

Plano de Crescimento e Expansão

FASE 1: VALIDAÇÃO E BASE SÓLIDA

O foco inicial é estabelecer uma base de usuários sólida e validar a proposta de valor principal.

1. Público-Alvo e Localidades Piloto

A plataforma será lançada com foco em cursos de alta demanda e complexidade, e em universidades com forte cultura de estudo:

- Cursos Prioritários: Medicina (alto volume e conteúdo extenso), Engenharia (disciplinas com alta reprovação) e Direito (conteúdo teórico massivo).
- Universidades Piloto: Puc-Rio

2. Indicadores de Performance (KPIs)

As métricas iniciais medirão engajamento e a saúde básica do negócio:

- Métricas de Engajamento: A meta é atingir 1.000 Usuários Ativos Diários (DAU) em 6 meses, com retenção semanal de 60% após 30 dias. Busca-se ter 200 grupos estudando regularmente, 50+ dúvidas respondidas diariamente e 100+ materiais gerados mensalmente.
- Métricas de Negócio: Manter o Custo de Aquisição (CAC) abaixo de R\$ 5 por usuário, alcançar 5% de conversão para o modelo premium (após o lançamento) e um NPS (Net Promoter Score) de +30. O churn mensal deve ser inferior a 15%.

3. Estratégia de Aquisição

A aquisição será orientada por táticas de growth hacking e presença ativa no ambiente universitário:

- Táticas Acadêmicas: Implementar o programa "Traga seu Grupo" (bonificação por convidar amigos) e o Programa de Representantes no Campus (bonificação por performance).
- Canais Prioritários: Criação de conteúdo estratégico no Instagram/TikTok focado em dicas de estudo colaborativo, e parcerias diretas com Atléticas e Centros Acadêmicos, utilizando grupos de WhatsApp e eventos universitários (como semanas de calouros).

FASE 2: ECOSSISTEMA DE APRENDIZAGEM

Esta fase marca a expansão horizontal e a consolidação do produto através de novas funcionalidades.

1. Expansão Horizontal de Público

O crescimento será direcionado a novos segmentos educacionais, aproveitando a base tecnológica existente:

- Ensino Médio: Foco em preparação para o ENEM e vestibulares, com simulados e grupos por área de interesse.
- Pós-Graduação: Atender mestrandos e doutorandos com grupos de pesquisa e preparação para qualificação.
- Cursos Técnicos: Expansão para áreas como Enfermagem e Administração, focando em habilidades práticas.

2. Metas de Crescimento e Expansão Geográfica

As metas de escala são ambiciosas, visando uma base de 50.000 usuários totais e 8.000 DAU. A expansão geográfica deve abranger 15 universidades públicas e 10 privadas, em pelo menos 3 estados adicionais.

3. Novas Funcionalidades Chave

O desenvolvimento do produto focará em aprimoramentos técnicos e educacionais:

- Desenvolvimento Tecnológico: Lançamento de um App Mobile Nativo, implementação de uma API aberta para integrações e um sistema de badges verificáveis.
- Avanços Educacionais: Criação de um Marketplace de Tutoria para conectar alunos e tutores, desenvolvimento de cursos premium de extensão e uma biblioteca colaborativa com curadoria.

FASE 3: PLATAFORMA EDUCACIONAL COMPLETA

A fase final visa a escala global e a diversificação de receita em novos mercados.

1. Inovações e Expansões de Mercado

A plataforma se posicionará como uma solução educacional completa, entrando em mercados B2B e de nicho:

- Corporate Education : Oferecer treinamento empresarial e onboarding colaborativo para empresas.
- Concurso Público : Grupos de estudo especializados por carreira e simulados em massa.
- Idiomas: Foco em grupos de conversação e correção colaborativa de textos.

2. Metas Ambiciosas e Inovações Técnicas

O objetivo é alcançar mais de 500.000 Usuários Ativos Mensais (MAU), com uma Receita Anual acima de R\$ 10 Milhões.

- Escala e Geografia: Expansão para 3 países (Brasil, Portugal e América Latina) e 50+ parcerias institucionais.
- Tecnologia de Ponta: Implementação de IA para recomendação de grupos, testes com Realidade Virtual para salas de estudo e uso de Blockchain para certificados.

