

# Projeto 3: Defina parcerias e estruturas

**[#econobilidade]**

**[Plataforma de contabilidade que utiliza algoritmos de aprendizagem para automatizar rotinas, validar declarações fiscais e gerar relatórios que produzem valor transformando os inputs contábeis em um big data capaz de prever desde autuações fiscais até churning de clientes e fraudes operacionais, além de forecasts e comparação de performance com empresas do mesmo segmento e fluxo de caixa com recomendações entre outras contribuições para a gestão empresarial ]**

# Projeto 3: Defina parcerias e estruturas

O que você já entregou até o momento:

- “Value Proposition Canvas” (com a priorização);
- Persona do cliente;
- 4 exemplos de high concept pitch;
- 4 quadros do business model canvas (Proposta de Valor, Segmentos de Clientes, Canais e Relacionamento com Clientes);
- Avaliação de concorrentes;
- Autoavaliação da proposta de valor, concorrência, canais e relacionamentos com clientes.

**INCLUA AQUI O LINK DA SUA REVISÃO APROVADA DO PROJETO 2:**

[<https://review.udacity.com/#!/reviews/1094432>]

# Projeto 3: Defina parcerias e estruturas

O que você entregará neste projeto:

- Definição dos quadros do canvas: Fontes de Receita, Estrutura de Custo, Recursos Principais, Atividades-Chave e Parcerias Principais;
- Elaboração do “pitch deck” inicial.

**[Todas as entregas são obrigatórias nesse projeto]**

---

# Passo 1: Definição dos componentes do lado esquerdo do Canvas

# Atividade 1 - Quadro Receita

Nesta atividade você irá detalhar qual (ou quais) são as formas de geração de receita que seu negócio vai utilizar.

Conforme apontado no livro “Business Model Generation” (pág. 30), “um modelo de negócios pode envolver dois tipos diferentes de Fontes de Receita:

1. Transações de renda resultantes de pagamento único;
2. Renda recorrente, resultante do pagamento constante, advindo da entrega de uma Proposta de Valor aos clientes ou do suporte pós-compra.”

# Atividade 1 - Quadro Receita

Qual valor cada segmento de clientes está disposto a pagar e qual será a forma de cobrança utilizada? Identifique também qual forma de geração de fonte de receita utilizará (venda de recursos, taxa de uso, taxa de assinatura, empréstimo/aluguel, licenciamento, taxa de corretagem ou anúncios) e levante qual o modelo de precificação utilizado. Veja [este artigo](#) que detalha cada uma das formas e modelos e este [outro artigo sobre o modelo "freemium"](#) de precificação.

Forma de geração de fontes de receita: \_\_TAXA DE ASSINATURA\_\_

Modelo de precificação: \_\_\_\_Precificação competitiva\_\_\_\_

# Atividade 1 - Quadro Receita

## Quadro Fontes de Receita

O modelo vai gerar receita por assinatura mensal dos serviços com simplificação em relação ao contexto atual aplicado pelo mercado tendo em vista ser um valor fixo real. Num segundo momento teremos receita originada da utilização de escritórios contábeis que poderão terceirizar rotinas na plataforma.

No modelo inicial teremos 3 segmentos de clientes

Startups e empresas que faturam há poucos meses  
R\$ 49,90/mes

Empresas que estão no mercado há pouco mais de 1 ano e com até 3 funcionários  
R\$ 199,00/mes

Empresas maduras com mais de 5 anos e com até 10 funcionários faturando até 10 milhões por ano  
R\$ 1.199,00/mes

Cada segmento conta com uma grade de serviços possíveis.

## Atividade 2 - Recursos Principais

Neste momento você precisa identificar a estrutura básica para que seu negócio funcione. Os recursos podem ser identificados como físicos, intelectuais, humanos e financeiros. É através desses recursos que sua empresa vai criar e oferecer sua proposta de valor, alcançando mercados, mantendo o relacionamento com o segmento de clientes e obtendo receita.

Os recursos podem ser possuídos ou alugados e até mesmo adquiridos por parceiros-chave. Seu modelo de negócios provavelmente vai utilizar diferentes recursos e cabe a você identificá-los aqui.



