



Cliente: Versão Holística

DE NARRATIVA CONFUSA PARA NOVA CATEGORIA DE MERCADO

Como uma healthtech com metodologia validada transformou complexidade incompreensível em clareza que captou R\$ 500k.

O Ponto de Partida: Inovação Sem Clareza

A Versão Holística tinha uma metodologia com validação científica (UFMG) e ROI comprovado de 5.8x, mas a genialidade estava aprisionada em complexidade técnica.

O pitch de 15 minutos deixava decisores confusos. Investidores perguntavam: "É consultoria ou software?". O resultado era a impossibilidade de captar investimento e ciclos de venda infinitos.

Insight Cruel: Inovação sem clareza não é vantagem competitiva. É desvantagem comercial.

A Solução (Timeline)

- **FASE 1: Validação Comercial (15 dias): Identificamos o decisor real:** o CFO, não o diretor clínico. A conversa precisava mudar de "cuidado humanizado" para "redução de custo do paciente de alto valor". CFOs não compram humanização. Compram ROI.
- **FASE 2: Criação de Categoria (30 dias) Repositionamos:** de "Cuidado Farmacêutico Integrativo" para "1ª Plataforma de CareOps Integrativo do Brasil". Criamos um oceano azul com competição zero.
- **FASE 3: Plataforma + Tese de Investimento (45 dias)**
Construímos a plataforma digital e a tese de investimento. Investidores



não investem em soluções complexas; investem em categorias inevitáveis.
Resultado imediato: R\$ 500k captados no Programa Compete Minas.

Resultados: O Que Mudou

Antes	Depois
Pitch de 15 minutos que confundia	Pitch de 3 minutos cristalino
"O que vocês fazem?"	"Quando começamos?"
ROI de 5.8x não comunicado	ROI comunicado como diferenciação central
Tese confusa para investidores	Categoria nova criada: CareOps Integrativo
Sem investimento	R\$ 500k captados

Números em Destaque

- **R\$ 500k** Captados
- **5.8x** ROI Validado
- **90** Dias (Do início à captação)

Voz do Cliente

"A Synapse B2B nos deu o que nenhuma aceleradora havia entregue: **clareza**. Eles conectaram nossa paixão com a linguagem que hospitais e investidores precisavam ouvir. Saímos de 'solução complexa' para 'nova categoria'. O resultado? R\$ 500k captados."

Isabella Albuquerque

CEO & Founder - Versão Holística



Learnings Estratégicos

1. **INOVAÇÃO SEM CLAREZA NÃO VENDE:** Complexidade ≠ sofisticação aos olhos do comprador. Clareza > Complexidade. Sempre.
2. **CRIAR CATEGORIA É CRIAR DEMANDA:** Se você compete em categoria estabelecida, compete em preço. Se você CRIA a categoria, define as regras.
3. **HISTÓRIA + DADOS = DEFENSABILIDADE:** Propósito autêntico + Prova quantitativa = Diferenciação que ninguém replica.