

Propositum Proposal

★ December ————— 2025



Preparado para:

Preparado por:

Orientadora Natália Kloeckner

Larissa Carvalho

João Marques Tourinho

☼ Conteúdo

Problema de negócios

Visão geral do projeto

Análise da indústria

Proposta de valor

Solução MVP: Funcionalidade, Diferencial e

Posicionamento de Mercado

Estratégia de validação (etapas e status)

Visão geral do mercado e público-alvo

Estratégia de escala e evolução do Propositum

KPIs de sucesso do Propositum

Plano orçamentário

Problema de negócios

O mercado de desenvolvimento profissional e saúde mental enfrenta uma lacuna crítica: o **alto custo e a inacessibilidade** das metodologias tradicionais de orientação e o **rigor metodológico insuficiente** das ferramentas digitais massificadas. Atualmente, os indivíduos em transição de carreira ou busca por propósito (o nosso segmento B2C) dependem de duas opções imperfeitas:

1. **Consultoria Humana (Psicólogos/Coaches):** Extremamente eficaz, mas com um alto custo de entrada e um processo lento (2 a 4 sessões iniciais perdidas) para mapear o propósito e os valores centrais do cliente.
2. **Testes Vocacionais/Chatbots Genéricos:** Rápidos e acessíveis, mas carecem de **rigor metodológico e supervisão ética**, resultando em *insights* superficiais que não conseguem transpor o "o quê" (o resultado do teste) para o "como" (o plano de ação estratégica).

Consequentemente, empresas e universidades (nosso segmento B2B) sofrem com taxas elevadas de *turnover* e baixo engajamento de seus talentos, pois lhes faltam ferramentas escaláveis e eticamente robustas para um *pré-diagnóstico* preciso do alinhamento vocacional e emocional dos colaboradores.

O Propositum existe para resolver essa ineficiência, atuando como o **Acelerador da Terapia** que fornece dados profundos, estruturados e validados metodologicamente, diminuindo o custo e o tempo da fase inicial do autoconhecimento e garantindo que o investimento em desenvolvimento gere resultados práticos imediatos.

Visão geral do projeto

O Propositum é uma plataforma de **Triagem Inicial de Sentido**, potencializada por IA, que utiliza a **Logoterapia (Victor Frankl)** como seu framework teórico central. Nosso produto é um chatbot conversacional

projetado para conduzir o usuário a uma introspecção profunda sobre seus valores, medos, aspirações e demais assuntos de interesse do usuário.

O resultado não é um diagnóstico, mas sim um **"Dossiê de Sentido"** – um conjunto de dados subjetivos organizados e validados por parâmetros psicológicos, que:

1. **Acelera Processos:** Reduz o tempo e o custo das primeiras sessões de terapia/consultoria humana.
2. **Capacita Profissionais:** Oferece às equipes de RH e Pedagogia dados estratégicos para intervir proativamente, focando a intervenção humana nos casos de maior risco.

Análise da indústria

O Propositum atua na intersecção de três mercados de alto crescimento: **HR Tech (Tecnologia para Recursos Humanos), EdTech (Tecnologia para Educação e Carreira) e Mental Health Tech (Saúde Mental Digital)**. Nossa proposta de valor endereça a falha desses setores em diagnosticar e resolver a **"crise de sentido e propósito"** que leva ao *turnover* empresarial e à evasão universitária. Somos um serviço de **Triagem e Mapeamento de Propósito** com rigor metodológico (Logoterapia).

Análise de concorrente

Teste Vocacional Genérico

Forças	<ul style="list-style-type: none">• Grande alcance e visibilidade online (SEO e Tráfego).• Rapidez na entrega dos resultados.• Baixíssimo custo de aquisição (muitas vezes gratuito).• Credibilidade percebida por serem ferramentas tradicionais.
Fraquezas	<ul style="list-style-type: none">• Superficialidade: Resultados estáticos baseados em

