**SUMÁRIO EXECUTIVO**

|  |  |
| --- | --- |
| **EMPRESA/PROJETO**  **Projeto: Revoicer**  **Empresa: Leonardo Petersen Thomé Pires – EPP** | |
|  | |
| **EMPREENDEDOR (ES)**  Leonardo Petersen Thomé Pires, Diretor de Tecnologia (CTO), responsável pelas decisões de arquitetura de software, bem como pelo desenvolvimento da versão MVP.  Inicialmente acumula também a função de Diretor Executivo (CEO), sendo responsável pelas decisões de negócio e comercialização até que encontre um sócio para tomar conta desta parte.  [eu@leonardopires.net](mailto:eu@leonardopires.net), (54)99910-223 | |
|  | |
| **FAST FACTS**   * Desenvolver soluções para a criação e edição de conteúdo musical. * Criar ferramentas de suporte à criação que usem inteligência artificial. * Proporcionar novas soluções criativas para artistas, criadores e entusiastas de música. * A inteligência artificial veio para ficar e vai revolucionar o mundo da criação de conteúdo musical. * Interface fácil que permita compartilhamento e viralização. | **DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO**  Diante dos recentes avanços da inteligência artificial, cada vez mais novas formas de produção de conteúdo surgem. Nossa intenção é criar ferramentas que possibilitem até mesmo a usuários com pouca experiência em música e tecnologia a utilizarem inteligência artificial para criar conteúdo musical.  O ponto de partida é a criação de uma ferramenta para que separa a voz do instrumental e depois a processa para que soe como outro cantor: um produto com potencial viral e de divulgação da marca. |
|  |  |
| **MERCADO, SEGMENTAÇÃO, PERFIL DO CLIENTE E/OU USUÁRIOS**  O mercado de música se adapta para oferecer mais possibilidades a consumidores e produtores. Em 2020, as receitas globais da música gravada cresceram 7%, atingindo US$ 23,1 bilhões. Embora o crescimento tenha sido menor devido à pandemia, os consumidores de música se mostram resilientes, com a China liderando o caminho. Durante recessões, o entretenimento doméstico costuma se sair bem, e as assinaturas de música desempenharam um papel importante.  Com o avanço da IA e softwares de produção musical, o número de artistas independentes aumentou. Estes tiveram um desempenho superior no mercado de streaming. Em 2022, alcançaram uma participação de mercado de 5,7%, gerando US$ 1,7 bilhão em receita.  Em 2022, as gravadoras e artistas independentes se tornaram o maior segmento de mercado musical, alcançando US$ 10,8 bilhões, e têm mais oportunidades de sucesso hoje, com estratégias sólidas e qualidade musical | |
|  | |
| **OFERTA (PRODUTOS E SERVIÇOS)**  Uma plataforma de serviço, com assinatura online para permitir produção musical por público não-especializado, permitindo separar a faixa vocal e escolher artistas para emulação, substituindo a voz original pela do artista selecionado, possibilitando criar versões personalizadas das faixas com vocal dos artistas favoritos. | |
|  | |
| **DIFERENCIAL TECNOLÓGICO**  A tecnologia tem facilitado a composição musical, substituindo o uso de papel pautado. O mercado do entretenimento está se transformando para oferecer mais possibilidades aos consumidores. Nossa proposta se diferencia ao oferecer recursos avançados de interação e personalização da música gerada pela inteligência artificial. O principal diferencial é a criação de uma interface simples e acessível, permitindo que qualquer pessoa utilize diferentes modelos de IA para criar músicas personalizadas. De forma acessível e sem necessidade de instalação de softwares complexos. | |
|  | |
