

COMO MONTAR

UM NEGÓCIO DE
DESENVOLVIMENTO
DE APLICATIVOS



www.sebraeatende.com.br

SUMÁRIO

Apresentação do Negócio	6
Localização	8
Exigências Legais	10
Estrutura e pessoal (Equipe e Equipamentos)	12
Matéria-prima e mercadorias	16
Investimento e Capital de Giro	16
Canal de Distribuição	17
Custos	19
Agregação de valor	20
Divulgação	23
Informações tributárias	24
Dicas de Negócios	27
Bibliografia	30

IDEIAS E OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS

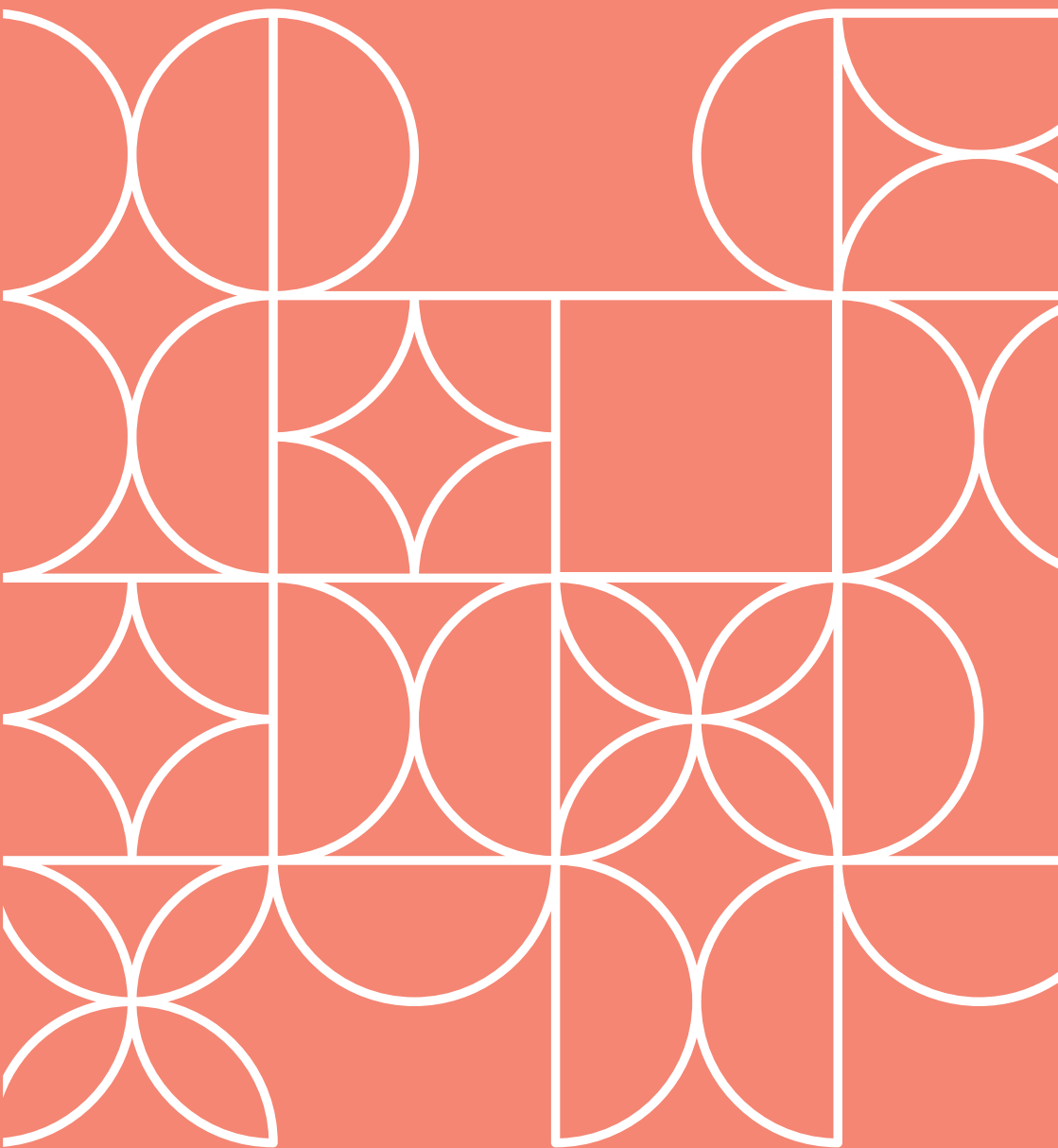
Quer se tornar um empreendedor mas não sabe por onde começar?

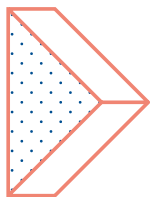
Esta Série é para quem quer descobrir as melhores ideias de negócios lucrativos.

A Série Como Montar traz um perfil de diversos ambientes de negócios para quem está em busca de oportunidades para empreender, apresentando uma visão geral de como cada segmento se posiciona no mercado, quais as variáveis que os afetam, como elas se comportam, qual a estrutura, equipamentos e pessoal para composição do negócio, oferecendo as informações necessárias sobre como fazer o seu empreendimento acontecer na prática.

Mas atenção, futuros empresários: as cartilhas desta Série não substituem o Plano de Negócio. Para elaborá-lo, procure o Sebrae. Dispomos de uma grande variedade de soluções em apoio ao pequeno empreendedor.

Consulte regularmente o site www.sebrae.com.br, descubra quais programas podem atender melhor às necessidades do seu negócio e comece hoje mesmo a colocar em prática tudo que aprendeu.





APRESENTAÇÃO DO NEGÓCIO

O primeiro smartphone do mundo foi lançado comercialmente em 1994, pela IBM, mas não fez sucesso. Ele tinha as funções de PDA - Assistente Pessoal Digital e fazia ligações numa tela de toque monocromática. Muita coisa mudou de lá pra cá e ao primeiro trimestre de 2019, os smartphones já correspondiam a 93,5% dos celulares ativos no Brasil.

A grande revolução começou em 10 de julho de 2008, quando a Apple lançou a App Store com seus primeiros 500 aplicativos. Até então, instalar softwares em dispositivos móveis era ou muito arriscado ou tecnicamente muito complicado. Com a loja de aplicativos, iniciou-se um fenômeno cultural, social e econômico, com uma nova forma para as pessoas trabalharem, viajarem, fazerem negócios, se divertirem, se comunicarem e muito mais.

O mundo tem 7,7 bilhões de pessoas. Destas, 5,15 bilhões são usuários de internet móvel e 4,78 bilhões usam a internet em computadores. Ou seja: duas de cada três pessoas do mundo estão on-line. Os dados são de outubro de 2019 no levantamento do Hootsuite, referência mundial no acompanhamento do comportamento digital da população global.