	<p>múltipla escolha.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Não aborda questões emocionais ou a "crise de sentido". • Falha em contextualizar o resultado na realidade dinâmica do usuário. • Ausência de rigor ético/clínico (sem supervisão psicológica).
Oportunidades	<p>Integração com plataformas de <i>e-learning</i> e gestão de talentos (LMS).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Utilização de Big Data para refinar a precisão dos testes. • Venda de relatórios premium de aprofundamento.
Ameaças	<ul style="list-style-type: none"> • Competição direta e substituição por IAs conversacionais generalistas (ChatGPT). • Surgimento de ferramentas especializadas e metodologicamente rigorosas (como Propositum). • Regulação de dados e ética em saúde (LGPD/GDPR) que afete a coleta massiva de dados.
O Contexto da Inovação e do Propósito	<p>O Propositum está estrategicamente posicionado na intersecção do mercado de Tecnologias de Alinhamento de Carreira, HR Tech e Mental Health Tech, um ecossistema global de alto crescimento impulsionado pela digitalização dos serviços de recursos humanos e educação. Globalmente, o setor de HR Tech tem uma projeção de valor de mercado que supera dezenas de bilhões de dólares nos próximos anos, refletindo a demanda por soluções que otimizem a gestão de talentos.</p> <p>Nossa atuação inicial está focada no mercado brasileiro, onde a regulamentação clara da LGPD e a alta taxa de</p>

desengajamento profissional e evasão universitária (a "crise de sentido") criam um ambiente propício para a inovação.

Apesar do grande número de participantes, o mercado é altamente fragmentado e **não é dominado por uma única organização** que resolva o problema da *crise de sentido* com a profundidade e o rigor que propomos. Os principais participantes incluem grandes *players* de HR Tech (como Workday e SuccessFactors, que focam na gestão de performance), plataformas de bem-estar corporativo (como BetterUp ou Gympass, que focam na saúde geral) e provedores de testes estáticos (como 16Personalities, focados em traços, não em propósito existencial). Nossas concorrentes, com base nos serviços oferecidos, podem ser divididas em: **Concorrentes Diretos**, que são as plataformas de testes vocacionais online, e **Concorrentes Indiretos**, que são os chatbots de IA generalistas (pela capacidade conversacional) e as consultorias de carreira tradicionais (pelo valor de direcionamento).

O Propositum busca capitalizar justamente na falha desses competidores em fornecer uma **Triagem de Sentido escalável, metodologicamente validada pela Logoterapia e eticamente segura**.

Proposta de valor

"Transforme a Crise de Sentido em Direcionamento Estratégico."

O Propositum oferece a primeira **Triagem de Sentido baseada em Inteligência Artificial e Logoterapia**, convertendo a introspecção subjetiva em dados acionáveis.

1. Proposta de Valor para o Usuário Final (B2C)

Público: Jovens Adultos e Profissionais em Transição (que buscam propósito e direção).

Ganhos (Gains)	Analgésicos (Pain Relievers)	Produtos e Serviços
Clareza e Direção Imediata: Obtenha um mapa de seus valores e propósito em minutos, não em semanas de sessões.	Elimina a Superficialidade: Substitui testes vocacionais genéricos por uma introspecção profunda e conversacional.	Dossiê de Sentido: Relatório detalhado e estruturado (pronto para a ação) de valores, motivações e bloqueios.
Acessibilidade Ética: Tenha uma ferramenta de autoconhecimento rigorosa, baseada em Psicologia (Logoterapia), por uma fração do custo de uma consultoria humana.	Reduz a Ansiedade de Transição: Oferece um primeiro passo seguro e não-julgador para tomar decisões de carreira.	Chatbot de Logoterapia: Interação conversacional guiada pelo método socrático - framework psicológico específico e seguro.
Preparação para a Ação: Chegue à sua primeira sessão de terapia com o trabalho de base já feito,	Máxima Confidencialidade: Garantia de segurança de dados (LGPD) e um Protocolo de Aviso ético	Plano de Ação Personalizado: Templates e <i>frameworks</i> para transformar insights

economizando tempo e dinheiro.	em casos de risco iminente.	em metas concretas de carreira.
--------------------------------	-----------------------------	---------------------------------

2. Proposta de Valor para o Cliente Institucional (B2B)

Público: RH de Empresas e Equipes de Pedagogia/Orientação de Universidades.

