

LET'S  
ROCK

— THE —

FUTURE

\_\_\_\_\_

—



# Charles Bonani

[charlesbonani@gmail.com](mailto:charlesbonani@gmail.com)

- Professor FIAP
- Doutorando em Administração de Empresas – FGV-SP.
- Ms. Política Científica e Tecnológica – Unicamp-SP
- Economista – Unesp-SP.
- Symposium for Entrepreneurship Educators – BABSON COLLEGE.
- Empreendedor.
- Apaixonado por ajudar no desenvolvimento de negócios.
- Mentor e Advisory board de startups.



## AGENDA AULA 4

### Aspectos Financeiro

- Importância dos aspectos financeiros
- Tamanho do mercado
- Modelo de Receita
- Estrutura de custos
- Viabilidade Financeira
- Métricas Importantes



## AULA 1

DEFINIÇÃO DO  
PROBLEMA

## AULA 2

PROPOSTA DE VALOR,  
MODELO DE NEGÓCIO

## AULA 3

PROTOTIPAÇÃO

## AULA 4

FINANCEIRO

## AULA 5

PITCH

Datas e outras informações importantes:

1. Data da entrega final: 29/01/2023
2. Formato: Doc do projeto (template do portal) + Video pitch de 5 minutos
3. Será aberta uma atividade no Portal do Aluno  
b
4. Banca Top 10 – Meados de Março/2023 (Banca membros do BB)

1. Quais são os aspectos importantes em relação à viabilidade financeira de um projeto/negócio?

2. Quais indicadores financeiros considerar nessa análise?

(...) é fundamental saber o que é importante mostrar para um investidor, de modo a manter sua atenção no projeto. Apresentar as métricas corretas pode ser a diferença entre uma próxima reunião e um “até logo”.

Cássio Spina, Anjos do Brasil.

<https://startupi.com.br/2014/03/conheca-metricas-que-encheram-os-olhos-dos-investidores-e-que-assustam/>

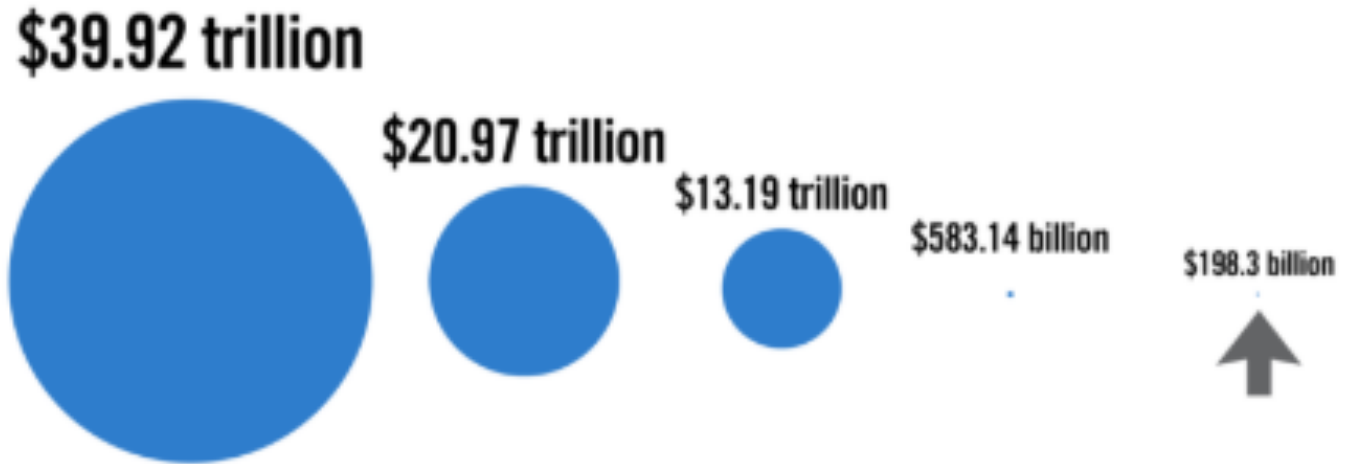


Ok, mas antes de seguir vamos  
mensurar o tamanho da  
oportunidade?

