

Mensurar os resultados financeiros de um modelo de negócio que trabalha com Receitas Recorrentes, como SaaS (*Software as a service*) ou outras assinaturas de produtos e serviços, pode ser um trabalho bem confuso e por vezes demorado. Principalmente se você está iniciando ou se seu modelo foca num crescimento acelerado e

precisa monitorar dados importantíssimos, como as métricas SaaS.

Para ajudar a descomplicar esse processo, selecionamos **três métricas** que estão extremamente relacionadas entre si, porém, possuem significados diferentes na hora de medir os resultados. Estamos falando de **Reservas, Receitas e Cobranças, bastante conhecidas pelos termos em inglês: Bookings, Revenues e Billings**. Mas, calma, detalharemos cada uma delas ao longo do artigo.

Resumidamente, essas três métricas facilitam a forma como você identifica novos contratos assinados (Reservas), a quantidade de dinheiro que é reconhecido como de fato um serviço prestado (Receitas) e o valor que você já faturou e em breve será recebido (Cobranças).

Entretanto, é importante ter em mente que o processo financeiro nas empresas que trabalham com o modelo de Receita Recorrente é bem mais complexo do que em empresas de modelos mais tradicionais. No modelo de cobrança recorrente por exemplo, a receita gerada pelo serviço prestado tem um ciclo financeiro mais longo que em outros modelos, conforme veremos ao longo deste artigo.

Para deixar esta explicação mais fácil, vamos trabalhar com um exemplo: suponhamos que uma determinada empresa SaaS fornece dois pacotes de serviços: o **Prata**, no valor de R\$ 60,00 mensais, e o **Ouro**, de R\$ 100,00 mensais. Em ambos os planos, o cliente tem a opção de escolher se quer pagar mensalmente ou se quer pagar o valor do serviço por meio de um contrato anual. Conforme abaixo:



Vale ressaltar que é comum no modelo de negócio SaaS ter um desconto para o cliente que opte pelo pagamento de parcela única, ou seja, o plano anual. Mas aqui manteremos o valor do pagamento anual sendo 12 vezes o valor do pagamento mensal, apenas para simplificar os cálculos.

Como base para nossa explicação, vamos considerar o quadro abaixo que representa o tipo de serviço contratado por um determinado grupo de clientes.



Para tornar o exemplo mais prático, estamos considerando que todos os clientes que possuem contrato anual estão pagando com antecedência pelo plano (o famoso **upfront payment**), o que pode ou não acontecer no seu modelo SaaS. É comum que as empresas permitam que seus clientes assinem o contrato com desconto no valor anual, mas ainda assim realizam o faturamento mensalmente.

Agora, vamos ao detalhamento dessas métricas SaaS!

O que você vai encontrar neste artigo:

[O que é métrica de Reserva \(Bookings\) e como mensurá-la](#)

[O que é métrica de Receita \(Revenues\) em empresas SaaS e como calculá-la](#)

[O que é métrica de Cobrança \(Billings\) em negócios SaaS e como calculá-la](#)

[Receita Diferida](#)

[Receita Mensal Recorrente \(MRR - Monthly Recurring Revenue\)](#)

[Como olhar para as métricas SaaS na hora de fazer um Orçamento Empresarial](#)

[Conclusões](#)

O que é métrica de Reserva (*Bookings*) e como mensurá-la

Resumidamente, as **Reservas representam o valor que o cliente está comprometido a pagar pelo serviço que sua empresa SaaS oferece**. O valor geralmente é estabelecido por meio de um contrato no momento em que o cliente faz a assinatura do serviço. Um fato interessante é que, hoje em dia, além de oficializar os contratos por meio de uma assinatura física, é possível utilizar a assinatura digital em plataformas de autoatendimento disponíveis no mercado, também conhecidos como *Smart Contracts*.

Para facilitar a compreensão de como esta métrica está inserida na rotina do seu negócio SaaS, imagine que ela serve como uma forma de **reservar o valor contratado pelo cliente**. Mas, atenção, é importante lembrar que **o valor acordado ainda não foi pago, nem o serviço foi utilizado**.

