

PGE Atleta Moderno v1.0

Anderson - Gestor de Projetos AM

2026-05-26

Plano de Gestao Empresarial (PGE) - Atleta Moderno

Indice

1. Sumario Executivo
 2. Diagnostico Atual
 3. Business Model Canvas (BMC)
 4. Value Proposition Canvas (VPC)
 5. 5 Forcas de Porter
 6. Plano Estrategico 12 Meses
 7. Plano Operacional
 8. Plano Financeiro
 9. Plano de Pessoas
 10. Plano Tecnologico
 11. KPIs e Dashboard
 12. Matriz de Riscos
 13. Roadmap Trimestral Q1-Q4
 14. Cadencia de Governanca
 15. Proximos Passos 90 Dias
 16. Bibliografia
- Glossario rapido

Plano de Gestao Empresarial (PGE) - Atleta Moderno

Versao: 1.0 **Data:** 2026-05-26 **Autor:** Anderson (gestor de projetos, agente Dan) **Base teorica:** Pesquisa MBA do Thiago em /opt/dan/knowledge/pge-mba-pesquisa-fundamentos.md (confidence ALTO, 65 fontes) **Base operacional:** Dossie tecnico AM 2026-05-26 (1118 linhas), matriz planos-acessos PH msg 5011, projeto AM-Elea-DataCenters **Aprovador:** Philippe Rocha (PH), Owner Atleta Moderno **Periodicidade de revisao:** Trimestral (proxima revisao 2026-08-26)

Indice

1. [Sumario Executivo](#)
2. [Diagnostico Atual](#)
3. [Business Model Canvas](#)
4. [Value Proposition Canvas](#)
5. [5 Forcas de Porter](#)
6. [Plano Estrategico 12 Meses](#)
7. [Plano Operacional](#)
8. [Plano Financeiro](#)
9. [Plano de Pessoas](#)
10. [Plano Tecnologico](#)
11. [KPIs e Dashboard](#)
12. [Matriz de Riscos](#)
13. [Roadmap Trimestral Q1-Q4](#)
14. [Cadencia de Governanca](#)
15. [Proximos Passos 90 Dias](#)
16. [Bibliografia](#)

1. Sumario Executivo

1.1 Quem somos

O **Atleta Moderno (AM)** e uma empresa de saude, performance fisica e tecnologia esportiva, sediada na Freguesia, Jacarepagua, Rio de Janeiro. Combina tres pilares operacionais: um **Centro de Treinamento presencial** (Estrada dos Tres Rios 920), um **app proprietario multi-plataforma** (Flutter + Supabase, em producao desde 2026-04) e uma **comunidade ativa** com eventos semanais. Atende **234 alunos** e **178 contratos** vigentes (dados Supabase 2026-05-26), sendo 137 presenciais (Prata 1, Prata 2, Ouro 2) e o restante online (Bronze 1/2, Ouro 1) ou cortesia (Bonus).

1.2 Visao 2027

Tornar o AM **referencia em treinamento fisico para alta performance no Rio de Janeiro**, com unidade matriz consolidada na Freguesia e capacidade comprovada para licenciar metodologia (A30, A5, Dores Nunca Mais, Zero a 5K, Rumo aos 21, Emagreca Comendo, Ganhe Musculos Em Casa, Estrategia Atleta 30 Min). Em paralelo, validar o AM como **ponte estrategica do PH para o setor de wellness corporativo** (alvo prioritario: Elea Data Centers e demais empresas de missao critica do Rio).

1.3 Missao e valores

Missao: entregar saude, performance e disciplina ao atleta moderno (corporativo, amador, 25-55 anos) atraves de metodos cientificos, professores qualificados e tecnologia propria.

Valores: - **Ciencia aplicada:** todo metodo testavel e mensuravel (avaliacao Petroski/Pollock/Martin SMM, 332 avaliacoes registradas). - **Comunidade primeiro:** o aluno permanece pelo grupo, nao pela aula isolada. - **Disciplina assistida:** acompanhamento individual, professor presente, agenda flexivel. - **Tecnologia simples:** o app facilita, nao distrai. - **Acentuacao PT-BR completa em toda copy e UI publica.**

1.4 Estado atual em numeros (dados reais 2026-05-26)

KPI	Valor atual	Fonte
Profiles cadastrados	250	Supabase profiles
Memberships ativas	241 (234 students + 7 staff)	Supabase user_org_memberships
Contratos vigentes (subscriptions)	178 (170 active + 6 ended + 1 cancelled + 1 licenca)	Supabase subscriptions
Leads no CRM	130 (93 converted + 37 new)	Supabase leads
Avaliacoes fisicas realizadas	332	Supabase physical_assessments
Bookings ativos	2.227 agendada + 14 presente + 63 cancelada	Supabase class_bookings
Gotas de suor distribuidas	412.810	Supabase

(gamif.)	acumuladas	sweat_drops_ledger
Posts na Resenha	78	Supabase social_posts
Modulos A30 publicados	7	Supabase course_modules
Programa Ganhe Musculos enrollments	33	Supabase ganhe_musculos_enrollments

1.5 Ambicao 12 meses (2027)

Tres resultados principais esperados ate maio de 2027:

1. **MRR de R\$ 65 mil a R\$ 80 mil** (cenario realista), partindo da base de R\$ 50 mil estimada hoje, com churn mensal abaixo de 4 por cento.
2. **300+ contratos vigentes** (Prata 1/2 + Ouro 2 + Bronze 2 + Ouro 1), com mix saudavel entre presencial e online.
3. **Primeiro contrato corporativo wellness assinado** (alvo Elea Data Centers ou similar), faturando entre R\$ 8 mil e R\$ 25 mil por mes, abrindo nova vertical de receita.

1.6 Frameworks priorizados (recomendacao Thiago, secao 9.1 da pesquisa)

- **Business Model Canvas (Osterwalder 2010)** - desenhar o modelo.
- **Value Proposition Canvas (Osterwalder 2014)** - fit oferta-cliente por persona.
- **OKR trimestral (Doerr 2018, Grove 1983)** - alinhamento de equipe.
- **AARRR Pirate Metrics (McClure 2007)** - mapear funil end-to-end.
- **Falconi PDCA + SDCA (Falconi 1992)** - disciplina operacional brasileira.

Frameworks ignorados nesta versao do PGE (overkill para o estagio atual, conforme recomendacao Thiago secao 9.2): BSC completo, COSO ERM completo, matriz BCG.

2. Diagnostico Atual

2.1 Onde estamos hoje

O AM esta na transicao de **CT boutique presencial unico** (250 alunos, 1 endereco) para **CT presencial + plataforma digital propria com ambicao SaaS**. O app foi para producao em abril de 2026 e ja substitui o legado Tecnofit em todos os processos criticos (agenda, check-in, contrato, financeiro, leads, comunidade). A operacao presencial roda no CT Freguesia com aulas A30 (45 slots semanais) e A5 (65 slots semanais).

Distribuicao real de contratos por plano (Supabase, 2026-05-26):

Plano	Preco	Vigencia	Contratos ativos	% da base	Receita mensal estimada
Prata 1	R\$ 247,99	mensal	70	41%	R\$ 17.359
Prata 2	R\$ 347,99	mensal	67	39%	R\$ 23.315

Ouro 2	R\$ 599,00	mensal	17	10%	R\$ 10.183
Bronze 2	R\$ 97,99	mensal	11	6%	R\$ 1.078
Bonus	R\$ 0,00	n/a	5	3%	R\$ 0 (cortesia)
Bronze 1	R\$ 47,99	mensal	0	0%	R\$ 0
Ouro 1	R\$ 997,99	trimestral (3x R\$ 332,66)	0	0%	R\$ 0
TOTAL			170 ativos + 8 outros = 178	100%	R\$ 51.935 estimado

Observacoes:

- **DADO real:** 170 contratos active no Supabase, 178 incluindo ended/cancelled/licenca.
- **INFERIDO:** o MRR estimado R\$ 51,9 mil considera apenas os ativos cobrando. Nao inclui inadimplencia, descontos individuais, contratos manuais com payment_mode>manual.
- **PROJECAO:** o valor real do MRR pode variar 10 a 20 por cento para baixo por causa de inadimplencia + descontos pontuais. Estimativa conservadora: R\$ 42-48 mil.

