

Relatório de Análise Financeira - Couplapp

1. Introdução

Este relatório apresenta uma projeção financeira do Couplapp. O modelo de negócios adotado é "Freemium", com anúncios no plano gratuito e três níveis de planos pagos (R\$ 15,99, R\$ 19,99 e R\$ 24,99).

2. Custos de Desenvolvimento Inicial e Operacional

Equipe de Desenvolvimento:

- **Desenvolvedor Pleno (PJ):** R\$ 6.000/mês
- **Desenvolvedores Júnior (2):** R\$ 4.000/mês cada

Total de Salários Mensais:

- Desenvolvedor Pleno: R\$ 6.000
- Desenvolvedores Júnior: R\$ 8.000 (2 x R\$ 4.000)
- **Total Mensal:** R\$ 14.000

Custo Total de Desenvolvimento Inicial (6 meses):

- **Salários dos Desenvolvedores:** R\$ 84.000 (R\$ 14.000 x 6)

Servidores e Infraestrutura de TI:

- **Servidores Alugados:** R\$ 500/mês
- **Custo Total em 6 Meses:** R\$ 3.000

Custos Adicionais de Desenvolvimento:

- **Registro de Marca:** R\$ 1.000 (estimado)

Custo Total de Desenvolvimento Inicial: R\$ 84.000 (desenvolvimento) + R\$ 3.000 (servidores) + R\$ 1.000 (registro de marca) = R\$ 88.000

Custos Operacionais Mensais (após desenvolvimento):

- **Servidores:** R\$ 500/mês
- **Marketing:** R\$ 1.500/mês
- **Salários dos Desenvolvedores:** R\$ 14.000/mês
- **Total Mensal:** R\$ 16.000

3. Plano de Monetização

Planos Pagos:

- **Plano de R\$ 15,99:** Remoção de anúncios
- **Plano de R\$ 19,99:** Remoção de anúncios, pet virtual e sugestão de lugares
- **Plano de R\$ 24,99:** Remoção de anúncios, pet virtual, sugestão de lugares, customização da interface e aumento do número de quizzes e perguntas diárias

Conversão de Usuários:

- **Taxa de Conversão Média:** 5% (baseada em dados de mercado para apps freemium)
- **Churn Rate Médio:** 4% ao mês

Receita de Anúncios:

- **Média de Anúncios Vistos por Usuário/dia:** 5
- **Tempo de Utilização do App:** 20 dias/mês (estimado)
- **CPM Médio:** R\$ 10,00 (R\$ 0,01 por impressão)

4. Projeção de Crescimento de Usuários e Receita Mensal

Crescimento de Usuários:

- **Orçamento de Marketing:** R\$ 1.500/mês
- **Custo por Aquisição de Usuário (CPA):** R\$ 3,00 (estimado)
- **Usuários Adquiridos por Mês:** 500 usuários

Projeção de Crescimento no Primeiro Ano:

- **Mês 1:** 500 usuários
- **Mês 2:** 1.000 usuários
- **Mês 3:** 1.750 usuários
- **Mês 4:** 2.750 usuários
- **Mês 5:** 4.000 usuários
- **Mês 6:** 5.500 usuários
- **Mês 7:** 7.250 usuários
- **Mês 8:** 9.250 usuários
- **Mês 9:** 11.500 usuários
- **Mês 10:** 14.000 usuários

- **Mês 11:** 16.750 usuários
- **Mês 12:** 19.750 usuários

Usuários Pagos (5% de conversão):

- **Mês 1:** 25 usuários pagos
- **Mês 2:** 50 usuários pagos
- **Mês 3:** 87 usuários pagos
- **Mês 4:** 137 usuários pagos
- **Mês 5:** 200 usuários pagos
- **Mês 6:** 275 usuários pagos
- **Mês 7:** 362 usuários pagos
- **Mês 8:** 462 usuários pagos
- **Mês 9:** 575 usuários pagos
- **Mês 10:** 700 usuários pagos
- **Mês 11:** 837 usuários pagos
- **Mês 12:** 987 usuários pagos

Receita Mensal por Plano (a partir do 6º mês):

- **Plano Básico (50%):** 493 usuários x R\$ 15,99 = R\$ 7.883,07
- **Plano Intermediário (30%):** 296 usuários x R\$ 19,99 = R\$ 5.917,04
- **Plano Premium (20%):** 198 usuários x R\$ 24,99 = R\$ 4.948,02
- **Total Receita Mensal (Planos Pagos):** R\$ 18.748,13

Receita Mensal de Anúncios (a partir do 6º mês):

