

THE YARD SIGNATURE • FULTON MARKET, CHICAGO

Creator Hub

Estúdios de live commerce, conteúdo e videocast — reserva online, pagamento e acesso por QR code, 24/7.

Proposta de plano de negócio • Frederico Smirne para Ary Krivopisk • 29 de setembro de 2026

A OPORTUNIDADE

TikTok Shop nos EUA cresceu 68% em 2025

\$15,1 bi

GMV nos EUA em 2025 (US\$ 9 bi em 2024)

~50%

das vendas vêm de vídeo curto; live subiu de 10% para 14%

15,4 mi

influenciadores e 803,5 mil lojas; mais da metade das lojas sem venda

Leitura: a demanda é por **produção de vídeo** primeiro e live em segundo. Quem vende precisa de lugar bom pra gravar todo dia – e a maioria dos sellers ainda não sabe fazer. O hub vende o lugar e o jeito certo.

AS REFERÊNCIAS

O que já funciona lá fora — e o que a gente adapta

CHINA • SHOPPINGS

Lojas viram cabines de live

Espaço de varejo dividido em salas pequenas, cada uma com cenário e luz, alugadas pra quem vende ao vivo.

Copiamos: densidade — muitas cabines em pouco espaço.

EUA • AGÊNCIA

Estúdio de marca para TikTok Shop

Cabines com painéis de LED, telas de retorno e paredes de cor forte, operadas por uma agência.

Copiamos: serviço de produção vendido junto com a hora.

EUA • CREATOR HUB

Várias cabines lado a lado

Estações com celular em braço articulado, ring light e vitrine de produto, abertas a criadores.

Copiamos: corredor-vitrine que vira atração e comunidade.

O CONCEITO

Um andar, cinco produtos, um só sistema de reserva

Cabines de live

10 cabines de 160 sq ft • TikTok Shop, Whatnot, Instagram, Amazon Live • self-service 24/7

