

01 / ESTRATÉGIA

Crescer a partir do que já existe

A Entrefio é a marca da operação Projeto Combinado, fundada em 2025. Seu produto de apoio ao trabalho docente já está em uso por professoras e possui clientes pagantes. O próximo ciclo deve transformar essa adoção em aquisição repetível, com serviço confiável e margem sustentável.

216 contas	188 pagantes	28 participantes
Base total relatada	Base pagante relatada	Incentivo à pedagogia

A tese de negócio

Ajudar professoras a transformar ideias em atividades e materiais editáveis, mantendo seu critério pedagógico e reduzindo tarefas repetitivas. O valor não está apenas em gerar conteúdo: está em adaptar, revisar, reutilizar e levar esse material para a sala de aula.

O que sustenta a oportunidade

- Operação fundada em 2025, com adoção na Bahia antes de uma presença pública estruturada de marca, site e mídia.
- Crescimento de receita de aproximadamente 30% ao mês nos últimos quatro meses, informado pelo fundador. Não é extrapolado por 24 meses.
- Cancelamento de 1,5% e inadimplência de 0,8%: médias mensais do último ano. Denominadores e conciliação ainda precisam ser documentados.

Objetivo dos próximos dois anos

Consolidar a oferta de R\$29,90/mês ou R\$299/ano, organizar teste de sete dias, comprovar custo de aquisição e retenção por coorte e expandir sem comprometer experiência, caixa ou privacidade. O orçamento de US\$50 mil previsto para novembro de 2026 deve ser liberado com critérios, não gasto por obrigação.

Separação essencial: fatos relatados, hipóteses de planejamento e metas aparecem como categorias diferentes. Nenhuma projeção deste plano deve ser divulgada como resultado realizado. MRR atual depende da carteira efetiva de assinaturas.

02 / PROPOSTA DE VALOR

Produto e mercado prioritário

Cliente inicial e tarefa que resolve

Priorizar professoras da Educação Infantil e dos anos iniciais que preparam e adaptam atividades com frequência. O benefício a demonstrar é a passagem de uma ideia para um material utilizável, sem tirar da professora a escolha do objetivo, da linguagem e da adequação à turma.

Segmento	Oferta e objetivo	Evidência a acompanhar
Professora individual	Atividades, adaptação e reutilização	Primeiro material exportado; retorno semanal
Estudante de pedagogia	Programa de incentivo com critérios claros	Uso formativo; conclusão; futura conversão
Escola ou secretaria	Possível oferta institucional futura	Demanda, piloto formal e capacidade de suporte

Como diferenciar a operação

- Mostrar telas, vídeo e materiais reais, com contexto de uso. Uma interface ilustrativa não substitui prova do produto em funcionamento.
- Dar protagonismo à edição, à reutilização e à exportação, não à promessa genérica de inteligência artificial.
- Documentar acompanhamento e linguagem adequada ao cotidiano docente. Apoio de prefeitura não deve ser apresentado como contrato de compra sem comprovação.

Alternativas que a professora já considera

Na pesquisa comercial, comparar o produto com criação manual, bancos de atividades, ferramentas generalistas de design/IA e aplicativos educacionais especializados. Avaliar tempo até material utilizável, facilidade de edição, custo, qualidade de exportação, privacidade e esforço de aprendizagem. Não declarar superioridade sem teste equivalente.

Dimensionamento orientado por alcance real

Não inventar um mercado bilionário. Estimar a oportunidade de baixo para cima: professoras elegíveis nos segmentos escolhidos × parcela alcançável nos canais testados × conversão observada × receita por conta. No início, o melhor sinal é repetição de uso e pagamento no segmento atendido, e não um percentual arbitrário de todo o mercado brasileiro.

03 / MONETIZAÇÃO

Oferta e modelo de receita

Plano	Cobrança	Apresentação correta
Mensal	R\$29,90 a cada mês	Recorrência mensal; cancelamento conforme política
Anual	R\$299 por ano	Equivale a R\$24,92/mês; total cobrado no ciclo anual
Incentivo	Condições próprias	Não contar contas gratuitas como receita recorrente

O anual representa R\$59,80 a menos que 12 mensalidades de R\$29,90, ou 16,67%. Os novos preços não autorizam mudar contratos já existentes. Se a base antiga paga outro valor, seu MRR deve preservar os valores reais.

