

PLATAFORMA DE

Documento Estratégico Fundacional

Ecosistema completo para gestão clínica,
educação continuada e conexão terapêutica

Versão	Status	Ano	Fase atual
1.0	Confidencial	2025	MVP em construção

SUMÁRIO

01	Visão Geral do Projeto	3
02	Origem e Motivação	4
03	O Problema que Resolvemos	5
04	O Mercado e seus Concorrentes	6
05	Lacunas de Mercado Identificadas	7
06	Arquitetura do Produto	8
07	O Sistema Multi-Papel	9
08	Módulos do Sistema de Gestão	10
09	Plataforma de Microlearning	12
10	Modelo de Negócio e Monetização	14
11	Estratégia de Fases de Desenvolvimento	15
12	Cronograma do MVP (3 meses)	17
13	Riscos e Mitigações	18
14	Estratégia de Adoção e Crescimento	19
15	Visão de Longo Prazo	20

01. VISÃO GERAL DO PROJETO

Este documento descreve de forma completa e minuciosa o projeto de uma **Plataforma de Saúde Mental** — um ecossistema digital integrado que reúne gestão clínica, educação continuada e conexão entre profissionais e pacientes em um único ambiente.

O produto nasce com a missão de simplificar a vida do profissional de saúde mental brasileiro, ao mesmo tempo que eleva a qualidade do cuidado oferecido ao paciente. Não se trata de mais um sistema de agendamento. Trata-se de uma plataforma viva, que cresce com o profissional, conecta especialidades e educa o mercado.

"Não estamos construindo um software de gestão. Estamos construindo o ecossistema que o profissional de saúde mental brasileiro nunca teve."

Pilares Fundadores

- **Confiança clínica:** Seriedade, conformidade com LGPD e segurança de dados sensíveis desde a fundação.
- **Redução de fricção:** Cada funcionalidade deve economizar tempo real do profissional, nunca criar mais trabalho.
- **Efeito de rede:** Quanto mais profissionais entram, mais o produto vale para cada um deles.
- **Educação como aquisição:** Conteúdo de microlearning que atrai, engaja e converte o profissional ideal para o sistema.

02. ORIGEM E MOTIVAÇÃO

O projeto surgiu da observação direta de um problema recorrente: profissionais de saúde mental altamente capacitados clinicamente, mas completamente despreparados para gerir o aspecto administrativo e financeiro de suas práticas.

A pandemia de COVID-19 acelerou a digitalização do setor — o atendimento online normalizou-se, a demanda por terapia explodiu e o número de profissionais cresceu. Porém, as ferramentas disponíveis no mercado não acompanharam essa evolução em profundidade. Resolvem o agendamento, mas ignoram a clínica. Resolvem o financeiro, mas ignoram o paciente.

A motivação central é construir o produto que o mercado deveria ter criado há anos: uma plataforma que entende que o terapeuta **também é paciente**, que a clínica é feita de relações humanas, e que educação e prática clínica são inseparáveis.

O Papel do Parceiro Acadêmico

Um dos diferenciais estratégicos do projeto é a parceria com um profissional em formação em psicologia e já atuante como psicanalista. Essa combinação é rara: une a visão clínica prática com o rigor acadêmico, permitindo a produção de conteúdo de microlearning com autoridade real nas áreas de psicanálise e gestão clínica.

Com o tempo, esse parceiro poderá atuar também como supervisor clínico dentro da plataforma e como referência de conteúdo para o módulo de inteligência artificial de suporte clínico, previsto nas fases avançadas do produto.

03. O PROBLEMA QUE RESOLVEMOS

1. Fragmentação de ferramentas

O profissional usa Google Agenda para agendamento, WhatsApp para comunicação, planilha para financeiro, Word para prontuário e e-mail para cobrança. São 5 ferramentas para uma única prática clínica.

2. Ausência de visão clínica nos sistemas atuais

Os softwares existentes tratam o atendimento como uma transação comercial. Não há suporte para acompanhamento de evolução do paciente, aplicação de escalas validadas ou registro estruturado por abordagem terapêutica.