2.2 SWOT

Forcas (interno positivo)	Fraquezas (interno negativo)
10+ anos de marca AM consolidada na zona oeste do Rio.	Operacao concentrada em 1 endereco unico (risco geografico).
App Flutter proprietario em producao (vantagem vs concorrente que usa Tecnofit/Pacto).	Dependencia do PH como ponto unico de decisao estrategica.
Metodos exclusivos (A30, A5, Estrategia Atleta 30 Min).	63 das 76 Edge Functions nao versionadas no git (risco de perda de codigo, dossie 7.2).
Comunidade ativa (78 posts, 412 mil gotas, eventos semanais).	Carol e Duda (bots IA) ainda em refinamento (apenas 52 + 4 mensagens).
Ana SDR automatizada via BMAD/SPIN (WhatsApp + IG).	Hardcode kDefault0rganizationId bloqueia multi-CT (dossie 7.4).
Avaliacao fisica robusta (Petroski, Pollock, Martin SMM, 332 realizadas).	Token QR de parede estatico sem rotacao automatica (dossie 7.7).
Estrutura tecnologica madura (Supabase Pro, pgvector, push, geofence).	Time pequeno: PH owner, Dani receptionist, 1 instrutor, 1 nutri.
Catalogo de cursos A30 (7 modulos, 35 aulas).	Asaas em sandbox em alguns fluxos, integracao manual em outros.
Oportunidades (externo positivo)	Ameacas (externo negativo)
Mercado fitness Brasil cresceu para 41.332 academias e R\$ 14 bi em faturamento 2025 (HFA Global Report).	Smart Fit, Bio Ritmo e BlueFit em expansao agressiva (Smart Fit faturou R\$ 7,24 bi em 2025, +30% YoY).
	Wellhub (ex-Gympass) pressiona

Wellness corporativo subexplorado em DCs e missao critica (alvo Elea).	margem das academias parceiras (queixa comum: corte de 50% em receita por aluno).
Rio AI City da Elea + I Squared injeta R\$ 60 bi na regio ate 2030.	Apps fitness mediana churn 9,2% por mes (Retention Check), pressao retencao.
LGPD prioridade ANPD 2025-2026 abre vantagem para quem ja tem governanca.	Boutiques no Rio (estudios em Botafogo, Leblon) podem replicar metodo A30/A5.
Rio Innovation Week 2026 (4-7 agosto) e iMasons Rio Chapter - janelas de relacionamento.	Concentracao de fornecedores (Supabase, Asaas, Firebase) cria risco vendor-lock.
Demanda crescente por nutricao + treino integrados (Nutri v2 ja construido, pronto para ativar).	Riscos LGPD: dados de saude classificados como sensiveis, multas ate 2% do faturamento (limite R\$ 50 mi).

2.3 Posicionamento competitivo

Comparacao com concorrentes diretos e indiretos:

Concorrente	Categoria	Ticket medio	Pontos fortes	Pontos fracos
Smart Fit	Low-cost mass market	R\$ 89-149/mes	Escala (2.084 unidades), preco, conveniencia	Sem personalizacão alta rotatividade
Bio Ritmo	Premium mass market	R\$ 449+/mes	Estrutura, equipamentos top, marca	Sem identidade local, sem comunidade real
BlueFit	Mid-tier	R\$ 149-249/mes	Crescimento rapido, presenca regional	Identidade fraca, sem diferenciação
Boutiques RJ (Crossfit, F45 zona sul)	Premium niche	R\$ 350-600/mes	Comunidade forte, metodo claro	Caro, sem digital de marketing
Wellhub (ex-Gympass)	Marketplace B2B2C	varia	37 mil parceiros no Brasil	Aperta margem de academia d academia (queixa 50%)
Apps puros (Strava, Nike, Mfit)	Digital free/freemium	R\$ 0-50/mes	Distribuicao massiva	Sem CT fisico sem profissio
Personal independente	Servico solo	R\$ 200-500/aula	Atencao individual	Sem comunidade sem app, c

Posicionamento sintetico do AM:

“Boutique do Rio Oeste com metodo proprio + app + comunidade. Ticket Prata R\$ 247-347, Ouro R\$ 599, justificado por metodos exclusivos (A30/A5/Estrategia Atleta 30 Min), avaliacao cientifica e relacionamento direto com o dono. Nao competimos por preco com Smart Fit, nem por equipamento com Bio Ritmo. Competimos por metodo, comunidade e proximidade.”

3. Business Model Canvas (BMC)

Framework: Osterwalder e Pigneur 2010, livro “Business Model Generation” (Wiley, ISBN 978-0470876411).

3.1 Os 9 blocos preenchidos com dados reais AM

Bloco 1: Segmentos de clientes

1. **Aluno CT presencial Freguesia (B2C-presencial)** - adulto 30-55, residente zona oeste Rio (Freguesia, Jacarepagua, Recreio, Barra, Taquara, Pechincha), busca acompanhamento de professor, comunidade e metodo. Tickets: Prata 1 (R\$ 247,99), Prata 2 (R\$ 347,99), Ouro 2 (R\$ 599). Hoje: 154 alunos pagantes (70+67+17).
2. **Aluno digital nicho (B2C-online)** - atleta amador ou pessoa em transformacao, foco em metodo via A30 + comunidade, fora do raio fisico do CT. Tickets: Bronze 1 (R\$ 47,99), Bronze 2 (R\$ 97,99), Ouro 1 (R\$ 997,99 trimestral). Hoje: 11 alunos Bronze 2, oportunidade Ouro 1 ainda em ativacao.
3. **Cliente corporativo wellness (B2B em ativacao)** - empresas de missao critica 24/7 ou tecnologia, alvo prioritario Elea Data Centers e similares. Ticket esperado: R\$ 8 mil a R\$ 25 mil por mes. Hoje: 0 contratos, em estruturacao.
4. **Lead em qualificacao (pre-cliente)** - visitante quiz, IG, indicacao, WhatsApp Ana SDR. Hoje: 37 leads new no funil.
5. **Cortesia/Membros honorarios (Bonus)** - equipe, familia, parcerias VIP. Hoje: 5 vinculos ativos.

Bloco 2: Propostas de valor

Por segmento	Proposta sintetica
Aluno CT presencial	“Treine com professor no CT da Freguesia, com metodo cientifico, agenda flexivel e comunidade que te puxa.”
Aluno digital nicho	“Tenha o metodo AM no seu bolso: A30, Estrategia Atleta 30 Min, Dores Nunca Mais, Zero a 5K, Rumo aos 21K, Emagrecer Comendo, Ganhe Musculos Em Casa.”
Corporativo wellness	“Programa de saude e performance dedicado a equipes de missao critica 24/7, in-loco ou hibrido, com workshops e acompanhamento individual.”
Lead pre-cliente	“Faca o quiz, descubra o plano certo pra voce, e converse direto com a Ana sobre seu objetivo.”
Cortesia	“Acesso pleno como parte da familia AM, sem cobranca, integrado a comunidade.”

