

Guia Empreendedor Híbrido — Testes Simulados

Três testes completos do GEH: Moda & Roupas, Designer Gráfico e Contabilidade. Percorre 4 ciclos: observar/entender; organizar/estruturar; testar/validar; executar/sustentar.

Teste 1 — Moda & Roupas (Loja Online Feminina)

Objetivo: validar aceitação, calcular ponto de equilíbrio e metas.

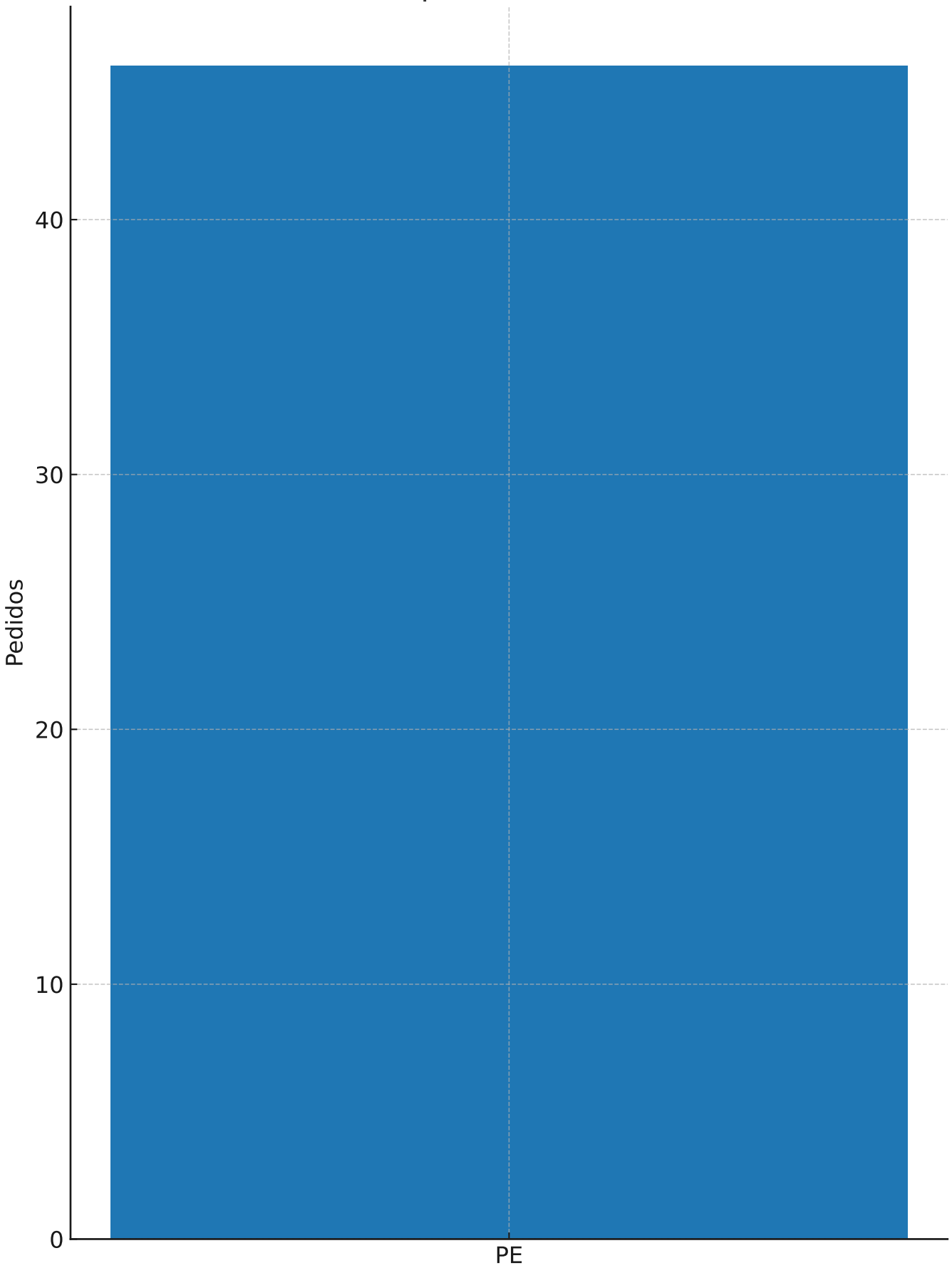
Ciclo 1 — Entrada do Usuário

- Motivação e dores confirmadas.
- Cliente ideal: mulheres 20-35; compras mobile; ticket R\$ 120-200.