# Atividade 2 - Recursos Principais

## Quadro Recursos Principais

Minha startup de forma simplificada depende de recursos intelectuais composto por contadores e tributaristas experientes e agilidade no desenvolvimento tecnológico (programadores) de rotinas fiscais tendo em vista a complexidade e contínua alteração das leis vigentes no país constituídas num arcabouço tributário bastante ineficaz e confuso.

# Atividade 3 - Atividades-Chave

Quais são as ações mais importantes que precisam ser executadas pela sua empresa para que tenha uma operação bem sucedida? As atividades são a base para criação de valor para seu cliente e elas se relacionam tanto com os recursos quanto parceiros. Você pode categorizar as Atividades-Chave como Produção, Plataforma/Rede e Resolução de Problemas.

# Atividade 3 - Atividades-Chave

Para levantar todas as atividades-chave, conforme faça as seguintes perguntas:

- Para que nossa proposta de valor funcione corretamente, que atividades devemos desenvolver?
- Quais canais de distribuição precisamos desenvolver?
- Que atividades serão empregadas nas relações com clientes?
- Quais as atividades que se referem às fontes de receita?

# Atividade 3 - Atividades-Chave

## Quadro Atividades-Chave

Nossa proposta apenas faz sentido se houver uma harmonia plena entre tecnologia e área fiscal, tendo em vista que nossa missão mais forte é utilizar os dados fornecidos pelo cliente como a fonte para a geração das declarações fiscais e demonstrativos com o mínimo envolvimento humano durante os procedimentos.

Nosso principal canal de venda e talvez o único sera a internet por meio de anúncios pagos e envolvimento em redes sociais, portanto, nosso canal de distribuicao sera digital alinhado com a proposta da plataforma.

No desenvolvimento dos serviços os cursos e atualizações pautadas na legislação tanto dos desenvolvedores (programadores) quanto dos contadores serão a principal atividade na manutenção e criação de receita da companhia.

# Atividade 4 - Parcerias Principais

Você já possui uma rede de fornecedores e parceiros?

As parcerias são uma peça fundamental para amplificar o valor entregue ao seu segmento de cliente e você pode distinguir 4 tipos diferentes de parcerias:

1. Alianças estratégicas entre não competidores;
2. Coopetição: parcerias estratégicas entre concorrentes;
3. "Joint Ventures" para desenvolver novos negócios;
4. Relação comprador-fornecedor para garantir suprimentos confiáveis.

# Atividade 4 - Parcerias Principais

Você pode identificar também quais as motivações para formar uma parceria: otimização e economia de escala; redução de riscos e incertezas e aquisição de recursos e atividades particulares.

Faça as seguintes perguntas para montar o quadro Parcerias Principais:

- Quem são seus principais parceiros?
- Quem são seus principais fornecedores?
- Quais recursos principais você adquire dos parceiros?
- Quais Atividades-Chave são executadas por parceiros?

# Atividade 4 - Parcerias Principais

## Quadro Parcerias Principais

Em decorrência do profissional contábil ter se depreciado muito nos últimos 15 anos há necessidade de parceiros atuantes em áreas burocráticas como despachantes além de advogados, tendo em vista que o contador deixou sua missão principal de elaborar o balanço para se dedicar a atividades jurídicas como alterações de contratos e atendimentos a rotinas em cartórios. Tal contexto moveu a percepção de valor dos clientes que nem querem pagar mais pelo serviço executado de forma adicional, portanto, tais parceiros são imprescindíveis no contexto operacional. São alianças estratégicas que hoje já trabalharam conosco e estão empenhados no novo negócio.

# Atividade 5 - Estrutura de Custo

Assim como as Fontes de Receita, o quadro Estrutura de Custo também é a base do seu negócio e os dois equilibram e demonstram a saúde do seu negócio.

Para criar valor e manter relacionamento com seu cliente você obrigatoriamente vai ter custos. Uma vez que você já tenha definido os recursos principais, atividades-chave e parcerias principais torna-se mais fácil a definição desse quadro.



# Atividade 5 - Estrutura de Custo

Descreva a seguir quais são os custos mais importantes envolvidos na sua operação, se fazendo as seguintes perguntas:

- Quais são os custos mais importantes no seu modelo de negócios?
- Quais recursos principais são mais caros?
- Quais atividades-chave são mais caras?

# Atividade 5 - Estrutura de Custo

Os custos precisam ser minimizados em todos os modelos de negócios, embora estruturas de baixo custo são importantes para alguns modelos de negócios específicos.

