text{hour}} \times \frac{20 \text{ hours}}{\text{week}} \times \frac{50 \text{ weeks}}{\text{year}} = \frac{\$30,000}{\text{year}}$$

Para a actividade, irás preencher a [folha de trabalho](#) para que possas somar quanto custará gerir o teu negócio em cada ano. Tem em mente que podes não precisar de todos os itens listados e que também podes tentar cortar alguns custos; por exemplo, o teu espaço de escritório pode ser um lugar que seja gratuito para utilizares.

Projeção de lucro

A última peça do teu modelo de negócio é o cálculo do lucro para cada ano. **O lucro** é o dinheiro que tens depois de pagares todas as contas que precisas de pagar. O teu lucro é o que tens depois de subtraíres os teus custos operacionais das tuas receitas. É o dinheiro que ganhaste e que tens de manter. **A Projeção de Lucro** é o lucro que pensas que o teu negócio vai ganhar durante muitos anos. Como lembrete, aqui está a equação:

$$[\text{Receitas}] - [\text{Custos Operacionais}] = [\text{Lucro}]$$

Na última aula, já calculaste quanto ganhas com o teu **produto** em cada ano. Nestas três actividades, vais calcular o teu lucro, calculando os teus custos operacionais e subtraindo-os às tuas receitas.

Actividade – Identifica e Calcula os teus Custos Operacionais

Identifica e calcula os custos operacionais da construção do teu produto e do funcionamento do teu negócio.

Lembra-te que podes usar a [folha de trabalho](#) que usaste para [Empreendedorismo 7](#). Agora vais preencher a secção de *custos operacionais*.

Aqui estão algumas categorias em que a maioria dos custos operacionais cairão. Talvez tenhas de fazer pesquisa para descobrir quanto custam os diferentes itens!

- Equipamento – Isto inclui coisas como computadores, secretárias e cadeiras.

- Pergunta-te a ti próprio: De que itens precisas num espaço para o pessoal fazer trabalho? Eles precisam de hardware de computador?
- Software – programas que te ajudam a desenhar o produto, gerir dados, ou fazer outras coisas que a tua equipa não consegue fazer sozinha
 - Pergunta-te a ti próprio: Tens de pagar pela utilização de diferentes bases de dados ou outros serviços para gerir o teu projecto?
- Utilitários – qualquer aluguer que tenhas de pagar, custos de internet, contas de telefone
 - Pergunta-te a ti próprio: Quanto custa a internet onde vives? Quanto é que custa o aluguer de um escritório?
- Taxas da aplicação ou da loja online – Isto incluirá colocar a tua aplicação no Google Play ou na Loja App da Apple ou vender a tua invenção utilizando uma loja online
 - Pergunta-te a ti próprio: Quanto custa colocar a tua aplicação no Google Play ou na Apple App Store? Quanto custa vender o teu produto online?
- Marketing – Publicidade em jornais, impressão de panfletos, utilização das redes sociais, etc.
- Salários dos empregados – Isto inclui quantos empregados vais ter e como planeias pagá-los
 - Pergunta-te a ti próprio: Quanto é que queres pagar ao pessoal?

É provável que os teus custos operacionais subam com o tempo. Lembra-te do teu modelo de receitas da última aula de empreendedorismo? Se decidires construir uma nova funcionalidade ou publicitar mais o teu produto para obteres mais receitas, os teus custos operacionais também poderão subir por isso! Revisa a explicação do teu modelo de receitas e procura coisas que também possam fazer subir os teus custos operacionais.

Por exemplo, se decidires construir mais funcionalidades, podes também precisar de contratar mais pessoas para as construir. Além disso, se decidires publicitar mais o teu produto, precisas de gastar mais dinheiro em marketing.

