

MATERIAL DE APOIO

MÓDULO 11

plano  é

COMO FAZER A PREVISÃO
DE FATURAMENTO

PREMISSE BÁSICA

A primeira coisa que você deve ter em mente é que as previsões de faturamento devem ser feitas de acordo com as métricas, e não de acordo com o seu desejo de faturar.

Caso você já tenha feito lançamentos do mesmo produto antes, use os dados do lançamento anterior para chegar em um número aproximado de investimento x faturamento.

Caso você ainda não tenha feito nenhum lançamento, pesquise os resultados dos players do mercado, do nicho... E faça uma estimativa.

Quando você fizer seu primeiro lançamento, volte na planilha de planejamento e refaça com suas próprias métricas!

Todas as previsões devem ser realistas!

Existem alguns cenários que podem acontecer, sendo eles negativos ou positivos e uma maneira de dividi-los, para facilitar na hora de prever as métricas pode ser a seguinte:

- *Muito bom*
- *Bom*
- *Médio*
- *Ruim*
- *Muito ruim*

O indicado é que se trabalhe com as previsões em torno do cenário médio.

Por exemplo, se você fez um lançamento e obteve um ROI de 4,5 e o outro lançamento ficou em 1,5. Calculando uma média entre eles, sua estimativa de ROI para o terceiro lançamento ficará em 3.

PLANILHA DE PREVISÃO DE FATURAMENTO

Nas abas da planilha você encontrará a previsão para um ou mais produtos da sua agência e, ainda, a aba com o valor total, somando-se todos os produtos.

Todos os meses do ano estão relacionados nas planilhas, apesar de as imagens abaixo demonstrarem somente 3 meses, como exemplo.

Os fatores de cálculo, que trarão o faturamento bruto, o saldo da Hotmart, o investimento total etc., estão nas tabelas que serão mostradas abaixo:

2020	Janeiro	Fevereiro	Março
Valor produto			
Número de vendas			
Taxa Hotmart	9,90%	9,90%	9,90%
Streaming Hotmart	R\$2,59	R\$2,59	R\$2,59
R\$ 1,00 por venda	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00

À partir das informações do gráfico anterior, é possível calcular o seguinte:

Tipo de lançamento			
Faturamento Bruto	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00
Investimento Total	R\$10.000,00		R\$15.000,00
Investimento da Agência	R\$5.000,00	R\$0,00	R\$7.500,00
Faturamento bruto da Agência	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00
SALDO HOTMART	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00

À partir do cálculo fornecido por esses gráficos, vamos à diferença. Apesar de ser a diferença entre o faturamento e o investimento, não pode ser chamado de lucro líquido, pois ainda teremos outros descontos.

DIFERENÇA	R\$5.000,00	R\$0,00	R\$7.500,00
-----------	-------------	---------	-------------

Em outra parte, temos a divisão em %. Ela é resultado do acerto entre a agência e o especialista, e qual parte é relativa a quem.

DIVISÃO %
AGÊNCIA
50%
EXPERT
50%

Depois que todas as células forem devidamente preenchidas com os valores e porcentagens, o saldo anual será mostrado nesta parte:

TOTAL 2020	
Faturamento Bruto	R\$0,00
Investimento Total	R\$160.000,00
Investimento da Agência	R\$80.000,00
Faturamento bruto da Agência	R\$0,00
SALDO HOTMART	R\$0,00

A planilha que une a previsão de todos os produtos e vendas anual, automaticamente, é a "Previsão de Faturamento Total". Essas planilhas podem ser replicadas e adaptadas conforme o seu modelo de negócios.

AJUSTES DE PLANEJAMENTO

Nem sempre as empresas conseguem fazer um planejamento que é 100% fiel a prática, podendo ter resultados superiores ou inferiores devido a diversos motivos que acontecem ao longo da jornada.

Ao longo de períodos de tempo, quarters ou semestres, por exemplo, reavalie suas métricas e, se necessário, refaça a planilha.

Um exercício legal é comparar a planilha do início do ano com o passar dos quarters, para entender as mudanças, perceber as sazonais do mercado, do nicho, ter mais métricas de comparação etc.

Não se preocupe caso o resultado seja diferente do planejado, ainda mais se a sua empresa está no começo. Porém, quanto mais organizada, maior é a sua assertividade nas previsões.

plano ê

PRODUZIDO POR:

AUTORIA:
Ellen Salomão

PRODUÇÃO:
Felipe Botelho e Guilherme Feix

DIAGRAMAÇÃO E DIREÇÃO DE ARTE:
Gubbio Adson e Pedro Veloso