Agora, se o seu cliente contratou o serviço por meio de um plano anual – representado em

nosso exemplo pelo valor de R\$ 100,00 ao mês – sabemos que ele se comprometeu a investir o valor de R\$ 1.200,00 por ano em seu serviço, correto? Portanto, você deve considerar exatamente este valor em sua Reserva.


Em resumo, **a Reserva para um mês específico é a soma total de todos os contratos fechados naquele mês, independente da duração ou valor do serviço.** Considere sempre o valor correspondente a duração total do contrato.

Considerando os dados do nosso exemplo, sua Reserva para cada mês será a soma de todo o valor contratado no período:



Em nosso exemplo usamos as opções de pagamento mensal e anual, sendo que no pagamento mensal estamos partindo da premissa que não há um **contrato de fidelidade com tempo mínimo** associado a ele. Caso sua empresa trabalhe com contratos de pagamento mensal, mas com tempo mínimo de permanência, você deverá considerar em seus cálculos de Reservas o valor mensal multiplicado pelo número mínimo de meses do contrato.

O que é métrica de Receita (*Revenues*) em empresas SaaS e como calculá-la

A Receita acontece no momento em que o serviço de fato é fornecido ao cliente. No caso de um contrato SaaS, a **Receita é reconhecida de forma proporcional, ao longo da duração do contrato de serviço.** Por exemplo, na Reserva, você deve considerar o valor total dos contratos fechados no período avaliado, já na Receita você considera apenas o valor referente ao mês. No caso de um contrato anual com pagamentos parcelados, será reconhecido apenas a parcela referente ao mês avaliado, ou seja, 1/12 do valor total. 

Considerando os dados do nosso exemplo, a **Receita será a soma das parcelas que cada cliente paga mensalmente.** Perceba que, neste exemplo, não estamos considerando nenhum novo cliente nem qualquer cancelamento que possa ocorrer.



A métrica de Receitas se assemelha ao Regime de Competência, ambos são contabilizados no momento em que o serviço acontece, independente do período em que será pago.

Não é o intuito nos aprofundarmos em termos contábeis aqui, mas de forma simples, quando você fecha um contrato de prestação de serviços anual com pagamento antecipado, seu

contador deve considerar 1/12 do valor do recebido a cada mês do serviço prestado. O “saldo total” deve aparecer em seu balancete como “Passivo - Adiantamentos de Clientes” ou alguma conta com nome semelhante. Caso sua contabilidade não esteja trabalhando dessa forma, vale a pena uma conversa para não ocorrerem riscos com o fisco e também porque existe a possibilidade de economizar com impostos aqui.

O que é métrica de Cobrança (*Billings*) em negócios SaaS e como calculá-la

Por fim, as **Cobranças acontecem quando, de fato, você cobra o valor do serviço prestado aos seus clientes**. Isso pode acontecer no momento em que o cliente assina o contrato, caso ele pague de forma antecipada, ou no momento em que a receita é reconhecida, nos pagamentos mensais, mesmo em assinaturas anuais.

Considerando os dados do nosso exemplo, destacamos dois pontos: **se um cliente contratou o plano anual e paga os doze meses numa parcela única, com antecedência, o valor será apontado no exemplo pelo total contratado. Já se o pagamento é mensal, o valor correspondente ao período só será lançado no mês corrente**. Veja a tabela:



A métrica de Cobrança assemelha-se bastante ao Regime de Caixa, tendo em vista que ambas são realizadas a partir do momento em que os valores recebidos pelo produto ou serviço são contabilizados.

Receita Diferida

Para que o processo financeiro da sua empresa SaaS esteja bem estruturado, você também deve prestar atenção na **Receita Diferida. Isto é, o dinheiro que você já faturou (e já está em sua conta bancária), mas ainda não pode ser reconhecido como Receita**. Isso acontece porque o serviço ainda não foi fornecido ao cliente. Se você costuma fechar vários contratos de cobrança anual por exemplo, sua receita diferida pode ser bem alta. Demos uma pincelada neste tema no final do tópico de Receitas, mas vamos aproveitar para entender melhor aqui.