Ganhos (Gains)	Analgésicos (Pain Relievers)	Produtos e Serviços
Retenção de Talentos (RH): Identifique colaboradores desalinhados antes do <i>turnover</i> , atuando na causa raiz: a falta de propósito.	Combate à Evasão (Universidades): Fornece dados preditivos para que a equipe pedagógica intervenha estrategicamente com alunos em risco de desistência.	Licença B2B / Módulo de API: Integração <i>white-label</i> da Triagem de Sentido no sistema de gestão de talentos ou de alunos.
Eficiência da Equipe de Apoio: Transforme a atuação reativa (apagar incêndios) em intervenção proativa e estratégica, focando o tempo do consultor/pedagogo nos casos mais críticos.	Rigor e Ética: Minimize o risco legal e de vieses, utilizando uma ferramenta validada metodologicamente e com compromisso com a LGPD.	Dashboard de Alinhamento: Relatórios agregados e anonimizados de tendências de propósito e saúde emocional da força de trabalho ou corpo discente.

Otimização de Custo: Reduza o investimento nas primeiras sessões de orientação, substituindo-as pela triagem escalável da IA.	Solução Escalável: Implemente um serviço de triagem para centenas de colaboradores/alunos sem aumentar os custos operacionais de forma linear.	Suporte e Auditoria Metodológica: Garantia de que o framework de Logoterapia está sendo aplicado corretamente.
---	--	--

Solução MVP: Funcionalidade, Diferencial e Posicionamento de Mercado

I. Descrição e Funcionalidade do Produto Mínimo Viável (MVP)

O MVP do Propositum é o **Chatbot Conversacional de Triagem de Sentido**. Ele foi desenvolvido para ser rápido, engajador e, fundamentalmente, eticamente orientado.

Funcionalidades Chave do MVP:

O usuário interage com o *chatbot* por meio de prompts abertos. A IA utiliza a Logoterapia (Victor Frankl) como *framework* base para guiar o diálogo, focando em questões de valores, responsabilidade, fontes de sentido e bloqueios existenciais.

As respostas subjetivas do usuário são processadas por um sistema de regras e *prompts* que as codificam em *data points* estruturados (Ex:

Alto índice de Valor Familiar, Baixo alinhamento com Propósito de Carreira).

O produto final é o "Dossiê de Sentido". Este relatório não é um diagnóstico, mas uma organização estratégica das informações do usuário. Ele serve como o ponto de partida ideal para o cliente ou para o profissional humano que ele consultar.

II. Diferencial Inegociável: Rigor e Metodologia

Nosso diferencial não é apenas a tecnologia de IA, mas o **paradigma teórico** sob o qual ela opera.

Aspecto	Propositum (Logoterapia)	Concorrentes (Testes Genéricos/Big 5)
Foco da Análise	Sentido, Propósito e Valores (O Porquê).	Traços de Personalidade e Habilidades (O Quê).
Metodologia Base	Logoterapia (Victor Frankl), Psicologia Positiva.	Psicometria Estática, Estatísticas de Múltipla Escolha.
Entrega	Dossiê de Dados Estruturados (Pronto para a Ação Humana).	Relatório Estático e Superficial.

Rigor Ético	Compromisso com a LGPD e Supervisão do Conselho Consultivo Ético.	Geralmente focado apenas em vendas, com pouca auditoria metodológica.
--------------------	--	---

III. O que Resolve do que Já Existe

O Propositum resolve a ineficiência de tempo e custo nas fases iniciais do autoconhecimento:

- Entrega em minutos o trabalho que um profissional humano levaria de 2 a 4 sessões para extrair, economizando o tempo valioso de ambos.
- Transforma a experiência de preenchimento estático em uma jornada conversacional profunda, garantindo que a informação gerada seja mais rica e acionável.
- Oferece a universidades e RHs uma ferramenta escalável para intervenção proativa, permitindo que suas equipes de apoio atuem antes que o desengajamento (turnover ou evasão) se concretize.

