

◆ 1. Como estimar o valor do seu aplicativo

Normalmente apps/SaaS são avaliados em **múltiplos de lucro mensal recorrente (MRR)** ou **receita líquida**.

✚ Fórmula usada no mercado:

👉 **Valuation = Lucro líquido mensal × Múltiplo (20x – 40x)**

- Exemplo: se você ganha **US\$100/mês** com o app, ele pode ser vendido por **US\$2.000 – US\$4.000**.
- Quanto mais previsível e escalável, maior o múltiplo.

💡 Mas se o seu app **não gera receita ainda**, o valor será estimado como **“projeto/produto digital”**. Aí conta:

- **Nicho e público** (ações internacionais tem demanda global).
- **Tecnologia usada** (fácil manutenção = mais atrativo).
- **Tração inicial** (usuários free, lista de espera, validação).
- **Potencial de monetização** (plano premium, ads, assinaturas).

👉 Apps sem receita costumam ser vendidos entre **US\$500 – US\$3.000**, dependendo do apelo do nicho.

◆ 2. Como preparar seu app para venda

Antes de listar, você precisa deixar o projeto “redondo”:

1. Documentação clara

- O que o app faz, diferencial, público-alvo.
- Manual de uso (para o novo dono entender rápido).

2. Demonstração ativa

- Hospedar o app em versão demo (Heroku, Hugging Face Spaces, Vercel, Render).
- Screenshots, vídeo demo curto no YouTube.

3. Métricas mínimas

- Se não tiver receita, mostre: número de usuários, acessos mensais, leads coletados.
- Se possível, já deixe **Google Analytics** ou **Mixpanel** integrado.

4. Modelo de monetização sugerido

- Premium com assinaturas mensais (US\$5 – US\$10).
- API de dados (para traders/analistas).
- Ads segmentados (Google AdSense).

5. Código e repositório organizado

- GitHub limpo, com README profissional.
- Facilita para o comprador ver que é “plug and play”.

◆ 3. Onde listar (plataformas que você citou)

Aqui vai um resumo de como cada uma funciona:

- **Flippa** (mais popular) → ideal para SaaS e apps pequenos, já vende muita coisa entre **US\$500 – US\$10.000**.
- **Motion Invest** → foca em sites/blogs com receita recorrente. Bom se você monetizar com anúncios.
- **FE International** → ticket alto (acima de US\$100k), mais para empresas já com tração.
- **Latona's** → também foca em negócios de médio porte.
- **Empire Flippers (Buy Sell Empire)** → aceita SaaS, mas precisa de receita mínima.
- **Product Hunt** → não é de venda, mas ótimo para **lançamento e validação internacional**. Pode gerar buzz antes da venda.
- **AngelList** → mais focado em startups buscando investidores (não tanto venda direta).
- **Niche Investor** → bom para apps/sites pequenos, compradores mais “nicho”.
- **BusinessForSale** → marketplace genérico, menos específico para apps.

👉 Para você, **caminho ideal**:

1. **Lançar no Product Hunt** para ganhar visibilidade.
2. **Listar no Flippa** → mercado ativo para apps pequenos.
3. Se ganhar tração (assinaturas/usuários pagos), tentar **Empire Flippers** no futuro.

◆ 4. Passos práticos

1. Finalizar o **MVP de ações** (mesmo modelo do de FIs).
2. Criar uma **landing page em inglês** (ex: com Notion, Carrd ou Webflow).
3. Hospedar versão demo.
4. Definir um preço base (ex: US\$1.000 – US\$2.000).
5. Listar no **Flippa** com:
 - Descrição clara
 - Prints
 - Link demo
 - Potencial de monetização

👉 Sugestão: primeiro faça um **teste de tração internacional** → publique no Product Hunt + Reddit (subreddits de investidores/ações). Isso já valoriza o app na hora da venda.