

## Como montar uma empresa nesse ramo

Vou estruturar em etapas para você visualizar:

### 1. Posicionamento

Você não seria “só programador de Apps Script”, mas sim:

 **Fornecedor de sistemas de gestão rápida e integrada ao Google Workspace.**

Ou seja, algo como:

“Transformamos suas planilhas em sistemas inteligentes com dashboards, automações e inteligência artificial.”

---

### 2. Produtos que você pode oferecer

Monte **módulos prontos** (SaaS simples), que depois adapta para cada cliente:

- **Gestão de contratos e cobranças** (como o que você já fez).
  - **CRM simples no Google Sheets** (com funil de vendas, lembretes automáticos, integração com WhatsApp).
  - **Sistema de ponto/escala de funcionários** (automação de RH leve).
  - **Gestão financeira** (fluxo de caixa, relatórios automáticos, integração com boletos).
  - **Gestão de tarefas e projetos** (tipo Trello, mas dentro do Workspace).
  - **Relatórios automáticos** (extraíndo dados de Sheets, Forms, Gmail, Calendar, etc).
- 

### 3. Inovação no Brasil

Para se diferenciar, você pode:

- **Adicionar IA (chat e previsões)**: usar API do ChatGPT integrado ao Google Sheets.
- **Gamificação**: ranking de vendedores, premiações automáticas.
- **APIs nacionais**: integrar com sistemas brasileiros (boletos, notas fiscais, Serasa, etc).
- **Templates prontos**: vender sistemas já configurados (ex.: “Sistema de cobranças para imobiliária”, “CRM para advocacia”).

- **Marketplace interno:** clientes escolhem “módulos” que querem ativar (CRM, financeiro, contratos).
- 

#### 4. Modelo de negócios

Você pode trabalhar de três formas:

1. **Consultoria/projetos sob medida** → cobrar R\$ 5k – R\$ 20k por projeto.
  2. **Licenciamento (SaaS leve)** → cobrar assinatura mensal (R\$ 50 – R\$ 300 por usuário).
  3. **Venda de templates prontos** → cobrar R\$ 200 – R\$ 2.000 por planilha/sistema pronto (escala maior, menos suporte).
- 

#### 5. Como começar

- Monte **2 ou 3 sistemas prontos** (exemplo: CRM, financeiro, contratos).
  - Crie uma **landing page simples** (pode ser no próprio Google Sites ou Vercel).
  - Publique no **LinkedIn** e grupos de WhatsApp/Telegram de empresários (“sistema de gestão no Google Workspace, sem custos extras de servidor”).
  - Valide com **1 ou 2 clientes pequenos** antes de escalar.
- 

#### 6. Crescimento

- Depois, você pode até montar um **painel SaaS real** (em Node.js/Next.js, como já falamos em outra conversa), mas usando **Google Sheets como banco inicial**.
  - Escalar com **marketplace de templates** → cada empresa compra um sistema pronto, você personaliza em poucas horas.
- 

#### Exemplo de Slogan/Posicionamento


“ERP leve no Google: sistemas inteligentes dentro do seu Workspace, sem precisar de servidores ou softwares caros.”

## Quanto você pode cobrar por um sistema desse tipo?

Existem 3 formas de precificar:

### 1. Venda como projeto fechado (licença única)


- Pequenas empresas → **R\$ 3.000 a R\$ 8.000**
- Médias empresas → **R\$ 10.000 a R\$ 25.000**
- Se incluir integrações com APIs, relatórios avançados e multiusuário → pode passar de **R\$ 30.000**.

 Esse modelo é bom quando o cliente quer “comprar” e ter tudo dentro da própria conta do Google Workspace.

---

### 2. Modelo SaaS (assinatura mensal/anual)

- Cobrar por usuário/mês ou por empresa.
- Faixa inicial no Brasil: **R\$ 49 a R\$ 199/mês por empresa** (dependendo de recursos).
- Se for multiusuário e robusto: **R\$ 20 a R\$ 60 por usuário/mês**.