Identifique qual o direcionamento que vai seguir da sua estrutura de custo (Direcionadas pelo custo ou Direcionadas pelo valor) e aponte as características dentro do quadro: custos fixos, custos variáveis, economias de escala ou economias de escopo (Business Model Generation, pág. 41).

# Atividade 5 - Estrutura de Custo

## Quadro Estruturas de Custo

### Vou categorizar em custos fixos, custos variáveis e custos de desenvolvimento

Os custos fixos são baixos, nossa plataforma é escalável em nuvem e hoje já temos um modelo base que funciona relativamente com os mesmos recursos e é possível gerar dados com a qualidade necessária consumindo não mais do que R\$ 600,00 para cada grupo de 50 clientes. Além deste temos uma estrutura física mínima e operacional com 2 pessoas.

Os custos variáveis são gerados a partir de demandas específicas que encontramos a solução nos parceiros e devem se notabilizar pela utilização dos clientes na procura por serviços que não constam de nosso contrato mas que poderão ser alvo de uso de nossos clientes em decorrência da fragilidade do setor contábil que criou o modelo "faz tudo". Iremos criar um canal específico no site para estas demandas e especificar que se tratam de parceiros mas deverão gerar alguma rotina em decorrência de garantirmos a qualidade dos parceiros que atenderão nossos clientes, portanto, nosso trabalho de auditoria da qualidade dos serviços embora também se torne fonte de receita aumentará nossos custos na mesma proporção. Não queremos ter uma margem alta neste nicho pois não queremos perder energia nisto e para isto temos os parceiros mas não podemos desconsiderar sua importância.

Por fim temos o mais importante dos custos, também conhecido como investimento, pois depois de realizado se torna parte da plataforma viva sempre em transformação em decorrência das alterações de Legislação que são contínuas e determinantes para a percepção de valor de nossos clientes.



## Passo 2: Pitch Deck

# Atividade 6 - Pitch Deck

Parabéns! Você acabou de finalizar todos os quadros do seu modelo de negócios. Chegou a hora de iniciar os trabalhos para construir seu deck de apresentação e se preparar para o projeto final.

Para ajudá-lo na criação do pitch em vídeo, vamos construir agora a base da sua apresentação, levantando pontos importantes que precisam aparecer na apresentação final.

# Atividade 6 - Pitch Deck

Mas o que é um “pitch deck”?

O pitch deck é uma apresentação que apresenta de forma geral o seu negócio para investidores e fundos de investimento. É o momento onde você demonstra sua proposta de valor e como ela pode ser rentabilizada e gerar um retorno de investimento interessante ao investidor. Ela normalmente contém slides simples e muito sintéticos.

# Atividade 6 - Pitch Deck

A partir deste momento, você está livre para criar mais slides, utilizar sua criatividade e montar seu deck. Inclua quantos slides adicionais achar necessário a seguir.

Fique atento também de apresentar os seguintes tópicos no seu deck:

- Problema
- Visão geral do produto e vantagens
- Funcionamento do produto
- Comprovação de tração
- Entendimento do mercado
- Entendimento dos competidores
- Modelo de negócios
- Qual é o investimento necessário?
- Protótipo ou teste com usuários

Veja um [artigo da ACE](#) levantando quais são os pontos principais para elaborar seu pitch deck e outro [artigo da Improve Presentation](#) com mais dicas (em inglês).

Econobilidade®

# econobilidade

A primeira contabilidade por algoritmos do Brasil

**#econobilidade**



O mundo mudou e a contabilidade ainda exhibe o passado com orgulho!

1 pequeno  
negocio a cada  
42 habitantes

99% são micro e  
pequenas empresas

6,4  
MILHÕES de  
estabelecimentos  
no país!



Por que utilizar o maior BIG Data disponível em todas as organizações para explicar apenas o passado? As pequenas empresas sequer analisam os dados contábeis ou realmente realizam reuniões com os contadores para definir estratégias comerciais ou mesmo a precificação de seu produto. O contador emite a guia de imposto sem ter interferido em nenhuma etapa ativa inclusive quando há erros que podem gerar multas pesadas.