Ciclo 2 — Finanças (Exemplo)

Item	Valor
Ticket médio	R\$ 160.00
COGS (45%)	R\$ 72.00
Outros por pedido	R\$ 12.00
Contribuição	R\$ 76.00
Custos fixos	R\$ 3500.00
Ponto de equilíbrio	46.1 pedidos/mês (~47)

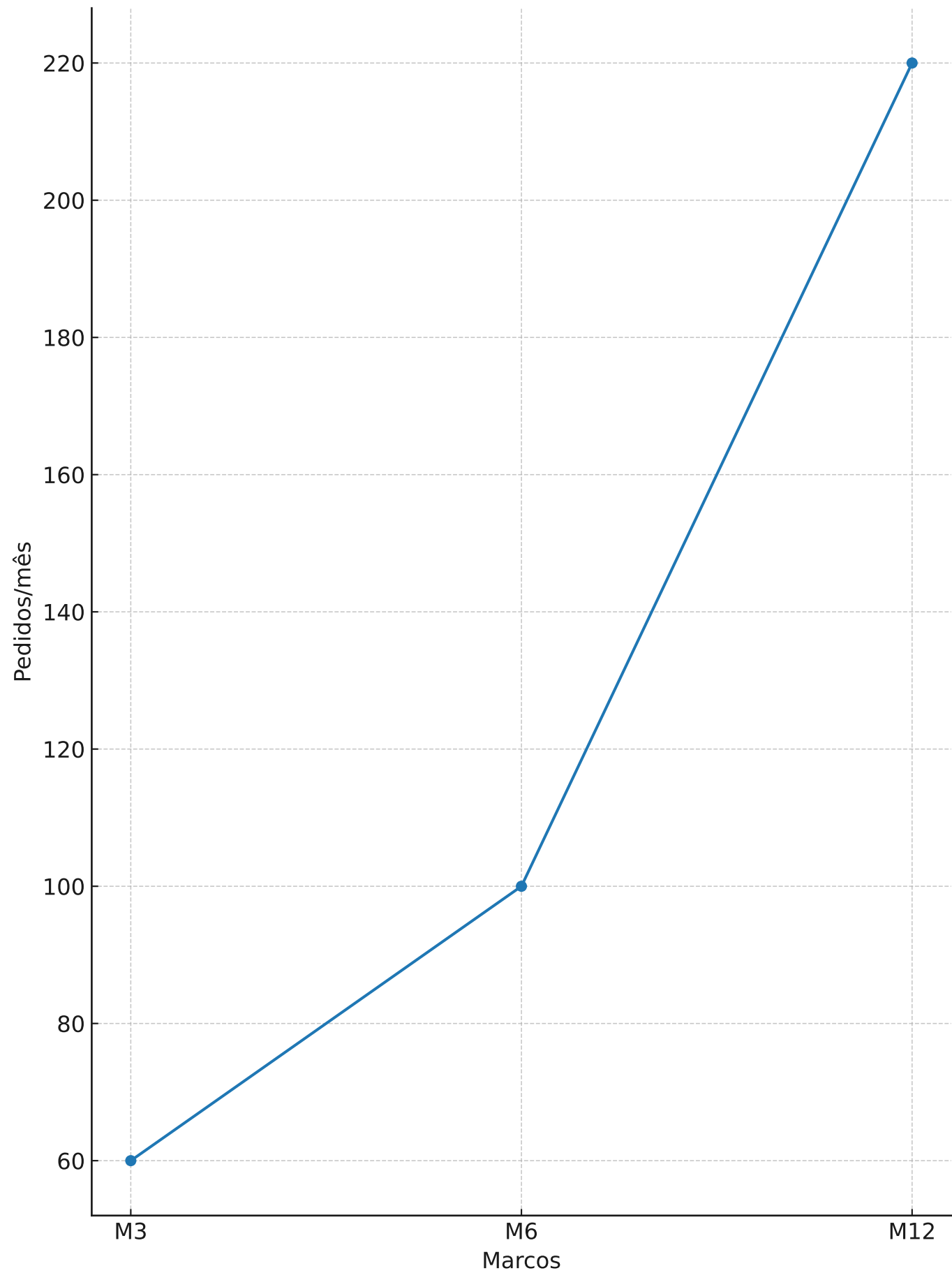
Ponto de Equilíbrio — Pedidos/Mês



Ciclo 3 — Teste

- MVP: 20 peças, checkout simples, política de trocas clara.
- 14 dias: 150 visitas → 30 carrinhos → 15 compras (10%).