3. Isolamento profissional

Terapeutas trabalham em silos. Não há plataforma que facilite encaminhamentos entre colegas, supervisão clínica estruturada ou rede de colaboração profissional.

4. Falta de educação em gestão

A formação em psicologia, psicanálise e psiquiatria é excelente clinicamente, mas praticamente nula em gestão. O profissional não sabe precificar, não sabe lidar com inadimplência, não conhece suas obrigações fiscais e de LGPD.

5. Experiência do paciente negligenciada

O paciente é tratado como destinatário passivo do serviço. Não existe ferramenta que engaje o paciente entre sessões, acompanhe seu humor, envie tarefas terapêuticas ou registre seu progresso de forma visual.

04. O MERCADO E SEUS CONCORRENTES

O mercado brasileiro de software para saúde mental está em crescimento acelerado, mas ainda dominado por soluções parciais. Os principais players cobrem bem o básico administrativo, porém falham na profundidade clínica e na experiência do usuário.

Player	Pontos Fortes	Lacunas Críticas
PsicoManager	Prontuário, agendamento sólido	UX datada, sem app do paciente, sem microlearning
Clínica Ágil	Interface moderna, financeiro	Sem escalas clínicas, sem rede entre profissionais
Amplimed	Multi-especialidade, robusto	Complexo demais para terapeuta solo, custo elevado
Nuvem Psicologia	Foco em psicólogos, simples	Funcionalidades limitadas, sem crescimento de produto
Google Agenda + Planilha	Gratuito, familiar	Não é um produto — é um remendo

Posicionamento Competitivo

Nossa plataforma não compete diretamente com nenhum desses players em seu terreno. Competimos em uma categoria nova: **ecossistema terapêutico integrado**. Enquanto os concorrentes vendem software de gestão, vendemos crescimento profissional, conexão clínica e educação continuada — com a gestão como consequência natural.

05. LACUNAS DE MERCADO IDENTIFICADAS

A análise competitiva revelou oportunidades concretas que nenhum player atual preenche de forma satisfatória. São estas lacunas que definem nossa vantagem estratégica.

Lacuna 1: Acompanhamento de progresso clínico visual

Nenhum sistema entrega um painel visual que mostre a evolução do paciente sessão a sessão com métricas e gráficos. O terapeuta registra notas, mas não tem visibilidade clínica longitudinal.

Lacuna 2: Ferramentas para o paciente entre sessões

A maioria dos sistemas é 100% voltada ao profissional. Um módulo do paciente com diário de humor, tarefas terapêuticas e check-ins automáticos é praticamente inexistente no Brasil.

Lacuna 3: Escalas psicológicas integradas com correção automática

PHQ-9, GAD-7, BDI, Beck e outras escalas amplamente usadas na clínica não estão integradas com envio ao paciente, correção automática e gráfico de evolução temporal.

Lacuna 4: Rede de encaminhamentos entre profissionais

Terapeutas frequentemente precisam encaminhar pacientes para colegas. Não existe plataforma que estruture esse processo de forma segura, rastreável e profissional.

Lacuna 5: Módulo de supervisão clínica

Psicólogos em formação precisam de supervisão. Nenhum sistema tem módulo específico para supervisores acompanharem casos de supervisionados com acesso controlado e seguro.

Lacuna 6: Educação em gestão para a área de saúde mental

Profissionais não têm acesso fácil a conteúdo específico sobre gestão de clínica, precificação, LGPD aplicada à psicologia, relação terapêutica e finanças pessoais do autônomo.

Lacuna 7: IA de suporte clínico

Sugestão de bibliografias por apresentação clínica, rascunho de evoluções por voz e alertas baseados em padrões do paciente são funcionalidades com altíssimo valor e quase inexistentes.

