



Startup:	ClínicaX
----------	----------

Identificação

Nome da Startup	ClínicaX
Fundadores	Luiz X
Setor / Segmento	saúde
Responsável	Marcia

Contexto Estratégico

Produto e Estágio	Já captou investimento?
	Possui produto validado?
	Quais problemas principais ele resolve?
	Modelo de receita
	Estágio atual
	Canal principal de aquisição hoje
	Conhece seu CAC e LTV?

Time	Quantas pessoas estão no time hoje?
	Time atual de marketing (funções + nº pessoas)
	Time atual de vendas (funções + nº pessoas)
	Quem toma as decisões de comunicação e growth?

Contexto Estratégico

Métricas Gerais

MRR
Nº de clientes pagantes
Ticket médio / ARR estimado
CAC (Custo de Aquisição de Clientes) estimado
LTV (Lifetime Value) estimado
Churn médio mensal
Número de leads/mês
CPL (Custo por Lead)
Visitas no Site/mês
Número de LPs ativas
Campanhas rodando
Testes de canal executados
NPS

Métricas de Social

Facebook
Instagram
LinkedIn
YouTube
TikTok
Twitter
Pinterest
Outros

Avaliação de Maturidade

Avaliação feita com base em

1 = Inexistente	2 = Iniciante
-----------------	---------------

Fundamentos Estratégicos	Proposta Única de Valor definida?
	Branding construído (logo, identidade, tom)?
	ICP (Perfil de Cliente Ideal) mapeado?
	Persona definida?
	Jornada do Cliente desenhada?
	Benchmarking
	Análise SWOT feita?
	TAM / SAM / SOM estimado?
	CSD Canvas feito?
	Meta SMART definida?
	Funil de vendas estruturado?
	Calendário de conteúdo ativo?
	Planejamento de marketing dos próximos 30 dias?
	Mídia paga rodando?
	Análise de métricas?


Infraestrutura Digital	Website funcional?
	Tagueamento (GA-4, Pixel)?
	CRM implementado?
	Ferramentas de automação?

Aquisição de Clientes	Estratégia de canais definida
	LPs com conversão
	Campanhas pagas rodando?
	Conteúdo planejado?

Dados e Métricas	CAC, CPL rastreados
	LTV calculado
	Dashboards / relatórios
	Cultura de uso de dados

Retenção e Experiência	Onboarding estruturado
	Retenção monitorada
	CS ou suporte ativo
	Engajamento / feedback

Como Preencher

 Clique no sinal de + para visualizar o conteúdo

Avaliação de Maturidade

Esta parte do diagnóstico avalia o nível atual de maturidade da sua startup em diferentes áreas que impactam o crescimento (estratégia, infraestrutura, aquisição, dados, retenção).


Nota de 1 a 4

Use a escala abaixo para indicar em que nível sua startup se encontra hoje:

Nota	Significado
1	Inexistente - ainda não existe ou nunca foi feito
2	Iniciante - existe de forma parcial, rascunhada ou informal
3	Funcional - já está implementado e em uso, mesmo que simples
4	Escalável - validado, funcionando bem e pronto para crescer

Seja honesto. Isso não é julgamento - é uma ferramenta para priorização.

Cálculo do Score Geral de Maturidade

 Clique no sinal de + para visualizar o conteúdo

Pilar	Nota	Score (%)
Fundamentos Estratégicos	26	43,33
Infraestrutura Digital	6	37,5
Aquisição de Clientes	4	25
Dados e Métricas	5	31,25
Retenção e Experiência	11	68,75
Média	10,4	41,17

1.0 Diagnóstico

Fase: Q1

Status: Finalizado

o da Startup

Data de início (Q1)	12/01/2021
North Star Metric	
Objetivo do Programa	Conhecimento
Meta-Chave (até Q4)	Q1

o (dados qualitativo)

Sim (Anjo - R\$300k)	
Sim, com 22 clínicas	
Controle de prontuários eletrônicos; Agendamento de pacientes; Redução de papéis, etc	
SaaS (Software as a Service)	Outros, quais?
Tração	
Indicação	
Ainda não	

11 pessoas no total

1 Analista de Marketing, 1 Estagiário

1 Comercial, 1 Suporte

CEO e Analista de Marketing

(dados quantitativo)

Valor Atual (Q1)	Fonte / Observação
R\$ 18.000,00	Stripe
22	Planilha interna
R\$ 818,00	Calculado
-	Não rastreado
R\$ 4.000,00	Base em churn
1,20%	Média dos 3 últimos meses
40	WhatsApp + CRM
-	Não mede ainda
1.020	GA-4
0	Usa somente site institucional
1	Google Ads - institucional
0	Nada validado ainda
67	Coletado via Typeform

Seguidores Atual (Q1)	Fonte / Link
1.029	www.facebook.com/vaniafreitas
5.176	www.instagram.com/vaniafreitas
103	www.linkedin.com/vaniabordin
102	Inserir link
10.456	Inserir link
-	-
-	-

de (dados qualitativo)

evidência, não achismo. Use:

3 = Funcional

4 = Escalável

Nota (1-4) Comentário / Evidência

3	Validada em reuniões, mas não está documentada
3	Precisa melhorar e padronizar
2	Suposições, sem validação
2	Suposições, sem validação
1	Não mapeada formalmente
2	Feito de forma informal
2	Preenchida com frases genéricas, sem conexão com plano de ação
1	Não existe ainda
1	Canvas não foi preenchido
3	Meta definida (R\$50k MRR até Q4), mas não temos plano detalhado de como chegar
2	Temos ideia das etapas, mas não temos nada documentado, nem processo rodando
1	Não existe calendário nem produção recorrente
1	Sem plano claro, só ideias soltas
1	Nunca rodamos campanha paga
1	Não temos dados confiáveis, nem dashboard simples

Nota (1-4) Comentário / Evidência

2	Site institucional básico, sem captura de lead
1	Sem rastreamento
2	Planilha compartilhada
1	Nenhuma ainda

Nota (1-4) Comentário / Evidência

1	Só usamos indicação
1	Não temos
1	Nunca testamos
1	Não produz nada atualmente

Nota (1-4) Comentário / Evidência

1	Nenhum dado coletado
1	Estimado, sem precisão
1	Inexistente
2	Baseado em feeling e anotações

Nota (1-4)	Comentário / Evidência
2	Manual, via suporte
3	Mede churn, mas sem profundidade
3	Via WhatsApp com tempo de resposta bom
3	Coleta NPS mensalmente

es pilares que

