

Prumo

Ideias e possibilidades para o futuro do produto

Documento gerado em 13 de fevereiro de 2026

Por Tharso + Claudia

Este documento reúne ideias de evolução, oportunidades de mercado, experimentos possíveis e caminhos que o Prumo pode tomar.

Nenhuma dessas ideias é um compromisso. Todas são provocações.

O que existe hoje

Antes de olhar pra frente, um inventário do que já está no ar. Tudo isso foi construído em dois dias (12-13/02/2026), do zero ao deploy.

Componente	Status	Onde
SKILL.md (setup + feedback loop)	v1.1 — publicada	GitHub (tharso/prumo)
Template do CLAUDE.md (13 regras)	v1.1	references/
Templates auxiliares (PAUTA, INBOX, etc.)	v1	references/
Atalho mobile iOS (Send2Prumo)	Publicado	iCloud link
Landing page bilíngue (PT/EN)	No ar	tharso.github.io/prumo
Plugin marketplace	Instalável	/plugin marketplace add tharso/prumo
Feedback nativo (3 camadas)	Implementado	SKILL.md + CLAUDE.md template
Simulação de teste (persona Marina)	Concluída	test-output/

Contexto de uso real: O sistema original ("Claudia") roda diariamente desde 05/02/2026 na vida do Tharso. Oito dias de uso contínuo. 62 itens registrados no audit trail. Zero dias sem interação.

Oportunidades imediatas (próximas 2-4 semanas)

Coisas que podem ser feitas agora, com pouco esforço, e que amplificam o que já existe.

CONTEÚDO

Artigo "De caos mental a sistema em 14 minutos"

Contar a história real: como o Tharso criou o sistema pra si mesmo, como virou produto, como funciona no dia a dia. Publicar no LinkedIn (onde ele quer ter mais presença) e no GitHub como blog post.

Por quê: o artigo é o principal vetor de distribuição. Landing page sem tráfego é outdoor no deserto.

DEMO

Screencast do setup completo

Gravar (ou simular) um setup do zero ao primeiro dump. 5-7 minutos. Mostrar a conversa real, os arquivos gerados, o primeiro briefing. Incorporar na landing page.

Por quê: vídeo reduz a barreira de "como isso funciona na prática?" de forma que texto não consegue.

DISTRIBUIÇÃO

Domínio próprio

Registrar prumo.dev ou getprumo.com e apontar pro GitHub Pages. Migrar quando tharso.com estiver no Cloudflare/Vercel (previsto pra 17/02), pode ficar como tharso.com/prumo também.

Por quê: tharso.github.io/prumo funciona mas não transmite seriedade. URL curta é melhor pra compartilhar.

PRODUTO

Onboarding mais rápido: "Prumo em 5 minutos"

Criar uma versão express do setup: 5 perguntas essenciais (nome, áreas, tendência, tom, email) em vez de 10 etapas. Gerar um sistema funcional (não perfeito) em 5 minutos. O refinamento vem depois, no uso. Menos fricção na primeira vez.

Por quê: 14 minutos é pouco pra quem já decidiu. É muito pra quem tá experimentando. Uma versão "quick start" pode capturar os indecisos.

Evolução do produto (1-3 meses)

Melhorias que exigem mais trabalho mas podem transformar o Prumo de "ferramenta legal" em "coisa que eu não largo".

INTELIGÊNCIA

Briefing adaptativo

Hoje o briefing segue uma estrutura fixa. A evolução seria o agente aprender o que o usuário realmente lê e ajustar: se ele sempre ignora a seção "Hibernando", parar de mostrar. Se ele sempre pergunta sobre uma área específica, dar destaque. Isso pode ser feito com uma seção "meta" no CLAUDE.md que o agente atualiza a cada sessão.

Por quê: briefing que parece genérico → fadiga → abandono. Briefing que parece "feito pra mim" → hábito.

INTELIGÊNCIA

Detecção de padrões

O agente já cobra coisas paradas. A evolução é ele reconhecer padrões: "Toda vez que você tem deadline de cliente, os itens pessoais param. Quer que eu crie uma regra pra proteger o mínimo pessoal durante sprints?" Ou: "Você procrastina reuniões agendadas — 3 das últimas 5 foram adiadas. Tem algo aí?"

Por quê: isso transforma o Prumo de "to-do list inteligente" em "coach que te conhece".