Através de algoritmos de aprendizagem a contabilidade pode gerar tarefas ativas com os dados em construção e aliado a sua obrigação burocrática de servir ao Governo gerar dados que primeiro auxiliem o empresário e depois cumpram sua tarefa legal. Ao mesmo tempo pode ser algo simples onde o cliente possa interagir on-line de verdade e produzir resultados escaláveis para seu modelo de negócio e acompanhar o seu segmento e realizar previsões sobre sua performance com grande acuracidade.

# A econometria e a contabilidade podem andar juntas



# TAMANHO DO MERCADO

36% das  
empresas  
utilizam a  
inovação para  
crescer!!  
Fonte: IBGE

2,7 milhões  
formalizados  
com  
capacidade de  
utilizar dados  
contábeis

Sebrae

6,4 milhões de  
pequenos  
estabelecimentos  
Em todo o país

Fonte: Sebrae

## O MERCADO HOJE

### ETAPA 1

Os empresários utilizam planilhas e aplicativos gratuitos para se organizar financeiramente, em torno de 5% se utiliza das plataformas pagas abandonando o Fremium.

### ETAPA 2

Os dados e documentos são repassados a um contador em formato físico ou parcialmente digital

### ETAPA 3

O empresário gera seu planejamento apenas com informações financeiras e despreza a contabilidade

### ETAPA 4

O empresário Recebe suas guias de impostos e no final do ano os demonstrativos contábeis. Alguns relatorios de gestao sao gerados mensalmente.

## CONCORRENTES

Conta Azul  
Nibo  
Zero Paper

Contabilizei.com  
Contabilivre  
ContabilizeAqui  
MobileCont

Conta Azul  
Nibo  
Zero Paper

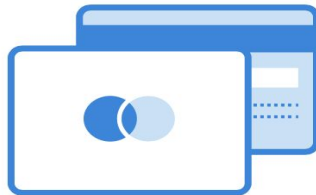
Contabilizei  
Conta Azul  
Nibo  
Zero Paper  
MobileCont  
Contabilivre  
ContabilizeAqui

# O produto

Sua vida mais facil para investir  
seu tempo no que realmente  
importa!



**24/7 support.** Estamos sempre aqui para te ajudar.



**E-commerce.** Importamos suas notas e ja criamos dados para analisar



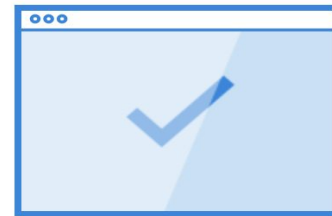
**Turnaround.** Informacao e muito valiosa para ficar parada.



**Previsões!** Sem limite de utilizacao



**Mobile apps.** Aguarde nossas solucoes no celular



**Secure connections.** Sua informacao bem cuidada



#ECONOBILIDADE

## Custos acessíveis para todo tamanho e realidade de empresa!

### PERSONAL



Perfeito para Start-ups! Comece agora mesmo a crescer !

---

**Melhor Preço Garantido!** Apenas R\$ 49,90 por mês

### BUSINESS



ideal para pequenas empresas com até 3 funcionarios!

---

**Best Price** Apenas R\$ 199,00 mensais!

### CORPORATE



Um plano repleto de solucoes com customizacoes para sua realidade!

---

**Unlimited** Planos a partir de R\$ 1.199,00 com até 10 funcionários e faturamento de até 10 milhões



Nossa tecnologia

Prever Seu Faturamento

Invista em Ações

Migre sua Contabilidade

# Contabilidade Inteligente

Entenda seus resultados e como voce será  
afetado pelo desempenho da economia  
conosco! Serviços para empresas e  
contadores!



- ✓ Selecione seu relatório
- Diário
- Balanco
- DRE










A Unica Contabilidade por  
Algoritmos do Brasil!




#econobilidade

**Profit & Loss Statement**








# Comparativo Basico

	Forecast e gestao	Guias de impostos	Fluxo de caixa projetado
<b>#econobilidade</b>			
Contabilizei	Nao		Nao
Contabilivre	Nao		Nao
Conta Azul		Nao	






	Contabilidade que gera demonstrativos em tempo real	Utilizacao de ML* para auditar e gerar declaracoes	Analise de churning E GIRO de estoque
#econobilidade			
Contabilizei	Nao	Nao	Nao
Contabilivre	Nao	Nao	Nao
Conta Azul	Nao	Nao	Parcialmente