Bloco 3: Canais

Canal	Funcao	Estado atual
App AM (Flutter + web)	Entrega digital, agenda, check-in, comunidade, A30, financeiro	Em producao desde 2026-04, 250
CT presencial Freguesia	Entrega presencial, eventos, atendimento walk-in	Estrada dos Tres Rios 920, Salas :
Instagram (@atletamoderno)	Topo de funil, conteudo, eventos, indicacao	Ativo, gerido por PH e Ana SDR
WhatsApp comercial (5521971110088 AM)	SDR Ana automatizada (BMAD + SPIN)	Bot Ana ativo, integrado a Avalan
Quiz /comeceagora	Captura de lead, qualificacao automatica	RPC qz_simulate_recommendation_with_12 leads ja gerados
Indicacao (boca a boca + Resenha)	Aluno indica aluno via comunidade	Tabela referrals vazia, esqueleto
Eventos semanais AM	Engajamento + ponte de conversao	Acontecem todo fim de semana, : dashboard ainda
Site institucional (atletamoderno.app raiz)	Landing, captura, SEO	Em producao, redirect para quiz
LinkedIn (PH pessoal)	B2B corporativo, networking wellness	Canal de prospeccao Elea, ainda operacional para AM

Bloco 4: Relacionamento com clientes

Tipo de relacao	Como o AM mantem
Comunidade ativa (Resenha)	Feed social no app, 78 posts, 119 likes, 15 comentarios.
Atendimento humano (Dani)	Receptionist no CT, atende walk-in + WhatsApp.
Atendimento IA (Carol no app)	Bot no app para duvidas operacionais do aluno (aulas, pagamento, treino). 52 mensagens registradas.
Atendimento IA (Duda admin)	Bot para owner/manager/atendimento/contador/nutri. 4 mensagens.
Atendimento IA (Ana WhatsApp)	SDR via BMAD/SPIN, qualifica e fecha.
Gamificacao (gotas de suor)	412.810 gotas distribuidas, ranking, badges (52 conquistados). Treinos especiais, encontros, workshops

Eventos AM	todo fim de semana.
Avaliacao fisica periodica	332 avaliacoes em 234 alunos.

Bloco 5: Fontes de receita

Fonte	Mecanismo	Receita estimada hoje
Mensalidade Bronze 1/2 (online)	Recorrencia Asaas	R\$ 1.078 (11x Bronze 2)
Mensalidade Prata 1/2 (presencial)	Recorrencia PagBank	R\$ 40.674 (70x Prata 1 + 67x Prata 2)
Trimestral Ouro 1 (online)	Recorrencia Asaas	R\$ 0 (em ativacao)
Mensalidade Ouro 2 (presencial premium)	Recorrencia PagBank	R\$ 10.183 (17x Ouro 2)
Titulos VIP (Platinum/Diamond, add-on)	Cobranca pontual ou anual	Nao monetizado ainda (0 vinculos em student_vip_titles)
Avaliacao fisica individual	Pacote ou unitario	Embutido nos planos, sem cobranca avulsa hoje
Eventos pagos (workshops, intensivos)	Ticket por evento	Variavel, sem KPI ainda
Receita potencial futura (12-24 meses)		
Wellness corporativo B2B	Contrato mensal + sessoes in-loco	R\$ 8-25 mil por mes por cliente
Licenciamento de metodo	Pacote SaaS + treinamento	A definir
Marketplace suplementos/parceiros	Comissao sobre venda	supplement_products zerado, plano futuro
Programa de afiliados	Comissao sobre indicacao	referrals zerado, plano futuro

Bloco 6: Recursos-chave

Recurso	Tipo	Status
CT presencial Freguesia	Fisico	Operacional, salas 309 e 310
App AM (Flutter + Supabase)	Tecnologico	Producao, 218 arquivos Dart, 102 tabelas, 76 Edge Functions
Marca Atleta Moderno	Intangivel	Manual da marca em /opt/dan/knowledge/atleta-moderno/manual-da-marca.pdf
Metodos exclusivos (A30, A5, etc)	Intelectual	7 modulos A30 publicados, 35 aulas
Avaliacao Petroski/Pollock/Martin	Cientifico	332 avaliacoes feitas, IP do metodo
Time humano (PH, Dani, instrutor, nutri)	Humano	7 staff
Bots Carol/Duda/Ana	Automacao	Em refinamento
Base de leads e	Dados	130 leads + 234 alunos

alunos		
Comunidade Resenha	Social	78 posts, 412 mil gotas circulantes
Subscriptions Asaas + PagBank	Financeiro	Recorrencia parcial automatizada

Bloco 7: Atividades-chave

Atividade	Frequencia	Responsavel
Aulas A30 e A5 no CT	6 dias por semana	Instrutor + PH
Check-in presencial	Diario	Aluno (QR parede + geofence) + recepcao manual
Producao de conteudo A30	Mensal	PH + parceiros
Eventos AM	Semanal (fim de semana)	PH + time
Atendimento WhatsApp SDR	Contínuo	Bot Ana
Atendimento app	Contínuo	Bot Carol (aluno) + Duda (admin)
Avaliacao fisica	Sob demanda	Instrutor
Gestao de contratos e cobranca	Contínua	Dani + sistema Asaas/PagBank
Conciliacao financeira	Mensal	Contador externo + Duda
Plano alimentar (Nutri)	Sob demanda	Dani Nutri
Marketing e captacao IG	Contínuo	PH + Ana SDR
Manutencao tecnica do app	Contínua	Lucas dev + Dan supervisao

Bloco 8: Parcerias-chave

Parceiro	Tipo	Funcao
Supabase	Infra	Banco + Auth + Storage + Edge Functions + Realtime
Firebase	Infra	Hosting web + FCM push
Asaas	Pagamento	Recorrencia online (Bronze 1, Bronze 2, Ouro 1 trimestral)
PagBank	Pagamento	Recorrencia presencial (Prata 1, Prata 2, Ouro 2)
Sentry	Observabilidade	Captura de erro + perf
PostHog	Analytics	Eventos de produto, screen tracking
OpenAI / Anthropic	IA	Carol, Duda, Ana, Nutri AI
ElevenLabs	Voz	Voice do PH para narracao (clone PVC em treino)
Apple Developer	Store	iOS publicacao

Google Play	Store	(pendente loja)
Contador externo	Servico	Android publicacao
Operadora Elea (em prospeccao)	Cliente futuro	Fiscal e contabil
Eventos e parceiros locais Freguesia	Comunidade	Wellness corporativo
		Cross-promo

Bloco 9: Estrutura de custos

Categoria	Linha	Estimativa mensal	Tipo
Custo fixo direto	Aluguel CT Freguesia (Salas 309 + 310)	Estimativa R\$ 8-12 mil	Fixo
Custo fixo direto	Salario PH + Dani + 1 instrutor + 1 nutri	Estimativa R\$ 18-30 mil	Fixo
Infra tech	Supabase Pro (US\$ 25-40) + Sentry (US\$ 26) + Firebase free + Apple Dev US\$ 99/ano amortizado	R\$ 350-700	Fixo
Infra tech variavel	OpenAI/Anthropic APIs (Carol, Duda, Ana, Nutri AI)	R\$ 50-300	Variavel
Marketing	IG ads + parcerias + materiais	Estimativa R\$ 1-5 mil	Variavel
Comissao pagamento	Asaas (~3,5%) + PagBank (~3,5%) sobre receita	~3,5% do MRR (R\$ 1,5-2 mil)	Variavel
Servico externo	Contador + juridico ocasional	R\$ 800-1.500	Fixo
ElevenLabs + ferramentas Dan	Voz clones, automacao	R\$ 100-300	Variavel
TOTAL ESTIMADO MENSAL		R\$ 30-50 mil	

DADO real: infra tech R\$ 350-700 (dossie 9). INFERIDO: aluguel, salarios e marketing nao estao em fonte primaria neste documento, sao estimativas. PROJECAO: validar com PH em planning Q3.

4. Value Proposition Canvas (VPC)

Framework: Osterwalder, Pigneur, Bernarda, Smith 2014, livro "Value Proposition Design" (Wiley, ISBN 978-1118968055).

Mapeado por persona principal. Para cada uma: **Customer Jobs**, **Pains, Gains** (lado cliente), e **Products and Services, Pain Relievers, Gain Creators** (lado AM).