MOBILE

PWA de captura universal

Uma web app leve (Progressive Web App) que funcione como inbox universal: o usuário abre no celular, digita ou cola algo, e cai no inbox do Prumo. Funciona em qualquer dispositivo (iOS, Android, desktop). Pode usar um backend mínimo (Cloudflare Workers + R2) ou ser 100% client-side com sincronização via pasta na nuvem.

Por quê: o atalho iOS é ótimo mas só funciona no ecossistema Apple. Android é gambiarra. Uma PWA resolve pra todo mundo.

MOBILE

Integração com WhatsApp

WhatsApp é onde a vida real acontece no Brasil. Se o usuário pudesse encaminhar uma mensagem do WhatsApp pro Prumo (via número dedicado ou bot), a barreira de captura cairia pra praticamente zero. Implementação possível: Twilio + webhook que salva no inbox. Ou mais simples: WhatsApp Web API não-oficial (arriscado mas funcional).

Por quê: "lembrei de algo no meio de uma conversa no WhatsApp" é o caso de uso mais comum e o mais mal servido hoje.

INTEGRAÇÕES

Notion / Obsidian sync

Muita gente já tem vida digital em Notion ou Obsidian. Em vez de pedir migração total, oferecer sync bidirecional: o Prumo lê tarefas do Notion e o Notion exibe a PAUTA do Prumo. Ou: importar estrutura existente do Obsidian vault como ponto de partida do setup.

Por quê: "não quero abandonar meu sistema atual" é a objeção #1 de quem já tem alguma organização.

Posicionamento e mercado

Onde o Prumo pode encontrar seus primeiros 100 usuários fervorosos.

NICHO

ADHD / Hiperfoco como wedge

Pessoas com ADHD (diagnosticado ou não) são o público que mais sofre com o problema que o Prumo resolve: iniciar muitas coisas, não terminar, esquecer o que não está na frente. E são um público que gasta dinheiro com soluções (apps, coaching, terapia). O tom "direto que cobra" funciona especialmente bem com quem sabe que precisa de accountability externa.

Por quê: nicho apaixonado, com dor real, que compartilha soluções em comunidades ativas (Reddit, Twitter, TikTok).

NICHO

Founders solo / Freelancers

Quem trabalha sozinho não tem ninguém pra cobrar, lembrar ou puxar a orelha. O Prumo preenche exatamente esse vazio. E esse público já entende de ferramentas digitais, já paga por produtividade, e tem alta taxa de adoção de coisas novas.

Por quê: são os early adopters naturais. Sofrem a dor, entendem a solução, pagam por ela.

NICHO

Pais que trabalham

A narrativa "você não é um perfil do LinkedIn" ressoou forte na landing page. Pais que trabalham vivem o conflito diário entre "entregar o projeto" e "lanche da escola". Nenhum app de produtividade trata isso com seriedade. O Prumo sim.

Por quê: mercado enorme, pouco servido por ferramentas que entendem que vida pessoal e profissional coexistem.

ESTRATÉGIA

Prumo como razão pra assinar Claude Max

Se o Prumo for bom o suficiente, ele se torna o motivo pelo qual alguém assina o Claude Max. Isso alinha interesses com a Anthropic: o Prumo traz assinantes, a Anthropic tem incentivo pra destacar. Potencial de parceria ou destaque no marketplace oficial.

Por quê: a dependência do Claude é uma limitação hoje, mas pode virar fosso competitivo e canal de distribuição.

Modelos de negócio (se/quando monetizar)

Hoje o Prumo é grátis "(por enquanto)". Esses são os caminhos possíveis quando chegar a hora.

MONETIZAÇÃO

Freemium: skill básica grátis, premium com extras

Skill core (setup + briefing + dump + revisão) continua grátis. Versão premium adiciona: feedback proativo, detecção de padrões, integrações avançadas, templates de CLAUDE.md por nicho (ADHD, founder, freelancer). Modelo: pay-what-you-want ou assinatura leve (R\$19-29/mês).

Por quê: o grátis cria base de usuários e feedback. O premium captura os que tiraram valor real.

MONETIZAÇÃO

Prumo Pro: setup assistido por humano

O setup automatizado funciona, mas um setup com consultoria humana (chamada de 30 min com alguém treinado, que ajuda a definir áreas, tom, rituais) pode gerar um CLAUDE.md muito mais afiado. Cobrar por sessão (R\$150-250). Escala limitada, mas margem alta e gera insights sobre o produto.