Actividade – Calcula as tuas Projeções

Agora estás na altura de juntares o teu modelo de receitas e custos operacionais para projectares os teus lucros. Para cada ano na folha de trabalho, usa esta equação para calcular o lucro.

$$[\text{Receitas}] - [\text{Custos Operacionais}] = [\text{Lucro}]$$

Não há problema se tiveres um lucro negativo nos primeiros 2 a 3 anos em que estás no negócio. No entanto, com o tempo queres ter a certeza de que o teu lucro vai aumentar. Se ainda tiveres um lucro negativo no ano 3, precisas de rever o teu modelo de receitas ou os teus custos operacionais. Talvez não estejas a receber rapidamente pessoas suficientes para usar o teu produto, ou talvez os teus custos operacionais sejam demasiado elevados.

Dica: Se queres incluir capital inicial no teu modelo de negócio, por favor lê os [recursos adicionais](#) antes de calculares a tua projecção de lucro.

Reflexão

O teu modelo de negócio é uma parte muito importante do teu negócio. É como vais convencer juízes e investidores de que o teu produto é uma boa ideia e em que vale a pena investir. Se estás na divisão sénior podes explicar o teu modelo de negócio no teu plano de negócios de 5-10 páginas e noutros elementos do teu trabalho para assegurar uma forte submissão. Pensa no que irás destacar na tua submissão.

Reflexão

Quando se trata de empreendedorismo, há muitas coisas complicadas em que pensar, e por vezes nem sequer sabes a resposta. Por vezes é preciso adivinhar educadamente para acertar. Aqui estão algumas perguntas a considerar depois de teres atingido o teu modelo de negócio:

O que precisa de acontecer para que o teu negócio seja bem sucedido?

Quanto dinheiro é necessário para começares o teu negócio e gerares receitas?

Pensaste em mais funcionalidades a adicionar ao teu produto para a tua projecção de lucro?

Porque é que escolheste o modelo de receitas que escolheste?

Como esperas que o teu negócio cresça?

Dica: Não te esqueças de incluir esta informação no teu envio - ajudará os juízes a compreender o teu plano para o sucesso! Na próxima aula, irás desenvolver o teu plano de negócio, onde o modelo de negócio será uma parte chave.

Capital inicial

Quando estiveres a começar o teu negócio, poderás precisar de algum dinheiro para começar. Isto é conhecido como **capital inicial**. Podes precisar de comprar computadores, contratar pessoas para ajudar a construir o teu produto, ou alugar um espaço de escritório. Tudo isto custa dinheiro, e ainda não estás a ganhar dinheiro com o teu negócio. Então como é que consegues este dinheiro?

Muitos negócios recebem este dinheiro pedindo às pessoas que o emprestem. Estas pessoas são conhecidas como **investidores**. Quando comesas o teu negócio, os investidores esperam ou receber o seu dinheiro de volta mais dinheiro, ou receber algo mais em troca. Aqui estão algumas formas diferentes de conseguir que as pessoas **invistam**, ou ponham o seu dinheiro no teu negócio.

- **Crowdfunding** - um grande grupo (multidão) de pessoas dão cada uma pequenas quantias de dinheiro que se somam a uma quantia maior. Isto permite que pessoas normais invistam directamente no teu negócio, mas não é recomendado para financiamento a longo prazo. Estas pessoas normalmente recebem algo em troca, como 10 downloads grátis da tua aplicação. Isto pode ser especialmente eficaz se tiveres uma grande base de redes sociais a que podes recorrer.
 - Exemplos: [Indiegogo](#), [Kickstarter](#), [Kiva](#), [Go Fund Me](#)
- **Investidores** - indivíduos abastados que investem o seu próprio dinheiro cedo no negócio, mas que esperam acções em troca. O capital é como a propriedade parcial, com base na quantidade de dinheiro que investem na empresa.
 - Exemplos: [Peter Cowley](#), [Jeff Bezos](#), [Paul Buchheit](#)
- **Capital de risco** - um grupo de investidores profissionais (também conhecido como empresa) que compreende as oportunidades de investimento e os riscos em negócios de arranque. Eles fazem muita pesquisa para tentarem investir em startups que eles pensam 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 alguma recompensa durante um certo período de tempo. Esta é a razão do seu investimento em primeiro lugar. Eles querem investir algum dinheiro para que o seu dinheiro possa crescer através do teu negócio, mas há um resultado possível de não conseguirem esse dinheiro de volta. Quando estiveres a desenvolver o teu plano de negócio, pensa em como podes usar investidores para construir o teu plano, ou se queres usar quaisquer recursos de crowdfunding para fazer o teu negócio arrancar.