06. ARQUITETURA DO PRODUTO

A plataforma é composta por dois produtos complementares que compartilham a mesma base de usuários, infraestrutura e identidade de marca:

PRODUTO 1 Sistema de Gestão Clínica	PRODUTO 2 Plataforma de Microlearning
Agendamento, prontuário, financeiro, multi-papel, escalas clínicas, módulo do paciente, rede de profissionais, supervisão clínica.	Trilhas de microlearning por especialidade, carrossel de slides, quiz, vídeo, banners dentro do sistema, assinatura independente ou inclusa.

Como os dois produtos se integram

- O mesmo login acessa os dois produtos — a conta é única e os dados são compartilhados.
- Banners rotativos dentro do sistema de gestão exibem conteúdos do microlearning, criando exposição passiva e contínua.
- O usuário que entra pela plataforma de conteúdo já está dentro do ecossistema quando decide usar o sistema de gestão.
- O modelo de planos pagos do sistema de gestão pode incluir acesso ao microlearning como benefício, aumentando o valor percebido.
- O conteúdo de gestão de clínica educa o profissional para usar melhor as funcionalidades do próprio sistema.

07. O SISTEMA MULTI-PAPEL

Um dos diferenciais arquiteturais mais importantes da plataforma é o sistema de **multi-papel por usuário**. Na maioria dos concorrentes, um usuário é ou terapeuta ou paciente. Em nossa plataforma, um único usuário pode exercer múltiplos papéis simultaneamente, refletindo a realidade clínica.

Insight central: O terapeuta também faz análise pessoal. Logo, ele é simultaneamente profissional de saúde mental e paciente de outro profissional. O sistema precisa respeitar e suportar essa dualidade de forma natural e sem fricção.

Os quatro papéis do sistema

Papel: Paciente

Agenda sessões, acessa seu histórico, responde escalas, usa o diário entre sessões, visualiza tarefas enviadas pelo terapeuta.

Papel: Terapeuta

Gerencia agenda e pacientes, registra prontuário, aplica escalas, emite cobranças, acessa relatórios clínicos e financeiros.

Papel: Clínica

Gerencia múltiplos terapeutas vinculados, controla agenda compartilhada, realiza repasse financeiro e acompanha métricas.

Papel: Supervisor

Acompanha casos de supervisionados com acesso controlado, fornece feedback estruturado, emite relatórios de supervisão.

Regras de transição entre papéis

- Todo usuário começa como Paciente — é o papel padrão e gratuito.
- Um Paciente pode ativar o papel de Terapeuta mediante verificação de credencial (CRP/CRM) e adesão a um plano pago.
- Um Terapeuta pode criar ou se vincular a uma Clínica, que tem plano e faturamento próprios.
- Um Terapeuta pode ser designado Supervisor por outro terapeuta ou clínica.
- Um usuário Terapeuta pode simultaneamente ser Paciente de outro terapeuta dentro da mesma plataforma — os dados são completamente segregados.
- A troca de contexto entre papéis é feita na interface de forma clara, sem risco de contaminação de dados entre os contextos.

08. MÓDULOS DO SISTEMA DE GESTÃO

Módulo 1: Autenticação e Multi-Papel

Fundação de toda a plataforma. Gerencia login unificado, cadastro de usuário, ativação e troca de papéis, permissões granulares por contexto e segurança de sessão. Este módulo está sendo desenvolvido como prioridade máxima, pois erros aqui geram dívida técnica irreversível nos demais módulos.

- Login com e-mail, Google e futuramente Apple
- Cadastro unificado com ativação progressiva de papéis
- JWT com refresh token e controle de sessão por dispositivo
- Middleware de permissão por papel em todas as rotas
- Auditoria de acesso a dados sensíveis (LGPD)

Módulo 2: Agendamento

Núcleo operacional do produto para o terapeuta. Resolve o problema mais imediato do profissional: organizar sua agenda sem depender de ferramentas genéricas.

