**Estrutura das Necessidades para o MVP**

Nossa ideia é construir uma plataforma inovadora que une visual moderno e inteligência de dados para tomada de decisão em tempo real. Para viabilizar isso dentro do MVP, priorizando baixo custo inicial e aproveitando ao máximo nosso conhecimento de negócio, elenco abaixo as necessidades principais divididas em áreas, com atenção especial aos diferenciais estratégicos do projeto:

**1. Experiência Visual e Interface (Design do Produto)**

O dashboard da plataforma precisa ser bonito, moderno e extremamente intuitivo, algo que se destaque em relação ao que já existe no mercado. Queremos que, desde o primeiro acesso, o usuário tenha a sensação de estar diante de uma ferramenta visualmente única e simples de navegar, seguindo referências atuais de UX/UI. Portanto:

* **Design exclusivo**: Precisa ser marcante, com identidade visual forte, mas não poluída.
* **Experiência fluida**: Pensar na jornada do usuário, facilitando o entendimento e o uso dos recursos — sem “curva de aprendizado” alta.
* **Componentes interativos**: Gráficos, notificações e sugestões apresentados de forma clara.
* Para essa entrega visual, pretendemos contar com um designer UX/UI freelancer, apenas para o desenho inicial e identidade base. No dia a dia, usaremos versões customizadas desses layouts.

**2. Inteligência de Dados - Machine Learning e Gen AI**

Esse é o pilar central que queremos destacar na plataforma. A inteligência embarcada vai ser dividida em duas frentes principais:

**a) Machine Learning para Dados Financeiros:**

* **Integração com dados em tempo real** de mercado (índice, mini-índice), capturando e organizando históricos.
* **Estruturação de modelos preditivos e detectores de padrão**, treinados a partir de históricos de preços e indicadores relevantes.
  + O ideal é começar com modelos simples, priorizando velocidade de entrega e confiabilidade.
  + Os modelos devem ser facilmente ajustáveis e melhorados à medida que coletamos mais dados de uso real e feedback de usuários.
* **Sugestões automáticas**: Essas recomendações devem ser acionáveis e embasadas em padrões estatísticos reconhecidos.

**b) IA Generativa (Gen AI) no Atendimento:**

* **Chatbot avançado para auxílio em linguagem natural**, não somente para dúvidas operacionais, mas também para explicar resultados dos modelos, fazer análises para o trader, sugerir interpretações sobre movimentos de mercado, etc.
* Precisamos garantir que o bot se integre bem ao dashboard e que a experiência seja personalizada (respostas adaptadas ao perfil e padrão de uso de cada cliente).
* Inicialmente, vamos usar APIs robustas de Gen AI (como OpenAI), mas planejando customizações progressivas para entregar valor único ao usuário.

**3. Backend, Infraestrutura e Operação**

A base tecnológica do MVP tem que ser robusta, mas sem excessos ou complexidade desnecessária:

* Plataforma hospedada em nuvem, com uso de ferramentas e frameworks ágeis para desenvolvimento rápido (ex: Python, FastAPI/Flask para back, React para front).
* Consumo de APIs de dados financeiros em tempo real confiáveis (ex: Nelogica, etc).
* Integração com sistema de autenticação e controle de usuários (login, permissões).
* Gateway de pagamento estruturado no modelo “pay as you go”, garantindo acesso fácil e custo baixíssimo para o iniciante, escalar conforme uso sem criar barreiras ao usuário menos frequente.
* Banco de dados seguro para armazenar perfis, históricos e logs de uso.

**4. Time e Execução**

Queremos manter o time mínimo, focando nos sócios para gestão do produto, definição de regras do negócio e validação dos resultados da IA/modelos. Para desenvolvimento, o ideal é:

* **Contratar um desenvolvedor Full Stack experiente**, capaz de entregar tanto front quanto back e que tenha alguma vivência com projetos que incluam machine learning e integração com APIs de Gen AI.
* O designer de UX/UI será acionado apenas no início para estruturar o visual.
* Caso haja necessidade de suporte para integração de fontes de dados ou tratamento dos históricos, consideraremos um freelancer específico para essa etapa.

