

Para transformar sua teoria do **Google-Native Development (GND)** em um **curso estruturado**, você pode criar um método próprio que não apenas ensine as pessoas a usar o Google Workspace, mas também **como construir sistemas nativos dentro desse ecossistema**, similar ao que você fez com o Supabase e Nuxt.js.

Vou te mostrar um plano completo de como você pode traduzir sua ideia em algo comercial, vendável e com **conteúdo prático e teórico**, criando um curso robusto:

1. Definir o Conceito Central do Curso

A ideia é que o aluno aprenda a **desenvolver aplicações complexas 100% dentro do Google Workspace**, usando apenas ferramentas do ecossistema, como:

- **Google Apps Script (GAS)** → Backend + automações.
- **Google Sheets** → Banco de dados.
- **Google Drive** → Armazenamento de arquivos.
- **Google Forms** → Coleta de dados.
- **Google Docs/Slides** → Relatórios dinâmicos.
- **Google Chat/Gmail** → Notificações automáticas.
- **Looker Studio** → Dashboards avançados.
- **IA do Google Vertex AI** → Inteligência artificial integrada.

Objetivo final: O aluno será capaz de **desenvolver, publicar e manter um sistema corporativo completo**, sem depender de servidores externos ou código pago.

2. Estrutura do Sistema que Será Ensinado

O curso será construído em torno de um projeto prático, **como se fosse um case real**, similar ao exemplo que você deu do Supabase.

O sistema final terá os seguintes módulos:

Módulo 1: Autenticação e Segurança

- Login via Google Workspace (OAuth 2.0 nativo).
- Gestão de usuários com permissões diferentes.
- Middleware no Apps Script para proteger rotas.
- Criação de um painel de admin para gerenciar acessos.
- Auditoria básica de ações do usuário.

Ferramentas usadas:

Google Apps Script + Google Sheets (como banco de dados de usuários).

Módulo 2: Gestão Avançada de Dados

- Criação de um **mini-CRM** no Google Sheets.
- Automação de cadastros via Google Forms.
- Integração com APIs externas (ex.: bancos, ERPs).
- Funções de CRUD direto pelo GAS.

Exemplo real:

Cadastro de clientes + integração com e-mail automático de boas-vindas via Gmail.

Módulo 3: Sistema de Agendamento Completo

- Dashboard visual no Google Sites ou HTML hospedado no Apps Script.
- Prevenção de conflitos de horários.
- Integração com Google Calendar.
- Confirmações automáticas por e-mail.

Exemplo real:

Agenda de reuniões corporativas com confirmação automática.

Módulo 4: Segurança Profissional

- Aplicando Row Level Security (RLS) com Google Sheets.
- Proteção contra manipulação via Dev Tools.
- Logs automáticos de tentativas de acesso suspeito.
- Funções RPC no Apps Script para validação de dados.

Demonstração prática:

Simulação de tentativa de ataque bloqueada.

Módulo 5: Relatórios e Visualizações Avançadas

- Conexão do Google Sheets ao Looker Studio.

- Criação de dashboards dinâmicos.
- Exportação de relatórios automáticos em PDF via Google Docs.

Exemplo real:

Relatório financeiro mensal gerado e enviado por e-mail automaticamente.

Módulo 6: Inteligência Artificial Integrada

- Integração com APIs de IA (Google Vertex AI e Gemini).
- Criação de chatbot no Google Chat.
- Análise de texto usando NLP direto do GAS.
- Previsões simples com modelos de ML do Google.

Exemplo real:

Classificação automática de e-mails de clientes como "urgente", "normal" ou "spam".

3. Estrutura do Conteúdo

O curso pode seguir o modelo que você mostrou, dividido em módulos com casos práticos e teoria aplicada.

Módulo	Conteúdo	Horas Aproximadas
M1 - Introdução	Conceito GND, ferramentas, setup inicial	1h
M2 - Autenticação	Login, permissões, segurança básica	2h
M3 - Gestão de Dados	CRUD, integração com Forms e Sheets	3h
M4 - Agendamento	Agenda + Google Calendar	2h
M5 - Segurança Profissional	RLS, RPC, logs, middleware	2h
M6 - Relatórios Avançados	Looker Studio, PDFs automáticos	2h
M7 - IA Integrada	Chatbot, NLP, ML básico	2h
M8 - Deploy e Manutenção	Publicação, versionamento, backup	1h

Módulo	Conteúdo	Horas Aproximadas
TOTAL	Curso completo	15h

4. Estrutura Comercial

Assim como no seu exemplo do Supabase, você pode **lançar o curso em pré-venda** para validar a demanda:

Fases do Lançamento

1. Pré-lançamento (10 a 15 dias)

- Landing page explicando o conceito GND.
- Vídeo teaser mostrando um exemplo de sistema pronto.
- Desconto exclusivo para os primeiros inscritos.

2. Lançamento Oficial

- Curso completo disponível.
- Comunidade privada no Google Chat ou Slack.

