



Humberto Felipe da Silva.

Doutor em História Econômica
LOQ4234 - Empreendedorismo e Inovação
Escola de Engenharia de Lorena - EEL
Universidade de São Paulo - USP



PLANO DE AULA

Aula 13 – 18 e 19 nov.

Desafio “Modelo Financeiro”

Tema da Aula: AULA 13: O Modelo Financeiro. Conteúdo: Custos e Receitas.



1. Identificação

Item	Descrição
Disciplina	Empreendedorismo e Inovação (LOQ4324)
Curso	Engenharias – EEL-USP
Aula	13
Data	18 e 19/nov.
Fase do Projeto	Entrega (Sustentabilidade do Negócio)



Humberto Felipe da Silva.

Doutor em História Econômica
LOQ4234 - Empreendedorismo e Inovação
Escola de Engenharia de Lorena - EEL
Universidade de São Paulo - USP



2. Objetivos da Aula

Objetivo Didático:

Compreender os fundamentos financeiros de uma startup, capacitando os alunos a analisarem a viabilidade econômica básica dos seus projetos através da estruturação dos blocos de Custos e Receitas do Lean Canvas.

Objetivo da Atividade:

Ao final da aula, os alunos serão capazes de:

- **Identificar** os principais custos fixos e variáveis necessários para lançar e operar o seu MVP.
- **Formular e justificar** uma hipótese de modelo de receita (ex: assinatura, venda, comissão).
- **Estruturar** uma análise financeira simplificada, conectando as suas hipóteses de custos e receitas.
- **Defender** (em um pitch) a lógica do seu modelo financeiro, respondendo à pergunta: "Como este projeto vai ganhar dinheiro?".

3. Conteúdo Abordado e Ligação com o Projeto

Conteúdo Chave:

- a. **Fontes de Receita:** Modelos de negócio (Assinatura, *Freemium*, Venda Única, Transacional/Comissão, Publicidade, etc.).
- b. **Estrutura de Custos:** Custos Fixos (ex: servidor, salários) vs. Custos Variáveis (ex: custo por cliente adquirido - CAC).
- c. **A Relação de Ouro:** A importância de garantir que o **LTV (Lifetime Value / Valor Vitalício do Cliente)** seja significativamente maior que o **CAC (Custo de Aquisição do Cliente)**.

Ligação com o Projeto: Nas últimas aulas, vocês definiram o MVP e as Métricas. Hoje, vamos preencher os dois blocos que sustentam todo o Lean Canvas. Esta aula é o teste de realidade: a sua solução resolve um problema (Fase 1), as pessoas querem usá-la (Fase 3), mas,

Elas estão dispostas a pagar por ela?

E o custo para entregar o produto é menor do que o preço que pagam? Se a resposta for sim, vocês não têm mais um projeto, vocês têm um negócio.



Humberto Felipe da Silva.

Doutor em História Econômica
LOQ4234 - Empreendedorismo e Inovação
Escola de Engenharia de Lorena - EEL
Universidade de São Paulo - USP



4. Cronograma: A Engenharia Financeira da Startup (90 min)

Tempo	Etapas	Professor	Alunos (em grupo)
0-10 min	A Ponte do Dinheiro	<i>Briefing:</i> O projeto paga por essa aquisição e retenção?"	Preparam o seu Lean Canvas, com receitas e custos e a tarefa de casa (a primeira lista de custos/receitas).
10-25 min	A Teoria do Combustível (15 min)	Introduz a "Regra de Ouro": $LTV > CAC$.	Tiram dúvidas sobre qual modelo se aplica melhor ao seu tipo de projeto (Hardware vs. SaaS vs. App).
25-70 min	Mão na Massa: O Orçamento do MVP	Papel de mentor do Grupos.	Foco total nas finanças! Em grupos, reveem a lista de custos/receitas, debatem o preço, o modelo de receita e listam todos os custos para o MVP funcionar por 3 meses. Preenchem os blocos 5 e 9 do Lean Canvas.
70-85 min	Pitch: "Como vamos ganhar dinheiro?"	Sorteia 2 grupos para um pitch.	Grupos sorteados apresentam o seu pitch de 2 min.
85-90 min	Fechamento e Próxima Missão	Fechamento	Anotam os <i>insights</i> finais e preparam-se para a última fase: o Storytelling.

