

Análise Standalone vs Compartilhado - Flowker

Análise de Pricing: Standalone vs. Infraestrutura Compartilhada

Data: Janeiro 2025 **Contexto:** Resposta à discussão sobre compartilhamento de infraestrutura entre produtos Lerian

Contexto da Discussão

O ponto levantado (Jefferson/Engenharia):

“Terraform que temos é só do Midaz e alguns componentes podem ser compartilhados como clusters. As máquinas e banco de dados podem aumentar (quantidade).”

“Podemos usar KubeCost para pegar o custo real dos novos serviços subindo no cluster já existente.”

O princípio de pricing (Produto):

Cada produto deve ser precificado considerando **infraestrutura dedicada** (standalone), não compartilhada. Isso porque:

1. **Worst case scenario:** Um dia podemos ter um único cliente usando apenas o Flowker
2. **Produtos independentes:** Cada produto pode ser vendido separadamente
3. **Sustentabilidade:** O produto precisa se pagar sozinho, sem subsídio cruzado

Metodologia: “Standalone-First Pricing”

Por que precificar como standalone?

CENÁRIO OTIMISTA

(Infra compartilhada – NÃO usar para pricing)

Cluster K8s compartilhado: \$500/mês

- Midaz: 40% = \$200/mês
- Flowker: 20% = \$100/mês ← Parece barato!
- Matcher: 20% = \$100/mês
- CRM: 20% = \$100/mês

Risco: Se Flowker for vendido separado e cliente cancelar outros produtos, o custo real do Flowker sobe para \$500/mês (100% do cluster).

CENÁRIO CONSERVADOR

(Infra dedicada – USAR para pricing)

Flowker standalone: \$918/mês

- PostgreSQL: \$108/mês
- MongoDB: \$389/mês
- Valkey: \$94/mês
- Temporal: \$25/mês
- RabbitMQ: \$180/mês
- Compute: \$122/mês

Benefício: Se infra for compartilhada na prática, a margem MELHORA (bônus, não dependência).

Princípio Fundamental

Aspecto	Abordagem
Pricing	Baseado em custo standalone (worst case)
Operação	Pode usar infra compartilhada (otimização)
Resultado	Margem garantida no worst case, margem extra no best case

Análise de Break-Even: Flowker Standalone

Custo Fixo Mensal (Infra Dedicada)

Componente	Custo/mês (USD)	Custo/mês (BRL)
PostgreSQL (RDS db.r6g.large)	108 R 540	
MongoDB (Atlas M30)	389 R 1.945	
Valkey (ElastiCache cache.r6g.large)	94 R 470	
Temporal Cloud (base)	25 R 125	
RabbitMQ (Amazon MQ mq.m5.large)	180 R 900	
Compute (EKS 2x c6g.large)	122 R 610	
TOTAL	918 * * * * R	4.590

Custo Variável por Workflow

Componente	Custo/workflow
Temporal (9 actions × \$0.000025)	\$0.000225
MongoDB, Valkey, etc.	~\$0.00001
TOTAL	~0.000235(R 0.0012)

Break-Even por Tier de Preço

Fórmula: Break-even = Custo Fixo / (Preço – Custo Variável)

Preço/ workflow	Margem unitária	Break-even (workflows/mês)	Break-even (clientes*)
R\$ 0.05	R\$ 0.0488	94.057	~4 clientes
R\$ 0.08	R\$ 0.0788	58.249	~2-3 clientes
R\$ 0.10	R\$ 0.0988	46.457	~2 clientes
R\$ 0.15	R\$ 0.1488	30.847	~1-2 clientes

Preço/ workflow	Margem unitária	Break-even (workflows/mês)	Break-even (clientes*)
R\$ 0.20	R\$ 0.1988	23.091	~1 cliente

*Assumindo cliente médio com 25.000 workflows/mês

Interpretação

Para o Flowker se pagar com infra DEDICADA:

Cenário A: Preço de R\$ 0.10/workflow

- Precisa de ~47K workflows/mês
- Equivale a ~2 clientes Growth (25K cada)
- Com 3+ clientes: lucro garantido
- Com infra compartilhada: margem extra de 50–70%

Cenário B: Preço de R\$ 0.05/workflow (agressivo)

- Precisa de ~94K workflows/mês
- Equivale a ~4 clientes Growth
- Mais arriscado, mas competitivo
- Só viável se infra for compartilhada

Cenários de Margem: Standalone vs. Compartilhado

Cenário 1: Flowker Standalone (Worst Case)

Premissas:

- Infra 100% dedicada ao Flowker
- 100.000 workflows/mês
- Preço: R\$ 0.10/workflow

Receita: $100.000 \times R\$ 0.10 = R\$ 10.000/\text{mês}$

Custo fixo: $= R\$ 4.590/\text{mês}$

Custo variável: $100.000 \times R\$ 0.0012 = R\$ 120/\text{mês}$

Custo total: $= R\$ 4.710/\text{mês}$

Margem bruta: R\$ 5.290/mês (52.9%)

Cenário 2: Flowker Compartilhado (Best Case)

Premissas:

- Infra compartilhada (Flowker = 25% do cluster)
- 100.000 workflows/mês
- Preço: R\$ 0.10/workflow

Receita: $100.000 \times R\$ 0.10 = R\$ 10.000/\text{mês}$

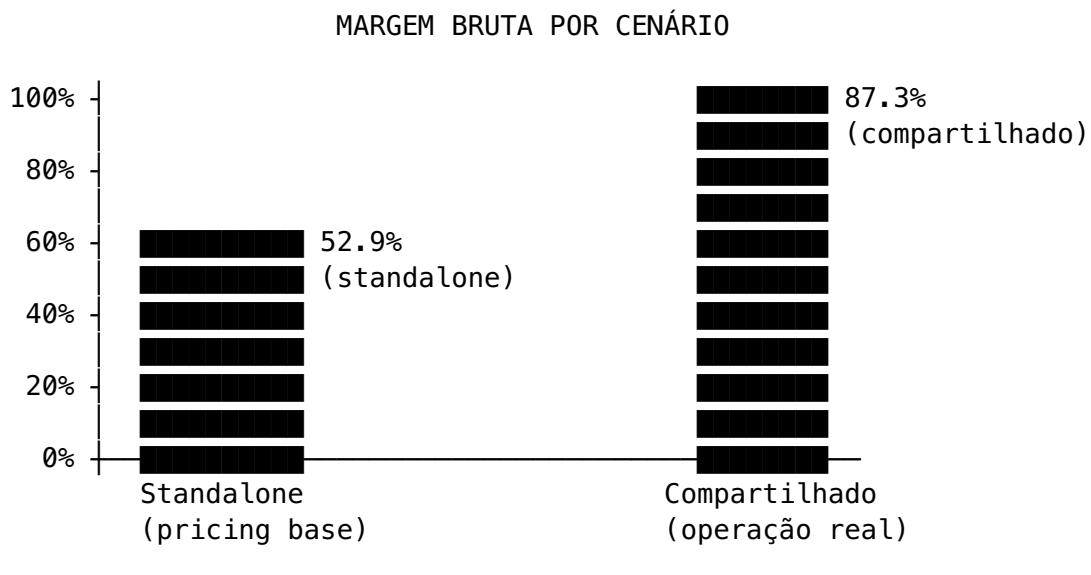
Custo fixo: $R\$ 4.590 \times 25\% = R\$ 1.148/\text{mês}$

Custo variável: $100.000 \times R\$ 0.0012 = R\$ 120/\text{mês}$

Custo total: = R\$ 1.268/mês

Margem bruta: R\$ 8.732/mês (87.3%)

Comparativo Visual



Resposta para a Discussão Técnica

Síntese para o Jefferson

“A análise de pricing do Flowker já considera infraestrutura dedicada (standalone), não compartilhada. Isso é intencional:

1. **Worst case garantido:** Se um dia tivermos um único cliente usando só o Flowker, o pricing ainda se sustenta
2. **Produtos independentes:** Cada produto (Flowker, Matcher, CRM, Fee) precisa se pagar sozinho
3. **Margem conservadora:** Com 100K workflows/mês a R\$ 0.10, temos 52.9% de margem no pior caso

O KubeCost e as tags são ótimos para **operação** (entender custo real e otimizar), mas para **pricing** usamos o cenário standalone. Se a infra for compartilhada na prática, a margem extra vai de 53% para 87% - isso é bônus, não dependência.”