Sets de conteúdo

4 cenários temáticos (cozinha, quarto, sala, unboxing) para vídeo curto e UGC

Videocast

2 estúdios multicâmera no lado silencioso do prédio, com sala de controle

Palco cyc

Fundo infinito para foto de produto e vídeo de marca, com grid de luz

Estoque + lockers

Seller guarda as amostras no prédio e grava todo dia sem carregar mala

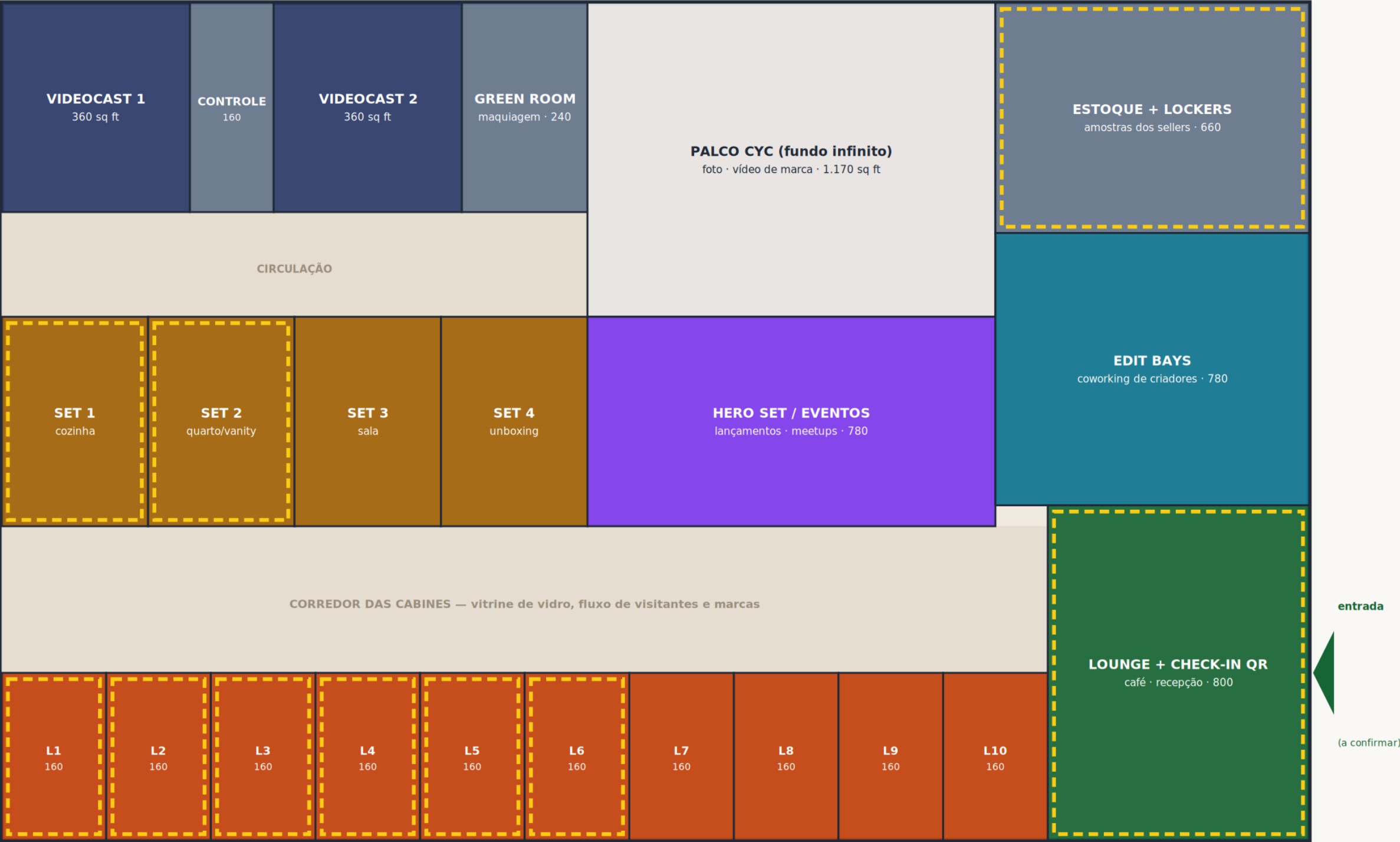
Creator Membership

Coworking do The Yard + horas de estúdio + locker. O que estúdio avulso não tem.

THE YARD CREATOR HUB — PLANTA CONCEITUAL (andar livre)

Esquema ilustrativo · área assumida ~10.000 sq ft (125 × 80 ft) · substituir pela planta real cotada

LADO INTERNO / MAIS SILENCIOSO — áudio (videocast) fica aqui



10 CABINES DE LIVE (TikTok Shop, Whatnot, Instagram, Amazon Live) · 160 sq ft cada

W LAKE ST · trilhos do L (CTA Green/Pink) — lado ruidoso: só cabines de live e vídeo curto

- Videocast/podcast
- Cabines de live
- Sets de conteúdo
- Palco cyc
- Hero set/eventos
- Edit bays
- Lounge/check-in
- Apoio
- Fase 1 no andar (6 cabines, 2 sets, estoque, lounge). O videocast da Fase 1 = podcast studio atual convertido (outro andar).

Como pode ficar: cabines e sets



Corredor das cabines de live



Sets de conteúdo e palco cyc

Imagens ilustrativas geradas por IA a partir das fotos do The Yard — não são o espaço real.

Como pode ficar: videocast e lounge



Videocast com a identidade da casa



Lounge, check-in por QR e lockers

Imagens ilustrativas geradas por IA a partir das fotos do The Yard — não são o espaço real.

OPERAÇÃO

Começa com a equipe atual; automatiza quando a demanda pedir

FASE 1 • MANUAL

- Reserva e pagamento online desde o dia 1
- Equipe atual faz check-in, 9h30–17h30
- Membros usam à noite com o acesso 24/7 que já têm
- Salas com fechadura de código, trocado pela equipe
- Contratação nova: só 1 técnico de estúdio

FASE 2 • AUTOMAÇÃO QR

- Liga quando não membros pedirem noite e fim de semana
- Ou quando o check-in virar fila na recepção
- Hardware Kisi ~\$7,9 mil para ~11 portas
- + fechaduras e instalação, a cotar
- + software a partir de \$199/mês

Trade-off: adiar a automação economiza pouco no investimento, mas limita a venda para não membros ao horário da equipe. Por isso o gatilho da Fase 2 é demanda medida, não data.

Do clique à gravação sem ninguém no balcão

I

Escolhe sala e
horário no
site/app

2

Paga online ou
usa as horas do
plano

3

**Recebe QR ou
código** válido só
no horário

4

Código abre
andar, sala e
locker

5

Luz e câmera já
no preset da
sala

6

Arquivos no link
+ convite pra
rebook

Reserva e pagamento 100% online, 24/7. Cabines e sets funcionam sem equipe; videocast e palco cyc também vendem hora com técnico no horário comercial. Detalhe das peças no próximo slide.