Metas — 3/6/12 meses



Ciclo 4 — Rotina

- KPIs: conversão, CAC, recompra, margem.
- Próximos passos: fornecedores, marketplace, fidelidade.

Teste 2 — Designer Gráfico (Freelancer → Estúdio)

Objetivo: pacotes, ponto de equilíbrio, funil de prospecção.

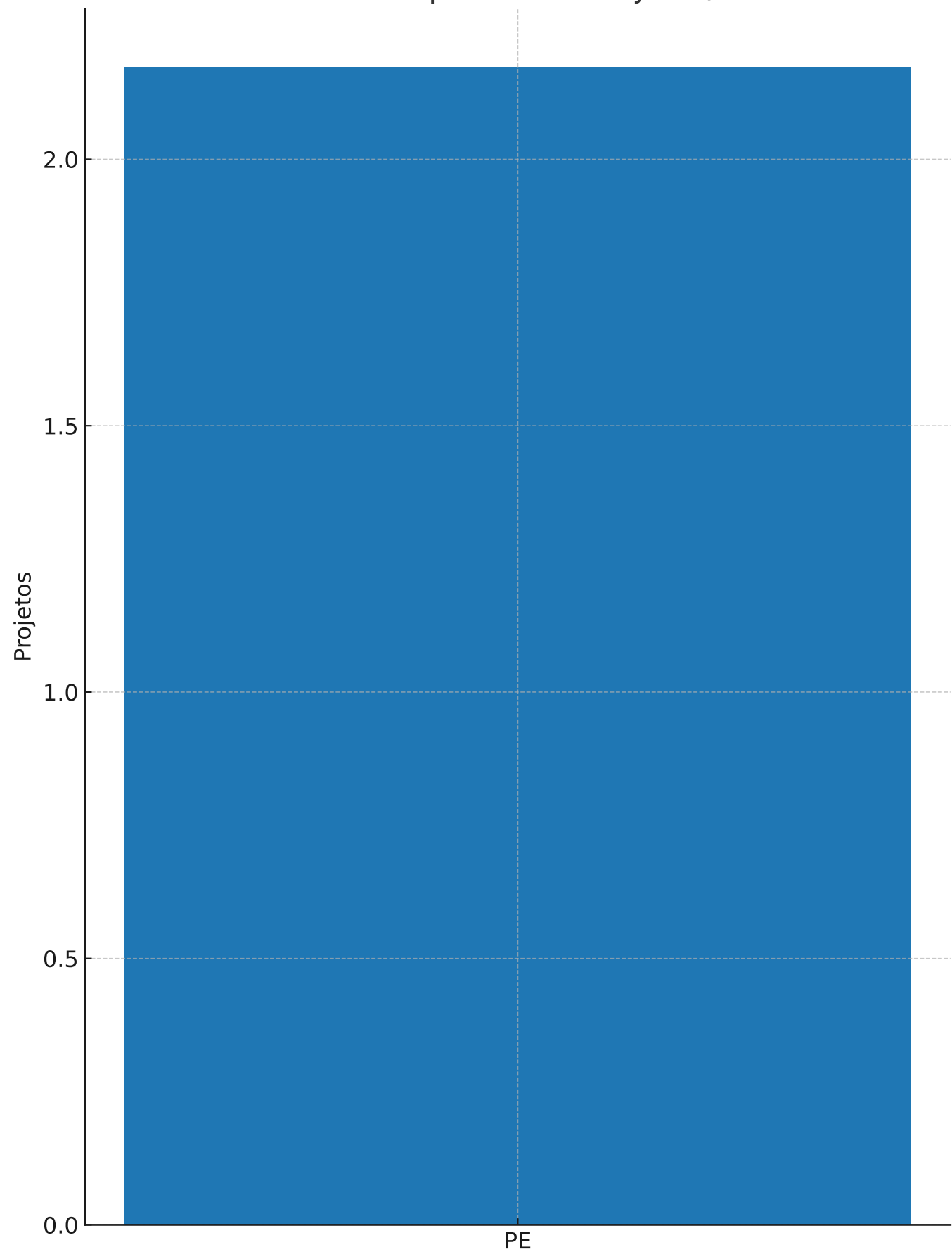
Ciclo 1 — Entrada

- Serviços principais e ICP definidos; 3 cases mínimos.