4.1 Persona 1: Aluno CT presencial (Freguesia, 30-55, ticket R\$ 247-599)

Customer Jobs: - Funcional: entrar e manter forma física sem se machucar. - Funcional: ter disciplina de treino (precisa de horário, professor, ambiente). - Social: ser visto como pessoa ativa e saudável pelos pares (família, trabalho, vizinhança). - Emocional: recuperar autoestima, energia, disposição. - Emocional: pertencer a um grupo, ter amigos do treino.

Pains (frustrações): - Falta de tempo, agenda apertada de trabalho/família. - Medo de lesão (especialmente coluna, joelho, ombro). - Vergonha do estágio atual (“voltei zerado”). - Cansaco de academia grande sem identidade. - Frustração com treinos que não mostram resultado. - Receio de gastar com algo que vai abandonar em 2 meses.

Gains (benefícios desejados): - Ver progresso mensurado (peso, % gordura, performance). - Ser reconhecido pelo professor pelo nome. - Sentir energia no dia a dia. - Ter horários que cabem (manhã cedo, almoço, noite). - Sentir-se parte da comunidade. - Encontrar metodologia consistente e clara.

Products and Services do AM: - Aulas A30 (30 min, foco performance/força) e A5 (treino tradicional). - Agenda flexível no app (visualiza semana, agenda, cancela). - Check-in QR de parede + geofence no CT. - Avaliação física Petroski/Pollock/Martin SMM científica. - Resenha (feed social da comunidade). - App AM completo (perfil, treino, conteúdo A30 quando incluso). - Eventos semanais AM (workshops, treinos especiais).

Pain Relievers: - Aula A30 de 30 minutos resolve falta de tempo. - Avaliação detalhada previne lesão. - Acolhimento da comunidade dissolve vergonha. - Professor presente garante segurança técnica. - Cancelamento fácil pelo app gera sensação de controle.

Gain Creators: - Avaliação periódica mostra evolução em número. - Gotas de suor + badges + ranking gera reforço visual. - Resenha gera pertencimento. - Eventos semanais geram momento de celebração. - Marca AM já consolidada gera orgulho do aluno.

4.2 Persona 2: Aluno online nicho (B2C-digital, ticket R\$ 47-997)

Customer Jobs: - Funcional: ter um método claro para treinar em casa ou ao ar livre. - Funcional: aprender técnica correta (corrida, musculação em casa, alimentação). - Social: ser visto pelos pares como pessoa que cuida de si. - Emocional: superar a sensação de “esta perdido sem academia”.

Pains: - Não tem CT próximo de onde mora ou trabalha. - Sem condição de pagar ticket Prata/Ouro presencial. - Sente que YouTube e Strava não bastam (falta acompanhamento). - Solidão de treinar sozinho.

Gains: - Programa estruturado para seguir. - Comunidade online para perguntar e compartilhar. - Conteúdo de qualidade (PH professor de educação física). - Conexão com a marca AM.

Products and Services: - Módulos A30 online: 7 já publicados (7 Dias pra Virar a Chave, Emagreça Comendo, Ganhe Músculos em Casa, Do Zero aos 5K, Rumo aos 21K, Dores Nunca Mais, Estratégia A30). - Resenha (feed comunidade) mesmo sem CT. - Plano Ouro 1 (trimestral, R\$ 997,99) com A30 + comunidade + Perfil do Aluno + Meus Treinos. - Notificações WhatsApp transacionais (pós PH msg 5011, pendente consumer).

Pain Relievers: - Conteúdo on-demand resolve distancia geografica. - Bronze 1/2 (R\$ 47,99 / R\$ 97,99) tickets entrada acessivel. - Comunidade Resenha integra aluno online.

Gain Creators: - Modulos A30 com PH narrando geram confianca. - Programa Ganhe Musculos em Casa tem 33 enrollments e 643 logs de exercicio (validacao de uso). - Ouro 1 trimestral entrega o pacote completo digital premium.

4.3 Persona 3: Lead premium (objetivo claro, urgencia, ticket Ouro 1 ou Ouro 2)

Customer Jobs: - Funcional: virar a chave de uma fase importante (emagrecer 10 kg, voltar a correr, recuperar de lesao). - Emocional: encontrar alguem que ouve e prescreve com conviccao. - Social: poder dizer "fechei com o AM" e ter status de quem se cuida.

Pains: - Tentou varias coisas sem sucesso. - Tem dinheiro para pagar premium mas nao quer desperdicar. - Quer rapido + bem feito.

Gains: - Resposta clara: "este e o caminho". - Personalizacao no inicio (avaliacao + meta + plano). - Sensacao de exclusividade (Diamond, Platinum, grupo VIP BusiaBr).

Products and Services: - Ouro 1 trimestral R\$ 997,99 (3x R\$ 332,66) com pacote digital premium. - Ouro 2 presencial R\$ 599 com full stack. - Titulos Platinum/Diamond (add-ons, hoje 0 vinculos). - Atendimento Ana SDR com metodologia BMAD + SPIN (objetivo-dificuldade-urgencia + necessidades).

Pain Relievers: - BMAD da Ana mapeia rapidamente Background, Motivation, Authority, Decision criteria. - SPIN extrai dor real (S=situacao, P=problema, I=implicacao, N=need-payoff). - Plano Ouro 1 trimestral compromisso de 3 meses gera senso de compromisso real.

Gain Creators: - Avaliacao fisica completa logo no inicio. - Workshop "Alta Performance para Missao Critica" (diferencial unico, ainda nao operacional como produto formal). - Frase oficial Ana: "Ouro 1 e trimestral: sai R\$ 997,99 a cada 3 meses, parcelado em 3x R\$ 332,66, inclui resenha + A30 + notificacoes WhatsApp + Perfil do Aluno com Meus Treinos personalizados."

5. 5 Forcas de Porter

Framework: Porter 1979, livro "Competitive Strategy" (Free Press 1980, edicao BR Campus 1986).

Avaliacao do AM no contexto Rio de Janeiro 2026.

5.1 Rivalidade entre concorrentes existentes - INTENSIDADE: ALTA

Concorrente	Tamanho/forca	Impacto sobre AM
Smart Fit (SMFT3)	R\$ 7,24 bi receita 2025, 2.084 unidades, +30% YoY, +341 academias em 2025	Concorre por aluno marginal sensivel a preco. AM mitiga via metodo + comunidade.
Bio Ritmo (premium Smart)	Acelerando expansao Chile e Peru, ticket R\$ 449+	Concorre por aluno Ouro 2. AM mitiga via dono presente

Fit)		+ tamanho de turma + metodo.
BlueFit	Expansao regional	Concorre Prata. AM mitiga via marca local + comunidade.
Boutiques crossfit / F45 zona oeste Rio	Niche, mas crescendo	Concorrem direto. AM tem vantagem de comunidade ativa + app proprio.
Personal independente	Mercado liquido	Capta aluno premium. AM compete via comunidade + preco menor que personal puro.
Academias comuns Freguesia	5+ academias num raio de 800m do CT (ver /opt/dan/knowledge/atleta-moderno/ruas-800m-ct-freguesia.md)	Concorrentes geograficos. AM diferencia via metodologia e app.

Estrategia AM: nao competir por preco com Smart Fit, nem por equipamento com Bio Ritmo. Manter posicao de "boutique com metodo + dono presente + app proprio". Reforcar diferenciais nao copiaveis no curto prazo (metodo A30 + comunidade Resenha + avaliacao cientifica).