Teste gratuito de sete dias

Decisão comercial: teste sem cartão, mediante solicitação com e-mail e dados necessários. A operação aprova e libera o acesso; os sete dias começam na liberação, não na espera. Não há cobrança automática ao terminar. Definir limites de geração e conduzir à criação, edição e exportação do primeiro material. O teste não substitui direitos legais do consumidor.

Cobrança real e custo de servir

O fundador já possui conta Asaas. A integração ainda precisa de homologação: não há mensalidade de conta, mas existe tarifa por recebimento. A referência de cartão padrão é 2,99% + R\$0,49 por cobrança; confirmar condições no contrato. Isso equivale a cerca de R\$1,38 no mensal e R\$9,43 no anual, antes de outros custos.

- A página comercial depende de cadastro, assinatura, confirmação financeira, acesso, renovação, cancelamento e conciliação funcionando de ponta a ponta.
- Medir texto/imagem/tokens de IA, infraestrutura, armazenamento, suporte, gateway e tributos variáveis por conta. Não anunciar uso ilimitado sem sustentabilidade.
- Manter separado o acesso de teste, o incentivo e a assinatura paga; não reiniciar teste para clientes pagantes por padrão.

Métrica de sucesso da oferta

Primeiro pagamento é apenas o início. Acompanhar retorno ao produto, segundo material utilizável, retenção por coorte, motivos de cancelamento e margem de contribuição. Crescimento com falhas de cobrança ou excesso de suporte não constitui escala saudável.

04 / CRESCIMENTO RESPONSÁVEL

Aquisição e capital previsto

O investimento informado é de **US\$50 mil previsto para novembro de 2026**. Origem, disponibilidade e composição ainda precisam ser confirmadas. Não é investimento recebido nem compromisso de uma instituição. A distribuição abaixo é uma proposta de liberação condicionada, sujeita à decisão do fundador.

Etapas	Teto USD	Liberação mais cedo	Condição
Piloto	2.500	Nov/2026	Produto e medição prontos
Validação	7.500	Dez/2026	Conversão paga e custos medidos
Escala inicial	15.000	Jan/2027	Coortes de 60–90 dias
Reserva	25.000	Fev/2027 ou depois	CAC, retenção e capacidade
Total	50.000	Sem obrigação de gastar	Verba não liberada é preservada

Ordem de teste dos canais

- Conteúdo e demonstração: atividade real do começo ao fim, mostrando edição e resultado, sem números inventados de economia de tempo.
- Indicação e comunidade: acompanhar professoras que já recomendam o produto; validar regras antes de criar comissões.
- Mídia paga: separar hipóteses de segmento, mensagem e destino; medir novos pagantes, não apenas cliques ou cadastros.
- Relacionamento institucional: manter apoio, piloto e contrato como categorias diferentes; não usar logos sem permissão.

Portões antes de aumentar o gasto

Meta interna proposta de payback: até seis meses com CAC completo e margem real. Exigir coortes acompanhadas por 60–90 dias e usar ao menos 30 novos pagantes por canal/coorte como ponto inicial operacional, não como prova estatística. Interromper a escala quando produto, retenção, custo ou atendimento saírem do controle.

Na planilha, R\$5,50 por dólar é apenas hipótese editável, não cotação atual. R\$275 mil é a conversão ilustrativa antes de spread, encargos e eventual produção/agência. Não há verba adicional presumida para o segundo ano.

05 / NOVEMBRO 2026 A OUTUBRO 2027

Primeiro ano de execução

Meses 1 a 3 | estrutura e piloto

- Concluir site com demonstrações reais, benefícios, preços e provas autorizadas. Publicar a compra somente após homologação financeira e operacional.
- Instrumentar visita, solicitação, aprovação, liberação, ativação, exportação e pagamento. Medir fila e tempo até aprovação; propor SLA inicial de um dia útil somente se houver capacidade para cumpri-lo.
- Documentar custo por ação de IA e por conta. Acompanhar separadamente teste, incentivo e pagante.
- Produzir três estudos de caso: criar atividade, adaptar para uma turma e reutilizar/exportar materiais. Incluir antes, processo, resultado e fala autorizada.

Marco de passagem: produto e cobrança estáveis, conciliação sem diferenças não explicadas, custo mensurado e primeiras coortes convertidas.

