

OptoMate – Estratégia de Monetização e Planos de Assinatura

■ Modelo de Monetização

1. Modelo Principal: SaaS por Assinatura (mensal ou anual)

Recorrência mensal com planos baseados em recursos disponíveis (não por número de atendimentos ou pacientes).

2. Outras fontes de receita:

- Marketplace de integrações (WhatsApp, e-mail marketing, faturamento, etc.)
- Taxa sobre emissão de notas fiscais (por volume ou valor)
- Comissões em vendas de produtos via sistema
- Add-ons pagos (relatórios BI, IA assistente, multi-atendimento)
- Onboarding personalizado ou consultoria paga

■ Planos de Assinatura

Plano	Preço	Recursos
Essencial	R\$ 89/mês	Cadastro de pacientes, prontuário digital, prescrição óptica, controle básico de estoque, agenda e
Profissional	R\$ 179/mês	Tudo do anterior + financeiro, WhatsApp (básico), lembretes automáticos, emissão de NFe, até 3
Premium	R\$ 299/mês	Tudo do anterior + CRM, relatórios avançados, estoque completo, integrações externas, suporte

■ Add-ons pagos (opcionais)

- Pacote extra de notas fiscais: R\$29/mês (+100 notas)
- Assistente de IA para anamnese: R\$59/mês
- Módulo de Business Intelligence: R\$49/mês
- Integração VoIP (sob demanda)
- Onboarding personalizado: R\$349 (setup remoto)

■ Outras considerações

- Multi-clínicas: planos Enterprise sob demanda.
- White-label: R\$499 de setup + R\$89/mês adicional.
- Limites técnicos: nº de pacientes, armazenamento, volume de mensagens (soft limit).