



CEARÁ
GOVERNO DO ESTADO
SECRETARIA DA EDUCAÇÃO

Centro Administrativo Governador Virgílio Távora
Av. Gal. Afonso Albuquerque Lima, s/n - Cambéa
CEP: 60822-325 • Fortaleza/CE
CNPJ nº 07.954.514/0001-25

SE
IO



LUIZ GONZAGA FONSECA MOTA
ESCOLA ESTADUAL DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL

Gestão de Startup II

Prof. Luis Felipe Oliveira



CEARÁ
GOVERNO DO ESTADO
SECRETARIA DA EDUCAÇÃO

Centro Administrativo Governador Virgílio Távora
Av. Gal. Afonso Albuquerque Lima, s/n - Cambéa
CEP: 60822-325 • Fortaleza/CE
CNPJ nº 07.954.514/0001-25

SE
.IO



LUIZ GONZAGA FONSECA MOTA
ESCOLA ESTADUAL DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL

Aula 05

Fontes de Receita e Estrutura de Custos

1

2

3

4

5

Key
Partners

Key
Activities

Value
Propositions

Customer
Relationship

Customer
Segments



6

Key
Resources



7

Distribution
Channels



8

9

Cost Structure



Revenue Streams



1. Fontes de Receita

No Modelo de Negócios, o componente Fontes de Receita engloba o dinheiro que a empresa gera em cima de cada Segmento de Clientes previamente definido. Mas isso não significa o “lucro” ganho e, sim, o fluxo de receita envolvido.

A organização precisa descobrir quanto seu público-alvo está disposto a pagar por seu produto ou serviço. Dessa forma, poderá definir quais serão as Fontes de Receita para cada segmento de clientes.



CEARÁ
GOVERNO DO ESTADO
SECRETARIA DA EDUCAÇÃO

Centro Administrativo Governador Virgílio Távora
Av. Gal. Afonso Albuquerque Lima, s/n - Cambéba
CEP: 60822-325 • Fortaleza/CE
CNPJ nº 07.954.514/0001-25



LUIZ GONZAGA FONSECA MOTA
ESCOLA ESTADUAL DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL

Fontes de Receita

BMC - Business Model Canvas

Como escolher a fonte

A melhor forma de compreender o fluxo das fontes de receita em seu negócio é fazê-lo através de previsões. Mas isso é um exercício que deve ser realizado durante toda a vida de seu empreendimento.

Isso porque, à medida que o mercado e a indústria evoluem, suas fontes de receita podem mudar. Observe os fatores mais importantes a considerar ao decidir sobre as fontes de receita que sua organização seguirá:

Como escolher a fonte

Escolha a fonte mais realista: antes de qualquer coisa, opte pela fonte mais adequada para sua empresa, pois sua decisão estará intimamente ligada à direção de seus esforços de produção.

Amplie seu valor: sua fonte de receita também deve aumentar o valor de sua organização. Ou seja, destacar o que diferencia sua marca e no que ela é única sobre as demais.

Como escolher a fonte

Atraia os investidores certos: sua fonte de receita também determinará o perfil de investidores que irá se interessar pelo seu negócio. Portanto, observe as tendências de mercado, de forma a atrair investidores de longo prazo que combinem com seu empreendimento, não somente oportunistas imediatos que querem ganhar dinheiro rapidamente.

Seja flexível: isso não significa que você precisa alterar toda a estrutura de seus negócios. Mas você precisa verificar constantemente se a fonte de receita escolhida está funcionando e ajustar, se necessário.



Maneiras de se gerar Fontes de Receita

- a. **Taxa de assinatura:** essa fonte de receita corresponde à venda do acesso contínuo a um determinado serviço. É o modelo das mensalidades de uma academia ou da licença de acesso ao um site de notícias, por exemplo.
- b. **Empréstimo, aluguel ou leasing:** por essa fonte de receita, o cliente tem direito ao acesso temporário a um recurso em particular, por um tempo determinado.
- c. **Licenciamento:** aqui, os clientes têm permissão de usar uma propriedade intelectual protegida, com fins lucrativos, pagando uma taxa. É bastante comum nas áreas de mídia e tecnologia.

Maneiras de se gerar Fontes de Receita

- d. **Taxa de corretagem:** essa fonte de receita prevê um percentual do valor de um serviço executado, pela intermediação entre as partes. É o que acontece com corretores de seguros ou imóveis e também com as operadoras de cartão de crédito, os quais recebem comissão sobre as transações que intermediam.
- e. **Anúncios:** como diz o nome, a fonte de receita envolve anunciar uma marca, produto ou serviço. Bastante comum na mídia, em eventos e em softwares e aplicativos.

Mecanismos de precificação

Cada Fonte de Receita pode ter mecanismos distintos de precificação. Trata-se de uma ferramenta com o objetivo de combinar compradores com vendedores.

No sistema de preço fixo, o preço se mantém uniforme porque o valor da matéria-prima e dos processos variam pouco:

Mecanismos de precificação

Preço de lista: é o preço informado pelo fabricante do produto ou pelo fornecedor do serviço.