Considerando os dados do nosso exemplo, temos a amostra do nosso faturamento:

Métricas	06/2017	07/2017	08/2017	09/2017
Reservas	R\$ 1.260,00	R\$ 1.440,00	R\$ 1.300,00	R\$ 720,00
Receitas	R\$ 160,00	R\$ 280,00	R\$ 480,00	R\$ 540,00
Cobranças	R\$ 1.260,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.360,00	R\$ 880,00
Receita Diferida	R\$ 1.100,00	R\$ 1.220,00	R\$ 880,00	R\$ 340,00

Receita Mensal Recorrente (MRR – *Monthly Recurring Revenue*)

Para os negócios que trabalham com Receitas Recorrentes, uma das métricas mais importantes que deve ser acompanhada é o MRR ou Receita Mensal Recorrente (*Monthly Recurring Revenue* em inglês).

Apesar da Receita Diferida geralmente já chegar muito perto do conceito que é o MRR, é preciso ter muito cuidado, pois são coisas diferentes. Na Receita Diferida, consideramos todos os valores recebidos pertinentes a um determinado período, independente se este pagamento é recorrente ou não. **Já em seu cálculo de MRR, só devem constar os valores que de fato são pagos à sua empresa pelos clientes de forma contínua.** Receitas de produtos ou serviços que são vendidos de forma pontual, como uma taxa de implantação, por exemplo, devem ser desconsideradas do cálculo do MRR.

Como olhar para as métricas SaaS na hora de fazer um Orçamento Empresarial

Já ficou nítido que uma empresa com modelo SaaS precisa sempre olhar para a sua principal métrica, o One Metric That Matters (OMTM), que é o **MRR**. Mas como prever quanto que a empresa terá de Receita? E de Despesas? Devo considerar o Orçamento Empresarial baseado nas métricas de Reservas, de Receitas ou de Cobranças?

Fique tranquilo, suas dúvidas serão respondidas! **Todo Orçamento Empresarial é feito usando a visão de competência, ou seja, refere-se à métrica de Receitas** e a partir dele, utilizando os Prazos Médios de Pagamento e Recebimento, é possível fazer a Projeção de Caixa. O Orçamento de uma empresa SaaS não é diferente. No entanto, **como pode haver muitas vendas de planos anuais, é importante saber trabalhar com esses valores antecipados para não ter distorções no Planejamento Financeiro.**

Vamos, então, a um passo a passo de como criar o Orçamento da sua empresa SaaS. Para deixar o texto mais esclarecedor possível, vamos usar telas do nosso Software de Gestão Orçamentária, o Treasy. Mas você pode usar planilhas ou outras ferramentas disponíveis.

#1: Como estruturar Canais de Vendas e Produtos: primeiro de tudo, você precisa estruturar seus Canais de Vendas e Produtos. Entender quais são os canais que sua empresa utiliza para chegar até o cliente e distribuir seus produtos e serviços. Como por exemplo (mas não se limitando):

Vendedores Internos

Representantes

Parceiros

Depois você precisa categorizar seus produtos, que serão seus planos. Por exemplo:

