

Modelo de Lean Canvas – Gestum

1. Problema	4. Solução	3. Proposta de valor	9. Vantagem injusta	2. Segmento de clientes
<p>Empresas perdem prazos de contratos e certificados (renovação, validade, conformidade).</p> <p>Dificuldade em localizar documentos importantes rapidamente.</p> <p>Processos de aprovação e assinatura ainda lentos e burocráticos.</p> <p>Risco de multas, perdas financeiras e falhas em auditorias.</p>	<p>Dashboard unificado para contratos e certificados.</p> <p>Alertas de vencimento automáticos.</p> <p>Armazenamento seguro e pesquisa avançada.</p>	<p>Plataforma centralizada, com alertas automáticos de prazos.</p> <p>Relatórios de conformidade prontos para auditorias.</p> <p>Segurança e controle de acesso avançados.</p> <p>Centralização de informações.</p>	<p>Integração nativa de contratos + certificados (poucos concorrentes cobrem os dois).</p> <p>Experiência simplificada com alertas inteligentes e fluxos automatizados.</p> <p>Forte branding em confiabilidade e segurança jurídica.</p>	<p>Empresas de médio e grande porte que lidam com múltiplos contratos e certificações.</p> <p>Setores regulados (saúde, financeiro, jurídico, tecnologia, construção civil).</p> <p>Escritórios de advocacia e contabilidade e departamentos de compliance.</p> <p>Órgãos públicos e cooperativas.</p>
	8. Métricas-chave	<p>Cobrança automática de renovação contratual e certificado.</p>	5. Canais	
	<p>Nº de contratos e certificados ativos cadastrados na plataforma.</p> <p>Taxa de renovação de assinaturas SaaS.</p> <p>Taxa de engajamento (usuários logando e usando alertas).</p> <p>Tempo médio de assinatura de um contrato via plataforma.</p>		<p>Site oficial com trial grátis.</p> <p>Parcerias com escritórios de advocacia e consultorias.</p> <p>Vendas diretas para empresas via SDR(Vendedor Representante de Vendas)/Inside Sales(vendas remotas).</p>	

1. Problema	4. Solução	3. Proposta de valor	9. Vantagem injusta	2. Segmento de clientes
	Crescimento da base de clientes.			
7. Estrutura de custos			6. Receitas	
Custos fixos	Custos variáveis		Modelo SaaS por assinatura mensal/anual.	
<p>Equipe de desenvolvimento.</p> <p>Equipe de vendas e marketing.</p> <p>Suporte ao cliente.</p> <p>Custos legais e certificações de segurança digital.</p>	<p>Infraestrutura em nuvem (servidores, armazenamento, backup, segurança) – escala conforme número de clientes.</p> <p>Integrações com serviços externos (APIs de terceiros).</p> <p>Escalabilidade de servidores conforme aumento da base de usuários.</p>		<p>Plano Essencial (PMEs, até X documentos).</p> <p>Plano Pro (empresas médias, múltiplos usuários).</p> <p>Plano Enterprise (grandes empresas, integrações avançadas).</p> <p>Serviços adicionais: suporte premium, integrações, personalizações, treinamento.</p>	