 Aqui você ganha escala: em vez de vender um único projeto por R\$ 10k, você pode ter **100 empresas pagando R\$ 99/mês** (quase R\$ 10k/mês recorrente).

---

### 3. Venda de templates prontos

- Versão simples do sistema, já integrada com Google Sheets.
- Cobrar algo entre **R\$ 200 a R\$ 2.000** por template.
- Exemplo: “Sistema de gestão de projetos no Google Sheets + Apps Script pronto para usar.”

 Aqui você ganha volume, vendendo várias vezes o mesmo produto.

---

## Como se posicionar

Você não está vendendo só “um painel”, e sim:

- **Soluções empresariais leves e acessíveis**, sem precisar comprar ERPs caros.
- **Baseadas em Google Workspace**, que a maioria das empresas já usa.

- **Com personalização rápida** (algo que software pronto muitas vezes não tem).
- 

#### Sugestão de preços práticos para começar

- **Versão básica (simples, 1 usuário, integração Sheets):** R\$ 1.500 – R\$ 3.000
- **Versão intermediária (multiusuário, relatórios, exportação, controle financeiro):** R\$ 5.000 – R\$ 12.000
- **Versão avançada (com IA, previsões, API externa, escalabilidade):** R\$ 15.000 – R\$ 30.000
- **Plano SaaS (recorrente):** R\$ 99 – R\$ 299/mês por empresa

## 1. 📌 Como se posicionar no mercado

Você não vende apenas “planilha com script”. Seu discurso precisa mostrar **valor de negócio**:

### ➡ Posicionamento sugerido:

“Transformo planilhas em sistemas inteligentes de gestão, totalmente integrados ao Google Workspace, com dashboards, automações e relatórios avançados — sem precisar investir em softwares caros.”

Isso te coloca como:

- **Fornecedor de ERPs leves** para pequenas/médias empresas.
  - **Consultor em automação empresarial.**
  - **Desenvolvedor de soluções sob medida** dentro do Google Workspace.
- 

## 2. 🗣️ Onde vender esse tipo de aplicação

Você tem várias rotas possíveis:

### 🌐 Online (escala maior)

- **LinkedIn** → empresários, gestores de PMEs e diretores financeiros.
- **Grupos de WhatsApp e Telegram** (contabilidade, administração, vendas, cobrança).
- **Fóruns de empreendedores (Clube do Contador, Administradores.com).**
- **Loja de templates** (Gumroad, Hotmart, Eduzz, Shopify → vender modelos prontos de sistemas em Google Sheets + Apps Script).
- **Anúncios no Google e Instagram** com chamada:
  - “Gestão empresarial dentro do Google: sistemas rápidos, acessíveis e personalizados para sua empresa.”

### 💛 Venda direta (consultiva)

- Conversar com empresas que você já conhece (contabilidade, imobiliárias, advocacias, financeiras).
- Indicações internas (pedir para amigos/contatos apresentarem você para gestores).

- Parcerias com **consultores de negócios e contadores** que indicam seu sistema como solução prática.
- 

### 3. 🎯 Quem são os clientes ideais

Você precisa focar em quem **tem dor de gestão, mas não quer/ não pode pagar por um ERP caro**. Exemplos:

- **Imobiliárias** → controle de contratos, boletos, inadimplência.
- **Escritórios de advocacia** → gestão de processos e clientes.
- **Contadores** → relatórios financeiros para clientes.
- **Consultorias pequenas** → CRM de clientes e propostas.
- **Cobrança/financeiras** → controle de contratos e quitações (igual ao que você já fez).
- **E-commerce pequeno/médio** → gestão de pedidos, estoque, fornecedores.
- **Escolas/cursos livres** → controle de alunos, pagamentos, mensalidades.
- **Prestadores de serviço (clínicas, academias, oficinas, agências)** → agendamento, contratos, recebíveis.