Os dados mais recentes do Brasil são de janeiro de 2019 e mostram uma realidade ainda mais impressionante. Temos uma população de 211,5 milhões de pessoas e um total de 215,2 milhões de dispositivos móveis conectados à internet. Sim! Temos mais smartphone do que gente no Brasil! Já no item usuários de internet em computadores, somos 149 milhões.

No primeiro semestre de 2019, as lojas de aplicativos da Apple e Google, que representam quase todo o mercado de aplicativos mundial, arrecadaram juntas US\$ 39,7 bilhões. O Brasil é o segundo mercado de aplicativos que mais cresce no mundo.

A App Store tinha, nesta data, 2,2 milhões de apps, enquanto a Play Store contava com 2,8 milhões. É uma concorrência e tanto.

Se, por um lado, são os nomes das gigantes do Vale do Silício que aparecem nas manchetes, o crescimento dos aplicativos mudou completamente a dinâmica do mercado de software. Antes de 2008, apenas grandes empresas ou pesquisadores acadêmicos desenvolviam aplicações. As lojas de aplicativos abriram as portas para desenvolvedores de todos os portes e profissionais independentes e grandes estúdios passaram a competir lado a lado. Uma boa ideia e um trabalho bem feito tem levado pequenos grupos a conquistarem milhões de usuários.

A experiência do usuário, que agora não precisa mais de conhecimento além do básico para instalar e gerenciar atividades cotidianas por meio da tela de toque. É uma nova relação com o mundo. Além disso, os aplicativos passaram a ter múltiplas funções, desde ser um negócio em si, como o caso dos games ou marketplaces, passando por redes sociais, comunicação de marcas, informação, organização pessoal, saúde, gerenciamento de times, mobilidade e transações financeiras. O segredo para o desenvolvedor é encontrar uma dor que possa ser solucionada ou amenizada através de um aplicativo e conseguir alcançar este público mostrando seu produto.

A empresa que desenvolve aplicativos poderá fazer soluções sob encomenda para clientes de diversos segmentos e também lançar seus próprios produtos, monetizando através de várias formas, como anúncios ou compras dentro do app.

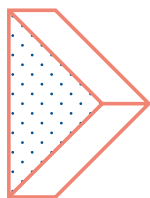
O desenvolvedor precisa ir além do conhecimento técnico, estando atento às tendências de integração e funções mais desejadas pelo usuário a final. Acesso por biometria, integração com wearables como smartphones e automação para funções diversas do cotidiano podem ser caminhos para diferenciar seu trabalho. Lembre ainda de otimizar o tamanho que vai ocupar na memória do smartphone para que seu produto não acabe desinstalado para liberar espaço.

A escolha do local de instalação da academia é, seguramente, um dos aspectos mais importantes para o sucesso de um empreendimento deste tipo. Para a definição do local o empreendedor deverá considerar alguns fatores relevantes, dentre eles: concentração e poder aquisitivo dos potenciais frequentadores, e concorrência de clubes e outras academias que exploram o mesmo segmento de público.

Conhecer bem o local, seja a cidade, bairro ou microrregião onde se pretende abrir a academia, incluindo o perfil econômico dos potenciais clientes, seus hábitos, cultura, locais de concentração ou movimentação de pessoas, assim como as opções de lazer e esporte já existentes, podem ajudar a definir o tipo de serviço ou atividade física que se vai oferecer.

Com a LGPD - Lei Geral de Proteção de Dados, sancionada em 2018 e que passa a valer em agosto de 2020, os desenvolvedores precisam ter ainda mais responsabilidade com a privacidade dos usuários. Diretrizes claras, políticas bem redigidas e precaução na armazenagem de dados são alguns dos pontos para fazer um app seguro e confiável.

O mercado de aplicativos está em crescimento e deve manter-se aquecido por muito tempo. Um estudo da Statista (Plataforma Global de Dados Corporativos Nº 1 in: <https://www.statista.com/>) projeta que em 2022, os gastos em mídia mobile devem ultrapassar os US\$ 5 bilhões. O Brasil ultrapassou US\$ 1 bilhão em 2017 e deverá triplicar esse número até 2022. Entretanto com a crise provocado pela pandemia estes valores poderão ser alterados.



LOCALIZAÇÃO

Num mundo digital e conectado, não há fronteiras para captação de clientes e execução das atividades. Mas mesmo com videoconferências e conteúdo na nuvem, o olho no olho ainda tem um peso grande nos negócios. Por isso, a localização para uma empresa de desenvolvimento de aplicativos é algo que deve ser estudado cuidadosamente.

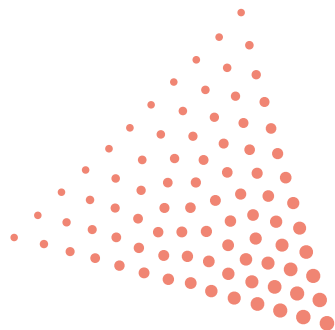
A primeira pergunta a responder é se sua empresa vai internalizar toda a cadeia produtiva do desenvolvimento de aplicativos ou se vai trabalhar com empresas parceiras para parte do processo. Neste segundo caso, um Hub de inovação ou mesmo um coworking pode facilitar a elaboração de projetos que precisem de colaboração com times externos.

Você deverá ter um escritório que seja de fácil acesso para seus clientes, confortável para sua equipe de forma a estimular a produtividade e, ao mesmo tempo, que não pese no seu orçamento. Para o começo das operações, é possível trabalhar em casa, num home office.

Isso exigirá maior organização e disciplina, mas vai ser bem melhor para as contas. Em alguns espaços de escritório compartilhado, você pode contratar pacotes por apenas algumas horas por semana, quando pode fazer reuniões de alinhamento com o time e de prospecção com clientes.

Quanto aos custos de localização, você deverá considerar:

- *aluguel*
- *condomínio*
- *IPTU*
- *manutenção ou reforma*
- *eletricidade*
- *água*
- *telefonía*
- *internet*
- *estacionamento ou zona azul*
- *vale transporte para funcionário*

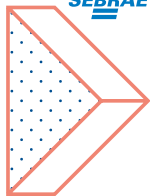


Estamos falando em negócios digitais, portanto, sua localização digital também merece ser cuidada com muito carinho.

Capriche no website e nas redes sociais da sua empresa porque estes serão canais muito usados para prospecção e também para que seu potencial cliente conheça o estilo do seu trabalho.

Para a Apple e Google, sua empresa será chamada de Publisher. A sua reputação, com bons aplicativos, influenciará a maneira como seus clientes vão aparecer. Então, a sua localização dentro das lojas de aplicativos também deverá ser bem estudada.

Escolha um nome sem caracteres especiais e busque produzir aplicativos gratuitos que tenham conteúdos interessantes como demonstração do trabalho realizado.