5. Entregas da Aula (postar no Drive)

Documento 1: Lean Canvas Atualizado (Versão Final): A imagem ou PDF do Lean Canvas (lembrem-se que vocês já haviam preenchido uma versão preliminar) com os 9 blocos completos, com foco especial no detalhamento dos blocos 5 (Receitas) e 9 (Custos).

Documento 2: A Conta Simplificada (1 slide): Uma análise simples respondendo:

1. Qual o seu Modelo de Receita principal?
2. Quais os seus 3 maiores Custos Fixos e Variáveis?
3. Qual é a conta básica que prova que o $LTV > CAC$? (mesmo que seja uma estimativa inicial).



Humberto Felipe da Silva.

Doutor em História Econômica
LOQ4234 - Empreendedorismo e Inovação
Escola de Engenharia de Lorena - EEL
Universidade de São Paulo - USP



6. Estratégias de Avaliação Formativa

- Realismo da Análise:** Os custos listados são realistas? (Ex: lembraram de custos de servidor, impostos, marketing?).
- Lógica do Modelo de Receita:** O modelo de receita escolhido (ex: assinatura) faz sentido para a Persona e o Problema que estão resolvendo?
- Clareza do Pitch:** O grupo consegue explicar como a startup ganha dinheiro de forma simples e convincente?

7. Recursos Didáticos

Artigos de Apoio (Verificados e Reais):

- Leitura 1:** "Como fazer a gestão financeira do pequeno negócio" (Sebrae). Link: <https://tinyurl.com/4j92hxj6>
- Leitura 2:** "O controle de custos e despesas sempre pode ser mais eficiente" (Sebrae). Link: <https://tinyurl.com/3tbwvt7y>.
- Leitura 3:** "Desafios Comuns na Gestão de Custos e Como Superá-los" (FIA). Link: <https://tinyurl.com/5hs2uwfh>.

8. Tarefa Pós-Aula – A História que Vende

Chegamos ao fim da "engenharia" do seu negócio. Vocês têm um Problema validado, uma Solução prototipada, Métricas para guiar vocês e um Modelo Financeiro. Agora... falta o fechamento.

Uma grande ideia de engenharia morre na gaveta se não for acompanhada por uma grande história. A nossa próxima aula é a apresentação do Pitch, para isto criem um Storytelling.

Leitura Preparatória:

“Storytelling – Como Contar Histórias que Convertem em Vendas”. Link: <https://zenivox.com.br/como-contar-historias-que-convertem-em-vendas/>

Atividade em Grupo, preparando-se para o Pitch Final:

- Seguindo o Roteiro do Pitch Final de 3 Minutos (veja abaixo), a missão é começar a escrever o roteiro da sua apresentação.
- Para começar, conecte todos as ferramentas que criamos (Persona, Problema, Solução, MVP, Finanças) numa narrativa coesa e emocionante.



Humberto Felipe da Silva.

Doutor em História Econômica
LOQ4234 - Empreendedorismo e Inovação
Escola de Engenharia de Lorena - EEL
Universidade de São Paulo - USP



- c. Foquem na "Jornada do Herói": Quem é o seu herói (Persona)? Qual é o seu grande desafio (Problema)? Qual é a "arma mágica" que vocês entregam (Solução)?

O Roteiro do Pitch Final: Seus 3 Minutos para Brilhar

Objetivo: Contar uma história clara, convincente e memorável em 180 segundos.

Estrutura:

O Pitch não tem a finalidade de *contar uma história completa*, mas levar a plateia, principalmente os investidores, a ficarem interessados levantarem a mão e dizer “Ei! Quero falar com vocês depois.” Ele quer saber *detalhes da história*

Parte 1: O Gancho (O PROBLEMA) — (0:00 - 0:45)

(Aprox. 45 segundos)

Objetivo: Levar a plateia a sala sentir a dor da sua Persona. A audiência tem que pensar "Uau, eu conheço alguém assim" ou então "Eu já passei por isso".

O que Apresentar:

1. **Comece com a História:** Apresente sua Persona. Dê um nome, conte um micro-conto sobre um dia frustrante na vida dela.
2. **Revele o Problema:** Apresente a sua Declaração de Problema (Problem Statement). Qual é a dor real e a causa raiz?
3. **Quantifique (se possível):** Exemplo, “A Joana perde 30 minutos todos os dias...” ou “Milhões de mulheres sentem-se...”