Ciclo 2 — Finanças (Exemplo)

Item	Valor
Pacotes	Starter R\$890 Identidade R\$1.200 Prime
Custo variável/projeto	R\$ 50.00
Custos fixos/mês	R\$ 2500.00
Contribuição/projeto	R\$ 1150.00
Ponto de equilíbrio	2.17 projetos/mês (~3)

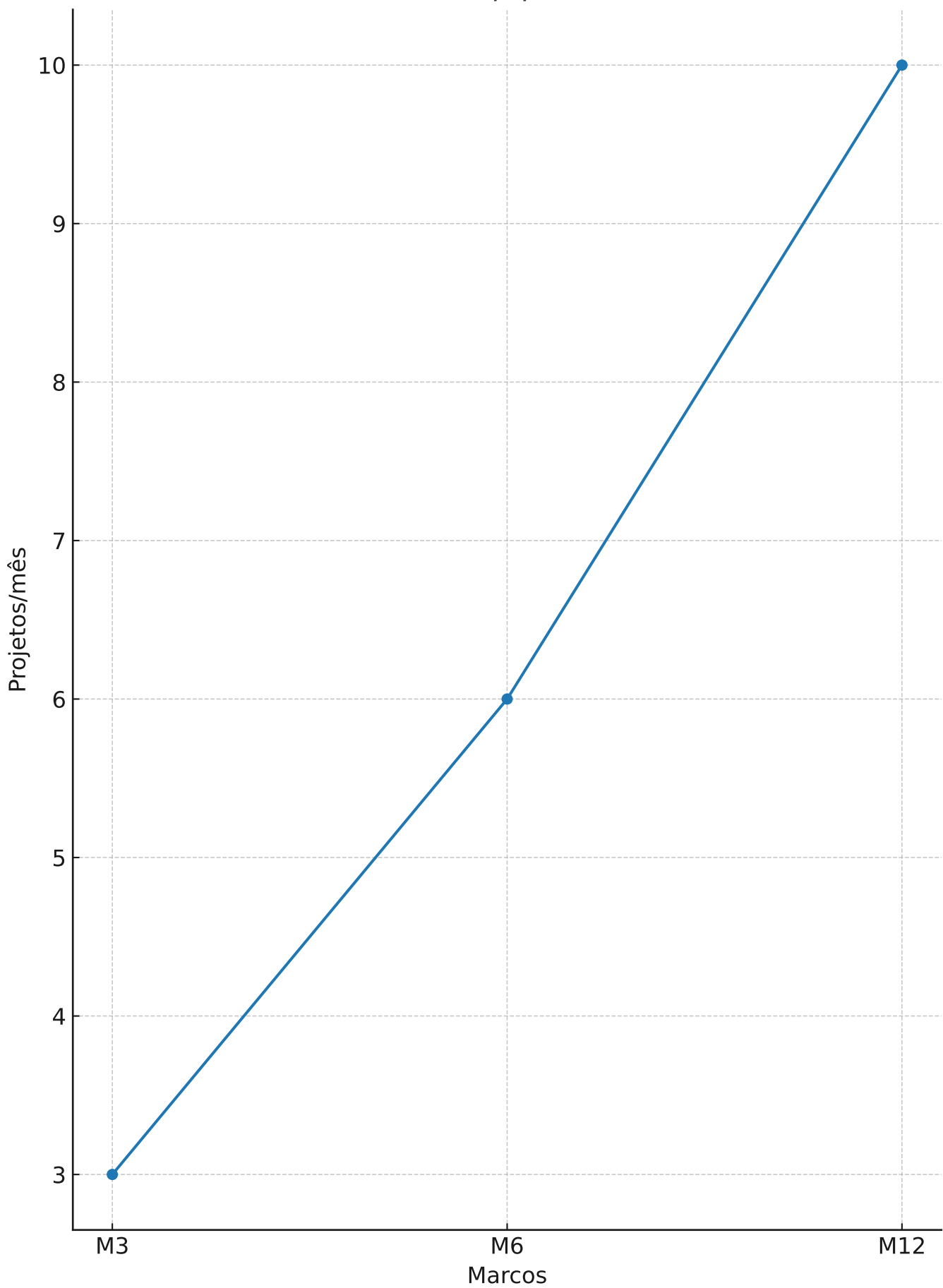
Ponto de Equilíbrio — Projetos/Mês



Ciclo 3 — Teste

- Oferta-piloto e taxa de fechamento alvo de 15%.