IV. Posicionamento de Mercado: Navegando o Oceano Azul

O Propositum está criando um Oceano Azul ao fundir os benefícios de dois mercados que historicamente não se misturam:

- Baixo custo e alta velocidade (Atributo de Chatbot)
- Alto rigor metodológico e ético (Atributo de Clínica Psicológica)

Nossa posição no mercado não é competir diretamente com testes vocacionais (Oceano Vermelho), mas sim criar a categoria de "Triagem de Sentido como Serviço" (TSS). Ao incorporar um *framework* psicológico específico e um rigor ético desde o MVP, o Propositum se distingue fundamentalmente, posicionando-se como

uma ferramenta essencial para o profissional de apoio e para o usuário em busca de clareza.

Estratégia de validação (etapas e status)

A validação do Propositum está estruturada em duas fases. Reconhecemos que a fase inicial se concentrou na viabilidade técnica (MVP), e agora o foco se move para a **validação da utilidade (Metodologia e Mercado)**.

I. Validação Já Realizada: Prova de Conceito (MVP Técnico)

Etapa	Status	Resultado
MVP Conversacional	Concluída	Demonstração de um <i>chatbot</i> rápido e funcional, capaz de conduzir um diálogo de 5-7 minutos sobre valores e aspirações.
Teste de Velocidade/UX	Concluída	Validação interna de que a IA processa e retorna <i>insights</i> de forma ágil, demonstrando que o Propositum é mais rápido que as

		alternativas humanas.
Arquitetura de LGPD	Em Andamento	Definição da arquitetura de criptografia e do uso de __app_id e __user_id para garantir a separação e segurança dos dados, atendendo aos requisitos iniciais de ética.

.II. Validação em Curso: Validação da Tese e Mercado

Esta é a fase atual, desenhada para abordar diretamente o feedback sobre a falta de dados e o rigor metodológico.

Etapa	Objetivo	Métrica de Sucesso (KPI)
Validação do Problema B2B	Confirmar a dor do RH/Universidades em relação à "crise de sentido" e a ineficácia das ferramentas atuais.	80% dos entrevistados confirmam que os testes atuais são superficiais; 60% indicam <i>turnover</i> ou evasão ligados à falta de propósito.

Validação Clínica/Metodológica	Obter <i>feedback</i> de psicólogos/pedagogos sobre a usabilidade e segurança do " Dossiê de Sentido " (O produto final da IA).	70% dos especialistas concordam que o Dossiê acelera em pelo menos 2 sessões iniciais a triagem.
Testes de Usabilidade (B2C)	Testar o MVP com um grupo de 50 <i>early adopters</i> (jovens adultos) para medir a profundidade do <i>Dossiê</i> e o engajamento.	Taxa de conclusão do chatbot de 90%; Net Promoter Score (NPS) > 40 para o Dossiê.
Estrutura e Custos (Modelagem Financeira)	Finalizar a modelagem financeira, definindo preço B2C e preço de Licenciamento B2B.	Projeção de $LTV/CAC > 3$ no cenário realista e definição clara do <i>break-even point</i> (ponto de equilíbrio).

Conclusão sobre a Validação

A fase atual de validação está focada em **transformar o protótipo funcional em um produto validado por especialistas**. As etapas 1 e 2 (Validação B2B e Metodológica) são cruciais para reforçar nossa credibilidade e serão a base dos dados a serem apresentados na

próxima etapa da trilha. O que antes era uma "tese" de mercado, agora se tornará um "fato" validado por números e especialistas.

Visão geral do mercado e público-alvo

O Propositum está estrategicamente inserido na intersecção de três mercados de alto crescimento – **HR Tech, EdTech e Mental Health Tech** – cujo valor de mercado global está em expansão contínua.

Este ecossistema é impulsionado pela demanda por soluções de bem-estar corporativo e por ferramentas de orientação de carreira mais personalizadas. No entanto, o mercado padece de uma lacuna crítica: a ausência de soluções escaláveis que resolvam a "**crise de sentido e propósito**" com o necessário rigor metodológico e ético.

As opções existentes são polarizadas, sendo ou de alto custo (consultoria humana) ou superficiais (testes estáticos), o que cria o espaço ideal para a nossa **Triagem de Sentido baseada em Logoterapia**.

Adotamos uma estratégia de dupla abordagem (*Dual Go-To-Market*) para garantir tanto a tração inicial quanto a escalabilidade de longo prazo.