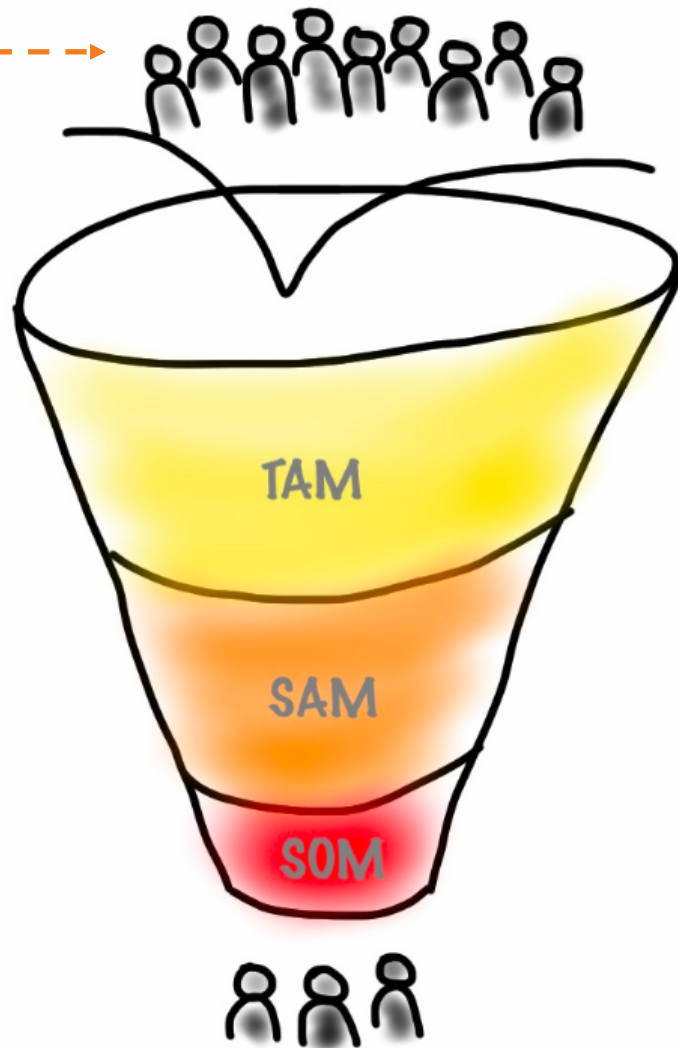
Qual é o tamanho do mercado? Ou  
qual será o impacto do projeto na  
criação de valor?

Como vocês estimam seus  
mercados potenciais?