Uma Dica: NÃO comecem com o trivial (o que a maioria das pessoas faz: "Olá, nosso projeto é a Startup X...". Comecem impactando as pessoas, com uma história empolgante! "Esta é a Ana. Todas as manhãs, ela abre o guarda-roupa e o mesmo sentimento ataca: ansiedade..." Caprichem no *storytelling*!

Parte 2: A Revelação (A SOLUÇÃO) — (0:45 - 1:45)

(Aprox. 60 segundos)

Objetivo: Apresentar sua solução, mostre que sua solução tem o poder de salvar o dia da sua Persona. Esse é o segundo momento "Uau!" do seu pitch. O primeiro deve ser sua entrada.

O que Apresentar:

1. **Apresente sua Solução:** Diga o nome da sua startup/produto.
2. **A Proposta de Valor Única (PVU):** Lance sua frase de efeito, sua grande promessa.



Humberto Felipe da Silva.

Doutor em História Econômica
LOQ4234 - Empreendedorismo e Inovação
Escola de Engenharia de Lorena - EEL
Universidade de São Paulo - USP



3. **Demonstre o MVP!** A parte mais importante. Mostre seu protótipo em ação. Seja um vídeo curto (30-40 segundos) ou uma demonstração ao vivo (cuidado com falhas!). Mostre as 2 ou 3 funcionalidades chave que resolvem diretamente a dor que vocês apresentaram.

DICA: Não fique só na história, Mostre o produto! Em vez de descrever o que o produto faz, mostre-o o que ele é.

Um vídeo bem editado da interação com o protótipo é muito mais poderoso do que alguns slides descrevendo o produto. Slides cheio de letras e palavras. Deixe sua solução falar por si mesma.

Parte 3: A Oportunidade (Por Que é um Negócio?) — (1:45 - 2:30) (Aprox. 45 segundos)

Objetivo: Demonstrar que sua solução não é apenas uma ideia boa, mas um negócio inteligente e viável.

O que Apresentar:

1. **A Brecha no Mercado:** Mostre rapidamente seu mapa de concorrentes (a Matriz 2x2 que fizeram). "Nossos concorrentes focam em X e Y, mas ninguém está resolvendo Z". Mostrem seu Oceano Azul.
2. **O Modelo de Negócio:** Explique de forma simples como planejam ganhar dinheiro (o que definiram na Aula 13). "Nosso modelo é uma assinatura mensal de..."
3. **Métricas-Chave:** "E nós saberemos que estamos vencendo ao medir..." (Cite 1 ou 2 métricas acionáveis que vocês definiram).

DICA: Sejam diretos, precisos e cirúrgicos! Usem a Matriz de Posicionamento 2x2, por exemplo, em um slide para mostrar visualmente sua brecha no mercado. É rápido e impactante.

Parte 4: A Visão & A Equipe (por que nós e não os outros?) — (2:30 - 3:00) (Aprox. 30 segundos)

Objetivo: Fechar com confiança, entusiasmos e ousadia: mostrar quem está por trás da genialidade e deixar uma visão inspiradora.

O que Apresentar:

1. **A Equipe:** Um slide com as fotos de vocês. Por exemplo: "Esta é a equipe certa para fazer acontecer porque..." (sejam breves).
2. **A Visão / Próximos Passos:** "Nosso MVP é o primeiro passo. Nossa visão é..."
3. **O Fechamento Arrebatador:** Terminem com seu slogan, o nome da startup e um grande "Obrigado!".

DICA: O último slide deve ser limpo, claro e impactante: o logo da sua startup, o slogan, seus nomes e um contato. Deixe-o na tela enquanto respondem às perguntas.

DICA FINAL:



Humberto Felipe da Silva.

Doutor em História Econômica
LOQ4234 - Empreendedorismo e Inovação
Escola de Engenharia de Lorena - EEL
Universidade de São Paulo - USP



ENSAIEM!, ENSAIEM!, ENSAIEM!

Atenção **Gravem** o ensaio do pitch para **entregar para o professor.**

Cronometrem. 3 minutos passam voando, mas são o suficiente para vender uma ideia.

Coloquem o coração e paixão. **Pratiquem para garantir o sucesso!**

Aprendam a fazer Pitch! Treinem muito!
Espero que apresentem muitos Pitch na vida de vocês, que vendam
muitos projetos e se tornem VENCEDORES
