

Documento de Projeto de Startup Requisitos do Trabalho

1. Identificação do Projeto

- **Nome da Startup: Match.AI**
 - **Fundadores: Adenilson Alves, Luan Ferreira, João Victor, Natália Jesus, Pedro Paulo e Guilherme Alves Rocha**
 - **Data de Início: 19/06/2025**
 - **Versão do Documento: 2.0**
-

2. Qual é a Ideia?

A ideia é resolver a dor do processo de busca por emprego. Muitos profissionais perdem tempo e diminuem suas chances de sucesso ao usarem o mesmo currículo para diferentes vagas. A nossa solução é automatizar a criação de currículos personalizados. Usando inteligência artificial, a plataforma irá analisar a descrição de uma vaga e o perfil completo do candidato, gerando um currículo otimizado que destaca as habilidades mais relevantes para aquela oportunidade específica. A ideia é tornar a candidatura mais eficiente e competitiva.

3. Qual o Produto ou Serviço? (Transformar a ideia em algo tangível)

A Match.AI é uma plataforma de tecnologia que redefine a busca por emprego através da inteligência artificial. Nosso propósito é eliminar a tarefa repetitiva e ineficaz de ajustar currículos manualmente para cada vaga. Resolvemos o problema da baixa assertividade nas candidaturas, automatizando a criação de currículos altamente personalizados que destacam as competências mais relevantes do candidato para uma oportunidade específica. De forma inspiradora, a Match.AI atua como um assistente de carreira pessoal, capacitando profissionais a se apresentar da melhor forma possível, aumentando drasticamente suas chances de sucesso e diminuindo o estresse do processo seletivo.

4. Qual o Valor?

O valor que entregamos é a otimização do tempo e o aumento da eficácia na busca por emprego. Para o candidato, a plataforma oferece um currículo que não é apenas um documento, mas uma ferramenta estratégica, maximizando suas chances de ser notado por recrutadores. O valor está em dar ao usuário a tranquilidade de saber que sua candidatura está sendo apresentada da melhor maneira possível, com as informações certas e no formato ideal.

Para o recrutador (no futuro), o valor é a eficiência na contratação. Eles terão acesso a candidatos com perfis otimizados e prontos, facilitando a identificação dos talentos ideais para as vagas.

5. Quais os Canais e como utilizarão?

Os canais são as formas como a plataforma chegará até os usuários. Para o nosso projeto, utilizaremos.

YouTube - Vamos atuar com vídeos tutoriais mostrando o uso da plataforma, depoimentos de usuários que conseguiram emprego após revitalizar seus currículos, além de dicas de postura em entrevistas e fit cultural. Também investiremos em influenciadores de tecnologia para lives patrocinadas sobre empregabilidade e em anúncios segmentados para pessoas em busca de vagas, especialmente na área tech. A estratégia combina conteúdo educativo, prova social e campanhas pagas para fortalecer a marca e atrair usuários para testar o sistema.

WhatsApp e Telegram - Utilizaremos as plataformas do Whatsapp e Telegram para promover promoções especiais, descontos e cupons, para criar um senso de urgência e incentivar a compra. Por meio das plataformas de mensagem também iremos automatizar respostas rápidas para agilizar o atendimento, e respondendo perguntas frequentes. Além de enviar notificações e atualizações sobre prazos e promoções.

Oferecer benefícios para quem se inscrever (ex: e-book, cupom, acesso antecipado).

Enviar mensagens em massa com personalização.

TikTok - O foco será o público de 20 a 30 anos, principalmente recém-formados no Brasil. Os conteúdos terão formato de vídeos curtos, com até 30 segundos, trazendo dicas rápidas como “3 erros que você não pode cometer no currículo” e orientações práticas de carreira. Para captação de leads, os vídeos terão chamadas diretas, como “Acesse grátis e aumente suas chances na vaga” e “Clique no link e crie seu currículo profissional agora”. A expansão de público será feita por meio de enquetes, reações a currículos fictícios e uso de trends (músicas virais e hashtags) para aumentar o alcance orgânico, complementado por campanhas de tráfego pago direcionadas a jovens profissionais em início de carreira e candidatos em busca ativa de recolocação.

Influenciadores - A operação com influenciadores será estruturada priorizando micro influenciadores (5 a 50 mil seguidores), com público engajado em carreiras, tecnologia e estudantes, além de parcerias estratégicas com coaches de carreira e bootcamps. As campanhas terão três formatos principais: conteúdo pago (1 Reel + 3 a 5 Stories com link no perfil e cupom exclusivo), ativação ao vivo (takeover de Stories e Lives para análise de currículos em tempo real, em formato de co-criação) e programa de afiliados, no qual o influenciador recebe comissão por cada cadastro pago gerado.