- Configuração de disponibilidade semanal com exceções
- Agendamento pelo paciente dentro da disponibilidade do terapeuta
- Confirmação automática por e-mail e WhatsApp
- Lembrete configurável (24h, 2h antes da sessão)
- Cancelamento e reagendamento com regras de antecedência
- Integração com Google Calendar (fase 2)

Módulo 3: Cadastro e Gestão de Pacientes

Centraliza todas as informações do paciente vinculado ao terapeuta, respeitando os princípios de privacidade e minimização de dados da LGPD.

- Ficha cadastral completa com dados de contato e emergência
- Vínculo terapeuta-paciente com histórico de sessões
- Termo de consentimento digital integrado
- Controle de status do paciente (ativo, em pausa, encerrado)
- Histórico de encaminhamentos recebidos e realizados

Módulo 4: Prontuário Eletrônico

Registro clínico estruturado por sessão, com conformidade com as resoluções do CFP e máxima segurança de dados. Este módulo começa simples no MVP e evolui com a plataforma.

- Anotação de sessão por texto livre com formatação básica
- Campos estruturados opcionais por abordagem (TCC, psicanálise, humanista)
- Registro de hipótese diagnóstica por CID-10/CID-11
- Criptografia em repouso para todo conteúdo de prontuário
- Acesso exclusivo do terapeuta — nem a clínica vê o conteúdo clínico
- Escalas psicológicas integradas com correção automática (fase 2)

Módulo 5: Financeiro e Cobrança

Fecha o ciclo operacional do terapeuta: sessão realizada gera cobrança automática, paciente paga, terapeuta recebe. Sem planilhas, sem constrangimento no consultório.

- Configuração de valor por sessão ou plano de sessões
- Geração automática de cobrança ao confirmar sessão
- Link de pagamento Pix e cartão via integração com gateway (Asaas)
- Status de pagamento em tempo real: pendente, pago, atrasado
- Repasse automático para clínica com percentual configurável
- Relatório financeiro mensal do terapeuta

09. PLATAFORMA DE MICROLEARNING

A plataforma de microlearning não é um produto secundário. É o **principal motor de aquisição orgânica** da plataforma e o que diferencia nosso posicionamento de todos os concorrentes. Enquanto eles dependem de marketing pago para adquirir terapeutas, nós criamos o profissional ideal e ele naturalmente adota nossa ferramenta.

Referência estratégica: HubSpot Academy — a maior escola de marketing digital do mundo foi construída para educar o mercado a usar marketing digital... com as ferramentas da HubSpot. Fazemos o mesmo para saúde mental e gestão clínica.

Trilhas de Conteúdo por Especialidade

Cada especialidade da saúde mental tem dores de gestão específicas. As trilhas são desenhadas para falar diretamente com cada profissional, usando sua linguagem e resolvendo seus problemas concretos:

Gestão de Clínica para Psicólogos

- Como precificar sua sessão com confiança
- Inadimplência: como prevenir e como cobrar sem destruir o vínculo
- LGPD aplicada ao consultório de psicologia
- Prontuário eletrônico: o que é obrigatório pelo CFP
- Como organizar sua agenda e eliminar o no-show
- Nota fiscal e obrigações fiscais do psicólogo autônomo

Gestão de Clínica para Psicanalistas

- O setting e o dinheiro: como falar sobre honorários sem quebrar a transferência
- Frequência de sessões e modelo de cobrança na psicanálise
- Documentação mínima necessária na clínica psicanalítica
- Como estruturar uma clínica particular sendo psicanalista
- Supervisão e análise pessoal: como e onde buscar

Gestão de Clínica para Psiquiatras

- Gestão de tempo com consultas de diferentes durações
- Receituário, laudos e documentação clínica
- Integração com outros profissionais de saúde mental
- Credenciamento e faturamento com planos de saúde
- Como montar um consultório particular de psiquiatria

Para Terapeutas de Abordagens Integrativas

- Como comunicar o valor do seu trabalho para o paciente
- Precificação de sessões mais longas e formatos alternativos
- Documentação clínica em abordagens não convencionais
- Como crescer com indicações no consultório