# QUÃO GRANDE É O SEU MERCADO?









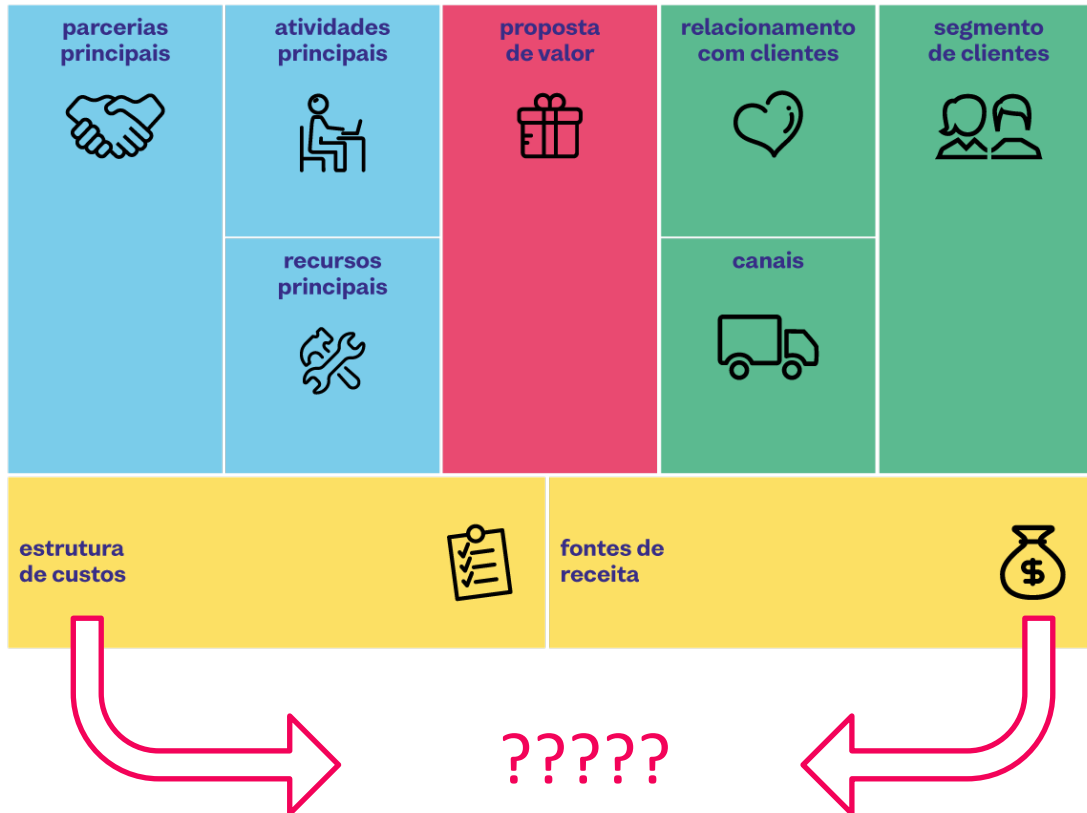
Domine seu *SOM*

**Conquiste seu SOM, só  
assim você conhecerá  
muito bem o seu  
cliente e terá recursos  
e conhecimentos para  
expandir.**

HANDS-ON



# PLANO FINANCEIRO



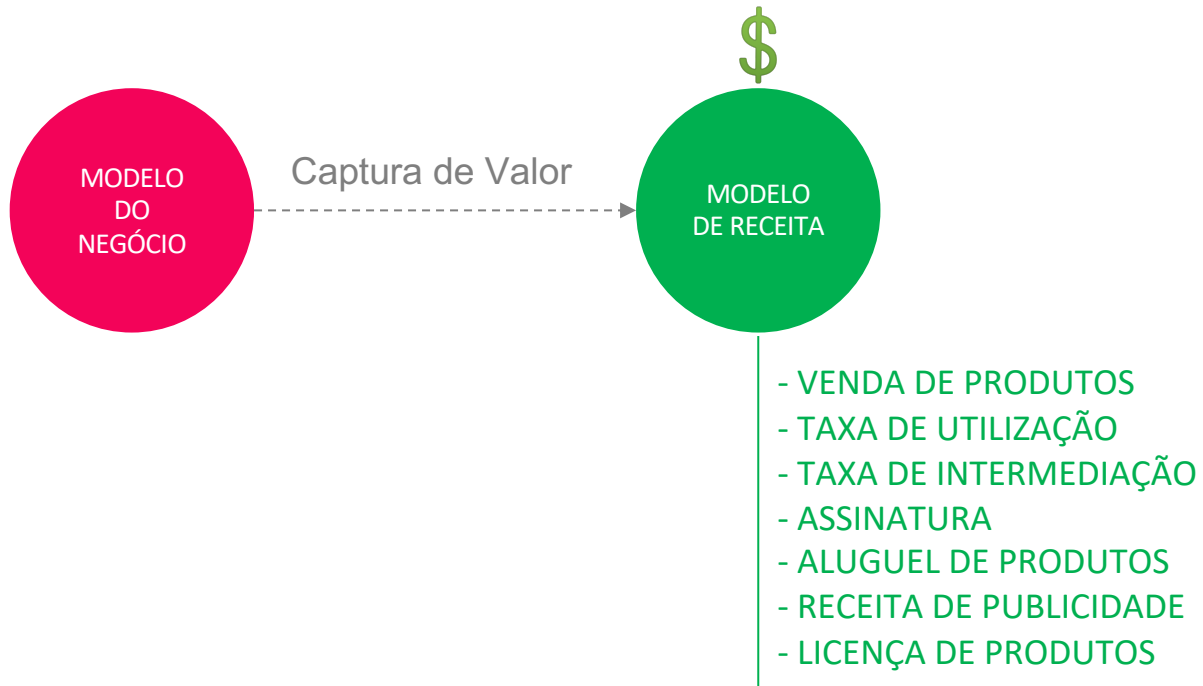
## ENTENDIMENTO BÁSICO...

