Dez sites por mês. O que isso representa?

Dois cenários hipotéticos, sem promessa de venda ou tabela comercial. Dez novos clientes por mês, todos pagando desde o mês de entrada, sem cancelamentos nem atrasos.

Mês	Clientes	R$ 500/mês	R$ 500 + R$ 200
1	10	R$ 5.000	R$ 5.000
2	20	R$ 10.000	R$ 7.000
3	30	R$ 15.000	R$ 9.000
4	40	R$ 20.000	R$ 11.000
5	50	R$ 25.000	R$ 13.000
6	60	R$ 30.000	R$ 15.000
7	70	R$ 35.000	R$ 17.000
8	80	R$ 40.000	R$ 19.000
9	90	R$ 45.000	R$ 21.000
10	100	R$ 50.000	R$ 23.000

Cenário A: R$ 500 por cliente por mês desde a entrada. Acumulado em dez meses: R$ 275.000. No mês 10: R$ 50.000.

Cenário B: R$ 500 no mês de entrada e R$ 200/mês a partir do seguinte. Acumulado: R$ 140.000. No mês 10: R$ 23.000 (R$ 5.000 de entradas + R$ 18.000 de manutenção).

Sem novas vendas no mês 11, mantendo os 100 clientes: A = R$ 50.000/mês; B = R$ 20.000/mês.

Faturamento bruto não é lucro. Faltam impostos, taxas, ferramentas, comissões, horas de entrega, manutenção e suporte. Sem medir capacidade e custos reais, não dá para afirmar quanto sobra para a casa.