Por quê: "coisas que não escalam" é exatamente o que gera os melhores produtos cedo.

MONETIZAÇÃO

Templates por nicho

Vender CLAUDE.md pré-configurados por perfil: "Prumo para Devs", "Prumo para Mães Solo", "Prumo para Founders". Cada template vem com áreas, tags, tom e rituais otimizados pro nicho. O usuário compra, roda o setup express, e já sai com um sistema ajustado.

Por quê: reduz tempo de setup, aumenta valor percebido, e cria possibilidade de colaboração com influenciadores de nicho.

Experimentos de baixo custo

Coisas que podem ser testadas esta semana, gastando zero ou quase zero, pra validar hipóteses.

VALIDAÇÃO

Postar no r/productivity e r/ADHD

Escrever um post contando a experiência pessoal (sem vender) e ver a reação. "Eu criei um sistema que me xinga quando eu procrastino. Tá funcionando." Se o post tiver tração, o público se auto-seleciona.

Por quê: validação rápida da narrativa e do público. Custo: 30 minutos.

VALIDAÇÃO

5 beta testers manuais

Recrutar 5 pessoas (amigos, colegas, contatos do LinkedIn) pra usar o Prumo por 2 semanas. Acompanhar de perto. Fazer uma call de 15 min por semana pra ouvir o que tá funcionando e o que não tá. O feedback proativo do sistema vai ajudar a capturar sinais, mas o contato humano vai revelar o que o sistema não consegue.

Por quê: 5 usuários reais ensinam mais que 500 page views.

VALIDAÇÃO

Thread no Twitter/X contando a história

Thread narrativa: "Há 8 dias criei uma IA que microgerencia minha vida. Não perdi um deadline desde então. Thread." Com screenshots reais do briefing, do dump, da revisão semanal. Linguagem informal, tom do Prumo.

Por quê: formato viral, custo zero, testa o framing "micromanagement positivo".

VALIDAÇÃO

Medir retenção do sistema original

Antes de escalar, responder a pergunta: o Tharso ainda vai estar usando a Claudia daqui a 30 dias? 60? Se sim, o produto funciona. Se não, otimizar antes de distribuir. Usar os logs semanais como evidência.

Por quê: a melhor prova de produto é o criador não conseguir parar de usar.

Riscos e provocações

Se Claudia só fizesse cheerleading, esse documento terminaria na página anterior. Mas a parte mais útil é furar a bolha de otimismo.

RISCO

Dependência total do Claude/Anthropic

Se a Anthropic mudar a API do Cowork, matar o Cowork, ou mudar os termos do marketplace, o Prumo morre. Não há plano B. Mitigação possível: manter o CLAUDE.md como formato aberto que funciona com qualquer LLM que leia markdown (o que é basicamente todos).

RISCO

O Claude Max como gargalo de público

Claude Max custa US\$100/mês. Isso limita o público a quem já paga pelo Claude por outras razões. O Prumo sozinho provavelmente não justifica essa assinatura pra maioria. Se/quando a Anthropic criar um tier mais barato com Cowork, o público explode. Até lá, é nicho de nicho.

RISCO

A Anthropic pode fazer isso nativamente

Nada impede a Anthropic de criar um "Life OS" nativo no Cowork. Se fizer, o Prumo como skill independente perde relevância. Mitigação: ser tão bom e tão rápido que a Anthropic prefira integrar o Prumo a competir. Ou: pivotar pra consultoria/templates quando isso acontecer.

PROVOCAÇÃO

E se o problema for que ninguém quer ser microgerenciado por uma IA?

A tese do Prumo é que as pessoas querem accountability sem o custo emocional. Mas e se a realidade for que a maioria das pessoas simplesmente não quer ser cobrada, por ninguém, nunca? E se o mercado for só os 5% que aceitam isso? Se for, os 5% são fanaticamente leais. A questão é se são suficientes.

PROVOCAÇÃO

O Prumo funciona porque o Tharso é disciplinado, não porque o sistema é bom?

Oito dias de uso diário é consistência real. Mas o Tharso criou o sistema. Ele tem skin in the game emocional. Um usuário aleatório tem zero investimento emocional. O primeiro dump forçado ajuda, mas será suficiente? Os 5 beta testers vão responder isso.