Dependente da característica do produto: o preço depende da quantidade ou qualidade das propostas de valor apresentadas.

Dependente dos segmentos de clientes: o preço leva em conta as características de cada segmento de cliente.

Dependente de volume: o preço varia com o volume adquirido. Quanto maior a quantidade comprada, menor o preço unitário.

Mecanismos de precificação

Já no sistema de preço dinâmico, o preço varia de acordo com as condições do mercado:

Negociação (barganha): o preço é negociado entre as partes, e o resultado depende muito de quem tem mais poder na negociação (ou maior habilidade para tal).

Gerenciamento de produção: o preço depende do estoque e do momento da compra. O produto ou serviço tem tempo ou recursos esgotáveis.

Mercado em tempo real: conhecido como lei da oferta e da procura. O preço flutua com base em quantos clientes querem comprar e quanto está disponível para venda.

Leilão: o preço final depende da percepção de valor que os clientes percebem para o produto. em geral envolve lance inicial e competição entre os compradores.



CEARÁ
GOVERNO DO ESTADO
SECRETARIA DA EDUCAÇÃO

Centro Administrativo Governador Virgílio Távora
Av. Gal. Afonso Albuquerque Lima, s/n - Cambéba
CEP: 60822-325 • Fortaleza/CE
CNPJ nº 07.954.514/0001-25

SE
IO



LUIZ GONZAGA FONSECA MOTA
ESCOLA ESTADUAL DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL

Estrutura de Custos

BMC - Business Model Canvas

2. Estrutura de Custos

A Estrutura de Custo é o último – mas não menos importante – componente de um Modelo de Negócios. Ela reúne os custos mais importantes envolvidos em toda a operação, desde o início.

Trata-se do bloco final, exatamente porque precisamos ter todos os componentes anteriores já definidos para podermos estimar os custos de cada um.

Negócios direcionados pelo Custo x Negócios direcionados pelo Valor

Os modelos de negócios direcionados pelo custo focam em minimizar quaisquer custos, sempre que possível. Buscam, assim, criar e manter uma estrutura mais barata, por meio de Propostas de Valor de preços menores, utilizando processos de automação e terceirização sempre que possível.

Os modelos de negócios direcionados pelo valor preocupam-se menos com os custos da operação e concentram-se na criação de Propostas de Valor.

Características

As estruturas de custo podem ter as seguintes características:

Custos fixos: nessas estruturas, as despesas do negócio são sempre as mesmas, independentemente do tamanho da produção. Os custos são limitados pelo tempo, como é o caso de salários e aluguéis. E as propostas de valor focam em preço baixo, automação máxima e terceirização extensiva.

Custos variáveis: nessas estruturas, os custos dependem muito do volume de produção. Se você não produz, por exemplo, não existem custos variáveis. São custos, portanto, sensíveis à demanda e difíceis de serem previstos, já que aumentam proporcionalmente à elevação de trabalho bem como de capital. Envolvem as despesas com serviços e matéria-prima, por exemplo.

Características

As estruturas de custo podem ter as seguintes características:

Economias de escala: aqui, quanto maior o volume da produção, menor o custo total por unidade. A maioria das grandes empresas com alta cota de produção caracteriza-se por essa estrutura de custo. Isso acontece porque os custos totais são divididos pela quantidade de artigos produzidos. Então, o custo médio por unidade fica menor. É por isso que, geralmente, uma empresa maior tem um custo unitário inferior a uma empresa de pequeno porte. E essa economia normalmente é transferida ao consumidor final, que consegue pagar um preço menor no mercado.

Características

As estruturas de custo podem ter as seguintes características:

Economias de escopo: nessa estrutura, os custos são reduzidos quando a empresa investe em mercados variados ou em um maior escopo de operações. Isso porque os diferentes produtos compartilham recursos e processos.

Por exemplo, a empresa já tem uma infraestrutura em funcionamento, com departamentos de Marketing, Finanças e RH, por exemplo, e pode usufruir da mesma organização e apenas ampliar o escopo, economizando no fim das contas.

O que se perguntar ao criar uma Estrutura de Custo

Quais são os custos basais que derivam de meu modelo de negócio?

Quais Recursos Principais podem representar uma despesa polpuda para o negócio?

Que Atividades-Chave podem exigir altos custos para o negócio?

De que forma suas atividades-chave geram custos?

O que se perguntar ao criar uma Estrutura de Custo

Essas mesmas Atividades-Chave correspondem às Propostas de Valor escolhidas?

Quando você reconfigura seu modelo de negócios, os custos continuam fixos ou se tornam variáveis?

O seu negócio é mais orientado por custo ou valor?

É importante destacar que 90% dos novos negócios falham nos primeiros três anos de vida, pois não foram capazes de compreender os custos necessários para desenvolver suas Propostas de Valor.

**Agora é sua vez, junto da sua
startup desenvolva de forma
concreta as fontes de receita e a
estrutura de custo da sua empresa
!!!!**