EXIGÊNCIAS LEGAIS

Para abrir sua empresa, é necessário cumprir alguns requisitos:

1. Consulta comercial: antes de qualquer procedimento para a abertura, deve-se fazer uma consulta na prefeitura ou órgão local responsável por localização de empresas. O objetivo é se certificar que a atividade é permitida no local escolhido.
2. Busca de nome e marca: verificar na Junta Comercial ou Cartório, além do Instituto Nacional de Propriedade Intelectual - INPI se o nome que você escolheu está disponível para uso.
3. Arquivamento do Contrato Social / Declaração de Empresa Individual: registro do contrato social na Junta Comercial ou Cartório, quando verifica-se os antecedentes dos sócios.
4. Solicitação do CNPJ: junto à Receita Federal.
5. Solicitação da Inscrição Estadual: na Secretaria Estadual da Fazenda.
6. Alvará e Registro Municipal: o Alvará é o documento que permite as atividades serem realizadas no local pretendido. Pode ser necessária uma inspeção da vigilância sanitária.
7. Matrícula no INSS: feita no Instituto Nacional de Seguridade Social, em sua divisão de matrículas.

Todo este processo pode ser feito pelo próprio empreendedor, mas é recomendável ter a assessoria de contador e advogado.

Caso contrate assessoria jurídica, eles também poderão fazer um modelo de contrato de prestação de serviços para você aplicar com seus clientes.

Vale ressaltar que sua atividade exige conhecimento do Código de Defesa do Consumidor - Lei 8.078/1990, especialmente se for prestar serviços a pessoas físicas.

O CDC aplica-se também às relações entre duas pessoas jurídicas na contratação de um produto ou serviço quando o contratante não tiver conhecimento técnico sobre o que foi adquirido. Para evitar problemas, deixe claro nas propostas e orçamentos:

- *prazos*
- *formas de pagamento*
- *suporte técnico*
- *responsabilidade sobre conteúdos (como textos e imagens)*
- *ferramentas e aplicações de terceiros (como automações)*

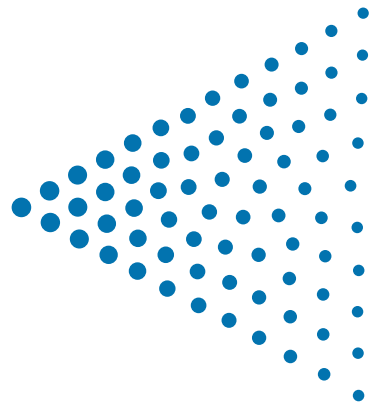
O Simples Nacional, que oferece vantagens como valores menores de impostos, foi instituído em 2007 e passou por uma alteração que começou a vigorar em janeiro de 2018. Há atividades de desenvolvimento que podem parecer semelhantes, mas que vão impactar diretamente sobre a forma como seu negócio será tributado. Mais à frente vamos detalhar estas diferenças.

É preciso redobrar a atenção com as leis que protegem a propriedade intelectual. Para o segmento de tecnologia da informação, o principal cuidado está no licenciamento de softwares. Promulgada em 19 de fevereiro de 1998 sob o número 9.609/98, a Lei de Programa de Computador deu liberdade para a comercialização de softwares de fabricação nacional ou estrangeira. Na mesma data foi promulgada a Lei 9.610/98, a Lei de Direitos Autorais.

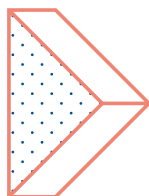
Ela não apenas assegurou proteção integral dos direitos dos autores como estabeleceu penas rigorosas para quem violar essas regras.

Piratear programas de computador tornou-se crime passível de pena de seis meses a dois anos de prisão, além de multa. Além do uso, a regra vale para quem copiar um programa proprietário e tente fazer alterações no código não autorizadas pelo desenvolvedor que detenha o registro.

Este tipo de manipulação, se tiver finalidade de vender o produto que não lhe pertence, poderá levar a até quatro anos de prisão e multa. Oriente bem seus funcionários, tenha um manual de boas práticas e, se achar necessário, defina um termo de compromisso para ser assinado por todos que forem trabalhar na sua empresa.



Não há regulamentação das profissões ligadas à informática, ou seja. Uma empresa de desenvolvimento de Websites ou softwares não é obrigada a ter em seus quadros algum profissional habilitado oficialmente em órgão ou conselho de classe de qualquer profissão.



ESTRUTURA E PESSOAL (EQUIPE E EQUIPAMENTOS)

Uma empresa de desenvolvimento de aplicativos tem no capital humano seu principal ativo. Uma equipe capacitada, proativa e criativa será responsável por boa parte do sucesso nos negócios. Seu time deverá ser basicamente composto pelas seguintes funções, sendo que algumas delas podem ser acumuladas por uma mesma pessoa:

- *Proprietário / gerente: presente em todas as operações, garantindo a qualidade do produto final, vendas, suprimentos, pagamento de fornecedores e toda a gestão administrativo-financeira.*
- *Atendimento: faz a ponte entre cliente em empresa, realizando apresentações e conversando sobre expectativas e demandas do contratante.*
- *Programadores: analistas de sistemas e desenvolvedores que conheçam de linguagens computacionais para elaborar uma programação eficiente e sem falhas.*
- *Suporte de TI: profissional que garantirá o bom funcionamento do parque tecnológico da sua empresa, com a instalação de softwares e solução de problemas técnicos.*

- *Designer: aquele que vai garantir que seu produto seja atraente visualmente, facilitando a operação do produto por seu público final.*
- *Redator e conteudista: pessoa responsável por entender a jornada do cliente dentro da plataforma para agrupar os conteúdos, definir a arquitetura da informação, os hiperlinks e redigir os textos que serão usados nos botons, central de ajuda, alertas e notificações push. Em casos mais complexos, onde o conteúdo é de fato parte do produto comercializado (como cursos ou games) esta função torna-se central para o sucesso do aplicativo.*

Com a LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados), você vai precisar também de uma consultoria jurídica que redija os termos e condições de uso, política de privacidade e demais textos legais, como políticas de devolução e reembolso no caso de comércios eletrônicos.

Outro diferencial importante é conhecer de marketing digital, de forma que a forma de apresentação do aplicativo nas lojas faça o produto ganhar destaque. Um aplicativo não será bem rankeado apenas por sorte, mesmo que esteja muito bem feito. Ele precisará de:

- *Otimização de palavras-chave*
- *Boas análises e recomendações*
- *Otimização gráfica*
- *Mídia paga*

Na grande maioria das vezes, o aplicativo é só uma plataforma para um negócio que já existia em outro modelo. Seu cliente precisa manter-se relevante e vender mais.

O conhecimento em ASO - App Store Optimization, com otimização das ferramentas de buscas das lojas é essencial. Isso porque 86% dos downloads são de aplicativos que estão nas dez primeiras posições do ranking, Outros 8% ficam para quem está entre décimo primeiro e vigésimo lugar.

Todos os outros milhões de aplicativos estão nos outros 4%. Este serviço pode ser terceirizado, mas avalie os custos de uma consultoria, que não costuma ser barata. Capacitar seu time é sempre uma opção para ter soluções dentro de casa.