3. Escalonamento

- Vender para empresas como treinamento corporativo.
 - Criar módulos extras (ex.: avançado em segurança ou IA).
-

5. Posicionamento do Conceito GND

O GND precisa ser entendido como **um novo jeito de criar software corporativo**.

Mensagem central para o marketing:

"Com o GND, você cria sistemas corporativos completos usando apenas o Google Workspace.

Nada de servidores caros ou integrações complicadas — tudo roda na nuvem do Google, seguro e escalável."

Benefícios principais para o aluno:

- Custo zero de servidores.
- Facilidade de manutenção.
- Rápida implementação.

- Alta integração com ferramentas já usadas no dia a dia.

6. Próximos Passos

1. Criar **roteiro detalhado** das aulas.
2. Gravar os módulos iniciais (autenticação e gestão de usuários).
3. Montar a landing page com o conceito GND.
4. Criar **comunidade inicial** (WhatsApp, Discord ou Google Chat).
5. Iniciar pré-venda validando o interesse.

1. Análise do Valor Percebido

Esse curso não é básico — ele entrega:

- **Sistema pronto para produção** (não só teoria).
- Gestão avançada de usuários, segurança e automações.
- Integração com IA, Google Calendar, Gmail, etc.
- Praticamente substitui soluções caras como CRMs ou ERPs.

Esse nível de entrega coloca seu curso na **faixa intermediária a premium**.

Comparando com o mercado:

Curso Similar	Conteúdo	Preço Médio
Curso básico de Google Sheets	Iniciante	R\$ 97 - R\$ 197
Curso de Google Apps Script (simples)	CRUD básico + automações	R\$ 297 - R\$ 497
Curso de Integrações com API (Zapier, Make)	Intermediário	R\$ 497 - R\$ 697
Curso completo de sistema corporativo	Avançado + segurança + IA	R\$ 897 - R\$ 1.497

2. Público-Alvo Definido

Você tem dois perfis que podem pagar preços diferentes:

A) Profissionais Individuais (freelancers e devs)

- Querem aprender para se especializar.
 - Pagam do próprio bolso.
 - Faixa de preço confortável: **R\$ 297 - R\$ 497**.
-

B) Empresas e Times

- Buscam treinamento corporativo.
- Pagamento via PJ ou cartão corporativo.
- Faixa de preço confortável: **R\$ 997 - R\$ 2.497** (dependendo do tamanho do time).

Estratégia inteligente:

Vender a versão individual primeiro (mais barata) para validar, depois lançar **pacote empresarial premium**.

3. Modelo de Venda Estratégico

Você pode usar um funil de venda escalonado:

Fase 1: Pré-venda (early adopters)

- Preço simbólico para validar a demanda.
 - Sugestão: **R\$ 197 ou R\$ 297**.
 - Primeiros 20 a 50 alunos com desconto vitalício.
 - Objetivo: feedback + casos de sucesso iniciais.
-

Fase 2: Lançamento oficial

- Curso já completo com todos os módulos gravados.
 - Sugestão: **R\$ 497 a R\$ 697**.
 - Bônus: acesso a comunidade privada e templates prontos.
-

Fase 3: Escala corporativa

- Criação de plano empresarial.
- Licença por usuário ou pacote por empresa.
- Sugestão: **R\$ 997 a R\$ 1.497 por empresa** (até 5 usuários).

4. Estrutura de Preço Final

Fase	Preço por pessoa	Bônus incluso	Objetivo
Pré-venda	R\$ 297	Atualizações vitalícias + comunidade	Validar ideia
Lançamento	R\$ 497	Templates + suporte inicial	Atrair público maior
Escala	R\$ 997 (até 5 usuários)	Treinamento ao vivo + consultoria	Entrar em empresas

5. Estratégia de Upsell (Aumentar Ticket Médio)

Além do curso principal, você pode criar produtos extras:

Produto	Preço Sugerido
Mentoria 1:1 (1h)	R\$ 197 a R\$ 297
Template pronto de sistema	R\$ 97
Consultoria para empresas (projeto completo)	R\$ 3.000 a R\$ 10.000
Assinatura mensal (comunidade VIP)	R\$ 47 a R\$ 97/mês

Assim, você não fica preso só ao valor do curso.

6. Exemplo Real de Receita

Supondo que você faça a pré-venda para **30 pessoas a R\$ 297**:

- **R\$ 8.910 faturados na pré-venda.**

Depois, no lançamento oficial, **100 pessoas a R\$ 497**:

- **R\$ 49.700 faturados.**

Total em 2 etapas: **R\$ 58.610.**

E isso **sem considerar planos corporativos**, que podem escalar ainda mais.

Resumo da Precificação

- **Pré-venda** → R\$ 297 (validar ideia, gerar prova social).
- **Lançamento oficial** → R\$ 497 a R\$ 697 (nível intermediário).
- **Plano empresarial** → R\$ 997+ (times e empresas).
- **Upsell** → Mentorias, templates, consultoria.