Nosso **Público B2C** é composto principalmente por **jovens adultos (18-28 anos) e profissionais em transição de carreira**. Este público enfrenta ansiedade de carreira e a falta de propósito, mas hesita em investir em consultoria cara. Para eles, nossa proposta de valor é a **acessibilidade, velocidade e profundidade** do **Dossiê de Sentido**, que lhes oferece um mapa claro de seus valores em minutos, atuando como um substituto eficaz das lentas sessões iniciais de triagem. A aquisição B2C será feita via canais digitais e monetizada

através de um modelo de **assinatura mensal**, focando na prova de conceito e na recuperação dos custos variáveis (CAC).

Em paralelo, o **Público B2B** foca na **escalabilidade e na receita recorrente** através do modelo de licenciamento anual. Miramos em dois segmentos principais: **Departamentos de Recursos Humanos (RH) de PMEs** e **Equipes de Pedagogia/Orientação de Universidades**. Para o RH, a necessidade primária é reduzir o alto *turnover* e o desengajamento; o Propositum fornece um **Diagnóstico Preditivo de Alinhamento de Propósito**, permitindo uma intervenção estratégica antes que o colaborador decida sair. Para as universidades, a ferramenta resolve o problema da **alta evasão de alunos** por desorientação vocacional, capacitando os pedagogos a focar a intervenção humana nos casos de maior risco, utilizando os dados estratégicos gerados pela Triagem de Sentido da IA.

O sucesso do Propositum está em servir o usuário final com autoconhecimento profundo (B2C) enquanto resolve o problema de eficiência e custo das grandes instituições (B2B), utilizando o mesmo núcleo tecnológico de Logoterapia.

Estratégia de escala e evolução do Propositum

A evolução do Propositum está planejada em um roteiro de três fases, garantindo que a escalabilidade seja construída sobre uma base sólida de validação metodológica e ética. Este plano visa mitigar riscos e posicionar o Propositum como líder na categoria de **Triagem de Sentido como Serviço (TSS)**.

Fase 1: Tração, Validação e Rigor (0 – 12 Meses)

Nesta fase inicial, o foco é a **validação do Produto-Mercado (PMF)** e o **estabelecimento do rigor ético**. O mercado primário é o **B2C (Jovens Adultos)**, utilizando um modelo de **assinatura mensal** de baixo custo para provar a utilidade e a profundidade do *Dossiê de Sentido*. O produto evolui com a finalização do *chatbot* principal e a implementação do **Protocolo de Aviso Ético** e da conformidade plena com a LGPD. O sucesso será medido pela tração B2C e pela formalização e atuação do **Conselho Consultivo Ético (CCE)**, que validará clinicamente o *framework* Logoterapêutico. É nesta fase que buscamos as primeiras **Provas de Valor (PoV)** B2B com universidades e RHs, a preço de custo, para coletar *feedback* real do cliente institucional.

Fase 2: Escalabilidade B2B e Expansão de Produto (13 – 24 Meses)

A segunda fase marca a transição estratégica para o **modelo de Licenciamento Anual B2B**, a principal fonte de receita recorrente. A expansão de mercado é agressiva, visando a consolidação no segmento de RH de PMEs e nas instituições de ensino. O produto evolui significativamente com o lançamento do **Módulo de Dashboard B2B**, uma interface crucial que fornece aos profissionais de RH e Pedagogia relatórios anônimos e agregados, contendo **indicadores preditivos de risco** de evasão e *turnover*. Isso transforma o Propositum de uma ferramenta individual em uma **solução estratégica de gestão de talentos**. Além disso, iniciamos a expansão geográfica através da **localização e multilinguismo**, adaptando a metodologia a novas culturas, com foco inicial em mercados da América Latina e Espanha.