**5. Expectativa de Prazo e Fases de Desenvolvimento**

Para garantir um MVP funcional e alinhado aos principais diferenciais da nossa proposta, proponho a seguinte divisão de atividades e prazos estimados. Esse planejamento nos permite identificar possíveis gargalos, organizar as entregas e manter o time focado nos objetivos de cada etapa:

**Fase 1: Planejamento e Design (2 a 3 semanas)**

* Detalhamento do escopo, fluxos de usuário e requisitos específicos.
* Contratação e briefing para designer UX/UI.
* Criação dos wireframes do dashboard e validação visual por nós, sócios.

**Fase 2: Implementação Básica da Plataforma (3 a 4 semanas)**

* Estruturação do backend: nuvem, integração de APIs de dados em tempo real, cadastro de usuários.
* Desenvolvimento do front-end inicial com o layout aprovado.
* Integração das APIs de cotação do mercado financeiro.

**Fase 3: Inteligência de Dados e Machine Learning (4 a 5 semanas)**

* Montagem do pipeline para ingestão e tratamento de históricos de dados de mercado.
* Implementação do primeiro modelo preditivo para sugestões automáticas na tomada de decisão.
* Estruturação do ambiente para posterior evolução contínua dos modelos preditivos.

**Fase 4: IA Generativa/Chatbot (3 a 4 semanas)**

* Integração do assistente de Gen AI (OpenAI, etc.) para respostas em linguagem natural.
* Implementação das funcionalidades básicas de personalização e adaptação ao perfil do usuário.

**Fase 5: Monetização, Testes e Correções (4 semanas)**

* Integração do sistema de pagamento (modelo pay as you go).
* Realização de testes internos, correção de eventuais bugs, revisão da performance do dashboard e dos módulos de IA.
* Rodada inicial de testes com usuários reais em modelo beta fechado para ajustes finais antes do lançamento.

**Previsão total: 16 a 20 semanas (4 a 5 meses)**

**6. Estimativa de Custos do MVP (Cenários de Contratação)**

Para facilitar nosso planejamento e a tomada de decisão, montei um comparativo dos principais custos para o desenvolvimento do MVP. Abaixo estão os dois cenários centrais: contratação do desenvolvedor Full Stack por valor fechado ou como sócio (equity). Lembrando que durante o desenvolvimento, poderemos iniciar com ferramentas gratuitas e computação local sempre que possível, migrando para custos como cloud e APIs só nas fases de testes e implantação.

**Tabela Resumida de Custos por Cenário**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Item** | **Freelancer Valor Fechado** | **Dev como Sócio (Equity)** |
| Full Stack Dev | R$ 15.000 – R$ 25.000 | R$ 0 |
| Designer UX/UI | R$ 1.500 – R$ 3.000 | R$ 1.500 – R$ 3.000 |
| Infraestrutura Cloud | R$ 350 – R$ 600 | R$ 350 – R$ 600 |
| APIs de Dados Financeiros | R$ 500 – R$ 900 | R$ 500 – R$ 900 |
| Gen AI/ML (APIs OpenAI, etc.) | R$ 100 – R$ 500 | R$ 100 – R$ 500 |
| Domínio/Hospedagem/SSL | R$ 300 | R$ 300 |
| Data Engineer (opcional, pontual) | R$ 2.500 – R$ 4.000 | R$ 2.500 – R$ 4.000 |
| **Total estimado (até entrega do MVP)** | **R$ 20.250 – R$ 34.300** | **R$ 5.250 – R$ 9.300** |

**Notas:**

* Sócios não recebem remuneração durante o desenvolvimento.
* Custos de cloud, APIs e IA começam a ser pagos nas fases finais (testes/produção); durante o desenvolvimento local, quase todos esses serviços contam com planos gratuitos.
* O Data Engineer só seria necessário se o desenvolvedor não conseguir absorver essa demanda ou se enfrentarmos problemas com dados mais complexos.
* Acreditamos que parte dos custos (cloud, APIs) pode ser ainda menor conforme a negociação ou escolha de provedores/plano gratuito.

