### **Cenário 1: Lançamento Bem-sucedido**

Neste cenário, a empresa lança o software com sucesso, conquistando uma boa base de clientes desde o início.

* Receita mensal: Depende do modelo de negócio e do número de clientes. Digamos que a receita mensal inicial seja de R$ 10.000,00.
* Custos operacionais mensais: Depende dos gastos com salários, contas de utilidades, etc. Suponhamos que os custos operacionais mensais sejam de R$ 5.000,00.
* Lucro mensal: Receita - Custos Operacionais. No caso, R$ 10.000,00 - R$ 5.000,00 = R$ 5.000,00 de lucro mensal.
* Após alguns meses, o lucro aumenta à medida que a base de clientes cresce e os custos operacionais se estabilizam.

### **Cenário 2: Adaptação do Mercado**

Neste cenário, a empresa enfrenta uma adaptação mais lenta do mercado, com uma adesão mais gradual do que o esperado.

* Receita mensal: Inicialmente abaixo do esperado, mas aumentando gradualmente à medida que a empresa ajusta seu produto e estratégias de marketing.
* Custos operacionais mensais: Estáveis, mas podem exigir cortes de custos adicionais para equilibrar as finanças.
* Lucro mensal: Inicialmente baixo ou até negativo, mas melhorando ao longo do tempo conforme a empresa se adapta e ganha tração no mercado.

### **Cenário 3: Concorrência Intensa**

Neste cenário, a empresa enfrenta uma concorrência acirrada de outros softwares similares.

* Receita mensal: Afetada pela competição, com potencial redução nos preços para atrair clientes.
* Custos operacionais mensais: Podem aumentar devido a investimentos adicionais em marketing e desenvolvimento para se destacar da concorrência.
* Lucro mensal: Pode ser afetado negativamente devido à pressão sobre os preços e aos custos adicionais de marketing.

### **Cenário 4: Crise Econômica**

Neste cenário, a empresa enfrenta uma crise econômica que reduz o poder de compra dos consumidores.

* Receita mensal: Diminuição devido à diminuição da demanda por serviços de software.
* Custos operacionais mensais: Podem precisar ser reduzidos para se adaptar à queda na receita.
* Lucro mensal: Pode diminuir significativamente ou até mesmo se tornar negativo, exigindo medidas de contenção de custos e uma estratégia para sobreviver à crise.

### **Cenário 5: Expectativa da Equipe:**

**Espera Positiva:**

* A equipe está confiante de que o lançamento será um sucesso, baseando-se no histórico em desenvolver produtos de alta qualidade e na resposta positiva dos clientes durante os testes beta.
* Eles preveem uma adesão rápida e entusiasta dos clientes, levando a uma receita mensal inicial robusta que excede as projeções iniciais.
* Com a confiança no produto e na estratégia de marketing, a equipe espera que os custos operacionais permaneçam estáveis, permitindo uma transição suave para uma fase de lucro rápido e consistente.
* O sucesso do lançamento não só impulsionará a moral da equipe, mas também aumentará sua credibilidade dentro do Mercado e com os investidores, solidificando seu papel como líderes em inovação.

**Espera Negativa:**

* A equipe está apreensiva devido à incerteza em torno da receptividade do mercado a OSCEL e. Eles reconhecem os desafios potenciais, como uma adaptação lenta do mercado ou uma concorrência intensa, que poderiam afetar adversamente a adoção e a receita.
* Antecipam que os custos operacionais podem aumentar mais do que o esperado devido à necessidade de investimentos adicionais em marketing e desenvolvimento para enfrentar a concorrência ou estimular a demanda.
* Há preocupações sobre a capacidade da empresa de lidar com uma crise econômica, com a equipe discutindo medidas de contingência para reduzir custos e manter a estabilidade financeira se a receita diminuir significativamente.