O brief mínimo entregará ao influenciador o objetivo da campanha, público-alvo, mensagens-chave como “melhore seu CV em 10 minutos”, CTAs claros, orientações de disclosure (#ad) e KPIs esperados (views, cliques e cadastros). A mensuração será feita por métricas de desempenho como CPM, CTR, CPCA (custo por cadastro via influenciador) e taxa de engajamento.

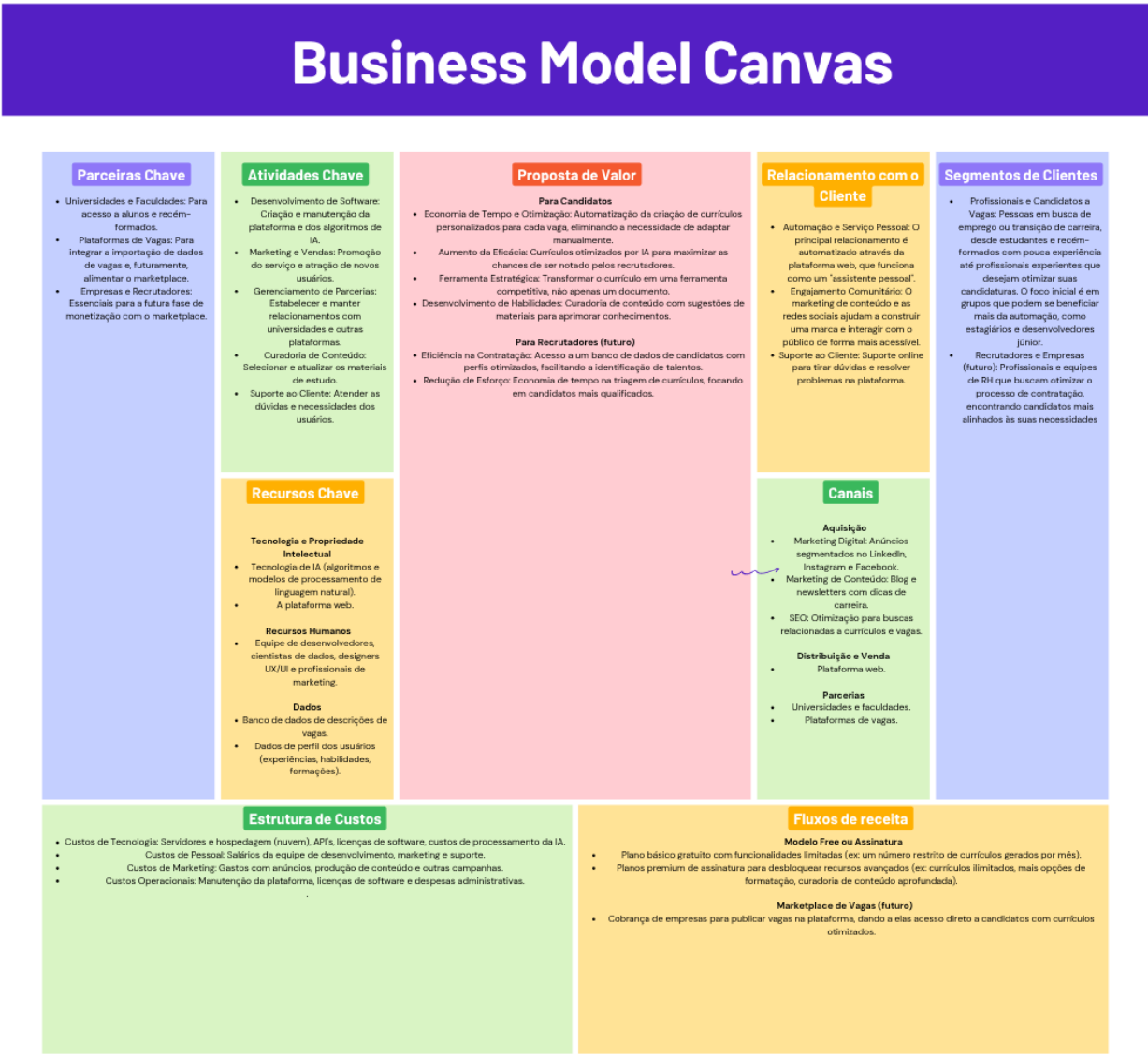
Linkedin - A abordagem no LinkedIn será focada em tornar nosso site conhecido e atrair usuários para a plataforma. O primeiro passo será o trabalho orgânico, com postagens que transmitam autoridade em carreira e recrutamento, mostrando erros comuns em

currículos, dicas práticas e exemplos comparativos antes e depois. Também será feita interação direta com recrutadores e coaches de carreira, em tom consultivo, sempre com convite ao teste gratuito do sistema.