Uma empresa de desenvolvimento de aplicativos em início de operação vai precisar de um local com 35 metros quadrados. Deve comportar três pessoas, com mesas, cadeiras, computadores com bons monitores, impressoras e armários para guarda de documentos e suprimentos. Tudo deve estar bem ordenado e limpo, de forma a causar uma boa impressão aos visitantes e conforto a quem trabalha.

Além da infraestrutura básica - luz, água, boa conexão à internet e telefone - você deve ter atenção extra com ventilação, refrigeração, controle da umidade e possibilidade de inundações. Converse com vizinhos para saber como é a região, inclusive à noite, para os dias em que acabe estendendo o expediente.

Uma alternativa que tem crescido bastante é a de escritórios compartilhados. A curto prazo, com uma equipe pequena, pode sair bem mais em conta do que bancar com toda a implantação. Os chamados coworking ou mesmo nos hubs voltados à inovação, você terá espaço físico, mobiliário, recepção, sala de reunião, copa, banheiros e toda a estrutura de apoio.

E, normalmente, são empreendimentos em endereços mais nobres. Em Salvador, você vai encontrar valores mensais por estação de trabalho a partir de R\$ 150, mas para uso limitado de horas. Estude qual o que mais se adequa à sua realidade.

Quanto aos equipamentos, estude bem na hora de fazer a aquisição. O mais caro nem sempre é o melhor, ou mais adequado, mas também equipamentos com pouca capacidade de processamento podem fazer você perder muito tempo para realizar os projetos.



Quanto aos custos de localização, você deverá considerar:

- *Computadores para programador e designer: se por um lado os notebooks oferecem a mobilidade, os desktops têm a vantagem de mais capacidade por um preço menor. Veja se a possibilidade de levar o computador para casa pode compensar um investimento maior.*

- Smartphones e tablets de marcas e modelos diferentes, com sistemas operacionais em versões variadas. Lembre que nem sempre o usuário vai ter a versão top de linha de um celular, portanto é importante testar em diversos formatos de tela, processamento e tudo o mais para poder corrigir falhas o mais rapidamente possível.
- Impressora / Copiadora: por mais que seu negócio seja digital, contratos e propostas podem precisar ser impressos.
- Scanner: você pode investir em uma multifuncional ou preferir um scanner maior, com a opção de digitalizar imagens com tamanho superior a uma folha de ofício.
- HDs para backup: uma cópia de todo o trabalho deve ser feita em discos rígidos de segurança ou em armazenagem na nuvem que poderá ser contratada.

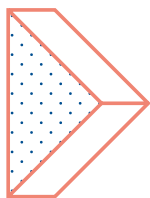
Lembre que você vai precisar de um sistema de refrigeração; o ar-condicionado; para seus equipamentos funcionarem corretamente.

Além de boa equipe, atualizada e comprometida, e equipamentos adequados, sua empresa deverá adquirir os softwares para trabalhar.

Lembre-se de que infringir a lei e ter programas piratas não está entre as opções. Você deverá estudar os custos de softwares como Adobe Photoshop, Illustrator, Corel Draw. Muitos deles atualmente trabalham com pagamento em recorrência, reduzindo seu investimento inicial, mas colocando uma despesa fixa mensal na sua planilha.

Existem também programas e plataformas on-line freeware. Converse com sua equipe para dar a eles as ferramentas necessárias para que trabalhem bem.



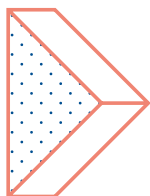


MATÉRIA-PRIMA E MERCADORIAS

Uma empresa que presta serviços digitais, não tem praticamente qualquer estoque físico para armazenar. O material será, basicamente, de manutenção do escritório, como copos, material de limpeza, café e papel para a impressora.

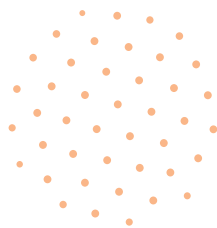
Sua principal matéria-prima é a criatividade, por isso tenha uma equipe competente e afinada. Você deverá investir em atualização constante, com cursos e treinamentos de forma a oferecer o melhor produto para o seu cliente.

Na hora de construir um orçamento, faça a precificação por hora técnica, afinal, é sua equipe e seus equipamentos que geram o produto que você vende.



INVESTIMENTO E CAPITAL DE GIRO

Investimento é o aporte de recurso esperando um retorno maior do que o aplicado inicialmente, após determinado tempo. O tamanho do investimento é proporcional com o porte do empreendimento. Mas, no geral, uma empresa de aplicativos de pequeno porte vai exigir:



- *Reforma e instalações da empresa*
- *Mobília*
- *Equipamentos*
- *Marketing*
- *Capital de giro para os dois primeiros meses de atividade*

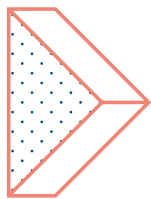
Para saber os custos reais, é preciso saber quais os serviços você vai oferecer e como serão suas instalações. Você deverá construir um plano de negócios com levantamento detalhado sobre os potenciais do investimento. Procure o Sebrae para ter uma visão precisa sobre o negócio que deseja implementar.

O capital de giro é o montante que uma empresa precisa para manter sua operação diante das oscilações de caixa. Cada empresa faz seus cálculos levando em conta:

- *Prazos médios recebidos de fornecedores (PMF)*
- *Prazos médios de estocagem (PME)*
- *Prazos médios concedidos a clientes (PMCC)*

Quanto maior o prazo concedido aos clientes e o prazo e estocagem, maior será sua necessidade de capital de giro.

O importante é ter uma reserva que permita honrar compromissos de pagamentos futuros, como fornecedores, pessoal e impostos. Um fluxo de caixa, com previsão de saldos futuros, deve ser implementado para que as variações nas vendas e nos prazos concedidos possam ser geridos com precisão. No início, evite a retirada de recursos do caixa além do seu pró-labore, permitindo o crescimento do seu negócio.



CANAL DE DISTRIBUIÇÃO

Os canais de distribuição são os meios que as empresas utilizam para escoar a produção e ofertar os seus serviços.

Para desenvolvedores de produtos digitais, a própria internet será o principal meio de fazer seu produto chegar a potenciais clientes. A indicação, por outro lado, é o meio mais eficiente de adquirir clientes realmente interessados na sua empresa. Você poderá estruturar ofertas de benefícios a seus clientes que tragam indicações.