Básico

Intermediário

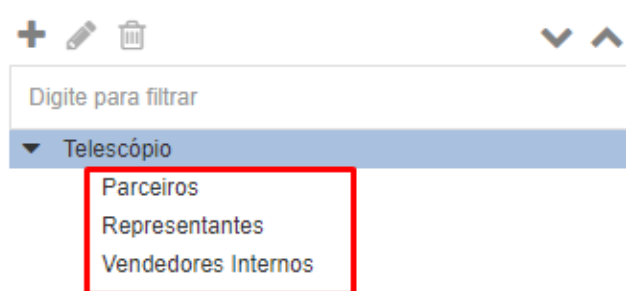
Avançado

Implantação

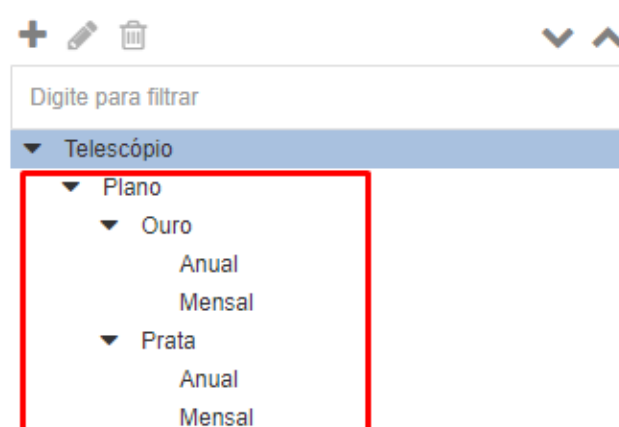
Se sua empresa cobra algum valor de Implantação, este também deve estar categorizado como produto. É necessário, ainda, incluir as categorias de mensal e anual. Na imagem, mostramos como ficaria a estrutura de Canais e Produtos da nossa empresa fictícia do início do texto:

Receita de Vendas

Canais de Distribuição



Produtos



#2: Projetando a quantidade de vendas: já com as estruturas de Canais de Vendas e Produtos prontas, é hora de projetar as quantidades de venda. **O ideal é que você analise dados históricos de vendas do seu negócio.** Os dados dos períodos anteriores ajudam

na análise de tendências, sazonalidade, na identificação de padrões de determinados produtos e canais.

Por exemplo, nós aqui na Treasy, vendemos uma **Metodologia para simplificar o caminho entre a Estratégia e a Execução, usando o Orçamento**. O Planejamento Financeiro e Orçamentário é um assunto muito discutido nos últimos meses do final do ano, já que as empresas querem fazer o planejamento para o ano seguinte. Então ao analisar os nossos dados de vendas, é possível verificar pontos altos em novembro e dezembro e pontos mais baixos, nos meses de junho e julho.

#03: Projetando o crescimento: após analisar os dados históricos de vendas, é necessário projetar o percentual de crescimento sobre esses valores, de acordo com a situação do mercado. Se sua empresa vendeu em janeiro do ano passado 8 planos básicos, você analisou que o mercado está promissor e quer aplicar um percentual de 20% de crescimento, a meta para o mesmo período do ano seguinte será de 10 vendas.

Isso é o seu planejamento de vendas. Na imagem abaixo, referente a empresa fictícia do início do texto, você verá o planejamento de vendas do plano **Prata Anual, com uma projeção mensal de crescimento de 20%**.

Receita de Vendas

Canais de Distribuição

+ ✎ 🗑️

Digite para filtrar

- ▼ Telescópio
 - Parceiros
 - Representantes
 - Vendedores Internos

Produtos

+ ✎ 🗑️

Digite para filtrar

- ▼ Telescópio
 - ▼ Plano
 - Ouro
 - Anual
 - Mensal
 - ▼ Prata
 - Anual**
 - Mensal

Valores ⓘ Normal Acumulado

Quantidade

Mês	Planejado	Realizado
Janeiro	10,00	
Fevereiro	12,00	
Março	15,00	
Abril	18,00	
Mai	22,00	
Junho	27,00	
Julho	33,00	
Agosto	40,00	
Setembro	48,00	
Outubro	58,00	
Novembro	70,00	
Dezembro	84,00	
Total	437,00	

Colunas de Variação: Planejado X Realizado ▲

Olhar para os dados históricos também faz muito sentido quando você tem uma variedade de planos. Pode ser que você perceba que 40% das suas vendas são referente a planos anuais e 60% são de planos mensais. Dessa forma, poderá estipular percentuais diferentes para cada um, tudo depende da estratégia da sua empresa. Assim, é mais interessante que seus vendedores se esforcem para vender mais planos anuais ou mensais?