No tráfego pago, o investimento será moderado e direcionado para conteúdo que já tenham apresentado bom desempenho de forma orgânica. Os anúncios serão segmentados para candidatos ativos, recém-formados e profissionais em recolocação, usando formatos de feed e formulários de lead. Toda a comunicação terá como objetivo redirecionar os usuários para nosso site, onde poderão experimentar a ferramenta.

Assim, unindo presença orgânica, relacionamento estratégico e campanhas pagas bem direcionadas, conseguiremos fortalecer o reconhecimento da marca e transformar visitas em usuários ativos.

6. Quadro BMC



7. Como a startup pretende gerar receita?

Valores dos Serviços:

Plano Essencial – R\$ 24,90/mês

- Até 15 atualizações de currículo por mês
- Personalização automática do currículo para cada vaga
- Sugestões básicas de formatação e organização de informações

Plano Avançado – R\$ 44,90/mês

- Até 35 atualizações de currículo por mês
- Personalização avançada com foco em compatibilidade ATS
- Relatórios simplificados de aderência às vagas
- Recomendações automáticas de palavras-chave estratégicas

Plano Premium – R\$ 69,90/mês

- Até 70 atualizações de currículo por mês
- Relatórios completos de compatibilidade com vagas e análise detalhada de pontos fortes e fracos do currículo
- Sugestões de cursos e certificações relevantes para a área do usuário
- Indicação de habilidades em alta demanda no mercado para aprimorar o perfil
- Recomendações de melhorias contínuas no posicionamento profissional

8. Recursos essenciais

1. Plataforma e Interface do Usuário (Aplicativo)

Este recurso é a face do seu produto. Ele não é só um aplicativo, mas o ponto de contato principal com o usuário. É onde toda a mágica acontece.

Aplicativo Web e Mobile: Onde o usuário fará o cadastro, preencherá seu perfil e inserirá os dados da vaga. A interface deve ser intuitiva, rápida e responsiva.

Editor e Gerador de Currículo: A ferramenta onde o currículo é gerado, com opções para o usuário visualizar e fazer ajustes finais antes de baixar o arquivo.

Recursos de Otimização: Como o sistema indicará os pontos fortes do currículo e o que precisa ser melhorado.

2. Algoritmo de Inteligência Artificial (AI)

Este é o motor do seu negócio. A AI é o que faz o seu projeto ser único e eficiente.

Processamento de Linguagem Natural (NLP): O algoritmo de IA que analisa a descrição da vaga e extrai as palavras-chave, as competências técnicas (hard skills) e as comportamentais (soft skills).

Mecanismo de "Matching": A lógica que cruza os dados do perfil do usuário com os requisitos da vaga para encontrar a melhor combinação.

Gerador de Conteúdo Personalizado: A parte da AI que organiza as informações relevantes do perfil do usuário em um currículo coeso e bem estruturado, como se um especialista em RH tivesse o feito.

3. Rede de Parcerias Estratégicas (Parceria com Recrutadores)

Essa é a sua principal estratégia de crescimento e expansão. A parceria não é só um recurso, é um canal de receita futuro e um diferencial de valor.

Plataforma para Recrutadores: Uma área específica dentro do seu sistema onde empresas e agências de RH podem postar vagas diretamente.

Integração e Troca de Dados: A funcionalidade que permite aos recrutadores buscar candidatos em seu banco de dados de perfis otimizados.

Acesso ao Banco de Talentos: A proposta de valor para os recrutadores é que eles terão acesso a perfis já pré-selecionados e organizados de forma inteligente, o que economiza tempo e esforço.

9. Concorrentes Diretos e Indiretos

Zety - Direto

É uma ferramenta muito boa para criar currículos e cartas de apresentação de forma profissional, com diversos recursos gerais que já ajudam bastante. É ideal se você quer algo que fique visualmente bom, organizado, com boas dicas, e quer editar bastante por conta própria.

Já a MATCH.AI vai além: ajuda você a adaptar o currículo de modo mais "direto" para cada oportunidade, orientando em relação aos requisitos, às palavras-chave, comparando o que a vaga pede o que seu currículo oferece, etc. Isso pode aumentar muito as chances de se destacar para aquela vaga em particular, especialmente em processos de seleção mais automatizados

Tezi - Direto

O foco principal da Tezi.ai é atuar como um "parceiro de IA para recrutamento", agilizando a contratação de profissionais para empresas.

O foco da Match.ia é ajudar a criar um currículo para um emprego com ajuda de uma IA. Sendo assim as duas aplicações demonstram objetivos parecidas e forma de uso, fazendo assim serem concorrentes diretas.

Kickresume - Direto

Escreve texto humanizado para um currículo de sucesso e oferece templates de currículo de sucesso para grandes empresas, embora ela gere do 0 e você melhore pouco, ou

nada, no melhor cenário. Isto pega uma fatia pois fazemos o mesmo só que com proposta para desenvolvedores

Canva - Indireto

A ferramenta Canva constrói disponibiliza modelos de currículos com o foco em desing diferentemente do Match.AI que ajuda a personalizar o currículo, indicará melhorias e pontos fortes, além de IA que analisa a descrição da vaga e o perfil do usuário para encontrar a melhor combinação.