5.2 Ameaca de novos entrantes - INTENSIDADE: MEDIA

- **Barreira no presencial:** CAPEX para CT (aluguel + equipamento + alvara + tempo de marca) e moderada. Tipica entrada de boutique custa R\$ 200 mil a R\$ 1 milhao. Smart Fit e Bio Ritmo sao barreiras pela escala. Boutiques novas entram, mas levam 2-3 anos para construir comunidade.
- **Barreira no digital:** baixa. Qualquer personal pode lancar app via no-code ou Tecnofit white-label. **Vantagem do AM:** ja tem app proprio em producao, 250 alunos cadastrados, base movimentando. Multiplo dificil de replicar em <12 meses.
- **Barreira no corporativo wellness:** ALTA. Exige relacao + portfolio + estrutura para atender corporate. AM tem CT + experiencia educacional do PH + bot Ana qualificando. Wellhub atende esse mercado mas com modelo marketplace generico.

5.3 Ameaca de produtos substitutos - INTENSIDADE: ALTA

Substituto	Como ameaca	Como AM mitiga
Apps free (Nike Training Club, Mfit, Strava)	Aluno entende que conteudo basta	AM combina app + presencial + acompanhamento humano
YouTube + Instagram free	Substituto cognitivo do A30	AM oferece marca + metodo + comunidade + acompanhamento (sentimento de "alguem cuida") AM oferece

Treino em casa solo	Substituto comportamental	comunidade Resenha + gamificacao para reduzir solidao
Esportes ao ar livre (corrida, ciclismo, futebol)	Substituto de atividade fisica	AM oferece programas Zero a 5K, Rumo aos 21K como ponte (atleta corre + treina forca AM)
Treino com personal pontual	Substituto premium	AM oferece preco 1/3 do personal com comunidade + app

Acao AM: ja tem programas que cooptam o substituto (Zero a 5K + Rumo aos 21K transformam o corredor em aluno AM tambem).

5.4 Poder de barganha dos fornecedores - INTENSIDADE: BAIXA-MEDIA

Fornecedor	Poder	Estrategia AM
Supabase	Medio (vendedor lock parcial)	Aceitar no curto prazo; avaliar self-host PostgreSQL se Supabase aumentar preco brusco
Firebase (Hosting + FCM)	Baixo (commodity)	OK
Asaas	Medio (comissao 3-4%)	Negociar reducao acima de R\$ 100 mil/mes
PagBank	Medio (comissao similar)	Mesma logica
OpenAI / Anthropic	Baixo (multi-vendor possivel)	Carol e Duda podem rodar tambem em outros LLMs
Aluguel CT Freguesia	Medio-alto (lock geografico)	Renovacao contratual; avaliar abertura de segunda unidade ate 2027
Time humano (instrutor, nutri)	Baixo-medio (mercado liquido em educacao fisica)	Plano de carreira + cultura para reter

5.5 Poder de barganha dos compradores - INTENSIDADE: MEDIA-ALTA

- **Aluno individual:** pode trocar para Smart Fit/BlueFit/Wellhub a qualquer momento. AM mitiga via contrato anual (biennial cycle disponivel) + comunidade + relacionamento.
- **Aluno corporativo (futuro):** vai negociar duro, exigir relatorio, ROI, NPS. AM precisa estruturar pricing e SLA antes do primeiro fechamento.
- **Wellhub:** se entrar como parceiro, vai exigir desconto 40-60% sobre ticket. **Decisao AM:** evitar Wellhub no curto prazo, priorizar relacao direta.

Conclusao geral Porter: ambiente competitivo, mas o AM tem **diferenciacao real e dificil de copiar no curto prazo** (metodo + comunidade + app proprio). A estrategia certa e **adensar valor no aluno atual** (NPS, retencao, expansao via VIP) e **abrir vertical corporativa B2B** que tem barreira de entrada mais alta.

6. Plano Estrategico 12 Meses

6.1 Visao 2027

O AM e a marca de referencia em treinamento de alta performance no Rio de Janeiro Oeste, com: - 300+ contratos vigentes (mix presencial + digital + corporativo). - MRR entre R\$ 65 mil e R\$ 80 mil (cenario realista). - Primeiro contrato corporativo wellness assinado (alvo Elea ou similar). - App AM com 4,5+ estrelas nas lojas (publicado na App Store e Play Store). - Comunidade Resenha viva com 500+ posts mensais. - Equipe ampliada: PH + Dani + 2 instrutores + 1 nutri + 1 atendente humana (Carol humana).

6.2 OKRs anuais (4 Objetivos x 3 Key Results)

Objetivo 1: Adensar valor e retencao na base presencial atual. - KR1.1: reduzir churn mensal de estimativa atual ~6% para abaixo de 4% nos ultimos 3 meses do ano. - KR1.2: aumentar NPS de "nao medido hoje" para 60+ (medicao mensal pos-aula com survey). - KR1.3: ter 100% dos 154 alunos presenciais com avaliacao fisica atualizada (renovada nos ultimos 12 meses).

Objetivo 2: Ativar e escalar o canal digital (Bronze + Ouro 1). - KR2.1: fechar 50+ contratos Bronze 1 e Bronze 2 ate fim do periodo (zero hoje em Bronze 1). - KR2.2: fechar 20+ contratos Ouro 1 trimestral (zero hoje). - KR2.3: gravar e publicar 3 novos modulos A30 (alem dos 7 atuais).

Objetivo 3: Abrir a vertical corporativa wellness (B2B). - KR3.1: estruturar pacote corporativo formal (deck + pricing + SLA) ate Q3. - KR3.2: fazer 3 reunioes de prospeccao com decisores Elea (Crislaine, Jessica Garrot, Philippe Vivia ou Marcia Salomao) ate Q4. - KR3.3: fechar 1 piloto corporativo de R\$ 8-25 mil por mes ate fim do periodo (alvo Elea ou similar).

Objetivo 4: Solidificar operacao e tecnologia. - KR4.1: publicar app na App Store e Play Store (hoje em TestFlight) ate Q2. - KR4.2: zerar os 5 debitos tecnicos criticos (commitar 5 arquivos .dart, versionar 63 EFs, RLS nos 3 backups, refatorar ContractCreateSheet, normalizar class_type) ate Q2. - KR4.3: implementar dashboard de 8 KPIs (Supabase + Metabase/Grafana) com automacao de coleta ate Q3.

6.3 Iniciativas estrategicas Q1-Q4 (extraidas dos OKRs)

Trimestre	Iniciativa	Owner	KR principal
Q1 (jun-ago 2026)	Survey NPS pos-aula + pesquisa mensal de produto	PH + Dani	KR1.2
Q1	Refresh avaliacao fisica nos 154 alunos	Instrutor	KR1.3
Q1	Publicar app na App Store + Play Store	Lucas dev + Dan	KR4.1
Q1	Zerar 5 debitos tecnicos criticos Lancar	Lucas + Dan	KR4.2

Q2 (set-nov 2026)	campanha Bronze 1/2 em IG + quiz	PH + Ana SDR	KR2.1
Q2	Gravar 1 modulo A30 novo (intermediario)	PH + estudio	KR2.3
Q2	Estruturar deck e pricing corporativo wellness	PH + Anderson	KR3.1
Q3 (dez 2026 - fev 2027)	Lancar campanha Ouro 1 trimestral premium	PH + Ana SDR	KR2.2
Q3	Implementar dashboard KPIs (Supabase + Metabase)	Lucas + Anderson	KR4.3
Q3	Prospeccao Elea (3 reunioes via Rio Innovation Week + LinkedIn)	PH	KR3.2
Q4 (mar-mai 2027)	Programa de retencao e re-engajamento (alunos D60-D90)	Dani + Ana	KR1.1
Q4	Gravar 2 modulos A30 finais do ano	PH	KR2.3
Q4	Fechar 1 piloto corporativo wellness	PH	KR3.3

7. Plano Operacional

7.1 Cadeia de valor AM (do lead a retencao)

Atracao (IG, indicacao, anuncio, parceria, busca, evento)

-> Topo de funil

Quiz /comeceagora (RPC qz_simulate_recommendation_with_overrides)

-> Lead com recomendacao

WhatsApp Ana SDR (BMAD + SPIN: Background, Motivation, Authority, Decision criteria + Situation, Problem, Implication, Need-payoff)