Meses 4 a 6 | repetição e retenção

- Melhorar onboarding por etapa de ensino. Acompanhar solicitações sem resposta, aprovações não ativadas e tempo até o primeiro material utilizável; dimensionar a equipe para o volume de mídia.
- Organizar atendimento, ajuda contextual, motivos de cancelamento e recuperação de falha de pagamento sem contato abusivo.
- Revisar preço e limites com custos reais; estruturar programa de incentivo sem confundir bolsas com assinaturas.

Marco de passagem: duas ou mais coortes de 60–90 dias, CAC e retenção por canal, capacidade para a próxima faixa de uso.

Meses 7 a 12 | consolidação

- Expandir regiões e perfis conforme evidência; adaptar a estratégia ao calendário escolar e às diferenças de uso.
- Aprimorar recursos mais usados e biblioteca reutilizável. Confirmar o que já existe antes de prometer planejamento completo ou novas integrações.
- Avaliar oferta institucional com demanda e suporte comprovados. Preparar orçamento do segundo ano com caixa, margem e capacidade reais.

Marco de passagem: crescimento financeiro e experiência consistente, com previsão revisada contra o realizado.

06 / NOVEMBRO 2027 A OUTUBRO 2028

Segundo ano de consolidação

Meses 13 a 18 | previsibilidade

- Medir renovações anuais reais das primeiras coortes do novo checkout, em vez de supor que assinaturas anuais cancelam financeiramente a cada mês.
- Revisar mix mensal/anual, descontos, obrigações de serviço e caixa antecipado. Reservar recursos para atender o período já vendido.
- Automatizar tarefas repetitivas de suporte, mantendo atendimento humano para cobrança, bloqueios e perda de trabalho.
- Realizar testes de carga, recuperação de backup e continuidade; ajustar limites e arquitetura ao uso real.

Meses 19 a 24 | durabilidade do negócio

- Reavaliar retenção, margem e satisfação por perfil, plano e origem. Descontinuar canais que geram volume sem valor econômico.
- Documentar processos de produto, cobrança e suporte para reduzir a dependência do fundador.
- Consolidar casos de uso e qualidade pedagógica sem alegar causalidade na aprendizagem que não foi medida.
- Escolher o próximo ciclo: expansão com caixa próprio, investimento adicional ou foco em rentabilidade. Basear a decisão em dados conciliados.

Organização mínima necessária

Responsabilidade	Entrega essencial	Como dimensionar
Fundador / produto	Prioridades e metas trimestrais	Capacidade real de entrega e feedback
Engenharia / operação	Estabilidade, custo e cobrança	Volume, falhas e demanda de suporte
Pedagógico / comunidade	Qualidade e casos autorizados	Revisão humana e representatividade
Aquisição / financeiro	CAC, margem e fechamento	Coortes, conciliação e orçamento

Papéis não equivalem a contratações aprovadas. Começar com responsáveis nomeados e terceirização pontual, se necessária; acrescentar pessoas quando o volume e a margem justificarem. Não há despesa de equipe presumida na planilha de contribuição.

Economia e cenários

MRR atual ainda não confirmado. São necessários planos, periodicidade, descontos e valores efetivos das 188 assinaturas. O arquivo editável bloqueia o MRR confirmado enquanto essa composição não estiver preenchida e validada.

Hipótese para as 188 contas	MRR ilustrativo
Todas mensais a R\$29,90	R\$5.621,20
Todas anuais a R\$299 ÷ 12	R\$4.684,33
70% mensal e 30% anual (mix matemático)	R\$5.340,14

MRR = recorrência mensal + recorrência anual ÷ 12, líquida de descontos recorrentes. ARR = 12 × MRR. Não são lucro nem caixa; o anual entra no recebimento em seu ciclo e no MRR normalizado. Contas gratuitas e itens avulsos não entram.

Hipótese editável	Pressão	Referência	Eficiência
Cancelamento efetivo/mês	3,0%	1,5%	1,0%
CAC de média BRL	180	90	60
Orgânicos pagantes/mês	8	12	18
Margem de contribuição	40%	60%	75%
Teste para primeiro pagamento	20%	30%	40%

Todos os cenários usam mix anual de 30% como hipótese. Não são benchmarks de mercado nem metas prometidas. Na referência, ARPA de R\$28,405 e margem de 60% permitem CAC completo de aproximadamente R\$102,26 para payback de seis meses. O CAC da planilha é apenas média; o payback fica otimista até incluir produção, agência e vendas.