Microsoft Word (e Editores de Texto) - Indireto

Esta é a solução padrão, o incumbente, e a forma como a maioria das pessoas aprendeu a fazer um currículo. O Word compete diretamente pelo ato de criar o documento. Quando um candidato decide se candidatar a uma vaga, a primeira ferramenta que vem à mente de muitos é abrir um novo documento no Word. Ele é o ponto de partida para a tarefa que a Match.AI se propõe a automatizar. Se um usuário está usando o Word para fazer seu currículo, ele não está usando a sua plataforma. A concorrência é indireta porque o Word e a Match.AI resolvem a necessidade em níveis de complexidade e valor completamente diferentes.

Ferramenta Generalista vs. Especialista:

Word: É uma tela em branco, uma ferramenta de propósito geral. Ele não possui nenhuma inteligência ou conhecimento sobre o que constitui um bom currículo. Ele resolve o problema "Como eu crio e formato um documento de texto?".

Match.AI: É uma ferramenta especialista.

10. Roadmap de Desenvolvimento

Etapas do Projeto:

- **Pesquisa e Validação:** No momento o projeto encontra-se nessa etapa, onde fizemos entrevistas com possíveis usuários, análise de concorrentes e definição inicial de requisitos funcionais.
- **MVP – Produto mínimo viável:** Desenvolvimento da interface web inicial (cadastro, perfil e upload de vagas), implementação básica do algoritmo de NLP para análise de vagas, geração automática de currículos personalizados e testes com grupo piloto de usuários.
- **Versão Beta Pública:** Lançamento do aplicativo web responsivo, editor de currículo com ajustes manuais, relatórios simplificados de compatibilidade com vagas, estratégia inicial de marketing digital no TikTok, LinkedIn e Youtube.
- **Expansão e Escalabilidade:** Expandir para aplicativo mobile (iOS e Android), integrar com recrutadores, relatórios avançados e recomendações de cursos e Infraestrutura em nuvem com CI/CD e monitoramento.

- **Versão Premium e Parcerias Estratégicas:** Implementar planos pagos, programas de afiliados com influenciadores, banco de talentos acessível para recrutadores e expansão internacional por meio de tradução e adaptação.

Cronograma de estimado para entregas:

Período	Principais entregas
0 – 3 meses	MVP funcional (web), algoritmo básico de NLP, testes com usuários piloto
4 – 6 meses	Versão Beta pública, editor de currículo, relatórios simplificados, início das campanhas digitais
7 – 12 meses	Aplicativo mobile, integração com recrutadores, relatórios avançados, infraestrutura escalável
12 – 18 meses	Lançamento dos planos pagos, programa de afiliados, banco de talentos
18 – 24 meses	Expansão internacional, novas funcionalidades de IA (recomendações de cursos, análise de mercado), consolidação de parcerias estratégicas

Metas:

Curto Prazo - até 6 meses: Pretende-se validar o MVP com pelo menos 200 usuários ativos, obter o feedback de recrutadores e candidatos e iniciar campanhas digitais e com influenciadores.

Médio Prazo – 6 a 18 meses: Espera-se Atingir 3.000 usuários ativos na plataforma, firmar ao menos, firmar ao menos 10 parcerias com recrutadores e garantir a estabilidade e escalabilidade da infraestrutura em nuvem.

Longo Prazo – 18 a 24 meses: Planeja-se expandir para outros países da América Latina, atingir 30.000 usuários ativos e 1.000 recrutadores parceiros e tornar-se referência em currículos personalizados com IA no mercado.

11. Equipe

Product owner: Luan

Função: Definir a visão do produto, priorizar o que será construído e garantir que a plataforma atenda à dor do candidato

Competências: Adenilson é empresário a muitos anos e tem uma empresa de RH. Adenilson (Desenvolvedor de software) o conheceu em um evento promovido pela Catho e participou de uma mesa redonda com ele. Luan e sua equipe mostraram um pitch e o

Adenilson foi convidado à participar do projeto e isto foram convocadas outras pessoas da área de Tecnologia da Informação.

Gerente de projeto e parcerias: Pedro

Função: Executar as ações com influenciadores. Será responsável por encontrar e negociar com micro influenciadores (5 a 50 mil seguidores), coaches de carreira e bootcamps, além de gerenciar o programa de afiliados.

Experiência: Experiência comprovada em marketing de influência, idealmente com foco em micro-influenciadores (5-50 mil seguidores) nos nichos de carreira, tecnologia e educação. Habilidade em prospecção ativa, negociação e fechamento de parcerias B2B (com coaches e bootcamps).