Três peças prontas de mercado, ligadas entre si

1 • RESERVA ONLINE

Agenda por sala e por hora

Plataforma de coworking com site e app: OfficeRnD, Nexodus ou Spacebring. O sistema atual do The Yard entra se integrar com fechadura.

2 • PAGAMENTO ONLINE

Paga na hora de reservar

Cartão, Apple Pay e Google Pay via Stripe: 2,9% + \$0,30 por transação nos EUA. Planos mensais cobrados automático.

3 • ACESSO

QR code ou código

Kisi: a reserva paga gera chave temporária pelo app, link ou QR, liberada 15 min antes do horário e vencida no fim.

Hardware Kisi: controladora \$850 (até 4 portas), leitor \$475, terminal com leitura de QR \$595. Software a partir de \$199/mês por local no plano com integração.

REGRAS AUTOMÁTICAS

O sistema cobra, libera e fecha sozinho

Situação	Regra
Chegada	QR ou código válido 15 min antes; abre andar, sala e locker do cliente
Hora extra	Se a sala estiver livre, estende pelo app e cobra no mesmo cartão
Cancelamento	Grátis até 24h antes; depois, crédito de 50% para nova reserva
Não compareceu	Hora cobrada; acesso vence no fim do horário
Não membro	Caução no cartão para equipamento, liberada após checklist de saída
Horário	Preço menor de madrugada e fim de semana para encher horas ociosas

Registro de cada entrada e saída, câmera no corredor e alerta para a equipe só quando algo foge da regra.

PREÇOS PROPOSTOS

Hora avulsa, pacote mensal e serviço

Produto	Self-service (QR)	Pacote / assistido	Média usada no modelo
Cabine de live	\$35/h • mín. 2h	Booth Pass 40h/mês \$1.000	\$32/h
Set de conteúdo	\$65/h	\$150/h com assistente	\$80/h
Videocast	\$125/h (cliente opera)	\$225 pronto • \$350 com operador	\$210/h
Palco cyc	—	\$150/h • meia diária \$550	\$140/h
Locker de estoque	—	\$150/mês	\$150/mês

Extras: edição, cortes verticais, host de live freelancer, eventos de lançamento. Referências de mercado em Chicago: estúdios de podcast a \$149–350/h; fundo verde simples a \$35/h; salas de reunião do próprio The Yard a \$49–65/h.

Preços de teste, antes de impostos e taxas de plataforma. Validar com pré-venda antes da obra.

TRÁFEGO PAGO

Três canais, cada um com um trabalho

GOOGLE • 50%

Quem já procura

Busca local: "podcast studio Chicago", "content studio rental", "live stream studio". Leva direto à página de reserva.

TIKTOK • 30%

Sellers e criadores

Vídeo curto gravado nas cabines, mostrando o antes e depois da live.
Público: sellers da região de Chicago.

INSTAGRAM • 20%

Remarketing

Quem visitou o site e não reservou vê o estúdio de novo, com oferta de primeira sessão.

Grátis e em paralelo: Google Business Profile, listagem no Peerspace, e os membros do próprio The Yard como primeiro público.

QUANTO PAGAR POR CLIENTE

O teto do anúncio sai da margem de cada produto

Cliente	Receita esperada	Margem (75%)	Custo máximo por cliente
Booth Pass (4 meses)	\$4.000	\$3.000	até \$500
Videocast (1ª sessão 2h)	\$420	\$315	até \$100
Set de conteúdo (1ª sessão 2h)	\$160	\$120	até \$40

Orçamento

\$3 mil/mês na Fase 1 por 90 dias; sobe só se o custo por reserva ficar dentro do teto.

Oferta de entrada

Primeira sessão com desconto e pré-venda de Booth Pass antes da inauguração.

Medir

Custo por reserva, recompra em 60 dias, receita por hora vendável.

Tetos derivados dos preços deste plano; o custo por clique real se mede na 1ª semana de campanha.

FASE 1 • ~3.500 SQ FT

6 cabines, 2 sets e o videocast: fecha no azul

Por mês	Conservador	Base	Forte
Horas pagas por cabine	40h	80h	130h
Receita	\$19.930	\$40.860	\$66.060
Resultado de caixa	+\$2.948	+\$18.645	+\$37.545
Resultado com aluguel imputado	-\$7.261 (prejuízo)	+\$8.437	+\$27.337

Ponto de equilíbrio: **\$16 mil/mês** em caixa; **\$29,6 mil/mês** contando o aluguel da área. Base = cabine ocupada 80h/mês; sets e videocast 50h/mês cada.