Fase 3: Liderança, Diversificação e Referência Ética (25 – 36 Meses)

A fase final foca na consolidação do Propositum como o principal *player* em Triagem de Sentido no Brasil e na diversificação do produto. Nosso objetivo é estabelecer o Propositum como a **referência em ética e metodologia** em IA para propósito, culminando na publicação de *whitepapers* e artigos em conjunto com o CCE. O produto se aprofunda com o **Módulo de Intervenção Sugerida**, fornecendo ao profissional humano sugestões imediatas de exercícios e *prompts* logoterapêuticos alinhados ao Dossiê da IA. A estratégia de escala se completa através da exploração de **parcerias estratégicas** com grandes consultorias e a introdução de novos modelos de LLM para entregar uma experiência de propósito ainda mais contextualizada e personalizada, garantindo a sustentabilidade e a liderança de mercado.

KPIs de sucesso do Propositum

Os KPIs (Key Performance Indicators) foram selecionados para medir o sucesso em três dimensões cruciais: **Rigor Metodológico, Tração B2C e Escalabilidade B2B**.

I. KPIs de Metodologia e Rigor (Credibilidade Central)

Estes KPIs medem o sucesso da nossa Proposta de Valor Única (Logoterapia e Ética).

Métrica	Objetivo	Horizonte (12 Meses)
Aceitação do Dossiê pelo CCE	Percentual de validação do Dossiê de Sentido pelo	100% de Aprovação Metodológica na auditoria inicial.

	Conselho Consultivo Ético, garantindo a ausência de vieses e segurança metodológica.	
Taxa de Profundidade Conversacional	Média de turnos de diálogo por sessão de usuário antes da geração do Dossiê, garantindo que a IA não seja superficial.	Média de 10 a 15 turnos (conversas aprofundadas).
Nível de Risco de Vieses	Métrica interna que avalia a frequência de "flags" (sinalizadores) de vieses ou linguagem potencialmente diagnóstica na saída da IA.	Manter a pontuação de risco abaixo de 5%.

II. KPIs de Tração B2C (Validação de Produto)

Estes KPIs medem a eficácia do nosso modelo de assinatura e o engajamento do usuário final.

Métrica	Objetivo	Horizonte (12 Meses)
---------	----------	----------------------

Taxa de Conclusão do Chatbot	Percentual de usuários que iniciam a triagem e completam o diálogo até a geração do Dossiê.	Mínimo de 85%.
Net Promoter Score (NPS)	Mede a satisfação e a probabilidade de recomendação do Dossiê de Sentido pelos usuários.	NPS > 40 (Indicador de "Promotores" fortes).
Churn B2C (Cancelamento)	Percentual de usuários de assinatura que cancelam após o primeiro mês.	Manter o Churn abaixo de 10%.
Custo de Aquisição de Cliente (CAC)	Custo médio para adquirir um novo assinante B2C.	Manter o CAC abaixo de R\$ 20,00.

III. KPIs de Escalabilidade B2B (Foco na Receita)

Estes KPIs medem a penetração no mercado institucional e o sucesso do nosso licenciamento SaaS.

Métrica	Objetivo	Horizonte (24 Meses)
Número de PoVs B2B Convertidos	Quantidade de Provas de Valor (PoV) B2B que se convertem em contratos de Licenciamento Anual (SaaS).	Mínimo de 3 contratos fechados no primeiro ano de operação B2B.
Economia de Tempo de Apoio	Tempo médio economizado pela equipe de RH/Pedagogia devido à triagem prévia do Propositum.	Redução de 20% no tempo de triagem inicial da equipe humana.
Evasão/Turnover Reduzido	Impacto mensurado do Propositum na redução das taxas de evasão (Universidade) ou <i>turnover</i> (Empresa) nos clientes B2B.	Redução de 5% a 10% nas taxas de risco.

IV. KPIs Financeiros e de Sustentabilidade

Estes KPIs medem a saúde financeira geral do projeto.

Métrica	Objetivo	Horizonte (24 Meses)
Lifetime Value / CAC (LTV/CAC)	Proporção entre o valor de vida do cliente e o custo de aquisição.	LTV/CAC > 3 (Cada real investido gera três ou mais de retorno).
Margem Bruta (B2B)	Lucratividade dos contratos de licenciamento após a dedução dos custos diretos (ex: uso da API de LLM).	Margem Bruta B2B > 70%.
Break-Even Point (Ponto de Equilíbrio)	Mês em que a receita total supera os custos operacionais (fixos e variáveis).	Alcançar o <i>Break-Even</i> em até 18 meses.

