Dossiê OrbythAI: O Guia Mestre para Construção, Venda e Gestão da Plataforma

Versão: 4.1

Data: 28 de agosto de 2025

Objetivo: Servir como o guia mestre e única fonte da verdade para o desenvolvimento, precificação, marketing, vendas e gestão da plataforma OrbythAI.

# **Parte 1: Estratégia de Negócio e Posicionamento de Mercado**

1.1. Visão Geral e Mantra  
 A OrbythAI se posiciona como um ecossistema de IA para automação e inteligência de negócios. Nosso mantra é: 'Plataforma modular com precificação baseada em consumo e em personalização.'

1.2. Arquitetura de Marca e Produto  
 A Empresa: OrbythAI  
 O Método (Marca de Consultoria): 'O Método Órbyta'.  
 Os 4 Pilares (Módulos/Categorias): Órby Flow (Comercial), Órby Astro (Marketing), Órby Sinapse (Operacional) e Órby Prisma (Inteligência).  
 Os Produtos: Os Agentes de IA.

1.3. Modelo de Negócio Híbrido  
 Self-Service: Venda a la carte de agentes padronizados.  
 Enterprise: Venda de soluções customizadas através do 'O Método Órbyta'.

# **Parte 2: Estrutura de Precificação e Monetização**

2.1. Unidade de Consumo: 'orbkens' – Unidade de valor interna com sistema de pesos, cobrindo os custos variáveis de LLM e infraestrutura compartilhada.

2.2. Tabela de Custo de Serviço: interna. A definir.

2.3. Estrutura de Custo para o Cliente Self-Service  
 - Assinatura Mensal do(s) Agente(s).  
 - Pacote de Consumo de 'orbkens'.  
 - Serviços Opcionais (Taxa Única).

2.4. Estrutura de Valor para o Cliente Enterprise (contrato anual)  
 - Fase de Implementação (Investimento Inicial).  
 - Contrato de Licença e Serviços (Recorrente Anual).  
 - Consumo e Infraestrutura (Recorrente Anual).

2.5. Regras provisórias de precificação técnica:  
 - Cada consulta de IA = 100 orbkens fixos + 1 orbken por cada 100 tokens processados.

# **Parte 3: Arquitetura de Tecnologia e Plataforma**

3.1. Infraestrutura Geral  
 Modelo de Aplicação (PWA-First): PWA hospedado na Hostinger (frontend).  
 Backend de Automação (Motor): N8N em VPS dedicado na Contabo.  
 Banco de Dados (Cérebro): Supabase multi-tenant com RLS.  
 Segurança: OAuth2 + JWT, Supabase Vault, LGPD.

3.2. Painéis e Interfaces  
 - Interface do Cliente (SaaS Principal).  
 - Painel de Administração OrbythAI (God Mode).  
 - OrbythAI Command Center (Painel do Especialista).  
 - Academia Órby (Portal EAD, fase pós-MVP).

3.3. Estratégia de Ambientes, Segurança e Conformidade  
 Ambientes distintos Dev e Prod, RLS ativo, Supabase Vault para credenciais.  
3.4. Versionamento de Workflows: Sistema interno de versionamento no N8N para clientes Enterprise.

# **Parte 4: Experiência do Cliente, Governança e Sucesso**

4.1. Jornada do Cliente Enterprise (Ex: Grupo Aleixo)  
-Marco 1: Kick-off e Imersão Estratégica.  
-Marco 2: Onboarding e Configuração de Agentes Assistido: o cliente será guiado pela equipe OrbythAI utilizando o Setup Wizard, o Painel de Configuração de Agentes, o Ciclo de Feedback (👍/👎) e o Playground. Essas ferramentas já estarão disponíveis no MVP, mas a configuração inicial será feita em conjunto com nossa equipe para garantir calibragem e sucesso imediato.  
-Marco 3: Entrega do 1º Agente de Impacto (Garimpeiro + Prisma Essencial).  
-Marco 4: Relatório de ROI (Dia 90).

4.2. Jornada do Cliente Self-Service (Fase 2, pós-MVP)

* O fluxo de Onboarding e Configuração de Agentes será 100% automatizado.
* O Setup Wizard conversacional guiará o cliente na ativação dos agentes sem intervenção humana.
* O Painel de Configuração, Ciclo de Feedback (👍/👎) e Playground permanecerão como ferramentas contínuas de calibragem e evolução.  
   4.3. Ponto de Contato Unificado: Agente de Suporte e Diagnóstico (concierge IA).  
   4.4. Página de Assinatura e Faturamento:
* Versão Enterprise (MVP): página simplificada para gestão de consumo e relatórios de cobrança.
* Versão Self-Service (Fase 2): página completa com checkout automatizado, upgrades e gestão de assinatura.  
   4.5. Canais de Comunicação: WhatsApp, e-mail, sininho e pop-ups (fase 2).  
   4.6. Governança: Logs, RBAC, Central de Solicitação.  
   4.7. Qualidade e SLA: UAT com Grupo Aleixo, SLA inicial de 4h úteis para primeira resposta.

# **Parte 5: Estratégia de Go-to-Market (GTM) e Vendas Iniciais**

5.1. Abordagem Estratégica: Top-Down.  
5.2. Fases de Lançamento:  
 - Fase 1 (Enterprise): Grupo Aleixo.  
 - Fase 2 (Expansão no Nicho).  
 - Fase 3 (Self-Service).

# **Parte 6: Roadmap de Produto MVP**

Sprint 0: Fundação.  
 Sprint 1: Login + RBAC + Command Center básico.  
 **Sprint 2:** Garimpeiro + Prisma Essencial (visual + conversacional limitado) + **Onboarding e Configuração de Agentes (Setup Wizard, Painel de Configuração, Ciclo de Feedback e Playground em versão assistida para Enterprise)**.  
 Sprint 3: Elo.  
 Sprint 4: Guardião (com Gestor de Contatos Órby).  
 Sprint 5: Orçamentista.  
 Sprint 6: Prisma Estrategista.  
 Sprint 7: Assinatura + Biblioteca de Agentes (Enterprise).  
 Sprint 8: CRM no Command Center.  
  
**Parte 7: Fase 2 (Pós-MVP)**

Biblioteca de Agentes Self-Service.

Pop-ups, sininhos, canais contextuais.

Integração WhatsApp.

Academia Órby.

Customização avançada do PWA.

Logs avançados.

Trial gratuito.

Painel interno de métricas.

Segmentação comportamental.

Sugestões proativas.

Sandbox.

Marketplace público de agentes