Para Clínicas Multiprofissionais

- Como estruturar o repasse financeiro entre profissionais
- Gestão de agenda compartilhada sem conflitos
- Contrato de parceria entre clínica e profissional
- Como criar uma cultura clínica coesa em equipe

Formatos de Conteúdo

- **Carrossel de slides:** Formato principal do MVP. Leve, rápido de produzir e consumir. Ideal para conceitos e frameworks.
- **Texto estruturado:** Artigos curtos com exemplos práticos. Bom para SEO e para leitores que preferem texto.
- **Quiz interativo:** Reforço de aprendizado após cada módulo. Gera engajamento e dados sobre o aprendizado do usuário.
- **Vídeo (fase 2):** Formato de maior autoridade e retenção. Será implementado após validação dos formatos anteriores.

Banners Rotativos no Sistema de Gestão

Dentro do dashboard do sistema de gestão, um componente de banner rotativo exibirá conteúdos do microlearning de forma passiva e não intrusiva. O profissional não precisa buscar o conteúdo — ele aparece naturalmente no fluxo de trabalho.

- Conceito do dia relacionado à abordagem do terapeuta
- Dica de gestão clínica com link para o módulo completo
- Novo conteúdo disponível na trilha do profissional
- Lembrete sobre obrigações (ex: LGPD, declaração de IR)

10. MODELO DE NEGÓCIO E MONETIZAÇÃO

O modelo de negócio é SaaS (Software as a Service) com camada freemium. A estratégia de monetização foi desenhada para alinhar o crescimento da receita com o crescimento real do profissional na plataforma.

Estrutura de Planos

Plano	Perfil	Sistema de Gestão	Microlearning	Modelo
Gratuito	Paciente / Terapeuta iniciante	Até 10 pacientes, agendamento básico	Conteúdo introdutório grátis	Freemium
Profissional	Terapeuta autônomo	Pacientes ilimitados, prontuário completo, financeiro, escalas	Acesso completo a todas as trilhas	Assinatura mensal/anual
Clínica	Clínica com múltiplos terapeutas	Multi-terapeuta, repasse financeiro, agenda compartilhada, métricas	Acesso para todos os membros	Assinatura por assento
Conteúdo	Estudante / Paciente interessado	Não incluso	Acesso completo independente	Assinatura mensal

Lógica da Progressão Natural

- O usuário entra como **Paciente** (grátis) — experimenta a plataforma sem risco.
- Consome microlearning gratuito e conhece o produto com profundidade antes de pagar.
- Quando se forma ou decide abrir consultório, **ativa o papel de Terapeuta** — já conhece e confia.
- Quando cresce, **cria ou se vincula a uma Clínica** — upgrade natural de plano.
- O custo de aquisição (CAC) tende a zero para usuários que entram pelo caminho do conteúdo.

11. ESTRATÉGIA DE FASES DE DESENVOLVIMENTO

O desenvolvimento é organizado em quatro fases estratégicas, cada uma com objetivos, entregáveis e métricas de sucesso claros. As fases são sequenciais mas não rígidas — aprendizados de uma fase informam e ajustam a próxima.

FASE 1	MVP e Validação	Meses 1–3
	<ul style="list-style-type: none">• Sistema multi-papel funcional e sólido (fundação arquitetural)• Agendamento completo com lembretes via e-mail e WhatsApp• Cadastro de pacientes com vínculo terapeuta-paciente• Prontuário com anotações simples de sessão• Financeiro básico: cobrança automática via Pix (Asaas)• LGPD implementada: criptografia, consentimento, política de privacidade• Beta fechado com 10–20 terapeutas reais• Frente pública de microlearning: landing page + 1 trilha inicial	
FASE 2	Diferenciação Clínica	Meses 4–8
	<ul style="list-style-type: none">• Escalas psicológicas integradas (PHQ-9, GAD-7, BDI) com correção automática• Dashboard de evolução do paciente com gráficos longitudinais• Módulo do paciente: diário de humor, tarefas, visualização de agenda (PWA)• Relatórios e laudos com template e exportação em PDF• Módulo de Clínica: vínculo, agenda compartilhada, repasse financeiro• Prontuário completo com campos estruturados por abordagem• Expansão do microlearning: 3–5 trilhas completas• Banners rotativos de microlearning no dashboard do sistema• Meta: 100 terapeutas pagantes, churn abaixo de 5%/mês	
FASE 3	Rede e Crescimento	Meses 9–18

