

Guia de Preenchimento - Calculadora de Viabilidade Financeira

Objetivo do Documento

Este guia explica o significado de cada campo da calculadora para ajudar o time comercial durante reuniões com clientes. Use este documento como referência para fazer as perguntas certas e preencher os dados corretamente.

SEÇÃO: MODELO DE TECNOLOGIA

Escolha o modelo

O que é: Modelo de desenvolvimento tecnológico que o cliente pretende adotar.

Opções disponíveis:

- API + Software House: Cliente contrata empresa externa para desenvolvimento
- API + Desenvolvimento Interno: Cliente desenvolve internamente usando APIs
- White Label: Cliente usa solução pronta personalizada

Como perguntar: "Vocês pretendem desenvolver a tecnologia internamente, contratar uma software house ou usar uma solução white label?"

Impacto: Define os custos fixos mensais de tecnologia (R\$ 60 mil a R\$ 200 mil).

SEÇÃO: BASE INICIAL

Clientes PF ativos (Mês 1)

O que é: Número atual de clientes pessoa física ativos na base.

Como perguntar: "Quantos clientes pessoa física vocês têm ativos hoje?"

Exemplo: 5.000 clientes PF

Dica: Considere apenas clientes que realmente usam os serviços, não contas dormentes.

Clientes PJ ativos (Mês 1)

O que é: Número atual de clientes pessoa jurídica ativos na base.

Como perguntar: "Quantas empresas são clientes ativas de vocês hoje?"

Exemplo: 150 empresas

Dica: PJ geralmente tem ticket maior mas base menor que PF.

% crescimento mensal PF

O que é: Taxa de crescimento mensal esperada da base de clientes pessoa física.

Como perguntar: "Qual o crescimento mensal de novos clientes PF que vocês esperam?"

Exemplo: 4% ao mês

Dica: Seja realista. Crescimentos acima de 10% são muito otimistas.

% crescimento mensal PJ

O que é: Taxa de crescimento mensal esperada da base de clientes pessoa jurídica.

Como perguntar: "E para empresas, qual crescimento mensal vocês projetam?"

Exemplo: 2,5% ao mês

Dica: PJ cresce mais devagar que PF, mas com maior valor.

% churn mensal PF

O que é: Taxa de cancelamento/abandono mensal de clientes pessoa física.

Como perguntar: "Qual percentual de clientes PF vocês perdem por mês?"

Exemplo: 1,6% ao mês

Dica: Churn alto (>3%) indica problemas no produto ou serviço.

% churn mensal PJ

O que é: Taxa de cancelamento/abandono mensal de clientes pessoa jurídica.

Como perguntar: "E qual a taxa de cancelamento de empresas por mês?"

Exemplo: 1,2% ao mês

Dica: PJ normalmente tem churn menor que PF (mais fidelidade).

SEÇÃO: TRANSAÇÕES

Transações por cliente PF/mês

O que é: Número médio de transações que cada cliente PF faz por mês.

Como perguntar: "Quantas transações por mês cada cliente PF faz em média?"

Exemplo: 7 transações/mês

Dica: Inclua PIX, TED, cartão, boletos, etc.

Transações por cliente PJ/mês

O que é: Número médio de transações que cada cliente PJ faz por mês.

Como perguntar: "E as empresas, quantas transações fazem por mês?"

Exemplo: 22 transações/mês

Dica: PJ normalmente transaciona mais que PF.

Ticket médio PF

O que é: Valor médio de cada transação de clientes pessoa física.

Como perguntar: "Qual o valor médio das transações dos clientes PF?"

Exemplo: R\$ 120

Dica: Considere todas as transações, não apenas as maiores.

Ticket médio PJ

O que é: Valor médio de cada transação de clientes pessoa jurídica.

Como perguntar: "E qual o ticket médio das transações das empresas?"

Exemplo: R\$ 950

Dica: PJ tem tickets maiores que PF.

% MDR

O que é: Taxa de desconto do meio de pagamento (Merchant Discount Rate).

Como perguntar: "Qual taxa vocês cobram sobre as transações de cartão?"

Exemplo: 2,2%

Dica: Varia de 1,5% a 4% dependendo do segmento.

% Intercâmbio

O que é: Taxa adicional sobre transações (receita extra).

Como perguntar: "Vocês têm alguma receita de intercâmbio ou taxa adicional?"

Exemplo: 0,4%

Dica: Nem todas as fintechs têm essa receita.

Tarifa adquirência por transação

O que é: Custo fixo por transação pago à adquirente.

Como perguntar: "Qual o custo por transação que vocês pagam?"

Exemplo: R\$ 0,45

Dica: Custo operacional que reduz a margem.

SEÇÃO: CRÉDITO

% base PF com crédito

O que é: Percentual de clientes PF que usam produtos de crédito.

Como perguntar: "Que percentual dos clientes PF usa crédito (cartão, empréstimo, etc.)?"

Exemplo: 6%

Dica: Penetração baixa é normal no início.

