

O grão de mostarda e o seu projeto

No versículo, Jesus compara o Reino de Deus a **algo pequeno no início**, mas que **cresce exponencialmente** até se tornar **uma grande árvore que dá sombra e abrigo a muitos**.

"O reino dos céus é como um grão de mostarda, que um homem pegou e plantou em seu campo.

Embora seja a menor de todas as sementes, quando cresce, torna-se a maior das hortalças e se transforma em árvore, de modo que as aves do céu vêm fazer ninhos em seus ramos."

(Mateus 13:31-32)

Se aplicarmos isso ao seu app e ao LinkedIn, temos o seguinte paralelo:

Versículo	Aplicação no LinkedIn e no MonitorFIIs
Grão de mostarda	Seu primeiro post ou MVP do MonitorFIIs – pequeno, mas cheio de potencial.
Plantio no campo	Postar de forma consistente e estratégica no LinkedIn, mesmo sem muita audiência no início.
Crescimento da árvore	Sua audiência crescendo organicamente, alcançando investidores, analistas e parceiros.
Aves fazendo ninhos	Usuários confiando na ferramenta, criando comunidade e gerando valor.

Interpretação prática para sua estratégia

Assim como o grão de mostarda, o **começo será pequeno**:

- Poucos usuários, poucas curtidas, poucos comentários.
- Mas cada post é **uma semente** plantada.

Com consistência, esses conteúdos **nutrem o público certo**:


- **Investidores** começam a usar e recomendar a ferramenta.
- **Profissionais do mercado financeiro** começam a indicar para clientes.
- **Empreendedores e entusiastas de tech** começam a te dar visibilidade como produto inovador.

Até que, com o tempo, o **MonitorFIIs se torne uma referência**, assim como a árvore que abriga as aves no versículo.

Números do seu "campo" no LinkedIn

Estes são os grupos que você quer atingir, com base em estimativas globais e no Brasil:

Camada	Brasil (aprox.)	Global (aprox.)	Estratégia inicial
Investidores (pessoas físicas)	2 a 3 milhões	40 a 50 milhões	Conteúdo educativo e insights sobre FII's
Profissionais do mercado financeiro	500 a 800 mil	10 a 12 milhões	Mostrar como seu app pode agregar ao trabalho deles
Empreendedores e tech	1 a 2 milhões	30 a 40 milhões	Mostrar inovação, SaaS e potencial de crescimento

 **Conclusão:** Seu público **não é pequeno**, mas exige **mensagens diferentes** para cada grupo.