Riscos

Apesar do potencial de mercado e da clareza metodológica, o Propositum enfrenta riscos inerentes à inovação em IA e à manipulação de dados sensíveis. A gestão proativa destes riscos é essencial para a sustentabilidade e a credibilidade do projeto.

Riscos Metodológicos e Éticos (Risco de Credibilidade)

Este é o risco mais crítico, pois afeta diretamente a confiança na metodologia e a diferenciação de mercado do *Propositum*. O principal desafio é o **Viés da Inteligência Artificial**, onde a LLM (Large Language Model) pode gerar vieses ou linguagem que pareça diagnóstica, violando a promessa de não-diagnóstico. Outro risco é a **Falha na Adesão à Logoterapia**, onde o *chatbot* pode se desviar do *framework* de Victor Frankl, tornando o resultado superficial, similar aos concorrentes genéricos. Para mitigar isso, o **Conselho Consultivo Ético (CCE)** e a métrica de **Aceitação do Dossiê** (100% de aprovação metodológica) são cruciais, garantindo a auditoria contínua da saída da IA.

Riscos Tecnológicos e Operacionais (Risco de Execução)

O sucesso da solução depende da estabilidade e precisão da tecnologia. O risco de **Dependência de Terceiros (API)** é elevado, pois o core do processamento depende da API de um provedor de LLM (como Gemini). Qualquer alteração no preço ou disponibilidade da API impacta diretamente a Margem Bruta (B2B). Há também o risco de **Escalabilidade Técnica**, onde a infraestrutura *cloud* pode falhar ao suportar um alto volume de interações simultâneas (especialmente após o fechamento dos primeiros grandes contratos B2B). A mitigação passa pelo monitoramento rigoroso dos custos de API e pela alocação de um orçamento robusto para infraestrutura *cloud*, conforme detalhado no plano orçamentário.

Riscos de Mercado e Financeiros (Risco de Sustentabilidade)

No lado do mercado, o risco mais significativo é a **Substituição por Concorrentes Genéricos**. Se o público-alvo perceber que um *chatbot* genérico e gratuito (ex: ChatGPT) entrega valor semelhante, o modelo de assinatura B2C pode falhar. Este risco é mitigado pela

nossa ênfase no **rigor metodológico (Logoterapia)** e pela segurança de dados garantida (LGPD). Financeiramente, o risco de **Alto CAC B2C** é uma ameaça, especialmente se a concorrência por palavras-chave em anúncios for alta, o que impediria o Propositum de manter o custo de aquisição abaixo de R\$ 20,00. A estratégia de **dupla abordagem (B2B/B2C)** mitiga este risco, pois a escalabilidade da receita B2B, com maior margem, compensará as flutuações iniciais no mercado B2C. Por fim, o **Risco de Atraso na Conversão B2B** pode impactar o *Break-Even Point*, sendo vital que as Provas de Valor (PoV) sejam concluídas e convertidas em contratos dentro do horizonte de 24 meses.

Valor Econômico

O Propositum representa uma solução de alto valor econômico para instituições de ensino superior ao combinar inovação tecnológica, suporte à orientação vocacional e desenvolvimento pessoal dos estudantes. A plataforma permite que as universidades ofereçam um serviço escalável de acompanhamento individualizado, aumentando o engajamento, a retenção e a satisfação dos alunos.

Além do impacto direto sobre métricas institucionais, o Propositum gera valor estratégico ao fornecer dados agregados sobre interesses e comportamento estudantil, que podem informar políticas acadêmicas e ações de melhoria contínua. Essa combinação de benefício operacional e estratégico justifica o investimento inicial e sustenta o modelo de receita projetado.

Modelo de Receita (Custos)

Justificativa do Modelo:

O Propositum adota um modelo de receita baseado em licenciamento institucional por aluno, pois universidades e instituições de ensino superior têm maior capacidade de investimento do que clientes individuais. Isso garante **previsibilidade financeira**, escalabilidade e facilidade de negociação em pacotes anuais. A faixa de preço de R\$ 15,00 a R\$ 25,00/mês por aluno foi definida considerando:

- Valor percebido da solução em termos de **desenvolvimento pessoal, orientação vocacional e introdução à inteligência artificial**.
- Competitividade frente a outras soluções de edtech ou serviços de coaching individual.
- Capacidade de cobrir custos operacionais e permitir margem operacional mesmo em cenários iniciais conservadores.