Engenheiro(a) de IA / Cientista de Dados: Adenilson

Função: Desenvolver o "Algoritmo de Inteligência Artificial". Isso inclui criar os modelos de Processamento de Linguagem Natural (NLP) para analisar vagas, o mecanismo de "Matching" e o gerador de conteúdo personalizado.

Experiência: Experiência no desenvolvimento e implementação de modelos de IA, com foco em Processamento de Linguagem Natural (NLP). Habilidade em criar o "mecanismo de matching" para cruzar os dados do perfil do usuário com os requisitos da vaga. Capacidade de desenvolver o gerador de conteúdo personalizado para estruturar currículos coesos. Responsável por construir o "motor" central da plataforma Match.Ai

Desenvolvedor(a) Front-End: João Gabriel

Função: Criar a "Plataforma e Interface do Usuário", garantindo que o aplicativo web e mobile seja intuitivo e rápido. Irá construir o "Editor e Gerador de Currículo" visível para o usuário.

Experiência: Responsável por construir a "Plataforma e Interface do Usuário", que é a face do produto. Experiência no desenvolvimento do Aplicativo Web e Mobile usando React, React Native e TypeScript. Habilidade em criar interfaces intuitivas, rápidas e responsivas para o cadastro, preenchimento de perfil e inserção de vagas. Capacidade de implementar o "Editor e Gerador de Currículo", permitindo ao usuário visualizar e ajustar o documento final.

Designer UX/UI (User Experience/User Interface): Natália

Função: Projetar a jornada do usuário. Garantir que a interface seja fácil de usar, desde o cadastro até a otimização e o download do currículo.

Experiência: Responsável por projetar a "face do produto" e toda a jornada do usuário. Experiência em criar interfaces intuitivas, rápidas e responsivas para o aplicativo web e

mobile. Habilidade em projetar o fluxo de cadastro, preenchimento de perfil e inserção de dados da vaga. Capacidade de desenhar o "Editor e Gerador de Currículo", garantindo que o usuário possa visualizar e fazer ajustes finais facilmente.

Engenheiro(a) DevOps/Cloud: João Victor

Função: Garantir que a plataforma fique no ar, seja escalável e segura. Essencial para gerenciar a infraestrutura que rodará os modelos de IA e o aplicativo web.

Experiência: Responsável por garantir que a plataforma e os modelos de IA estejam no ar, sejam escaláveis e seguros. Experiência em gerenciamento de infraestrutura em nuvem (Cloud). Habilidade em criar e manter esteiras de CI/CD (Integração Contínua e Entrega Contínua) para agilizar as entregas dos times de Back-end e IA. Capacidade de monitorar a performance do aplicativo web e mobile, garantindo alta disponibilidade para os usuários.

Especialista em Marketing Digital e social media: Guilherme

Função: Orquestrar a estratégia multicanal. Cuidar do SEO (para buscas) e analisar os KPIs (como CPM, CTR, CPCA) de todas as frentes.

Experiência: Responsável por executar a estratégia de conteúdo multicanal, focado em geração de leads (cadastros) e crescimento de audiência. Experiência na criação de vídeos curtos (TikTok), otimizando para alcance (views) e CTAs de captação de leads. Habilidade na produção de conteúdo educativo (YouTube), monitorando taxa de engajamento e taxa de cliques (CTR) para o site. Capacidade de criar postagens de autoridade (LinkedIn), medindo o crescimento de tráfego orgânico e a qualidade dos leads gerados.

12. Aspectos Financeiros

Os aspectos financeiros da Match.AI constituem a base para a sustentabilidade da startup e orientam o planejamento estratégico de curto, médio e longo prazo. A estrutura financeira envolve as fontes de receita, os principais custos operacionais, as projeções de faturamento e as necessidades de investimento destinadas a viabilizar o crescimento do produto e sua expansão.

12.1 Modelo de Receita

A principal fonte de receita da startup é a assinatura dos planos mensais oferecidos pela plataforma, conforme apresentado no Tópico 7. Os planos disponibilizados — Essencial, Avançado e Premium — variam entre R\$ 24,90 e R\$ 69,90 e oferecem níveis progressivos

de personalização e de análise curricular, atendendo perfis diversos de usuários, desde recém-formados até profissionais de nível sênior.

No médio prazo, prevê-se a ampliação do modelo de monetização. Entre as iniciativas em estudo estão a oferta de acesso ao banco de talentos voltado a recrutadores (plano B2B), a implementação de programas de afiliados com influenciadores e a disponibilização de serviços adicionais automatizados, tais como recomendações de cursos, insights de mercado e análises de empregabilidade baseadas em inteligência artificial.