Você precisa dominar o funcionamento das principais lojas de aplicativos e conhecer as alternativas, já que estes serão os canais de distribuição pelos quais os produtos de seus clientes serão entregues ao usuário final. Além da App Store e da Play Store, que detêm a imensa maioria dos downloads do mundo, existem algumas outras, como:

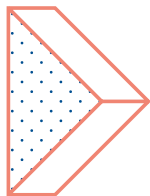
- *1AppMarket, aceita apenas aplicativos gratuitos e está no mundo todo.*
- *Amazon App Store, muito popular entre quem usa Kindle Fire ou Fire TV.*
- *APKMirror, que hospeda versões antigas de aplicativos.*
- *APKPure, que mistura o conceito de loja com comunidade, permitindo conversar com os usuários.*
- *App Gallery, usado por celulares Huawei, principalmente.*
- *Aptoide, a mais famosa fora das gigantes, vale conhecer e colocar seus produtos por lá.*
- *F-Droid, que tem aplicações em código aberto como fonte para desenvolvedores e também aplicações cujas funções não são autorizadas pelo Google, como bloqueio de pop-ups.*
- *Uptodown, uma das maiores, tem mais de 30 mil aplicativos no catálogo.*

Lembrando que estas alternativas servem apenas para Android, já que o iOS não tem abertura para a instalação de aplicações não-homologadas pela Apple.

Saia da zona de conforto e busque todos os canais para distribuir seu produto. Lembre que, além dos smartphones, as smartvts, smartwatches e até mesmo os computadores - não esqueça deles - também usam aplicativos. Explore suas opções.

Você deverá dominar a estratégia para posicionar sua página no topo dos mecanismos de busca, promover divulgação em redes sociais, desenvolver ações de relacionamento com clientes, planejar campanhas de marketing digital.

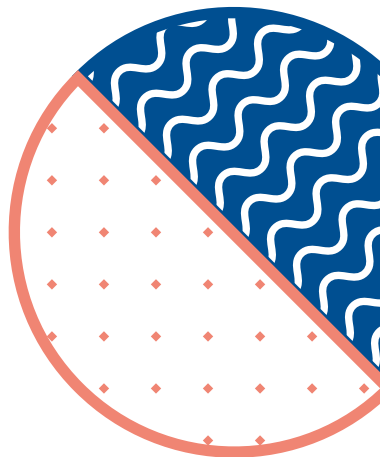
Participar de eventos onde estejam potenciais clientes também é uma estratégia importante para identificar novos canais de distribuição.



CUSTOS

Todos os gastos realizados para permitir a comercialização de um bem ou serviço e que serão incorporados posteriormente ao preço dos produtos ou serviços prestados: aluguel, água, luz, salários, assessorias e consultorias, despesas de vendas, matérias primas, manutenção e tudo o mais.

O cuidado na administração e no saneamento das despesas, com o controle dos custos, indica se o empreendedor poderá ter sucesso. No caso de uma empresa de criação de website, os principais custos são:



- *Pessoal (pró-labore proprietário gerente + programador + designer): R\$ 12.000*
- *Local (aluguel + condomínio + IPTU): R\$ 2.500*
- *Serviços básicos (água + luz + telefone + internet): R\$ 1.000*
- *Assinaturas de plataformas e softwares: R\$ 700*
- *Assessoria contábil: R\$ 500*
- *Propaganda e publicidade: R\$ 900*
- *Higiene e limpeza: R\$ 200*
- *Material de escritório: R\$ 200*
- *Manutenção: R\$ 500*
- *Total: R\$ 18.500*

Estes são custos estimados para uma empresa de pequeno porte. Consulte o Sebrae e faça seu plano de negócio para saber estimar com mais precisão.



AGREGAÇÃO DE VALOR

Agregar valor é, com um salto de qualidade, ter características relevantes que levem o consumidor a escolher um determinado fornecedor em detrimento dos demais por reconhecer estes diferenciais.

É necessário oferecer algo que seus concorrentes não oferecem para que seu cliente reconheça a vantagem competitiva e aumente o nível de satisfação com o produto ou serviço prestado.

Se um preço mais baixo poderá parecer uma alternativa rápida para ganhar mercado, é o trabalho que qualidade que garantirá longevidade para sua empresa, com clientes satisfeitos. O investimento para desenvolver um aplicativo poderá ser alto, então é importante mostrar ao seu cliente como aquele valor vai retornar em negócios.

Para isso, conheça os principais modelos de monetização de aplicativos:

- *Freemium, representam 98% da receita gerada no Google Play. Não é o modelo com retorno mais rápido, mas 24 dos 25 apps com maior receita são freemium e eles têm destaque em relação aos pagos. A receita por usuária é baixa, então o ganho vem do grande volume, já que são pequenas compras dentro do aplicativo ou propagandas.*

- *Banners de propaganda, fáceis de implementar e com uma rede de anunciantes, não depende de suporte interno, mas incomodam o usuário e aumentam o tráfego de dados.*

- *In-App Purchases, pode ser por upgrade pra versão premium ou por compras de pacotes adicionais. Menos de 10% dos usuários fazem compras nos aplicativos.*

- *Apps Pagos, costumam funcionar bem em nichos, como esportes, saúde, produtividade, fotografia e negócios. Não existe teste antes da compra e o usuário poderá pedir reembolso em até duas horas. Apesar de serem baratos, a maioria das pessoas prefere começar com uma versão gratuita, especialmente se for o modelo do seu concorrente*
- *Assinatura, com pagamento recorrente, você garante receita sem o comprometimento de um investimento inicial. Oferecer um tempo de degustação é uma boa forma de cativar o usuário. Mas você deve oferecer um produto de qualidade para mantê-lo pagando mensalmente.*
- *Vendas M-Commerce, maneira de fidelizar o consumidor e informar sobre ofertas ou lançamentos. Complementa as vendas em website. Poderá ainda ser um marketplace, com vendas de produtos de parceiros.*

Na hora de fazer sua proposta, saiba fazer uma projeção dos ganhos de seu cliente para que ele tenha clareza do retorno possível. Lembrando que aplicações que tenham transações financeiras devem ter um grau de segurança ainda mais alto.

Você também poderá oferecer um desconto no desenvolvimento em troca de uma participação nos resultados. Assim, todos ganham com o sucesso do aplicativo.

Conhecer ferramentas de marketing digital, como e-mail marketing, SEO, SEM, integração com campanhas de redes sociais, landing pages e inbound marketing é essencial para oferecer um produto alinhado com as exigências atuais.

Os protocolos criptografados para transações que envolvam dados financeiros também devem fazer parte do seu portfólio de serviços.



Sobre a captação de informações de cadastro, atenção redobrada com a Lei Geral de Proteção de Dados - LGPD, que começa a valer em agosto de 2020. Sob o número 13.709 de 13 de agosto de 2018, regulamenta o tratamento que devem ser feito aos dados pessoais de clientes próprios ou de terceiros. Toda empresa que faça algum tipo de tratamento de dados pessoais, coletados no território brasileiro, para fins econômicos está sujeita à norma.