-> Lead qualificado, status "negotiating"

Checkout (Asaas para online, PagBank presencial pos aula experimental no CT)

-> Lead "converted", subscription "active"

Onboarding (v1-onboarding-complete + avaliacao fisica + boas-vindas)

-> Aluno ativo

Aula (A30 ou A5 com agendamento via app + check-in QR parede + geofence)

-> Engajamento + gota de suor

Comunidade (Resenha, post, comment, badge, ranking)

-> Pertencimento

Evento AM semanal

- > Reforço de marca
- Avaliação física periódica (Petroski/Pollock/Martin)
- > Resultado visível
- Renovação automática ou licença/bloqueio/cancelamento
- > Retenção ou churn

7.2 Mapa dos 10 processos críticos

#	Processo	Frequencia	Responsavel principal	Sistema
1	Captacao de lead	Continuo	PH + IG + Ana SDR	Quiz + Avaliacao WhatsApp
2	Qualificacao SDR	Por lead	Ana SDR (bot)	WhatsApp + Email SPIN
3	Fechamento de contrato	Por lead	Ana (online) ou Dani (CT)	Asaas / PagBank
4	Onboarding do aluno	Por novo aluno	Dani + sistema	v1-onboarding + avaliacao
5	Agendamento de aula	Continuo	Aluno autosservico	App AM (admin_list_client)
6	Check-in presencial	Diario	Aluno (QR + geofence) ou Dani manual	RPC student_qr_webhook + v1-admin-client
7	Cobranca recorrente	Mensal/trimestral	Asaas/PagBank automatico	Webhook v1-admin-client webhook
8	Tratativa de inadimplencia	Mensal	Dani + Ana	Bloqueio cont = ended)
9	Avaliacao fisica periodica	Trimestral por aluno	Instrutor	physical_assessment RPC
10	Comunicacao com aluno ativo	Continua	Resenha + push + WhatsApp transaccional	notification_qr Carol

7.3 Estrutura organizacional e RACI

Estrutura plana, 1 nivel sob o PH (recomendacao Thiago secao 6.1, valida para 5-30 pessoas).

- PH (Owner)
- |
 - +-- Dani (Receptionist) - atendimento, agenda, contratos, recepcao CT
 - +-- Instrutor(es) - aulas A30/A5, avaliacao, ranking
 - +-- Dani Nutri (Nutri) - plano alimentar, anamnese, pacientes
 - +-- Contador externo (Accountant) - fiscal e contabil
 - +-- Lucas (Dev exclusivo) - manutencao app
 - +-- Bots IA (Carol, Duda, Ana SDR) - atendimento e qualificacao

Matriz RACI dos 10 processos críticos (R=Responsible, A=Accountable, C=Consulted, I=Informed; Thiago secao 6.2 com regra "so 1 Accountable por linha"):

Processo	PH	Dani	Instrutor	Nutri	Ana SDR	Carol	Duda
1. Captacao de lead	A	C	I	I	R	I	I
2. Qualificacao	A	I	I	I	R	I	I

SDR									
3. Fechamento de contrato	A	R	I		I	R	I	I	I
4. Onboarding do aluno	I	R-A	C		I	I	C	I	I
5. Agendamento de aula	I	C	I		I	I	C	I	/
6. Check-in presencial	I	R	I		I	I	C	I	/
7. Cobranca recorrente	A	C	I		I	I	I	C	F (
8. Inadimplencia	A	R	I		I	C	I	C	I
9. Avaliacao fisica	I	I	R-A		C	I	I	I	I
10. Comunicacao aluno ativo	A	C	I		C	C	R	C	I

Regra critica: so 1 Accountable por linha. Quando PH delega, Dan/Anderson cobra o accountable, nao o R.

7.4 Cadencia operacional (Falconi + Scrum adaptado)

Cerimonia	Duracao	Frequencia	Participantes	Objetivo
Daily AM	15 min	Diaria (manha)	PH + Dani + instrutor	Alinhar agenda do dia, bloqueios
Weekly review	30 min	Semanal (segunda)	PH + Dani + Anderson	KPIs da semana + ajustes taticos
Sprint planning	1-2h	Quinzenal	PH + Anderson + Lucas	Planejar 2 semanas de tecnologia e operacao
Sprint review	1h	Quinzenal	PH + Anderson + Lucas + Dani	Demo + feedback
Sprint retro	1h	Quinzenal	Mesmo time	O que melhorou, o que ajustar
OKR planning trimestral	2-4h	Trimestral	PH + Anderson + Dan	Definir/ajustar OKRs do trimestre
OKR review trimestral	1-2h	Trimestral	Mesmo time	Nota dos KR's, aprendizados
Quarterly Business Review	4h	Trimestral	Mesmo time + contador	Revisao financeira + estrategica completa
Anual strategy review	1-2 dias	Anual	PH + Anderson + Dan	Atualizar PGE inteiro

8. Plano Financeiro

8.1 DRE projetada 12 meses (cenario realista)

Base atual (estimativa 2026-05-26):

Linha	Valor mensal estimado
Receita bruta (MRR)	R\$ 51.935
(-) Comissoes gateway (3,5%)	R\$ 1.818
(-) Impostos (estimado 6% Simples Nacional + ISS, ajustar com contador)	R\$ 3.116
Receita liquida	R\$ 47.001
(-) Custos diretos (instrutor, aluguel CT, infra)	R\$ 27.000
Lucro bruto	R\$ 20.001 (margem ~42%)
(-) Despesas operacionais (marketing, contador, ferramentas, OpenAI)	R\$ 8.000
EBITDA	R\$ 12.001 (margem ~26%)
(-) Pro-labore PH	a definir
Lucro liquido projetado	a definir com contador

DADO real: MRR R\$ 51.935 do calculo de contratos ativos. INFERIDO: aluguel, salarios, despesas operacionais (ainda nao em fonte primaria nesta sessao). PROJECAO: validar com contador externo + planning Q3.

8.2 Projecao 12 meses (3 cenarios)

Premissas (todos os cenarios): - Ticket medio mensal mantido (Prata 1 R\$ 247,99, Prata 2 R\$ 347,99, Ouro 2 R\$ 599, Bronze 2 R\$ 97,99, Ouro 1 R\$ 332,66 prorrata mensal). - Aluguel CT mantido. - Crescimento de pessoal: +1 instrutor no Q3, +1 atendente humana (Carol humana) no Q4.

Linha	Hoje	Pessimista 12m	Realista 12m	Otimista 12m
Contratos vigentes	170	180 (+6%)	230 (+35%)	290 (+71%)
Churn mensal	~6% est.	7%	4%	3%
MRR	R\$ 52 mil	R\$ 55 mil	R\$ 70 mil	R\$ 95 mil
Receita anual	R\$ 624 mil	R\$ 660 mil	R\$ 840 mil	R\$ 1,14 mi
Gross margin	42%	38%	48%	55%
EBITDA	R\$ 144 mil/ano	R\$ 96 mil	R\$ 240 mil	R\$ 400 mil

8.3 Unit economics (Thiago tabela secão 4.14)

KPI	Formula	Alvo Ano 1	Alvo Ano 2	Como m
MRR	sum(plano_ativo.valor_mensal)	R\$ 70 mil	R\$ 100 mil	RPC sobr subscript ativos
Churn	cancelados / ativos inicio mes	<5%	<3,5%	RPC sobr

	mensal			contract_
			R\$ 4.500 (ticket medio)	
LTV	(ticket x GM) / churn	R\$ 300, GM 60%, churn 4%)	R\$ 6.800	Calculo n view
CAC	(S+M total) / (clientes pagos novos)	<R\$ 800	<R\$ 600	Soma ma Ana SDR
LTV/CAC ratio	LTV / CAC	3:1	4:1	Calculo c
CAC Payback	CAC / (ARPU x GM)	<9 meses	<6 meses	Mesma b
NPS	%Promotores - %Detratores	40+	60+	Survey p no app
DAU/MAU	usuarios diarios / mensais	18%	25%	analytics PostHog
Gross margin	(receita - COGS) / receita	50%+	60%+	DRE men
D30 retention	% na safra com atividade dia 30	40%	50%	Cohort er analytics

8.4 Break-even

Break-even em contratos ativos: - Custos fixos mensais estimados: R\$ 30.000 (aluguel + folha + infra). - Ticket medio ponderado: R\$ 305 (com base na distribuicao real). - Margem de contribuicao por aluno: R\$ 305 x 60% = R\$ 183. - Break-even = R\$ 30.000 / R\$ 183 = **164 alunos**.