12.2 Estrutura de Custos

A estrutura de custos da startup é composta por quatro grupos principais. O primeiro refere-se à infraestrutura tecnológica, que inclui despesas com hospedagem em nuvem, escalabilidade dos sistemas, serviços de integração contínua (CI/CD), monitoramento e utilização de bancos de dados e APIs de processamento de linguagem natural, quando aplicáveis.

O segundo grupo abrange os custos de desenvolvimento e operação, relacionados à equipe técnica composta por desenvolvedores, profissionais de ciência de dados e especialistas em inteligência artificial, além de engenheiros DevOps. Inclui-se, ainda, a manutenção contínua da plataforma, abrangendo correções, implementação de novas funcionalidades e otimizações nos modelos de IA.

O terceiro grupo corresponde às despesas de marketing e aquisição de usuários (CAC). São previstos investimentos em campanhas pagas no TikTok, YouTube e LinkedIn, parcerias com microinfluenciadores e coaches de carreira, além da produção de conteúdo digital para fortalecimento da marca nas redes sociais.

O quarto grupo contempla design, experiência do usuário (UX) e suporte. Envolve atividades de criação e revisão de fluxos e interfaces, bem como o atendimento ao usuário e o suporte básico prestado aos assinantes.

12.3 Projeções Financeiras

As projeções financeiras foram elaboradas com base no roadmap e nas metas estratégicas da startup. No curto prazo, correspondente aos primeiros seis meses, espera-se uma receita ainda limitada em função do foco no desenvolvimento do MVP e nas validações iniciais. Nessa fase, os investimentos são mais concentrados em infraestrutura e marketing, com a meta de alcançar cerca de 200 usuários, grande parte ainda na modalidade gratuita (freemium).

No médio prazo, entre seis e dezoito meses, ocorre o lançamento dos planos pagos, permitindo a geração de receita recorrente. A projeção é atingir aproximadamente 3.000 usuários ativos, com uma taxa de conversão estimada entre 8% e 12% para os planos pagos. Esse cenário pode resultar em uma receita mensal entre R\$ 8.000 e R\$ 22.000, variando conforme o mix de planos adquiridos pelos usuários.

No longo prazo, dezoito a vinte e quatro meses, prevê-se a expansão da plataforma para outros países da América Latina. Espera-se atingir até 30.000 usuários ativos, com aumento da participação no mercado B2B por meio de parcerias com recrutadores. Nesse período, estima-se a possibilidade de superar R\$ 100.000 mensais em receita

combinada, considerando assinaturas, utilização por recrutadores e programas de afiliados.

12.4 Necessidade de Investimento

Para garantir um crescimento sustentável, a Match.AI necessita de aportes direcionados à infraestrutura escalonável que permita suportar análises de vagas e geração de currículos em alta demanda. Além disso, é fundamental investir em estratégias de marketing multicanal, especialmente em plataformas de grande alcance visual, como TikTok e YouTube.

Outro ponto essencial refere-se ao desenvolvimento contínuo dos modelos de inteligência artificial, assegurando a diferenciação competitiva da startup em relação aos principais concorrentes, como Zety, Tezi e Kickresume. O investimento inicial previsto abrange os primeiros doze meses de operação, contemplando o desenvolvimento do produto, as ações de marketing e a infraestrutura necessária para o lançamento do MVP e para a evolução da plataforma até a versão Premium.

13. Riscos e Mitigações

13. 1. Riscos

1. Vazamentos de dados:

A cada solução que você implanta traz vulnerabilidades potenciais para um vazamento de dados, além de que fornecedores empresariais são frequentemente alvos de hackers devido à enorme quantidade de dados valiosos que processam.

2. Ataques à cadeia de suprimentos:

Aplicações em nuvem se integram aos seus sistemas para funcionar sem problemas, mas isso significa que uma brecha de segurança em uma solução de terceiros pode dar aos atacantes acesso ao Match.IA.

3. Configurações incorretas:

Conectar softwares de terceiros à sua infraestrutura em nuvem existente pode adicionar camadas de complexidade, e essa complexidade multiplica as oportunidades de configurações incorretas no Match.IA.

4. Gestão inadequada de controle de acesso:

O controle de acesso inadequado pode levar a situações em que usuários não autorizados obtenham acesso a sistemas e dados críticos.

5. Shadow IT:

uso de tecnologias (hardware, software, serviços em nuvem) por funcionários sem o conhecimento ou aprovação do departamento de TI da empresa.

Exemplos:

Serviços de armazenamento em nuvem: Usar serviços como Dropbox ou Google Drive para compartilhar arquivos corporativos quando apenas o Google Workspace foi aprovado.

Risco:

Riscos de segurança: O uso de ferramentas não aprovadas pode introduzir vulnerabilidades, levando a vazamentos de dados e ataques cibernéticos.

6. Não conformidade regulatória:

O não cumprimento de regulamentações e padrões do setor possa resultar em penalidades legais.