**7. Modelos de Receita e P&L Mensal Simulado para o MVP (Dev Sócio)**

Abaixo a projeção mês a mês para os três modelos principais, considerando o custo máximo do MVP com dev como sócio. Assim conseguimos visualizar quando vem o break-even (ponto de equilíbrio) e a evolução do resultado.

**A) Modelo 1 — Assinatura Mensal Simples**

Modelo de pagamento mais transparente e simples para o cliente, com mensalidade abaixo do mercado para atrair assinantes.

**Premissas:**

* Mensalidade: R$ 24,90
* Crescimento base: +25 clientes /mês
* Churn de 8% ao mês
* Custos fixos mensais: R$ 1.500 (marketing e suporte)
* \*R$ 9.300 corresponde ao investimento de desenvolvimento (linha zero).

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Mês** | **Novos clientes** | **Clientes saíndo** | **Clientes** | **Receita (R$)** | **Custos (R$)** | **Resultado Mensal (R$)** | **Resultado Acumulado (R$)** |
| 0 | - | - | - | - | -9.300 | -9.300 | -9.300 |
| 1 | 25 | 0 | 25 | 623 | -1.500 | -878 | -10.178 |
| 2 | 25 | -2 | 48 | 1.195 | -1.500 | -305 | -10.482 |
| 3 | 25 | -4 | 69 | 1.718 | -1.500 | 218 | -10.264 |
| 4 | 25 | -6 | 88 | 2.191 | -1.500 | 691 | -9.573 |
| 5 | 25 | -7 | 106 | 2.615 | -1.500 | 1.115 | -8.459 |
| 6 | 25 | -8 | 123 | 3.013 | -1.500 | 1.513 | -6.946 |
| 7 | 25 | -10 | 138 | 3.386 | -1.500 | 1.886 | -5.059 |
| 8 | 25 | -11 | 152 | 3.710 | -1.500 | 2.210 | -2.849 |
| 9 | 25 | -12 | 165 | 4.009 | -1.500 | 2.509 | -340 |
| 10 | 25 | -13 | 177 | 4.283 | -1.500 | 2.783 | 2.443 |
| 11 | 25 | -14 | 188 | 4.532 | -1.500 | 3.032 | 5.474 |
| 12 | 25 | -15 | 198 | 4.756 | -1.500 | 3.256 | 8.730 |
| **Total** | **300** | **-102** | **198** | **36.030** | **-27.300** | **8.730** | **8.730** |

**B) Modelo 2 — Freemium + Upgrade**

Nessa versão atraímos um grande público de teste através da plataforma free prevendo uma boa conversão de assinantes de 10% por mês.