Como ler a planilha

Uma única projeção reage ao seletor de cenário e às entradas por mês. Pagantes finais = base inicial - cancelamentos + orgânicos + média/CAC. MRR = pagantes finais × ARPA. A contribuição aproxima a receita pela média de contas no mês e desconta média, mas **não inclui custos fixos nem representa lucro ou fluxo de caixa**. A margem presumida já inclui gateway e custos variáveis.

As 28 contas de incentivo exigem custo operacional próprio. A projeção simplifica churn agregado, usa contas fracionárias e não modela calendário de contratos anuais. Após conciliar a base, evoluir para coortes e caixa de 13 semanas.

Riscos e controles de escala

Risco	Sinal a observar	Resposta planejada
Aquisição sem margem	CAC sobe; conversão ou retenção cai	Segurar parcelas; revisar canal e oferta
IA e infraestrutura caras	Custo por material/conta cresce	Medir, otimizar e limitar com transparência
Dependência do fundador	Fila de suporte; atrasos repetidos	Documentar rotinas e distribuir papéis
Cobrança inconsistente	Acesso incorreto; faturas divergentes	Conciliação, testes e resposta a incidentes
Promessas sem evidência	Depoimento sem autorização; claims vagos	Provas reais e revisão de comunicação
Uso de dados de crianças	Dados identificáveis sem necessidade	Minimização, controle e revisão apropriada

Qualidade e privacidade como parte do produto

- A professora deve poder revisar e adaptar os materiais. Sugestões pedagógicas e de BNCC não são garantia automática de adequação a toda turma.
- Evitar nomes, notas, fotos ou informações sensíveis de crianças em demonstrações e prompts quando não forem necessários. Autorização da professora não cobre automaticamente terceiros.
- Controlar acesso, exportação, exclusão e retenção; testar restauração de backups. Publicidade e analytics não devem exigir coleta excessiva.

Participação em programas e prova social

Referir o programa OpenAI apenas com a denominação comprovada; participação não significa aporte, recomendação do produto ou endosso institucional. Materiais publicados por professoras na TES podem mostrar uso real, mas não autorizam chamar a TES de parceira.

Guardar autorização para nome, fala, escola e materiais utilizados. Um bom caso descreve situação concreta, tarefa, resultado e limitações. Se houver medição de tempo ou qualidade, registrar método e período antes de publicar a conclusão.

09 / ACOMPANHAMENTO

Gestão e próximos marcos

Ritmo de decisão

- **Semanal:** funil, ativação, problemas de cobrança, custos de IA, suporte, mídia e saldo liberado.
- **Mensal:** MRR conciliado, entradas/saídas de contas, receita recebida separada, churn de contas e receita, inadimplência por valor/idade, CAC e caixa de 13 semanas.
- **Trimestral:** comparar cenário e realizado; revisar produto, canais, capacidade, orçamento e qualidade dos casos publicados.

Informações que fecham a versão financeira

Exportação pseudonimizada de assinaturas: plano, valor, periodicidade, descontos, início, renovação, status e cancelamento efetivo. Separar cobranças pagas, vencidas e estornadas. Não incluir nomes, CPF ou cartão. Confirmar disponibilidade e origem dos US\$50 mil e se a verba cobre mídia, produção ou agência.

Decisões para contratação online e expansão

- Aprovar preços e aplicação a novos contratos ou migração separada. Teste sem cartão está decidido; definir critérios de liberação, limites, prazo de resposta e responsável pela fila.
- Conferir dados oficiais do fornecedor, contato, políticas e emissão fiscal. A conta Asaas já existe; conexão de produção, credenciais e testes continuam pendentes.
- Aprovar parcelas e critérios de mídia, responsáveis operacionais e uso público de métricas/autorizações.

Fontes e premissas

Dados de adoção, taxas, crescimento e verba: relatos do fundador em 10/10/2026; ainda não conciliados com faturamento ou contabilidade. Preços e teste: instruções de adoção dos valores do vídeo. Modelagem, fases e metas: propostas deste plano.

MRR e ARR: **Stripe - Understanding MRR and ARR**. Gateway: **Asaas - preços e taxas**. Privacidade: **ANPD - tratamento de dados de crianças e adolescentes**. Consultas de 10/10/2026.

Este é um plano de negócios para decisão do fundador, separado do roteiro técnico de implantação. Não autoriza despesas e não substitui aconselhamento contábil/jurídico para contratação, tributação, direitos do consumidor ou dados pessoais.