#4: Projetando as receitas: com as metas de vendas em mãos, o próximo passo é registrar os valores de cada plano e depois multiplicar pela quantidade de vendas. Vamos lembrar os valores dos planos da nossa empresa fictícia:



O resultado a projeção de faturamento é:

Receita de Vendas

Canais de Distribuição: Telescópio, Parceiros, Representantes, Vendedores Internos

Produtos: Telescópio, Plano, Ouro (Anual, Mensal), Prata (Anual, Mensal)

Valores: Normal, Acumulado

Mês	Planejado	Realizado	Histórico	Variação (\$)	Variação (%)
Janeiro	7.200,00				
Fevereiro	8.640,00				
Março	10.800,00				
Abril	12.960,00				
Mai	15.840,00				
Junho	19.440,00				
Julho	23.760,00				
Agosto	28.800,00				
Setembro	34.560,00				
Outubro	41.760,00				
Novembro	50.400,00				
Dezembro	60.480,00				
Total	314.640,00				

Colunas de Variação: Planejado X Realizado

Após você concluir essas estruturas, terá uma Projeção de Vendas e Faturamento da sua empresa. Importante lembrar que essa é uma visão por competência, pois isso, no Demonstrativo de Resultado do Exercício (DRE), os valores do plano anual **são reconhecidos de forma proporcional, ao longo da duração do contrato de serviço**. Como uma empresa SaaS vende muitos planos anuais, quer dizer que ela recebe muitos valores antecipados (métrica de Cobrança), por isso, no Fluxo de Caixa, em alguns meses, possam ter valores altos em alguns meses e valores baixos em outros. O DRE não substitui o Demonstrativo de Fluxo de Caixa (DFC), eles são complementares e darão uma visão ampla do negócio, tanto em aspectos da situação financeira atual (caixa), como a futura (competência).

Conclusões

Agora que você já está familiarizado com essas três métricas, é necessário que você comece a colocar em prática os aprendizados na sua empresa SaaS montando um Fluxo de Caixa, ele é o primeiro passo para que você tenha o controle financeiro do seu novo negócio. Para auxiliar nessa tarefa, vamos disponibilizar gratuitamente um modelo de planilha de Demonstrativo de Fluxo de Caixa (DFC), para acessá-lo basta clicar na imagem:



[PLANILHAS]

Modelo de Demonstrativo de Fluxo de Caixa (DFC)

Planilha gratuita com modelo de Demonstrativo de Fluxo de Caixa para acompanhamento do desempenho financeiro de sua empresa

Baixe Gratuitamente!

Dando sequência, observe o seguinte gráfico:



O gráfico acima refere-se ao exemplo que citamos da empresa SaaS. Nele conseguimos observar um comparativo das métricas de Reservas, Receitas e Cobranças distribuídas em quatro meses. Com um gráfico das métricas fica mais fácil entender que **se você faturar antecipadamente as mensalidades de seus clientes, os valores serão considerados como Reservas. Se você faturar mensalmente, serão considerados como Receita.** É claro que isso depende muito do seu cenário, serviço e tabela de preços. O importante é prestar atenção em como sua Receita Recorrente cresce ao longo do tempo ao fechar novos contratos.

Por fim, uma dica importante é que você tome muito cuidado ao controlar essas métricas. Com elas você terá informações como: a quantidade de receita que a sua empresa registrou, o valor da sua receita mensal e quanto de receita você faturou. Esses dados são cruciais para a tomada de decisões como repasse de comissões a seus vendedores por exemplo.

Esperamos que você tenha gostado deste artigo. Ficou com alguma dúvida ou quer contar uma experiência? Fique à vontade. Estamos aqui para ouvi-lo e trocar ideias.

*Parte do conteúdo deste artigo foi inspirado no texto escrito por Leo Faria e publicado originalmente em inglês no blog saasmetrics.co.

Também publicado em Medium.