Fixo \$12 mil/mês: 1 técnico \$5 mil (recepção e limpeza já existem), software \$2 mil, manutenção \$1 mil, conteúdo \$1 mil, tráfego pago \$3 mil. Variável 25%. Aluguel imputado \$35/sq ft/ano.

ANDAR COMPLETO • ~10.000 SQ FT

O andar inteiro empata no base; lucra só acima dele

Por mês	Conservador	Base	Forte
Receita	\$38.650	\$80.700	\$133.100
Resultado de caixa	−\$2.012 (prejuízo)	+\$29.525	+\$66.825
Resultado com aluguel imputado	−\$31.179 (prejuízo)	+\$358 (empate)	+\$37.658

Conclusão: abrir o andar todo de uma vez só compensa se a área não tiver uso melhor como escritório. Por isso: Fase 1 primeiro, e o resto do andar continua disponível para locação até a Fase 1 provar a demanda.

10 cabines, 4 sets, 2 videocasts, palco cyc, 30 lockers. Fixo \$31 mil/mês com equipe atual e \$6 mil de anúncios (forte: \$33 mil). Aluguel imputado \$29,2 mil/mês.

INVESTIMENTO

Fase I sem automação: ~\$140–285 mil

Bloco	Fase 1	Andar completo
Cabines de live (\$6–12 mil cada)	6 • \$36–72 mil	10 • \$60–120 mil
Sets de conteúdo (\$12–25 mil cada)	2 • \$24–50 mil	4 • \$48–100 mil
Videocast (\$30–60 mil cada)	1 (o atual) • \$30–60 mil	2 • \$60–120 mil
Palco cyc	—	\$35–70 mil
Rede, lounge, lockers, câmeras (+ QR no andar completo)	\$15–35 mil	\$60–120 mil
Projeto, acústica, licenças + 15% contingência	\$33–68 mil	\$68–140 mil
Total	~\$140–285 mil	~\$330–670 mil

Retorno da Fase 1 no base: ~11 meses em caixa; ~25 meses contando aluguel. Automação QR entra depois: hardware Kisi ~\$7,9 mil + fechaduras e instalação.

QUEM FAZ O QUÊ

The Yard entra com o espaço; o digital vem junto

The Yard

- Andar, obra e aprovação do proprietário
- Marca, hospitalidade e comunidade de membros
- Equipe atual: recepção, check-in e limpeza
- Venda para empresas já instaladas no prédio

Frederico

- Site/app de reserva, pagamento e QR
- Automação da operação 24/7
- Tráfego pago e marketing para sellers e criadores
- Ponte com fornecedores e modelos da China

RISCOS

Quatro riscos e como cada um é travado

Risco	Como reduzir
Trem do L na Lake St	Medir ruído com trem passando antes de comprar; áudio só no lado interno
Depender do TikTok	Cabines servem qualquer plataforma: Whatnot, Instagram, YouTube, Amazon Live
Ocupação baixa	Pré-venda de Booth Pass antes da obra; Fase 1 pequena; resto do andar segue alugável
Horário sem equipe	Fase 1 limita não membros ao horário da equipe; Fase 2 traz QR com horário, câmera no corredor e caução

Prédio de madeira pesada, tijolo e concreto: bonito em vídeo, difícil para som. Tratamento acústico entra no orçamento desde o início.

CRONOGRAMA

Cada fase só abre se a anterior bater a meta

FASE 0 • 3-4 SEMANAS

Diagnóstico

Planta real, teste de ruído, 20 entrevistas com sellers, 3 cotações.

Passa se: 10 Booth Pass pré-vendidos

FASE 1 • 8-12 SEMANAS

Obra e sistema

6 cabines, 2 sets, videocast convertido, reserva e pagamento online.

Passa se: live de teste de 2h estável

LANÇAMENTO • 90 DIAS

Membros primeiro

Creator Membership, tráfego pago de \$3 mil/mês, depois público.

Passa se: receita $\geq$ \$41 mil/mês por 3 meses

FASE 2

Andar completo

Acesso por QR 24/7, mais 4 cabines, 2 sets, 2º videocast, palco cyc.

PRÓXIMOS PASSOS

Cinco dados para transformar isto em orçamento real

1. Planta cotada do andar livre e link novo do tour 3D
2. Custo real da área e restrições do contrato com o proprietário
3. Capacidade elétrica, HVAC e internet do andar
4. Uso atual do podcast studio e das salas de reunião
5. Teto de investimento para a Fase 1

Com isso: layout cotado, 3 orçamentos comparáveis e modelo financeiro calibrado.