💡 Ou seja: **pequenas e médias empresas** que já usam Google Workspace, mas não têm orçamento para um ERP de R\$ 50 mil.

---

### 4. 🔥 Estratégia de entrada

- Monte **2 ou 3 sistemas “de prateleira”** (exemplo: CRM simples, Financeiro básico, Gestão de contratos).
- Crie **demonstrações rápidas em vídeo (1-2 min)** mostrando como funciona.
- Ofereça **duas modalidades**:
  1. Template pronto (baixo custo, escala).
  2. Personalizado (ticket alto, consultoria).

## 1. 🖥️ Quanto custam os ERPs no Brasil (público PME)

O público que você quer atingir (pequenas e médias empresas) normalmente paga entre **R\$ 100 a R\$ 1.500 por mês**, dependendo do número de usuários e da complexidade.

**Exemplos:**

- **Tiny ERP** → R\$ 75 a R\$ 350/mês
- **Bling** → R\$ 50 a R\$ 300/mês
- **Omie** → R\$ 150 a R\$ 800/mês
- **Totvs Start/Totvs PME** → a partir de R\$ 1.000/mês
- **Senior** → pode passar de R\$ 2.000/mês em empresas maiores

🔧 O problema:

- Muitos desses **não são flexíveis**,
- Têm **curva de aprendizado alta**,
- Exigem **implantação demorada**.

➡ Aqui entra sua oportunidade: **um ERP leve, rápido e flexível rodando em Google Workspace**.

---

## 2. ⚙️ Como criar um sistema genérico (e vendável)

Você pode criar uma **estrutura-base (template de ERP)** e permitir que seja **customizável** para cada cliente.

**Estrutura mínima de um ERP genérico:**

1. **Cadastro de clientes/fornecedores**
2. **Gestão de contratos/pedidos**
3. **Controle financeiro simples** (entradas, saídas, saldo)
4. **Agenda/Calendário de tarefas**
5. **Relatórios/Dashboard** (Google Sheets + Charts)
6. **Exportação** (Excel, PDF, Email)
7. **Controle de usuários (níveis de acesso)**

🔧 Extras que agregam valor:

- **Integração com WhatsApp** (enviar lembretes de pagamento)
  - **Chat interno corporativo**
  - **Machine learning** para previsões (inadimplência, vendas)
  - **Gamificação** (ranking de vendas, metas)
- 

### 3. 🏆 Como competir no mercado

Você não vai brigar direto com **Totvs, Omie ou SAP**. O seu diferencial está em:

#### 🚀 Estratégia de diferenciação

1. **Preço acessível e transparente**
    - Enquanto um Totvs custa R\$ 2.000/mês, você pode cobrar R\$ 99 a R\$ 299/mês.
  2. **Customização rápida**
    - “Você não precisa adaptar sua empresa ao ERP, eu adapto o ERP à sua empresa.”
    - Exemplo: mudar colunas no Google Sheets em 1 hora, enquanto ERP tradicional demora 6 meses para adaptar.
  3. **Zero curva de aprendizado**
    - Usuários já sabem usar Google Sheets → aprendizado quase imediato.
  4. **Velocidade de implantação**
    - Implantação em 1 semana vs 3 meses de ERPs tradicionais.
  5. **Infraestrutura confiável**
    - Usa **Google Workspace** → segurança, escalabilidade e confiança já associada ao Google.
  6. **Atendimento humanizado**
    - Em vez de suporte robótico, você oferece consultoria e ajustes rápidos.
- 

### 4. 🎯 Como lançar no mercado

- Crie **um ERP genérico** (clientes, financeiro, tarefas).
- Venda como **SaaS acessível** (R\$ 99 a R\$ 299/mês).



- Ofereça **customização paga** (R\$ 1.000 a R\$ 5.000 dependendo do cliente).
- Monte uma **landing page** clara:
  - “ERP leve no Google — pronto em 1 semana, preço acessível, flexível e seguro.”