

Modelos de Monetização

A plataforma StudyGram pretende reforçar a colaboração ao invés de prejudicá-la. Nesse sentido, o modelo de monetização oferece descontos para grupos assinarem juntos e mantém as funcionalidades colaborativas disponíveis na versão gratuita. Ademais, evitaremos publicidades intrusivas e venda de dados dos usuários a fim de melhorar a relação com o público consumidor da plataforma.

Para investir no crescimento da plataforma, temos 3 fases:

- Fase 1: Foco em crescer a base de usuários com modelo totalmente gratuito
- Fase 2: Introduzir a política freemium com funcionalidades que não segregam a comunidade
- Fase 3: Explorar parcerias institucionais e marketplace

Precificação Sugerida:

- Individual: R\$ 19,90 - R\$ 29,90/mês
- Grupo: R\$ 14,90/mês por pessoa
- Institucional: Valor personalizado por universidade

Modelos a seguir:

1. Freemium (Recomendado)

- Gratuito: Acesso completo à comunidade, grupos de estudo, fóruns e funcionalidades básicas de gamificação
- Premium (Assinatura):
 - Análises de desempenho avançadas

- Conteúdo exclusivo (resumos premium, videoaulas)
- Personalização avançada de avatares e mascotes
- Capacidade de criar grupos maiores
- Estatísticas detalhadas do grupo

2. Parcerias com Instituições de Ensino

- Licenciamento da plataforma para universidades
- Planos institucionais onde a faculdade paga para que TODOS os alunos tenham acesso premium
- Integração com sistemas acadêmicos existentes

3. Mercado de Conteúdo e Serviços (Professores)

- Materiais de estudo premium
- Sessões de tutoria
- Cursos complementares
- Comissão sobre cada venda

4. Recrutamento e Carreiras

- Parcerias com empresas para identificar talentos
- Acesso a estudantes engajados e com habilidades comprovadas de colaboração
- Programas de estágio e trainee exclusivos na plataforma