% base PJ com crédito

O que é: Percentual de clientes PJ que usam produtos de crédito.

Como perguntar: "E das empresas, quantas % usam crédito?"

Exemplo: 10%

Dica: PJ normalmente tem maior penetração de crédito.

Ticket médio crédito PF

O que é: Valor médio dos empréstimos ou limites para pessoa física.

Como perguntar: "Qual o valor médio de crédito liberado para PF?"

Exemplo: R\$ 1.200

Dica: Considere limite médio do cartão ou valor do empréstimo.

Ticket médio crédito PJ

O que é: Valor médio dos empréstimos ou limites para pessoa jurídica.

Como perguntar: "E para empresas, qual o ticket médio de crédito?"

Exemplo: R\$ 8.000

Dica: PJ tem tickets de crédito muito maiores que PF.

Juros médio a.m.

O que é: Taxa de juros média mensal cobrada nos produtos de crédito.

Como perguntar: "Qual a taxa de juros mensal que vocês cobram?"

Exemplo: 4,2% ao mês

Dica: Varia de 2% a 15% dependendo do risco e produto.

Custo funding a.m.

O que é: Custo mensal para captar o dinheiro que será emprestado.

Como perguntar: "Qual o custo de captação do dinheiro para emprestar?"

Exemplo: 1,4% ao mês

Dica: Normalmente CDI + spread. Fica entre 1% e 2%.

% inadimplência a.m.

O que é: Taxa mensal de clientes que não pagam o crédito.

Como perguntar: "Qual o percentual de inadimplência mensal esperado?"

Exemplo: 1,1% ao mês

Dica: Depende muito do perfil de risco. Seja conservador.

Prazo médio carteira (meses)

O que é: Tempo médio para receber de volta o dinheiro emprestado.

Como perguntar: "Em quantos meses, em média, o crédito é quitado?"

Exemplo: 9 meses

Dica: Cartão rotativo: 3-6 meses. Empréstimos: 6-24 meses.

Capital inicial disponível

O que é: Valor total que o cliente tem disponível para investir no negócio.

Como perguntar: "Quanto de capital vocês têm disponível para investir?"

Exemplo: R\$ 3.000.000

Dica: Inclua capital próprio, investimentos e linhas de crédito.

Colchão de capital %

O que é: Percentual extra de capital mantido como reserva de segurança.

Como perguntar: "Que percentual querem manter como reserva de segurança?"

Exemplo: 10%

Dica: Regulamentação exige reservas. 10% a 20% é comum.

SEÇÃO: FLOAT EM CONTA

Salário médio PF

O que é: Valor médio dos salários dos clientes pessoa física.

Como perguntar: "Qual a renda média dos clientes PF de vocês?"

Exemplo: R\$ 2.500

Dica: Considere o perfil socioeconômico do público-alvo.

% PF que recebe salário na conta

O que é: Percentual de clientes PF que recebem salário na conta da fintech.

Como perguntar: "Quantos % dos clientes recebem salário na conta de vocês?"

Exemplo: 45%

Dica: Conta salário gera float (dinheiro parado rendendo).

% do salário retido em conta

O que é: Percentual do salário que fica parado na conta (não é sacado imediatamente).

Como perguntar: "Que % do salário normalmente fica na conta sem ser sacado?"

Exemplo: 15%

Dica: Dinheiro parado gera receita de float para a fintech.

DICAS PARA A REUNIÃO

Antes da Reunião

1. Estude o cliente: pesquise o segmento e concorrentes
2. Prepare perguntas: use este guia como roteiro
3. Defina cenários: prepare para testar pessimista, realista e otimista

Durante a Reunião

1. Seja consultivo: explique o impacto de cada métrica

2. Teste cenários: mostre diferentes possibilidades
3. Foque na viabilidade: destaque os pontos críticos
4. Gere o relatório: use o botão "Exportar PDF" ao final

Campos Críticos

- Base de clientes atual (PF + PJ)
- Crescimento mensal esperado
- Ticket médio das transações
- Penetração de crédito
- Capital disponível para investir

Sinais de Alerta

- Churn acima de 3%
- Crescimento acima de 10%
- Inadimplência acima de 3%
- Capital insuficiente

Oportunidades

- Base grande (mais de 1000 clientes)
- Crescimento consistente (2% a 5% ao mês)
- Baixo churn (menos de 2%)
- Boa penetração de crédito (mais de 5%)

INTERPRETANDO OS RESULTADOS

Fintech Viável

- EBITDA positivo em 12 meses
- Capital suficiente para operação
- Fluxo de caixa positivo
- Crescimento sustentável

Fintech Inviável

- EBITDA negativo
- Capital insuficiente
- Alto risco de inadimplência
- Modelo não escalável

Próximos Passos

1. Se viável: apresentar soluções e proposta comercial
2. Se inviável: sugerir ajustes no modelo de negócio
3. Sempre: entregar relatório profissional gerado