Metas — 3/6/12 meses



Ciclo 4 — Rotina

- Pipeline e upsell; KPIs de aceite, prazo e NPS.

Teste 3 — Contabilidade (MEI & Simples)

Objetivo: planos recorrentes e base de clientes.

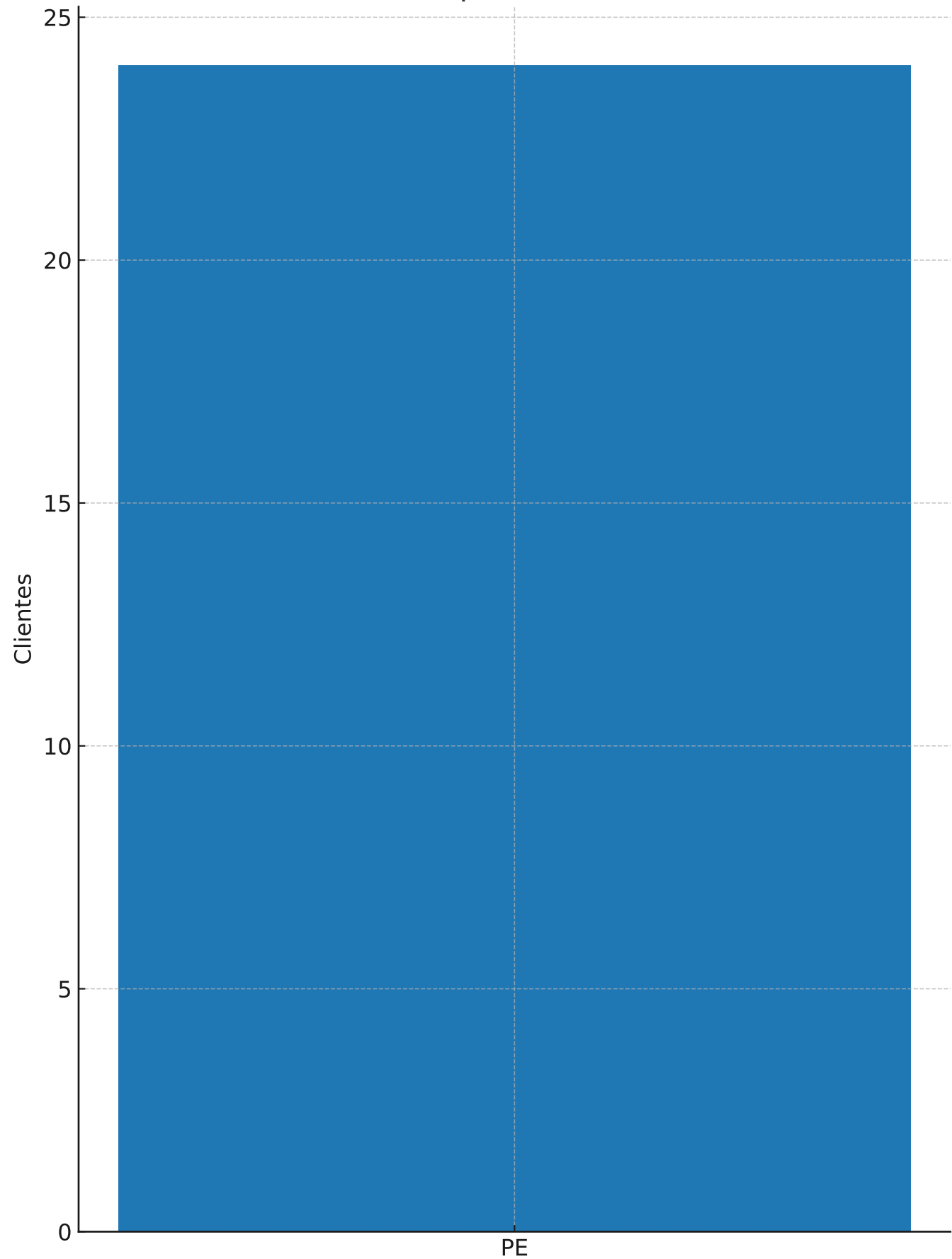
Ciclo 1 — Entrada

- Foco MEI/Simples; diferenciais digitais; canais.