Custos Recorrentes:

- Infraestrutura em nuvem (hospedagem, armazenamento, backups, segurança).
- APIs de processamento de linguagem natural (Groq + LLMs).
- Manutenção técnica, monitoramento do sistema e suporte básico.
- Estimativa para até 300 usuários ativos simultâneos: **R\$ 1.200,00 a R\$ 2.000,00/mês.**

Esses custos crescem lentamente em relação à receita, favorecendo escalabilidade sem exigir reinvestimentos pesados.

Ponto de Equilíbrio e ROI:

- Alcançado com **um único contrato de médio porte**, cobrindo integralmente os custos mensais.
- O crescimento da base de usuários gera aumento direto da margem operacional.

- ROI positivo já no **primeiro ano**, especialmente após a estabilização da infraestrutura tecnológica, pois a reutilização do sistema reduz custos adicionais por novo cliente.

Investimento Inicial:

- Estimativa: **R\$ 20.000,00 a R\$ 30.000,00**, incluindo:
 - Desenvolvimento do MVP e testes em ambiente universitário.
 - Ajustes de arquitetura para **segurança, escalabilidade e estabilidade**.
 - Implantação em nuvem com **disponibilidade pública**.
- Escolha justificada por compatibilidade com projetos de inovação aplicada e perfil de risco controlado frente ao potencial retorno econômico e institucional.

Modelo de Receita (Lucros)

Justificativa do Modelo:

A precificação por usuário permite um **crescimento linear da receita** proporcional à adoção, garantindo que cada nova instituição ou estudante adicionado contribua diretamente para o lucro líquido. O modelo também abre possibilidade de implementação de **módulos premium** ou serviços adicionais, aumentando o ticket médio e diversificando receita.

Projeção de Receita e Lucro:

- Cenário inicial (universidade com 300–500 alunos):
 - Receita mensal: **R\$ 4.500,00 a R\$ 12.500,00**
 - Receita anual: **R\$ 54.000,00 a R\$ 150.000,00**
- Custos mensais: **R\$ 1.200,00 a R\$ 2.000,00**
- Lucro operacional estimado: **R\$ 3.300,00 a R\$ 10.500,00/mês**, dependendo do porte da instituição.

Escalabilidade e ROI:

- A cada nova instituição, o lucro cresce diretamente, sem necessidade de aumento proporcional de custo.
- Capacidade de atender simultaneamente **várias instituições** com 300–500 alunos cada.
- Potencial de **ROI elevado já no primeiro ano**, com margem operacional crescente à medida que a base de usuários se expande.

Indicadores de Potencial Futuro:

- Receita recorrente previsível e escalável.
- Possibilidade de aumentar ticket médio com **módulos premium, relatórios avançados ou consultoria personalizada**.
- Margem operacional crescente com a expansão da base de clientes.
- Flexibilidade para ajustes de preço e expansão internacional em médio prazo.

Planos futuros

A inserção inicial do Propositum no mercado será feita por meio de pilotos em universidades de médio ou pequeno porte, selecionadas por sua abertura para inovação educacional e interesse em apoio vocacional para estudantes. Essa fase visa validar a aceitação institucional, testar fluxos de integração com sistemas acadêmicos existentes e obter feedback direto dos resultados de mercado. Espera-se iniciar com uma base de 40 a 100 usuários ativos, monitorando engajamento, eficácia das interações e estabilidade técnica do sistema.

Com os dados coletados nessa etapa piloto, será possível ajustar preços, recursos e estratégias de onboarding, garantindo escalabilidade sustentável e minimizando riscos. Paralelamente, serão preparados materiais de apresentação para outras instituições,

destacando os resultados do piloto e o valor agregado do Propositum, abrindo caminho para expansão gradual no ensino superior e a futura introdução de módulos premium e relatórios personalizados. O foco continua sendo a orientação pessoal baseada em logoterapia, garantindo relevância pedagógica e impacto mensurável.



PROPOSITUM