O AM ja esta acima do break-even (170 active). PROJECAO: necessario manter >180 ativos com aumento de custo previsto (+ instrutor, + atendente Q3/Q4).

8.5 Estrutura de capital

- **Capital proprio (PH bootstrapping):** modelo atual, sem investidor externo.
- **Capital de terceiros:** sem divida bancaria conhecida. Avaliar credito de capital de giro Asaas/PagBank ou linha Banco do Brasil/Caixa Pronampe se expansao.
- **Recomendacao:** manter bootstrap; nao buscar VC neste estagio (regra Thiago secao 5.5: VC exige crescimento 3x ARR ano, modelo AM e mais retencao/margem que blitz growth).

8.6 Alertas financeiros (Thiago secao 7.4)

Sinais vermelhos para acionar revisao imediata: - Churn mensal > 7% por 2 meses seguidos. - LTV/CAC cai abaixo de 2,5:1. - CAC payback ultrapassa 18 meses. - NPS cai abaixo de 30. - 1 cliente representa > 20% da receita (so relevante quando entrar B2B corporativo). - Runway de caixa < 9 meses.

9. Plano de Pessoas

9.1 Headcount atual (2026-05-26)

Papel	Quem
Owner	Philippe Rocha Human
Manager (gerente)	Jessica (gerente AM, memoria projeto agentes v2) Subage
Receptionist	Dani Human
Instructor	1 cadastrado Human
Nutri	Dani Nutri Human
Accountant	Contador externo Human
Dev	Lucas (executor exclusivo) Subage
Carol (app aluno+professor)	Bot IA Subage
Duda (app admin owner+manager+atendimento+contador+nutri)	Bot IA Subage
Ana SDR (WhatsApp+IG)	Bot IA Subage

9.2 Plano de contratacao 12 meses

Quando	Cargo	Justificativa	Modelo de contratacao
Q3 2026	Instrutor 2 (CT)	Demanda crescente para A30/A5; reduzir dependencia de 1 unico instrutor	CLT ou PJ
Q4 2026	Atendente humana ("Carol humana")	PH msg memoria: Carol humana para casos N3 escalados da Carol bot	CLT
Q1 2027	Coordenador de comunidade/eventos	Operacionalizar eventos semanais e Resenha	PJ
Q2 2027	SDR humano (apoiar Ana bot em fechamentos premium Ouro 1/Ouro 2)	Escala dos fechamentos premium e corporativo	PJ ou comissionado

9.3 People management

Políticas a formalizar no PGE:

Politica	Status atual	Acao 12m
		Definir faixas para

Plano de cargos e salarios	Nao formalizado	instrutor, atendente, coordenador ate Q3
Remuneracao variavel	Informal	Estruturar bonus por OKR (10-20% sobre salario) ate Q4
Plano de treinamento	Informal	Orcamento R\$ 500-1.000 por colaborador/ano para cursos tecnicos
Modelo presencial/remoto	Presencial CT por default	Manter; admitir remoto pontual para Dani e contador
Avaliacao de desempenho	Inexistente	1:1 mensal + revisao trimestral, modelo 9-box semestral a partir de 2027
Politica de saida	Inexistente	PIP de 30-60 dias antes de desligamento; documentar
Cultura	Implicita	Materializar em 3-5 principios escritos ate fim de Q2

9.4 Bots como forza de trabalho

A operacao AM ja usa **3 bots em producao** que substituem ou ampliam trabalho humano:

- **Carol (app aluno+professor):** atendimento N2 24/7. Mensagens registradas: 52. Custo marginal: API OpenAI/Anthropic (estimado R\$ 30-100/mes no uso atual).
- **Duda (app admin):** atende owner/manager/receptionist/accountant/nutri. Read-only estrutural + operacoes write auditadas (audit_duda_actions). Reduz a carga de Dani em consultas SQL/dashboard.
- **Ana SDR (WhatsApp+IG):** qualifica e fecha com BMAD + SPIN. Hoje Ana responde, Dan gerencia CRM (memoria PH msg 4097).

Valor economico estimado dos bots: se cada bot substitui parcialmente 0,5 a 1 FTE (salario medio R\$ 3-5 mil/mes), o ganho liquido mensal dos 3 bots = R\$ 4,5 mil a R\$ 15 mil. Custo de API e infra: R\$ 100-400/mes. **Margem da automacao: 90%+.**

10. Plano Tecnologico

10.1 Roadmap app AM 12 meses

Trimestre	Entregavel	Impacto
Q1 (jun-ago 2026)	Publicar App Store + Play Store, zerar 5 debitos tecnicos criticos do dossie	Distribuicao oficial + reducao de risco
Q1	Versionar 63 Edge Functions no git	Reduz risco de perda de codigo
Q1	RLS nas 3 tabelas de backup expostas	Fechamento brecha de seguranca dados financeiros
	Refatorar	

Q2 (set-nov 2026)	ContractCreateSheet para usar plan_catalog	Normaliza criacao de contrato manual
Q2	Ativar notif_whatsapp transacional (decidir GHL/Z-API/n8n)	Habilita feature PH msg 5011
Q2	Ativar Nutri v2 oficialmente (1 nutri operando)	Nova receita vertical
Q3 (dez 2026 - fev 2027)	Dashboard 8 KPIs (Supabase + Metabase ou Grafana free tier)	Visibilidade gerencial real
Q3	Rotacao automatica do token QR de parede (cron Postgres 90/180 dias)	Reduz risco de QR copiado
Q3	Implementar payment_mode=automatica no contract_create_atomic (Asaas via API)	Reduz trabalho manual da Dani
Q4 (mar-mai 2027)	Refatorar kDefaultOrganizationId para multi-CT	Prepara expansao 2a unidade ou SaaS
Q4	Ativar referrals (programa de indicacao)	Nova fonte organica de leads
Q4	Ativar ai_churn_module (detectar aluno em risco)	Reduz churn antecipadamente

10.2 Bots integrados (Carol, Duda, Ana)

Bot	Local	Stack	Custo aproximado	Roadmap
Carol	App AM (Edge Function v1-carol-chat) + bot HTTP porta 8091 em VPS bridge Max	OpenAI ou Anthropic via secret	R\$ 30-100/mes	Q2: melhorar handoff para Dani; Q3: roteamento PH/Dani
Duda	App AM (Edge Function v1-duda-chat)	Mesma stack	R\$ 20-80/mes	Q2: adicionar mais write ops auditadas; Q3: dashboard insights
Ana SDR	WhatsApp via Avalanche/GHL + bot externo	BMAD + SPIN, integracao via API	R\$ 50-200/mes	Q2: integrar com Asaas para envio automatico de link Ouro 1; Q3: relatorio mensal de funil

10.3 Infraestrutura

Servico	Plano	Custo mensal estimado	Funcao
Supabase Pro	US\$ 25-40	R\$ 130-200	Banco, Auth, Storage, EF, Realtime
Firebase Hosting	Free	R\$ 0	Web build
Firebase Cloud Messaging	Free	R\$ 0	Push
Sentry Developer	US\$ 26	R\$ 130	Observabilidade
PostHog Free	Free 1M events	R\$ 0	Analytics produto
OpenAI/Anthropic API	pay-as-go	R\$ 50-300	Carol, Duda, Ana, Nutri AI
Apple Developer	US\$ 99/ano	R\$ 50 amortizado	Loja iOS
Google Play Console	US\$ 25 one-time	desprezível	Loja Android
Asaas	comissao 3,5% sobre receita	~R\$ 1.500-2.000	Pagamento online
PagBank	comissao 3,5% sobre receita	~R\$ 1.500-2.000	Pagamento presencial
Dominio atletamoderno.com.br + .app	~R\$ 40-80/ano	~R\$ 5	DNS
TOTAL TECH FIXO		R\$ 350-700/mes	+ variavel

10.4 Compliance LGPD

Status hoje: - Tabela user_consentments com 32 opt-ins LGPD/marketing/IA. - data_access_grants e data_access_audit_log zeradas (preparadas para vinculo medico/fisioterapeuta). - Politica de privacidade publica e termo de uso: a confirmar. - DPO (Encarregado de Dados): nao nomeado formalmente.