Ciclo 2 — Finanças (Exemplo)

Item	Valor
Planos	MEI R\$149 Simples R\$349 (média R\$249)
Custo variável/cliente	R\$ 20.00
Custos fixos/mês	R\$ 5500.00
Contribuição/cliente	R\$ 229.00
Ponto de equilíbrio	24.02 clientes (~25)

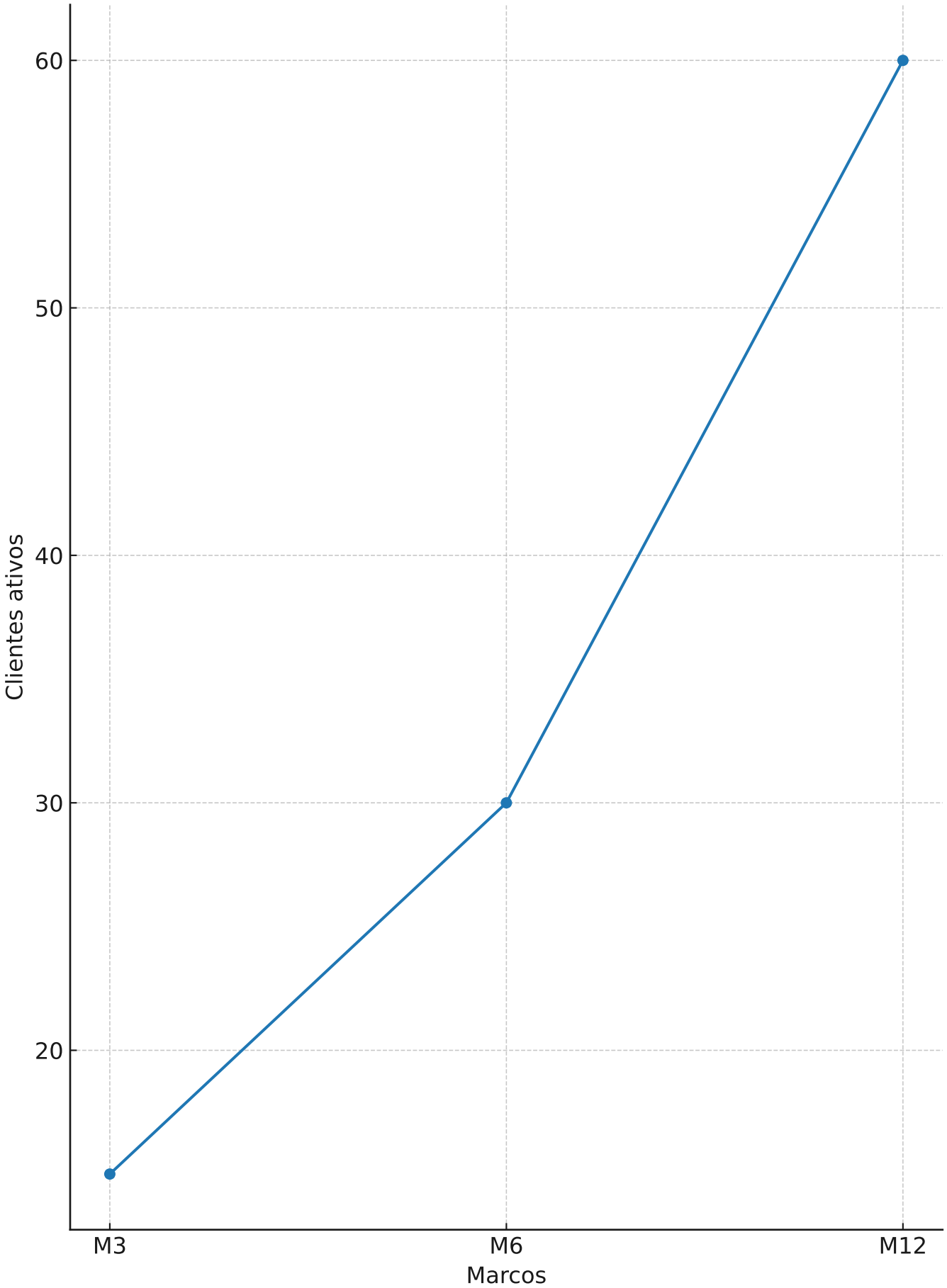
Ponto de Equilíbrio — Clientes



Ciclo 3 — Teste

- Landing com agendamento; 40 leads → 15 reuniões → 7 contratos.

Metas — 3/6/12 meses



Ciclo 4 — Rotina

- KPIs: churn, resposta, NPS, margem; QBR e base de conhecimento.