7. Perda de dados e armazenados:

Práticas inadequadas de armazenamento e planos de recuperação de desastres podem levar à perda de dados durante interrupções ou ciberataques.

8. Ameaças internas:

ameaças internas de usuários autorizados com intenções maliciosas ou credenciais comprometidas podem ser difíceis de detectar e bloquear.

13. 2. Mitigações

Segurança e Controle de Acesso

Autenticação Multifator (MFA): Implemente MFA para todas as contas de Match.IA para proteger contra acessos não autorizados.

Princípio do Privilégio Mínimo: Conceder aos usuários apenas o acesso estritamente necessário para realizar suas tarefas (Zero Trust).

Monitoramento Constante: Monitorar logs e fluxos de dados de forma contínua para detectar e responder a atividades suspeitas rapidamente.

Criptografia: Utilize criptografia para proteger os dados em trânsito e em repouso.

Gestão de Dados e Conformidade

Backup e Recuperação de Dados: Garanta que os dados críticos do Match.IA sejam regularmente copiados e que exista um processo claro para sua recuperação em caso de perda ou corrupção.

Conformidade Regulatória: Certifique-se de que o uso do Match.IA esteja em conformidade com as leis e regulamentos aplicáveis (ex: LGPD, HIPAA), para evitar sanções legais.

Gestão de Fornecedores e Processos

Treinamento de Funcionários: Realizaremos treinamentos regulares em segurança e conformidade para evitar erros humanos, que são uma causa comum de perda de dados.

Comunicação Eficaz: Ter canais de comunicação claros para informar usuários e partes interessadas sobre o status do serviço e planos de recuperação durante uma interrupção.

Risco	Impacto	Mitigação	Contingência
Vazamento de dados	Alto	Criptografia em trânsito e repouso; MFA; Zero Trust	Acionamento do plano de resposta a incidentes; comunicação a órgãos reguladores (LGPD)
Ataques à cadeia de suprimentos	Alto	Auditoria de fornecedores; monitoramento contínuo; contratos com SLAs e requisitos de segurança	Suspensão temporária da integração; troca de fornecedor
Configurações incorretas	Alto	Revisões periódicas; automação de configurações; hardening	Reroll de configuração anterior; restauração via backup
Controle de acesso inadequado	Alto	Privilegio mínimo; MFA; revisão frequente de perfis	Bloqueio emergencial de contas; redefinição completa de permissões
Shadow IT	Médio	Políticas claras de uso de tecnologia; catálogo oficial de ferramentas	Bloqueio de apps não autorizados; adoção rápida de alternativa institucional
Não conformidade regulatória	Alto	Adequação à LGPD e outras normas; auditorias internas	Revisão jurídica emergencial; ajustes imediatos dos processos afetados
Perda de dados armazenados	Alto	Backup recorrente; testes de recuperação	Restauração a partir do último backup íntegro
Ameaças internas (insiders)	Alto	Monitoramento de comportamento; segregação de funções; logs detalhados	Revogação imediata de credenciais; investigação interna

14. Situação Atual.(ver ainda sobre parceria)

14.1 Progresso atual da Startup.

Por enquanto o projeto ainda se encontra sendo desenvolvido, desenvolvendo slides (para demonstrar resultados, potencial), pesquisas e estratégias sendo revisadas, desenvolvidas.

14.2 Entrevistas e validações.

1. Cliente 1: Ana (Marketing Digital, buscando vaga de Analista Sênior)

Resultado: Ana confirmou a dor. Ela disse: "Eu *sei* que deveria adaptar meu currículo, mas é exaustivo. Eu gasto uns 30 minutos por vaga e acabo fazendo isso só para as vagas 'perfeitas'. Para as outras, envio o mesmo e rezo." Ela teme o ATS.

2. Cliente 2: Bruno (Desenvolvedor Jr., recém-formado)

Resultado: Bruno sente a dor de forma diferente. "Eu aplico em volume. Umas 15-20 vagas por dia. É impossível personalizar." Ele está muito frustrado por não receber respostas e culpa os filtros automáticos. Ele disse que "pagaria o preço de um lanche".

3. Cliente 3: Carla (Gerente de Projetos, em transição de área)

Resultado: A dor de Carla é a *insegurança*. "Meu problema não é nem o tempo, é *saber o que* mudar. Como eu faço minha experiência em 'Logística' parecer relevante para 'Tecnologia'?" Ela validou fortemente a dor de não saber se seu currículo expressa seu potencial.

15. Próximos Passos

Ações Imediatas (próximos 30 dias)

1. Finalizar UI/UX

Concluir os protótipos de alta fidelidade das telas principais (cadastro, entrada da vaga, visualização do currículo gerado), ajustando-as com base nas dores validadas nas entrevistas com Ana, Bruno e Carla.

