



## 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 aspectos 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
<b>Média</b>	<b>10,4</b>	<b>41,17</b>

## 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	Inserir link
5.176	Inserir link
103	Inserir link
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