**Premissas:**

* Premium: R$ 39,90/mês
* Crescimento usuários free: +500 clientes /mês
* Taxa de conversão para assinantes: 5%
* Churn de 8%
* Custos operacionais R$ 2.000/mês
* Início com investimento de R$ 9.300 (linha zero)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Mês** | **Usuários Free** | **Novos clientes** | **Clientes saíndo** | **Clientes** | **Receita (R$)** | **Custos (R$)** | **Resultado Mensal (R$)** | **Resultado Acumulado (R$)** |
| 0 | - | - | - | - | - | -9.300 | -9.300 | -9.300 |
| 1 | 500 | 25 | 0 | 25 | 998 | -2.000 | -1.003 | -10.303 |
| 2 | 500 | 25 | -2 | 48 | 1.915 | -2.000 | -85 | -10.387 |
| 3 | 500 | 25 | -4 | 69 | 2.753 | -2.000 | 753 | -9.634 |
| 4 | 500 | 25 | -6 | 88 | 3.511 | -2.000 | 1.511 | -8.123 |
| 5 | 500 | 25 | -7 | 106 | 4.229 | -2.000 | 2.229 | -5.894 |
| 6 | 500 | 25 | -8 | 123 | 4.908 | -2.000 | 2.908 | -2.986 |
| 7 | 500 | 25 | -10 | 138 | 5.506 | -2.000 | 3.506 | 520 |
| 8 | 500 | 25 | -11 | 152 | 6.065 | -2.000 | 4.065 | 4.585 |
| 9 | 500 | 25 | -12 | 165 | 6.584 | -2.000 | 4.584 | 9.169 |
| 10 | 500 | 25 | -13 | 177 | 7.062 | -2.000 | 5.062 | 14.231 |
| 11 | 500 | 25 | -14 | 188 | 7.501 | -2.000 | 5.501 | 19.732 |
| 12 | 500 | 25 | -15 | 198 | 7.900 | -2.000 | 5.900 | 25.632 |
| **Total** | **6.000** | **300** | **-102** | **198** | **58.932** | **-33.300** | **25.632** | **25.632** |

**C) Modelo 3 — Success Fee + Manutenção (continuação)**

Modelo com assinatura mais barata, mas que cobramos por negociação bem-sucedida

**Premissas:**

* Manutenção: R$ 19,90/mês (todos pagam)
* Success Fee: 25% dos usuários são lucrativos, cada um gerando R$ 20/mês em média de fee (10% \* R$ 200 de lucro)
* Crescimento base: +30 clientes /mês
* Churn de 8% ao mês
* Custos operacionais: R$ 1.600/mês
* Investimento inicial (linha zero): R$ 9.300

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Mês** | **Novos clientes** | **Clientes saíndo** | **Clientes** | **Receita Taxa Manut. (R$)** | **Receita %Lucro Negociação (R$)** | **Custos (R$)** | **Resultado Mensal (R$)** | **Resultado Acumulado (R$)** |
| 0 |  | - | - | - | - | -9.300 | -9.300 | -9.300 |
| 1 | 30 | 0 | 30 | 597 | 150 | -1.600 | -853 | -10.153 |
| 2 | 30 | -2 | 58 | 1.154 | 290 | -1.600 | -156 | -10.309 |
| 3 | 30 | -5 | 83 | 1.652 | 415 | -1.600 | 467 | -9.842 |
| 4 | 30 | -7 | 106 | 2.109 | 530 | -1.600 | 1.039 | -8.803 |
| 5 | 30 | -8 | 128 | 2.547 | 640 | -1.600 | 1.587 | -7.216 |
| 6 | 30 | -10 | 148 | 2.945 | 740 | -1.600 | 2.085 | -5.130 |
| 7 | 30 | -12 | 166 | 3.303 | 830 | -1.600 | 2.533 | -2.597 |
| 8 | 30 | -13 | 183 | 3.642 | 915 | -1.600 | 2.957 | 360 |
| 9 | 30 | -15 | 198 | 3.940 | 990 | -1.600 | 3.330 | 3.690 |
| 10 | 30 | -16 | 212 | 4.219 | 1.060 | -1.600 | 3.679 | 7.369 |
| 11 | 30 | -17 | 225 | 4.478 | 1.125 | -1.600 | 4.003 | 11.371 |
| 12 | 30 | -18 | 237 | 4.716 | 1.185 | -1.600 | 4.301 | 15.673 |
| **Total** | **360** | **-123** | **237** | **35.303** | **8.870** | **-28.500** | **15.673** | **15.673** |

**Resumo sobre modelos de pagamento**

O modelo freemium, tem um potencial de atrair mais clientes, mas exige mais custos com suporte, além disso é o modelo com maior retorno potencial e breakeven mais rápido