2. Desenvolver o MVP Web

Iniciar a construção do front-end e integrar o modelo básico de NLP, garantindo que o MVP entregue a geração automática de currículos personalizados.

3. Lançar a Landing Page oficial (Coming Soon)

Criar e publicar uma landing page para captar e-mails, validar interesse inicial e construir uma lista de espera para os primeiros testes públicos.

4. Configurar a Infraestrutura em Nuvem

Preparar ambiente de desenvolvimento, pipelines de CI/CD, banco de dados inicial, autenticação e monitoramento básico.

5. Planejar conteúdo inicial de marketing

Criar os roteiros e primeiros materiais para TikTok, LinkedIn e YouTube, focando em autoridade e captação de tráfego orgânico.

Recursos Necessários

Tecnológicos

- Infraestrutura em nuvem (AWS, GCP ou Azure) para aplicação, banco de dados e serviços do MVP.
- Licenças e APIs de NLP para análise de vagas e extração de palavras-chave.
- Ferramentas de colaboração e design (Figma, Notion, GitHub, Jira).

Financeiros

- Orçamento inicial para campanhas-piloto de marketing digital (TikTok e LinkedIn).
- Custos de hospedagem e escalabilidade do MVP.
- Reserva para ferramentas de automação e monitoramento.

Humanos

- Equipe técnica integrada: Front-end, IA/NLP e DevOps atuando em sprint contínuo.
- Equipe de marketing para criação dos conteúdos iniciais e gestão das redes.
- Time de produto para validação contínua do MVP com os primeiros usuários.

Objetivos para 3 a 6 meses

1. Validar o MVP com usuários reais
Lançar a versão funcional do Match.AI e alcançar a meta de 200 usuários ativos, coletando métricas de uso e performance.
2. Iterar rápido com base no feedback
Realizar ciclos de melhoria contínua no algoritmo de matching, interface do usuário e qualidade dos currículos gerados.
3. Iniciar tração digital multicanal
Estabelecer presença consistente no TikTok, LinkedIn e YouTube, iniciando a conversão de usuários orgânicos e da lista de espera.
4. Lançar Relatórios Simplificados de Compatibilidade
Adicionar relatórios básicos de aderência à vaga, preparando a entrada dos planos pagos no próximo ciclo.
5. Expandir o alcance e validar parcerias iniciais
Testar o interesse de recrutadores parceiros e iniciar experimentos com micro influenciadores para apoiar a aquisição inicial de usuários.

Conclusão:

O desenvolvimento da Match.AI culmina em um projeto solidamente estruturado, que transiciona da concepção estratégica à blueprint de execução com rigor metodológico e alinhamento às demandas críticas do mercado de empregabilidade. Esta iniciativa não se limita à criação de uma ferramenta tecnológica; representa a proposição de um valor disruptivo, fundamentado em uma arquitetura de solução viável e escalável.

O percurso de validação e planejamento estratégico estabelecido atesta a robustez do modelo de negócio e sua capacidade de evolução sustentável. O Roadmap detalhado reflete uma trajetória clara e progressiva, otimizada para maximizar a eficiência no ciclo de desenvolvimento, desde a entrega do Produto Mínimo Viável (MVP) até a expansão geográfica e o *scale-up* operacional. A alocação de recursos humanos, com uma equipe multidisciplinar abrangendo *expertise* em Inteligência Artificial, Engenharia de Software (*Front-end* e *DevOps*), Design Estratégico e Marketing Digital, constitui o motor de execução essencial para a materialização deste plano com excelência técnica e agilidade de mercado.

Do ponto de vista financeiro, a modelagem revela um potencial de receita intrinsecamente ligado à escalabilidade da plataforma, suportado por uma estrutura de custos rigorosamente otimizada e coerente com as fases de crescimento. Este arcabouço garante que as decisões de gestão e reinvestimento sejam guiadas pela sustentabilidade econômica do empreendimento. Adicionalmente, a análise prospectiva de riscos e as estratégias de mitigação correlatas demonstram maturidade operacional, antecipando vulnerabilidades e estabelecendo os pilares de segurança, *compliance* e resiliência tecnológica necessários.

A validade da proposta de valor da Match.AI foi empiricamente consolidada através de um processo de validação qualitativa junto a potenciais *stakeholders*, confirmando a precisão na identificação da "dor" do mercado, a segmentação do público-alvo e a alta percepção de valor da solução.

Em síntese, a Match.AI emerge como uma *startup* estrategicamente construída, orientada por um planejamento consistente e adaptativo, uma equipe tecnicamente habilitada e uma profunda *due diligence* das necessidades setoriais. Este posicionamento confere ao projeto uma vantagem competitiva distintiva para escalar com eficácia e gerar um impacto transformacional no ecossistema global de aquisição e retenção de talentos.