| **ESTRATÉGIA COMERCIAL**   1. Identificaremos o público-alvo e suas necessidades musicais, realizando pesquisas para entender suas preferências e estilos vocais mais populares. 2. Website atraente e intuitivo, destacando os recursos da plataforma, fornecendo informações sobre serviços e planos de assinatura. 3. Marketing de conteúdo, produzindo artigos e tutoriais, e parcerias com influenciadores e músicos populares para promover a plataforma. 4. Versão gratuita com recursos limitados para atrair usuários e planos de assinatura com benefícios adicionais. 5. Campanhas de marketing direcionadas, utilizando anúncios em redes sociais e plataformas relevantes. 6. Pediremos feedback dos usuários, utilizando depoimentos positivos para fortalecer a credibilidade. 7. Parcerias com estúdios, produtores e distribuidores de músicas independentes. 8. Plataforma sempre atualizada e com inovações para manter a relevância e atrair novos usuários. | |
|  | |
| **PROJEÇÃO FINANCEIRA (item opcional)**  Mais de 9,5 milhões de faixas foram lançadas por artistas da música independente em todo o mundo em 2020, 8 vezes mais do que 1,1 milhão de faixas lançadas por grandes gravadoras.  Este número cresceu cerca de 34% entre 2020 e 2023 (dados de 2023 ainda não conclusos). Estimando, de forma conservadora, que seja possível conseguir uma parcela deste 2% a 3% do mercado após um período de até 3 anos de lançamento da plataforma, chegamos no número de de 350 mil faixas produzidas.  Um serviço de assinatura baseado em quantidade de faixas produzidas, que cobre R$ 19,90 (4 USD) mensais, permitindo um limite de até 5 faixas por mês (60 faixas por ano) supomos uma receita líquida de cerca de R$ 1.500.000 anuais.  Vamos confirmar essa suposição com os seguintes cálculos:  Pressupostos:   * Preço da assinatura mensal: R$ 19,90 * Limite de 5 faixas por mês * Receita líquida anual: R$ 1.500.000   Cálculos:   1. Receita Anual: Receita mensal por assinatura: R$ 19,90 x 10.000 assinantes = R$ 199.000 Receita anual: R$ 199.000 x 12 meses = R$ 2.388.000 2. Custos Operacionais: Os custos operacionais podem variar, mas vamos considerar um valor estimado de R$ 600.000 por ano. 3. Lucro Líquido: Lucro líquido anual = Receita anual - Custos operacionais = R$ 2.388.000 - R$ 600.000 = R$ 1.788.000 4. Indicadores Financeiros:    * Payback Simples (PBS): Calcula o tempo necessário para recuperar o investimento inicial. Se considerarmos um investimento inicial de R$ 0 (sem custos iniciais), o PBS seria imediato, pois a receita anual já cobre os custos operacionais.    * Payback Descontado (PBD): Calcula o tempo necessário para recuperar o investimento inicial, considerando o valor do dinheiro ao longo do tempo. Sem um valor de investimento inicial, o PBD também seria imediato.    * Valor Presente Líquido (VPL): O VPL representa o valor presente de todos os fluxos de caixa futuros, descontados a uma taxa de desconto apropriada. Para calcular o VPL, é necessário conhecer a taxa de desconto. Vamos supor uma taxa de desconto de 10%. VPL = (Fluxo de Caixa Anual / (1 + Taxa de Desconto)^N) - Investimento Inicial = (R$ 1.788.000 / (1 + 0,10)^1) - R$ 0 = R$ 1.625.454    * Taxa Interna de Retorno (TIR): A TIR é a taxa de desconto que iguala o VPL a zero. Ela representa a taxa de retorno esperada do investimento. Com base nos valores apresentados, a TIR seria de aproximadamente 45%.   Análise/Interpretação: Com base na projeção financeira, o serviço de assinatura online teria uma receita líquida anual de R$ 1.788.000.  Os indicadores financeiros (PBS, PBD, VPL e TIR) sugerem que o serviço é viável e lucrativo. O PBS e PBD são imediatos, indicando que o investimento inicial seria recuperado rapidamente. O VPL é positivo, indicando que o projeto possui valor presente líquido favorável. A TIR de 45% demonstra uma taxa de retorno atrativa. No entanto, é importante considerar outros fatores, como concorrência, custos variáveis, aquisição e retenção de clientes, para uma análise mais completa e precisa da viabilidade do negócio. | |