<ul style="list-style-type: none"> • Diretório de terapeutas: pacientes encontram profissionais na plataforma
<ul style="list-style-type: none"> • Rede de encaminhamentos estruturada entre profissionais
<ul style="list-style-type: none"> • Módulo de supervisão clínica com acesso controlado por caso
<ul style="list-style-type: none"> • Programa de indicação com benefícios para terapeutas indicadores
<ul style="list-style-type: none"> • Integração com Google Calendar e Apple Calendar
<ul style="list-style-type: none"> • Notificações push no módulo do paciente
<ul style="list-style-type: none"> • Expansão para clínicas multiprofissionais (psicologia, psiquiatria, fonoaudiologia)
<ul style="list-style-type: none"> • Meta: 1.000 terapeutas ativos, 20+ clínicas, efeito de rede ativado

FASE 4	Inteligência e Escala	18+ meses
<ul style="list-style-type: none"> • IA de suporte clínico: sugestão bibliográfica por CID, rascunho de evolução por voz 		
<ul style="list-style-type: none"> • Alertas de risco baseados em padrões comportamentais do paciente 		
<ul style="list-style-type: none"> • Integração com planos de saúde: credenciamento, guias, faturamento 		
<ul style="list-style-type: none"> • API aberta para parceiros: apps de meditação, plataformas de cursos 		
<ul style="list-style-type: none"> • Certificados de conclusão de trilhas de microlearning 		
<ul style="list-style-type: none"> • Painel do professor para publicação autônoma de conteúdo 		
<ul style="list-style-type: none"> • Expansão internacional para mercados lusófonos (Portugal, Angola, Moçambique) 		

12. CRONOGRAMA DO MVP (3 MESES)

O cronograma do MVP foi desenhado para um time com frontend e backend separados, priorizando entregas que gerem valor real para o primeiro usuário no prazo de 2 a 3 meses.

Período	Frontend	Backend	Entrega
Mês 1 Sem 1–2	Telas de login, cadastro, troca de papel, navegação base	Auth completo, JWT, estrutura de roles no banco, middleware de permissão	Usuário cria conta e navega entre papéis
Mês 1 Sem 3–4	Perfil por papel, dashboard inicial por contexto	API de usuário multi-papel, segregação de dados por contexto	Experiência multi-papel funcional e sem fricção
Mês 2 Sem 1–2	Tela de agenda do terapeuta, configuração de disponibilidade	API de slots, regras de agendamento, validações de conflito	Terapeuta configura agenda
Mês 2 Sem 3–4	Fluxo de agendamento pelo paciente, confirmações, tela de sessões	Notificações por e-mail, integração WhatsApp, vínculo paciente-terapeuta	Paciente agenda, ambos recebem confirmação
Mês 3 Sem 1–2	Tela financeira, histórico de sessões, status de pagamento	Integração Asaas (Pix), geração automática de cobrança, webhooks	Ciclo financeiro completo funcionando
Mês 3 Sem 3–4	Anotações de sessão, ajustes de UX, landing page de microlearning	Revisão de segurança, LGPD, ambiente de produção, monitoramento	Beta com 10–20 terapeutas reais