Exemplo de Capital Inicial

Vamos pensar num negócio de vendedores de comida de rua como exemplo. Se querias começar o teu próprio negócio de vendedor de comida de rua, precisavas de financiamento para começar. Podias pedir aos teus pais para serem investidores no teu negócio. Quando pedires o dinheiro aos teus pais, os teus pais vão querer saber:

- De quanto dinheiro é que precisas?
- O que estás a comprar com o dinheiro que eles te estão a dar
- Quanto vão receber de volta e quando (retorno do investimento, ROI)?

Quando falares com investidores, terás de estar preparado para responder a algumas questões importantes. No mínimo, eles vão querer saber quanto dinheiro precisarias, compreender como vais pôr esse dinheiro a usar e o que vão receber de volta. É aqui que o teu modelo de negócio vai ser importante. O teu modelo de negócio deve ser capaz de responder às perguntas deles e muito mais.

Vamos começar com o teu modelo de receitas para começares a responder a algumas destas perguntas!

Incluindo o Capital Inicial no teu modelo de negócio

Normalmente se receberes capital inicial, será uma grande soma de dinheiro, tudo recebido durante o primeiro ano. Depois usarás esta equação durante esse ano para calcular o teu lucro.

$$[\text{Capital inicial}] + [\text{Receitas}] - [\text{Custos Operacionais}] = [\text{Lucro}]$$

Modelo de Negócio para Organizações Sem Fins Lucrativos

Se as organizações sem fins lucrativos não devem ter lucro, como é que desenhas o teu modelo de negócio? Esta é uma pergunta muito boa. As organizações sem fins lucrativos ainda precisam de ter um modelo de negócio, mas será um pouco diferente.

As organizações sem fins lucrativos ainda podem ter fluxos de receitas, e podem receber muito do seu dinheiro de subsídios. Mas não podem ficar com nenhum do dinheiro que sobra. Normalmente terão de usar este dinheiro para melhorar o seu negócio ou para fazer mais bem social. Podem pagar mais aos seus próprios trabalhadores, ou tentar fornecer mais serviços à comunidade, mas os seus donos não devem estar a embolsar o dinheiro para os seus próprios fins.

A Technovation é uma organização sem fins lucrativos! Se nos sobrou dinheiro de subsídios ou das nossas fontes de receita, reinvestimos esse dinheiro de volta à comunidade. Podemos investir dinheiro na abertura de um novo capítulo da Technovation, ou contratar um novo redactor de currículos para melhorar o currículo dos nossos alunos.

Se o teu negócio tem potencial para ganhar muito dinheiro, mas ainda queres ter uma missão social, tenta antes fazer do teu negócio um empreendimento social.

Referências

- <https://www.techrepublic.com/article/funding-your-startup-crowdfunding-vs-angel-investment-vs-vc/>
- [Chron: Como Estimar o Lucro Esperado](#)
- [BPlans: 5 maneiras de tornar os teus lucros projectados realistas](#)
- [Empresário: Como Prever a Receita e Crescimento](#)
- [Sequoia Capital: Preço do teu produto](#) A Sequoia Capital é uma conhecida empresa de capital de risco que investiu na Apple, Google, PayPal, Stripe, YouTube, e Instagram
- [Mashable: COMO FAZER: Determina o preço certo para a tua aplicação móvel](#)
- [iBrainBursts: Modelo de receitas do Google Android](#)
- [Quora: Quais são alguns dos modelos de receitas de aplicações móveis de maior sucesso?](#)
- <https://www.techrepublic.com/blog/software-engineer/app-store-fees-percentages-and-payouts-what-developers-need-to-know/>