- ALGORITMOS DE MACHINE LEARNING








# Comparativo Basico

	Analise de Rentabilidade	Valuation	Fluxo de caixa projetado
<b>#econobilidade</b>			
Contabilizei	Nao	Nao	Nao
Contabilivre	Nao	Nao	Nao
Conta Azul		Nao	

# Comparativo Basico

	Revisao Fiscal on-line	Consultoria Financeira	Precificação
<b>#econobilidade</b>			
Contabilizei	Parcialmente	Nao	Nao
Contabilivre	Nao	Nao	Nao
Conta Azul	Nao		

# Comparativo Basico

	Emissor de NOTAS	Abertura gratuita	Alteracao de contratos
<b>#econobilidade</b>	Nao	Nao	
Contabilizei			
Contabilivre			
Conta Azul	Parcialmente	Nao	Nao

# Modelo de Negócio

## SEGMENTACAO DE CLIENTES

## Modelo de negócio

Cliente Startup ou ate 1 ano com  
ate 1 funcionario

R\$ 49,90 mensais

Cliente ate 5 anos ATE 3  
funcionarios e faturamento inferior a 5  
milhoes anuais

R\$ 199,00 mensais

Cliente Maduro existente há mais  
de 5 anos com faturamento de até 10  
milhões e até 10 funcionários

A partir de 1.199,00 mensais

# Tração



# Proximos Passos

	2 meses	6 meses	12 meses	24 meses
Produto	Aperfeiçoar os algoritmos	Adicionar funcionalidades	Detectar novos nichos	Implementar gestao de investimentos
Modelo de negócio	Seguir a risca o que foi determinado	Corrigir a rota na dinamica do mercado	Estabelecer orcamentos mais rigidos	Abertura de capital e/ou abertura para investidor
Markentin/Vendas	Forte apelo em midias sociais	Google Adwords	Eventos e Suporte especializado	Combinacao de negocios e formacao de parcerias adicionais





# Fundraising

- > R\$ 500 mil para marketing
- > R\$ 1 milhão de reais para contratação
- > R\$ 500 mil para desenvolvimento complementar

- Finalizar o aperfeiçoamento da plataforma, ganhar agilidade com facilidades adicionais ao usuário final e visibilidade possibilitando o crescimento da base conforme o planejamento relatado
- Formar a equipe própria de atendimento reduzindo a necessidade de parcerias voláteis. (Estratégico)
- Montagem do app e funcionalidades através de smartphones que estejam alinhadas com a plataforma web e componentes de segurança. (Complementariedade)

# Estrategias para a saída

Entendemos que a rentabilidade deve criar o cenário perfeito para a saída do investidor no momento correto. Neste cenário projetamos a saída em 5 anos com uma rentabilidade média de 25% a.a sobre o investimento realizado no momento zero. Os custos da plataforma não são escaláveis como as oportunidades por ela criadas devido aos algoritmos de machine learning absorverem todas as atribuições repetitivas, portanto com o faturamento projetado no 3o ano, a margem bruta deve girar em torno de 50% a.m.

Também para compatibilizar o valioso recurso de nosso investidor entendemos que os aportes podem acontecer gradativamente com a entrega dos resultados aumentando a credibilidade do retorno almejado e abreviando ao máximo os riscos inerentes a qualquer startup.

No momento da saída realizaremos o valuation com potencial due diligence para análise de potenciais riscos e oportunidades e consolidar o valor final da companhia e assim convergir as metas.

# TIME



Eduardo Chemalle, 44  
anos, contador e  
programador,  
ex-controler do banco JP  
Morgan



Linéia Santos Chemalle, 33  
anos, administradora e  
design de interiores,  
ex-gerente fiscal da  
ALMAP-BBDO

## **ADVISORS**

-

Mentor 1 - Ricardo Pereira, ex-diretor financeiro da IBM

Mentor 2 - Pedro Barros proprietário empresa contabil ha 40 anos

Mentor 3 - Americo Pocci ex-diretor financeiro da Motorola

# Previsão de Numeros - Forecast

	2018/2019	2019/2020	2020/2021
USERS	300	2000	7000
REVENUE	R\$269.100,00	R\$1.255.320,00	R\$9.872.280,00
NET INCOME	-R\$215.280,00	R\$50.212,80	R\$4.936.140,00

AGRADECIMENTO :)

ESPERAMOS TÊ-LO ENCANTADO!

[chemalle@econobilidade.com](mailto:chemalle@econobilidade.com)