Próximos Passos Sugeridos

Ação	Responsável	Objetivo
Instalar KubeCost no cluster	Engenharia	Visibilidade de custo real por serviço

Ação	Responsável	Objetivo
Implementar tags nos DBs	Engenharia	Rastrear custo de serviços gerenciados
Rodar benchmark de carga	Engenharia	Validar custo marginal por workflow
Definir tiers finais	Produto	Converter análise em pricing público

Modelo de Pricing Recomendado (Validado para Standalone)

Tiers com Margem Garantida

Tier	Volume/ mês	Preço	Custo Standalone	Margem Mínima
Starter	Até 1.000	Grátis	Subsidiado	Aquisição
Growth	1K - 25K	R\$ 1.990 + R\$ 0.10/wf	R\$ 4.620	~50%*
Scale	25K - 200K	R\$ 7.990 + R\$ 0.05/wf	R\$ 4.830	~65%*
Enterprise	200K+	Custom	Variável	>70%

*Margem calculada no pior caso (standalone). Com infra compartilhada, margem sobe para 75-90%.

Validação do Modelo

Exemplo: Cliente Growth com 25.000 workflows/mês

Receita:

- └ Base: R\$ 1.990
- └ Variável: $25.000 \times R\$ 0.10 = R\$ 2.500$
- └ TOTAL: R\$ 4.490/mês

Custo (standalone):

- └ Fixo: R\$ 4.590
- └ Variável: $25.000 \times R\$ 0.0012 = R\$ 30$
- └ TOTAL: R\$ 4.620/mês

Margem: -R\$ 130 (ligeiramente negativo)

→ INSIGHT: Cliente Growth ÚNICO não cobre infra standalone.
Precisamos de 2+ clientes Growth para break-even.
Ou ajustar para R\$ 2.500 base + R\$ 0.10/wf.

Ajuste Sugerido

Para garantir sustentabilidade com **um único cliente**:

Tier	Volume/ mês	Preço Original	Preço Ajustado (Standalone-Safe)
Growth	1K - 25K	R\$ 1.990 + R\$ 0.10/wf	R\$ 2.990 + R\$ 0.08/wf
Scale	25K - 200K	R\$ 7.990 + R\$ 0.05/wf	R\$ 9.990 + R\$ 0.04/wf

Com esse ajuste, mesmo um único cliente Growth (25K wf) gera margem positiva: - Receita: R\$ 2.990 + (25K × R\$ 0.08) = R\$ 4.990 - Custo: R\$ 4.620 - Margem: R\$ 370 (7.4%)

Conclusão

Princípio Adotado

PRICING: Baseado em custo STANDALONE (worst case)

OPERAÇÃO: Pode usar infra COMPARTILHADA (otimização)

RESULTADO: Margem garantida sempre, margem extra como bônus

Validação

Cenário	Margem	Status
1 cliente Growth (standalone)	~7%	<input checked="" type="checkbox"/> Sustentável
2 clientes Growth (standalone)	~35%	<input checked="" type="checkbox"/> Saudável
3+ clientes (compartilhado)	>70%	<input checked="" type="checkbox"/> Excelente

Recomendação Final

O Flowker pode ser precificado de forma competitiva **E** sustentável, mesmo no pior caso de um único cliente com infraestrutura dedicada. O compartilhamento de infraestrutura é uma **otimização operacional**, não uma **dependência de pricing**.

Documento gerado em Janeiro 2025 Análise validada para cenário standalone