$$\text{LUCRO} = \text{RECEITA} - \text{GASTOS}$$

$$\text{LUCRO} = (P \times Q) - (GV + GF)$$

# PROJEÇÃO DE RECEITAS

---



# ESTRATÉGIA DE PRECIFICAÇÃO

---

CUSTOS E MARGEM DE  
CONTRIBUIÇÃO

ESTRATÉGIA DE CONCORRÊNCIA

PERCEPÇÃO DE VALOR PARA O CLIENTE

**LEVE EM CONSIDERAÇÃO...**

**MARKETSHARE**

**SAZONALIDADE**

**ESTABILIDADE DO NEGÓCIO**

**CONTEXTOS ECONÔMICOS E POLÍTICOS**

**TENDÊNCIAS E MODISMO**

**INSERÇÃO DE NOVOS PRODUTOS (SIMILARES)**

## Demonstração do Resultado do Exercício

	Ano 01	Ano 02	Ano 03	Ano 04	Ano 05
Receitas Brutas	R\$ 1.463.750	R\$ 1.683.313	R\$ 1.935.809	R\$ 2.226.181	R\$ 2.560.108
(-) Impostos	R\$ 73.188	R\$ 84.166	R\$ 96.790	R\$ 111.309	R\$ 128.005
Receitas Líquidas	R\$ 1.390.563	R\$ 1.599.147	R\$ 1.839.019	R\$ 2.114.872	R\$ 2.432.103
(-)Custo das Mercadorias Vendidas	R\$ 504.500	R\$ 544.860	R\$ 588.449	R\$ 635.525	R\$ 686.367
(-) Despesas Operacionais	R\$ 547.250	R\$ 601.975	R\$ 662.173	R\$ 728.390	R\$ 801.229
Resultado antes do IR	R\$ 338.813	R\$ 452.312	R\$ 588.398	R\$ 750.957	R\$ 944.507
(-) Imposto de Renda	R\$ 84.703	R\$ 113.078	R\$ 147.099	R\$ 187.739	R\$ 236.127
Lucro/Prejuízo Líquido	R\$ 254.109	R\$ 339.234	R\$ 441.298	R\$ 563.218	R\$ 708.380

## Demonstração do Fluxo de Caixa

	Ano 01	Ano 02	Ano 03	Ano 04	Ano 05
Entradas	R\$ 1.463.750	R\$ 1.683.313	R\$ 1.935.809	R\$ 2.226.181	R\$ 2.560.108
(-) Saídas	R\$ 1.209.641	R\$ 1.344.079	R\$ 1.494.511	R\$ 1.662.963	R\$ 1.851.728
(+) Depreciação	R\$ 46.200	R\$ 46.200	R\$ 46.200	R\$ 46.200	R\$ 46.200
Fluxo de Caixa	R\$ 300.309	R\$ 385.434	R\$ 487.498	R\$ 609.418	R\$ 754.580

Taxa Interna de Retorno Estimada:

109,6% ao ano

## MÉTRICAS IMPORTANTES

---

- TAXA DE CRESCIMENTO (GROWTH)
- LUCRATIVIDADE
- RENTABILIDADE
- CAC
- LTV
- CHURN

A person wearing glasses is sitting at a desk, working on a laptop. The scene is dimly lit, with the primary light source coming from the laptop screen. The person's hands are visible on the keyboard. In the background, there are shelves with various items, possibly books or office supplies. The overall atmosphere is focused and professional.

# + STARTUP ONE +

UM FORMATO INOVADOR DE TRABALHO DE CONCLUSÃO

## HANDS-ON



Em grupos:

Fazer o download da PLANILHA constante na pasta da disciplina

Empreendedorismo e Inovação, no Portal do Aluno;

Preencher a PLANILHA com as estimativas de Receita e Custos da Startup;

**ANALISAR A VIABILIDADE ECONÔMICA DA STARTUP**

Verificar se o RESULTADO da projeção orçamentária da Startup é positivo ou negativo;

PIVOTAR a Estratégia da Startup, caso necessário.



# Desafio para Aula 5

- 1. Enviar a planilha financeira de sua Startup até 1 semana antes da próxima aula para [charlesbonani@gmail.com](mailto:charlesbonani@gmail.com)
- 2. Traga os seguintes elementos para a aula de Pitch:
  - a. Qual a oportunidade identificada?
  - b. O mercado em que irá atuar;
  - c. Qual é a sua solução;
  - d. Diferenciais;
  - e. O que estão buscando?

# Obrigado

 /charlesbonani

## STARTUP ONE

Copyright © 2018 | Professor Charles Bonani

Todos os direitos reservados. Reprodução ou divulgação total ou parcial deste documento, é expressamente proibido sem consentimento formal, por escrito, do professor/autor.