É permitido tratar dados pessoais para definir o perfil de consumo de uma pessoa, mas apenas se ela autorizar isso. Se for sem consentimento, só se for para algum fim legitimado por lei. Com a LGPD, o titular terá direito de pedir que revisemos decisões tomadas unicamente com base em tratamento automatizado de dados pessoais que afetem seus interesses, incluídas as decisões destinadas a definir seu perfil pessoal, profissional, de consumo e de crédito ou os aspectos de sua personalidade.

O consentimento do cidadão de precisa ser concedido de forma explícita, e para as finalidades específicas.

Na sua empresa, deverá haver um monitoramento sobre as atividades de tratamento que os profissionais realiza, bem como algum tipo de gestão para se prevenir ou minimizar falhas de segurança, como o vazamento de dados. Em caso de descumprimento, as multas podem chegar a 2% do faturamento limitada a R\$ 50 milhões. Não vale arriscar.

Hoje, com a concorrência com as plataformas que oferecem soluções faça você mesmo ((ou "do it yourself", em inglês, que se abrevia como DIY) para elaboração de aplicativos sem a necessidade de qualquer conhecimento em programação, as empresas que desenvolvem aplicativos precisaram se especializar em soluções mais completas.

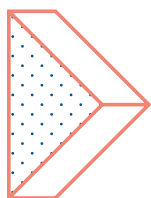
Desde consultoria para produção de conteúdo otimizado para ranqueamento nas lojas virtuais, até na oferta de soluções criptografadas para comércio eletrônico, blockchain, criptomoedas ou áreas com acesso mediante login e senha por biometria com conteúdo exclusivo.

Domine métricas para fazer o acompanhamento do desempenho do seu aplicativo junto ao seu cliente, aumentando a longevidade do seu relacionamento comercial com ele com a oferta destes serviços de otimização de performance, além do suporte técnico. Entre elas, destacamos:

- *CPI - Custo por Instalação: análise do investimento em anúncios necessário para cada instalação. Varia de acordo com cada segmento mas tem uma média global de US\$ 4.08 para usar como parâmetro.*
- *Subscription - In-App Purchase: a última etapa do funil, quando o usuário, de fato, faz alguma transação no app. O custo médio é de US\$ 74.93.*
- *Assinatura - Subscription: valor investido para que um cliente assine um serviço recorrente. A média de US\$ 148.01 por assinatura.*
- *LTV - Life Time Value: o tempo que o usuário vai permanecer como assinante do serviço e, portanto, fazendo a dona do aplicativo faturar.*
- *Ticket médio: para o caso de vários pacotes com níveis diferentes de acesso, a média de valor pago.*

Saiba calcular todas as etapas do funil, desde a instalação de uma versão freemium, passando pelo registro até transformar aquela conta em usuário pagante. No caso de comércio eletrônico, a última etapa é uma compra efetivamente concluída.

Lembramos que métricas como total de downloads servem, muitas vezes, apenas como medida de vaidade, já que o ROI - Retorno Sobre o Investimento virá das transações feitas pelo aplicativo. Será importante ter uma relação transparente com seu cliente.



DIVULGAÇÃO

Uma empresa que vende produtos digitais deve ter uma forte presença on-line. Buscadores, lojas virtuais e redes sociais devem estar bem cuidadas. Campanhas de anúncios devem ser estruturadas para gestores e empreendedores que busquem promover suas marcas pelo uso de aplicativos.

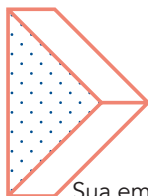
Um Plano de Marketing Digital deverá possibilitar:

- *Posicionar o site de forma eficiente notopo dos mecanismos de busca*
- *Desenvolver ações de relacionamento com os clientes*
- *Planejar campanhas de Comunicação Digital com seu público-alvo*
- *Transformar a empresa numa Marca forte no ambiente web*
- *Ampliar os negócios*

Um canal muito importante para prospectar clientes é por meio de eventos. Não eventos de tecnologia, mas eventos onde estejam potenciais clientes fazendo negócios. Alguns exemplos:

- *Educação, com oferta de agendas para comunicação entre escola e pais, boletins eletrônicos de notas, EAD, quadro de avisos.*
- *Imobiliário, com gestão de condomínios, catálogo de imóveis para aluguel e venda, segurança de visitantes.*
- *Alimentação, com cardápios e programas de fidelidade.*
- *Saúde, beleza e estética, com agendamento de reservas, ofertas e fidelidade.*
- *Entretenimento, com compra de ingressos, reserva de mesas, programação do fim de semana.*

Esteja onde seu potencial cliente está em busca de novas oportunidades. Saiba desenvolver soluções customizadas e tornar-se parceiro de seu cliente.



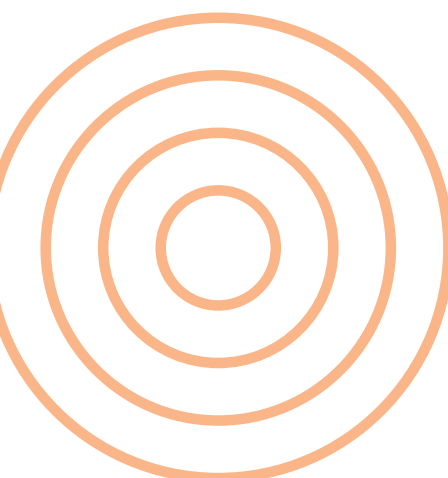
INFORMAÇÕES TRIBUTÁRIAS

Sua empresa poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para microempresa, R\$4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais) para empresa de pequeno porte, e respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

Mas mesmo dentro do Simples há nuances de devem ser observadas, como o número no CNAE - Classificação Nacional de Atividades Econômicas elaborado pelo IBGE e usado para definir qual a natureza da operação de uma pessoa jurídica.

Entre as atividades mais comuns que poderão constar para uma empresa que desenvolve e gerencia aplicativos, estão os CNAEs abaixo..

- *62.01-5/01 Desenvolvimento de programas de computador sob encomenda*
- *6202-3/00 Desenvolvimento e licenciamento de programas de computador customizáveis*
- *6203-1/00 Desenvolvimento e licenciamento de programas de computador não customizáveis*
- *6204-0/00 Consultoria em tecnologia da informação*
- *7319-0/04 Consultoria em publicidade*
- *6201-5/02 Web design*



Em janeiro de 2018, a mudança no Simples Nacional passou a contemplar a folha de pagamento, incluindo o pro-labore dos sócios, na definição da alíquota.

Para empresas enquadradas no Anexo III, a alíquota nominal varia entre 6% e 33%, mas há valores a serem deduzidos do cálculo o que, na prática, deixa a alíquota efetiva máxima em 19,5%. No Anexo V, a alíquota varia entre 15,5% e 30,5%, mas a efetiva máxima não passa de 19,25%.

Fator R é o cálculo da participação da folha salarial dividido pela receita. Se esta relação for superior a 28%, o cálculo do imposto é pelo anexo III. A alíquota do Anexo III começa em 6%, a do Anexo V começa em 15%, mas tem o Fator R.