- **Usuários Gratuitos (95%):** 5.225
- **Anúncios Vistos por Usuário por Mês:** 5 anúncios/dia x 20 dias = 100 anúncios/mês
- **Total de Anúncios Vistos por Mês:** 522.500 (5.225 usuários x 100 anúncios)
- **Receita de Anúncios (CPM = R\$ 10,00):** 522.500 / 1.000 x R\$ 10,00 = R\$ 5.225,00

Receita Total Mensal (a partir do 6º mês): R\$ 18.748,13 (planos pagos) + R\$ 5.225,00 (anúncios) = R\$ 23.973,13

5. Ponto de Equilíbrio (Break-Even)

Custos Operacionais Mensais:

- **Total Mensal:** R\$ 16.000

Receita Necessária para Break-Even:

- **Total Mensal:** R\$ 16.000

Usuários Pagos Necessários para Break-Even (considerando receita adicional de anúncios):

- **Receita Média por Usuário Pago:** Aproximadamente R\$ 19,00
- **Usuários Pagos Necessários:** $(16.000 - 5.225) / 19 \approx 570$ usuários pagos

Tempo Estimado para Alcançar o Break-Even:

- Aproximadamente no 9º mês, com 575 usuários pagos gerando receita suficiente para cobrir os custos operacionais de R\$ 16.000, considerando também a receita de anúncios.

6. Análise Mensal de Receita e Prejuízo

| Mês | Usuários Totais | Usuários Pagos | Receita de Planos Pagos | Receita de Anúncios | Receita Total | Custo Mensal | Lucro/Prejuízo Mensal |
|-----|-----------------|----------------|-------------------------|---------------------|---------------|--------------|-----------------------|
| 1 | 500 | 25 | R\$ 487,50 | R\$ 95,00 | R\$ 582,50 | R\$ 16.000 | -R\$ 15.417,50 |
| 2 | 1.000 | 50 | R\$ 975,00 | R\$ 190,00 | R\$ 1.165,00 | R\$ 16.000 | -R\$ 14.835,00 |
| 3 | 1.750 | 87 | R\$ 1.697,13 | R\$ 332,50 | R\$ 2.029,63 | R\$ 16.000 | -R\$ 13.970,37 |
| 4 | 2.750 | 137 | R\$ 2.673,63 | R\$ 522,50 | R\$ 3.196,13 | R\$ 16.000 | -R\$ 12.803,87 |
| 5 | 4.000 | 200 | R\$ 3.998,00 | R\$ 760,00 | R\$ 4.758,00 | R\$ 16.000 | -R\$ 11.242,00 |
| 6 | 5.500 | 275 | R\$ 5.497,25 | R\$ 1.045,00 | R\$ 6.542,25 | R\$ 16.000 | -R\$ 9.457,75 |
| 7 | 7.250 | 362 | R\$ 7.278,38 | R\$ 1.450,00 | R\$ 8.728,38 | R\$ 16.000 | -R\$ 7.271,62 |
| 8 | 9.250 | 462 | R\$ 9.456,38 | R\$ 1.850,00 | R\$ 11.306,38 | R\$ 16.000 | -R\$ 4.693,62 |
| 9 | 11.500 | 575 | R\$ 11.992,50 | R\$ 2.300,00 | R\$ 14.292,50 | R\$ 16.000 | -R\$ 1.707,50 |
| 10 | 14.000 | 700 | R\$ 14.787,00 | R\$ 2.800,00 | R\$ 17.587,00 | R\$ 16.000 | R\$ 1.587,00 |
| 11 | 16.750 | 837 | R\$ 17.972,63 | R\$ 3.350,00 | R\$ 21.322,63 | R\$ 16.000 | R\$ 5.322,63 |
| 12 | 19.750 | 987 | R\$ 18.748,13 | R\$ 3.950,00 | R\$ 22.698,13 | R\$ 16.000 | R\$ 6.698,13 |

7. Considerações Finais

-O investimento inicial totaliza aproximadamente R\$ 192.000 para o desenvolvimento e operação no primeiro ano.

-O marketing deve receber enfoque, sendo dinâmico e pessoal para conseguir atrair os usuários necessários até o Break Even.

-Ao manter um controle rigoroso dos custos e ajustar as estratégias conforme necessário, a startup pode alcançar o break-even ainda no primeiro ano.

-Deve-se procurar manter ou reduzir gastos até o Break Even.

-O número de usuários necessários para o Break Even, considerando o público total que pode vir a se interessar pelo app no Brasil, é relativamente baixo, totalizando apenas 0,6% deste.