

Roadmap Completo – AllEvent (Produto + Negócio + Crescimento)

Este roadmap apresenta as etapas estruturadas do desenvolvimento do AllEvent ao longo de 12 meses, contemplando evolução do produto, consolidação do modelo de negócio e ações para crescimento sustentável.

1. Fase 1 – Fundação (0 a 3 meses)

1.1 Produto

- Finalização do protótipo navegável das principais telas
- Criação da identidade visual e padronização do design (UI Kit)
- Implementação das funcionalidades mínimas (MVP):
 - Cadastro e login
 - Página de eventos
 - Fluxo básico de inscrições
 - Dashboard simplificado (usuário/organizador)

1.2 Negócio

- Definição do modelo de monetização
- Construção do pitch deck
- Pesquisa com usuários (validar necessidade real e intenção de uso)
- Mapeamento de concorrentes + diferencial competitivo

1.3 Crescimento

- Criação de landing page com captura de e-mails
- Campanha inicial de validação (ads + grupos de interesse)
- Geração de lista inicial de potenciais usuários e organizadores

2. Fase 2 – MVP Validado (3 a 6 meses)

2.1 Produto

- Lançamento do MVP aberto ao público
- Adição das funcionalidades essenciais:
 - Página do organizador
 - Painel básico de métricas
 - Pagamentos (fase teste)
 - Gerenciamento de participantes
- Ajustes a partir de feedback real

2.2 Negócio

- Formalização da operação (CNPJ, documentos legais, políticas etc.)
- Teste do modelo de monetização com 2 a 5 eventos reais
- Definição dos primeiros parceiros estratégicos (organizadores, igrejas, equipes, comunidades locais)

2.3 Crescimento

- Ações de marketing orgânico (TikTok, Instagram, microinfluenciadores)
- Programa “Primeiros Organizadores” com benefícios
- Construção da base de cases reais para usar no pitch

3. Fase 3 – Escala Inicial (6 a 9 meses)

3.1 Produto

- Versão 2.0 do painel do organizador
- Funcionalidades avançadas:
 - Lista de presença digital
 - Check-in por QR Code
 - Relatórios automáticos

- Upload de mídia pós-evento
- Otimização de performance e experiência do usuário

3.2 Negócio

- Geração dos primeiros indicadores (KPI's):
 - CAC, LTV, Retenção, Engajamento
- Estruturação de oferta B2B para:
 - Igrejas
 - Escolas
 - Organizações comunitárias
- Teste de planos de assinatura

3.3 Crescimento

- Parcerias com criadores de eventos regionais
- Eventos próprios do AllEvent para fortalecimento de marca
- Campanhas pagas otimizadas para conversão

4. Fase 4 – Consolidação e Escala (9 a 12 meses)

4.1 Produto

- Lançamento oficial da versão 3.0
- Sistema de recomendação de eventos personalizado
- Comunidade dentro da plataforma (participantes + organizadores)
- Aplicativo mobile (início do desenvolvimento)

4.2 Negócio

- Refinamento final do modelo de monetização
- Construção de pacote corporativo para instituições com alta demanda

- Busca e captação de investimento (pré-seed ou seed)

4.3 Crescimento

- Expansão para outras capitais
- Marketing de comunidade
- Parcerias estratégicas longas (agências, produtoras, organizações religiosas, equipes esportivas, ONGs)

5. Resultados Esperados em 12 Meses

- MVP validado
- 500+ usuários ativos
- 50+ eventos criados
- 10+ organizadores recorrentes
- Modelo de negócio comprovado
- Crescimento orgânico acima de 20% ao mês
- Base sólida para captar investimento e escalar