Assim, o volume que sua folha representa nas despesas da empresa vai determinar qual a opção mais vantajosa. Se a relação for de mais de 28%, sua empresa deverá passar para o Anexo II.

Como o cálculo pode ser complicado e precisa ser feito todos os meses, consulte um contador que ainda levará em conta a possibilidade de enquadrar sua empresa no regime de lucro presumido.

Independentemente da tabela, o recolhimento do Simples acontece num único Documento de Arrecadação que já inclui os seguintes impostos:

- *IRPJ (imposto de renda da pessoa jurídica);*
- *CSLL (contribuição social sobre o lucro);*
- *PIS (programa de integração social);*
- *COFINS (contribuição para o financiamento da seguridade social);*
- *ISSQN (imposto sobre serviços de qualquer natureza);*
- *INSS (contribuição para a Seguridade Social relativa a parte patronal).*

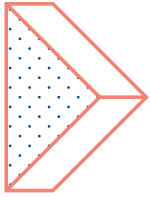
Caso você vá ter apenas um funcionário contratado pelo regime CLT, você poderá começar como Microempreendedor Individual. Alguns CNAEs não podem se enquadrar neste formato de empresa, mas ela tem muitas vantagens, como valor fixo de contribuição mensal independentemente do faturamento.

A empresa MEI não tem sócios, apenas um único proprietário, e não poderá faturar mais que R\$81 mil por ano.

Caso sua empresa vá prestar serviços para clientes que estejam fora do seu domicílio fiscal, ou seja, de outra cidade, atenção com o CPOM - Cadastro de Prestadores de Outros Municípios ou CENE - Cadastro de Empresas Não-Estabelecidas.

Caso você não faça esse cadastro, pode acabar bitributado no ISS - Imposto Sobre Serviços. Fazer o cadastro é simples, mas pagar duas vezes um imposto pode prejudicar sua empresa.

Antes de tomar a decisão sobre o regime tributário, algo que vai impactar profundamente a dinâmica financeira da sua empresa, consulte um contador e simule cenários para ter certeza de que fez a melhor escolha.



DICAS DE NEGÓCIOS

A migração de negócios para plataformas digitais é um movimento que vai se intensificar nos próximos anos. Quem fornecer soluções de qualidade nessa área terá um bom mercado a explorar, especialmente se formatar um modelo de negócios que saia do comum e forme uma parceria de longo prazo com seus clientes.

Você vai concorrer com ferramentas que permitem que quem não sabe programar desenvolva, sem escrever código, aplicativos funcionais a custo quase zero, por isso a qualificação de seu time e a perspicácia na oferta de soluções além do óbvio serão grandes diferenciais competitivos. Construa a proposta para que você e seu cliente cresçam juntos.

Entre os modelos mais comuns de monetização, estão os banners do Google. O ganho médio é de R\$ 2 para cada 1.000 visualizações. Ou seja, pra ganhar R\$ 2.000 você precisa de um milhão de views. Há muito conteúdo gratuito e esta é uma tendência.

Muita gente não vai pagar R\$ 0,99 em um app, mas se seu aplicativo for bem distribuído, há chance de ganhar muito mais. O nome do app do seu cliente é uma escolha que precisa ser feita de forma profissional. Deve ser otimizada para o usuário e nunca ter caracteres especiais para ranquear bem, Escolha bem a estratégia, junto ao seu cliente, sobre onde lançar primeiro:

IOS

- *Processo de revisão pode demorar e ter rejeições.*
- *Cada alteração exige uma nova versão*
- *Usuário com mais poder aquisitivo e maior interesse em novidades*

ANDROID

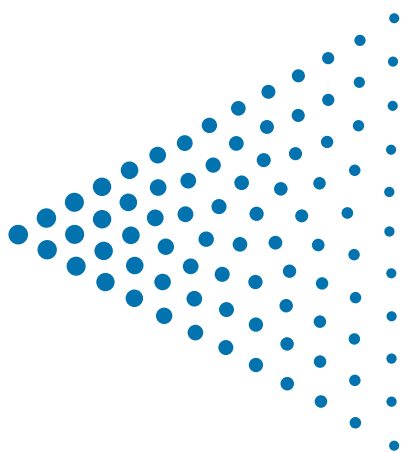
- *Aprovação imediata*
- *Menor custo de aquisição de usuários*
- *Domínio do mercado brasileiro*
- *Menos usuários dispostos a pagar (domínio do free)*

Os Progressive Web Apps - PWAs estão em crescimento. São aplicações que rodam em um navegador, mas a partir da interação do usuário, se tornam mais parecidos com um app convencional. São escritos em linguagem HTML5 e funcionam offline.

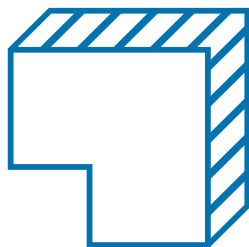
Responsivo, seguro, não precisam de instalação, não ocupam espaço no celular e nem de aprovações das lojas de aplicativos.

São mais baratos de produzir e podem ser uma boa porta de entrada para oferecer a um cliente que nunca teve um aplicativo.

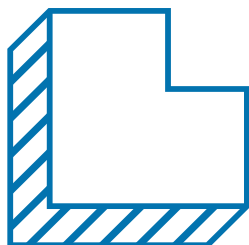
As desvantagens são não oferecer notificações push, não usam bem recursos como GPS, câmera, acelerômetro ou lista de contatos e serem um pouco mais lentos de processar. Mesmo empresas com aplicativos próprios têm usado PWAs para aumentarem engajamento de usuários com smartphones mais simples, aumentando a conversão.



Você também pode estudar a oferta de aplicativos híbridos, que misturam apps nativos com linguagem HTML.



Não baixados na loja, ficam armazenados na tela e dividem as funções para otimizar o uso do aparelho. Tem sido apontado como o futuro dos aplicativos por estudos como os da Branch que revelam envolvimento do usuário 2,2 vezes maior nestas plataformas.



Priorize a experiência do usuário, com instalação simples e leve, mas numa solução segura e estável. Pense em integrações com gadgets como os wearables, que devem crescer, e a automação residencial e o IoT, a internet das coisas.

Nunca negligencie a privacidade dos usuários finais e tenha cuidado redobrado se for manipular números de documentos e dados de pagamento.

Lembre de olhar nichos em expansão, como as transações com blockchains ou criptomoedas.

O uso de learning machine ou mesmo chatbots que respondem perguntas de forma pré-programada podem contribuir em fazer seu portfólio de serviços ser mais flexível e atraente.

Realidade virtual e realidade aumentada são outras ferramentas ainda pouco exploradas e com muito potencial. Procure estudar sobre suas perspectivas nos mais diversos segmentos.