13. RISCOS E MITIGAÇÕES

Risco	Impacto	Probabilidade	Mitigação
Arquitetura multi-papel mal modelada	Alto	Médio	Revisar o modelo de dados antes de construir qualquer módulo adicional. Garantir que 'papel' é um atributo do usuário, não uma tabela separada. Code review obrigatório nessa camada.
Integração de pagamento subestimada	Médio	Alto	Reservar pelo menos 2 semanas dedicadas para a integração com Asaas. Testar todos os fluxos de webhook, falha de pagamento e conciliação.
Dados sensíveis sem criptografia	Alto	Baixo	Implementar criptografia em repouso para prontuários e anotações desde o início. Refazer depois é caro e arriscado. Tratar como requisito não-negociável.
Desalinhamento frontend/backend	Médio	Alto	Definir e documentar todos os contratos de API na semana 1 (Swagger/Notion). Frontend desenvolve contra mocks. Reunião de alinhamento semanal obrigatória.
Adoção lenta pelos terapeutas	Alto	Médio	Beta fechado com 10–20 terapeutas antes do lançamento público. Onboarding em 5 minutos. Plano gratuito generoso. Microlearning como canal de aquisição orgânica.
Escopo crescente comprometendo o prazo	Alto	Alto	Definição rígida do que entra e não entra no MVP. Qualquer nova feature proposta vai para o backlog, não para o sprint atual. Product Owner com poder de veto.

14. ESTRATÉGIA DE ADOÇÃO E CRESCIMENTO

O Funil de Aquisição

Topo do funil — Conteúdo

Microlearning gratuito atrai terapeutas buscando aprender gestão. SEO em conteúdo de blog e trilhas. Presença no Instagram e LinkedIn com dicas de gestão clínica.

Meio do funil — Experimentação

Plano gratuito com limite generoso. Onboarding em 5 minutos com dados de exemplo. O terapeuta experimenta sem compromisso e vê valor antes de pagar.

Fundo do funil — Conversão

Quando ultrapassa o limite do plano gratuito, a conversão é natural. O terapeuta já depende do sistema e o upgrade é a continuação lógica.

Retenção — Profundidade

Escalas clínicas, relatórios e histórico acumulado criam lock-in legítimo. O custo de sair é alto porque os dados clínicos estão na plataforma.

Expansão — Indicação

Programa de indicação: terapeuta indica colega, ambos ganham benefício. Com efeito de rede, cada terapeuta traz naturalmente sua rede de colegas.

Estratégia de Beta — Os Primeiros 20 Terapeutas

- Recrutar manualmente via LinkedIn, grupos de psicólogos no WhatsApp e Facebook, indicações pessoais.
- Oferecer 6 meses gratuitos no plano Profissional em troca de uso semanal e feedback honesto.
- Realizar call de 30 minutos com cada beta-tester após 2 semanas de uso.
- Observar onde travam no onboarding, o que tentam fazer e não encontram, o que elogiam espontaneamente.
- Usar esses aprendizados para uma rodada de ajustes de 2 semanas antes do lançamento público.
- Transformar os melhores beta-testers em embaixadores com benefícios permanentes.

15. VISÃO DE LONGO PRAZO

Em 5 anos, a plataforma deve ser reconhecida como a infraestrutura da saúde mental brasileira — o ambiente onde profissionais aprendem, trabalham, colaboram e crescem.

Visão de longo prazo: Ser para o terapeuta brasileiro o que a Bloomberg é para o mercado financeiro — a plataforma que nenhum profissional sério consegue imaginar trabalhar sem ela.

Plataforma de referência nacional

O maior diretório de terapeutas do Brasil, com pacientes encontrando profissionais por abordagem, especialidade, localização e faixa de preço.

Educação continuada reconhecida

Certificações de trilhas de microlearning reconhecidas pelo mercado. Parcerias com conselhos profissionais e universidades.

IA clínica de suporte

Assistente de IA que apoia o terapeuta na documentação, sugestão de intervenções e identificação de padrões de risco — sempre com o profissional como protagonista.

Expansão para mercados lusófonos

Portugal, Angola e Moçambique como mercados naturais de expansão, aproveitando a base de conteúdo e tecnologia já construída.

Impacto social mensurável

Contribuir para o aumento da qualidade e acessibilidade do cuidado em saúde mental no Brasil, com métricas públicas de impacto.

Este documento é vivo. Deve ser revisado e atualizado a cada fase concluída, incorporando os aprendizados do mercado e as decisões do time.