Para Bruno Ducatti, co-fundador do Vet Smart, "além de resolver um problema real, também é preciso entender de que maneira as pessoas lidam com ele e de que forma o aplicativo se propõe a atuar na entrega de uma solução que funcione, seja útil e, principalmente, gere lucros".

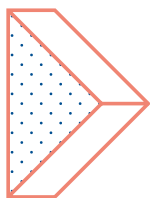


Os brasileiros passam cerca de três horas por dia em aplicativos. O design e a usabilidade são apontados como principais fatores de retenção em uma ferramenta digital. Se for muito usado, dificilmente será desinstalado ou esquecido.

Os levantamentos mostram que a cada 30 dias, um app perde cerca de 90% da sua recém-criada base de usuários. O retargeting dinâmico, criando campanhas de reengajamento, é um caminho de sempre ser lembrado.

Mantenha-se atualizado, seja curioso e não tenha medo de inovar. A gestão da inovação, permitindo um ambiente de experimentação nos seus negócios poderá até levar a produtos que não vão progredir.

Mas sem tentar o novo, sua empresa certamente vai se tornar obsoleta rapidamente, num mundo onde as disrupções são cada vez mais frequentes.



BIBLIOGRAFIA

<https://www.tecmundo.com.br/celular/59888-conheca-primeiro-smartphone-historia-galerias.htm>. Acesso em 01 de novembro de 2019

<https://gizmodo.uol.com.br/20-anos-ibm-simon/> IBM Simon, o smartphone original, completou 20 anos de vida. Acesso em 01 de novembro de 2019

<https://www.tecmundo.com.br/celular/2140-historia-a-evolucao-do-celular.htm> A evolução do celular. Acesso em 02 de novembro de 2019

<https://www.apple.com/br/newsroom/2018/07/app-store-turns-10/> A App Store completa 10 anos. Acesso em 03 de novembro de 2019

<https://canaltech.com.br/apps/mercado-de-apps-deve-movimentar-us-63-trilhoes-ate-2021-133229/> Mercado de apps deve movimentar US\$ 6,3 trilhões até 2021. Acesso em 02 de novembro de 2019.

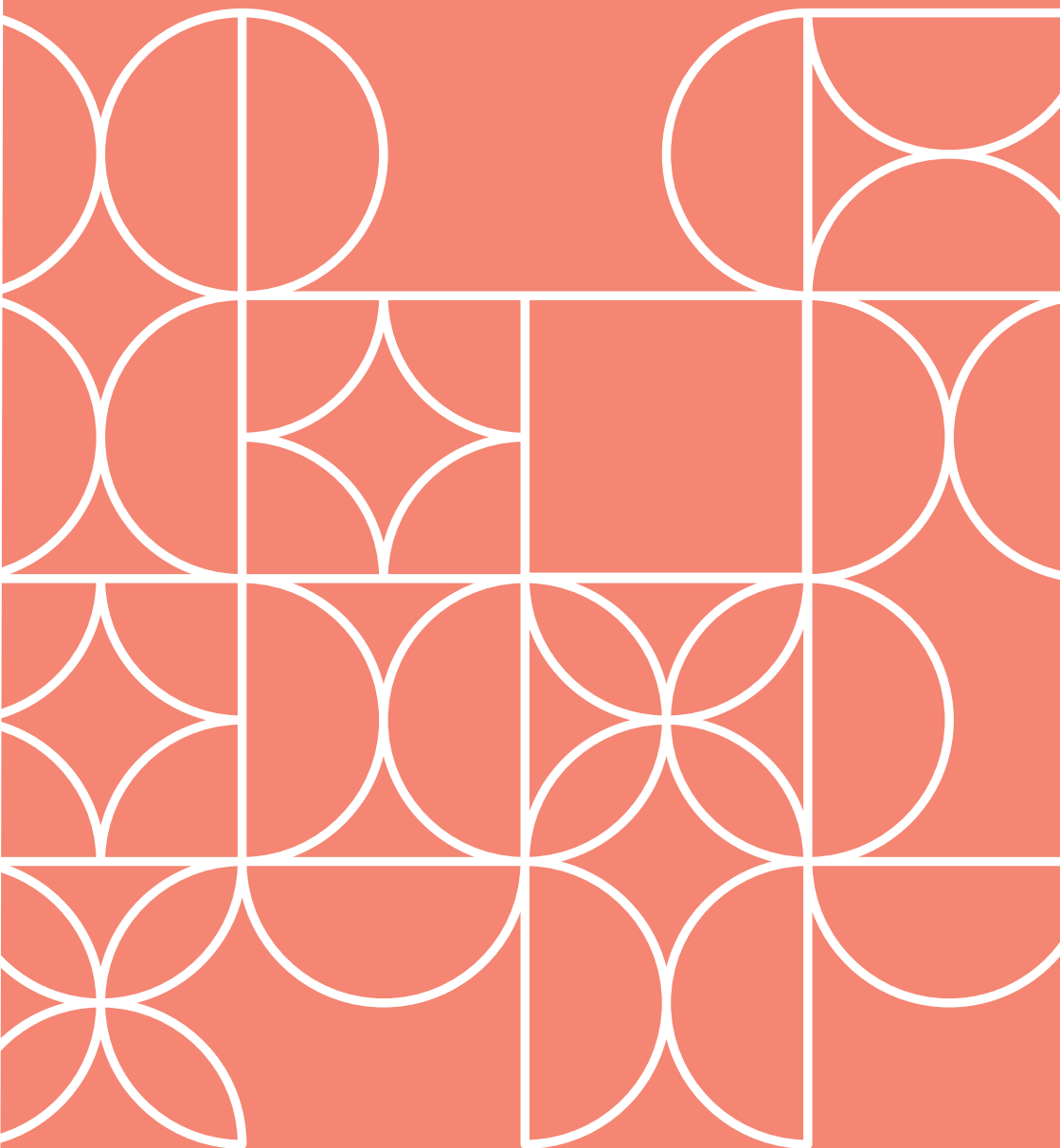
<https://www.teleco.com.br/smartphone.asp> Teleco - Mercado Brasileiro de Smartphones. acesso em 01 de novembro de 2019

<https://cio.com.br/o-futuro-do-desenvolvimento-de-aplicativos-esta-na-multiexperiencia/> O futuro do desenvolvimento de aplicativos está na multiexperiência. Acesso em 02 de novembro de 2019.

<https://www.androidpit.com.br/melhores-lojas-aplicativos-alternativas> Cansado da Play Store? Conheça lojas alternativas para aplicativos Android. acesso em 03 de novembro de 2019

<https://codificar.com.br/lojas-de-aplicativos-alternativas/> Lojas de aplicativos alternativas. Acesso em 03 de novembro de 2019
SCALIZE, Leandro. Disruptive MBA - Mobile Marketing. Salvador, BA. Julho de 2019.







Quer saber mais?

Acesse o site do Sebrae e conheça outros conteúdos.

www.sebraeatende.com.br 0800 570 0800



SebraeBahia