Plano LGPD 12 meses:

Acao	Owner	Prazo	Status
Nomear DPO formalmente (PH ou Dan)	PH	Q1 2026	Pendente
Mapear fluxos de dados sensiveis (avaliacao fisica, ficha lesao, pagamento)	DPO + Dan	Q1 2026	Pendente
Publicar Politica de Privacidade + Termo de Uso (versionados)	DPO + juridico externo	Q2 2026	Pendente
Consentimento granular no			

cadastro (Marketing, IA, Saude)	Lucas dev	Q2 2026	Parcial via ai_consent_dialog.dart
Log de acessos a dados sensiveis (retencao 6 meses)	Lucas dev	Q3 2026	data_access_audit_log pronta, falta usar
Criptografia em repouso e em transito	Lucas dev	OK	Supabase RLS + at-rest + TLS
Plano de resposta a incidente (notificacao ANPD em 72h)	DPO + Dan	Q2 2026	Pendente
Treinamento equipe (Dani, instrutor, nutri) em manipulacao de dados sensiveis	DPO	Q3 2026	Pendente

Multa de risco: ate 2% do faturamento anual ou R\$ 50 milhoes por infracao. Setor saude reporta custo medio de incidente R\$ 11,43 milhoes (Thiago secao 7.3).

11. KPIs e Dashboard

Os 8 KPIs priorizados (Thiago secao 9.3) com definicao, formula, alvo e fonte.

11.1 KPI 1: MRR (Monthly Recurring Revenue)

- **Definicao:** receita previsivel recorrente mensal.
- **Formula:** `sum(subscriptions.valor_mensal) WHERE status='active'`.
- **Alvo Ano 1:** R\$ 70 mil. **Alvo Ano 2:** R\$ 100 mil.
- **Onde medir:** RPC sobre Supabase, dashboard semanal.
- **Hoje:** R\$ 52 mil estimado.

11.2 KPI 2: Churn rate mensal

- **Definicao:** % de clientes que cancelam no mes.
- **Formula:** $(cancelados_no_mes / ativos_inicio_mes) * 100$.
- **Alvo Ano 1:** <5%. **Alvo Ano 2:** <3,5%.
- **Onde medir:** `contract_audit_log` filtrando `event_type IN ('contract_ended', 'contract_cancelled', 'contract_blacklisted')`.
- **Hoje:** estimado ~6%, sem medicao formal ativa.

11.3 KPI 3: LTV/CAC ratio

- **Definicao:** valor de vida vs custo de aquisicao.
- **Formula LTV:** $(ARPU * Gross\ Margin) / churn\ mensal$. Para AM: $(R\$ 305 * 0,6) / 0,04 = R\$ 4.575$.
- **Formula CAC:** $(marketing + ferramentas\ Ana\ SDR + tempo\ PH) / clientes\ novos\ no\ mes$.
- **Alvo Ano 1:** 3:1. **Alvo Ano 2:** 4:1.
- **Onde medir:** planilha cruzada (Supabase + receitas/despesas).
- **Hoje:** nao medido formalmente.

11.4 KPI 4: CAC payback

- **Definicao:** meses para recuperar o CAC via gross profit do cliente.
- **Formula:** $CAC / (ARPU \text{ mensal} \times \text{Gross Margin})$.
- **Alvo Ano 1:** <9 meses. **Alvo Ano 2:** <6 meses.
- **Onde medir:** mesma fonte do CAC.
- **Benchmark:** SaaS mediana 18 meses (Thiago 4.11), AM e negocio fisico, deve ser mais rapido.

11.5 KPI 5: DAU/MAU (Stickiness)

- **Definicao:** usuarios diarios ativos / usuarios mensais ativos.
- **Formula:** $\text{count}(\text{distinct user_id em analytics_events filtrando dia}) / \text{count}(\text{distinct user_id em analytics_events filtrando mes})$.
- **Alvo Ano 1:** 18%. **Alvo Ano 2:** 25%.
- **Onde medir:** PostHog ou query direta em analytics_events (1.371 events hoje).
- **Definicao de "ativo" para AM:** login + check-in OU agendamento OU visualizacao A30. Definir antes de instrumentar.

11.6 KPI 6: NPS

- **Definicao:** Net Promoter Score.
- **Formula:** $\% \text{ Promotores (9-10)} - \% \text{ Detratores (0-6)}$. Escala -100 a +100.
- **Alvo Ano 1:** 40+. **Alvo Ano 2:** 60+.
- **Onde medir:** survey mensal no app (push + tela) + survey pos-aula (push -1h apos check-in).
- **Hoje:** nao medido. Acao Q1: implementar tela + Edge Function.

11.7 KPI 7: D30 retention (cohort)

- **Definicao:** % da safra de novos alunos do mes X que continuam ativos no dia 30.
- **Formula:** cohort em analytics_events ou em subscriptions.created_at.
- **Alvo Ano 1:** 40%. **Alvo Ano 2:** 50%.
- **Onde medir:** view SQL com PARTITION por month(created_at).

11.8 KPI 8: Gross margin

- **Definicao:** $(\text{receita liquida} - \text{COGS}) / \text{receita liquida}$.
- **Formula:** depende do contador externo confirmar COGS.
- **Alvo Ano 1:** 50%+. **Alvo Ano 2:** 60%+.
- **Onde medir:** DRE mensal.
- **Hoje:** estimado 42%, validar.

11.9 Dashboard tecnico (recomendacao)

Camada	Ferramenta	Custo	Funcao
Fonte	Supabase Postgres	incluido	Verdade dos dados
Visualizacao	Metabase free tier (self-host na VPS PH) ou Grafana	R\$ 0	Dashboard automatizado
Producao analitica	Edge Functions agregando por dia	incluido	Cache pre-computado
Distribuicao	Email semanal + Telegram	incluido	PH recebe sem precisar abrir

12. Matriz de Riscos

Probabilidade (Baixa/Media/Alta) x Impacto (Baixo/Medio/Alto/Muito Alto). Resposta: Evitar / Mitigar / Transferir / Aceitar.

#	Risco	Prob.	Impacto	Resposta	Plano de
1	Churn presencial dispara (crise econ. RJ, concorrente novo no bairro)	M	A	Mitigar	Survey N plano de engajame D90 + re meses
2	Lesao de aluno + processo judicial	M	MA	Mitigar + Transferir	Avaliacac Petroski/F + termo (responsa seguro de responsa
3	Vazamento de dados (LGPD), especialmente dados de saude	B	MA	Mitigar	DPO nom criptogra acesso + tabelas b plano res incidente
4	Saida do unico instrutor sem backup	M	A	Mitigar	Contratar no Q3 + (metodolo + transfe conhecer
5	Concorrencia direta (boutique nova na Freguesia, BlueFit/Smart Fit abrindo unidade no raio 800m)	M	M	Mitigar	Manter N comunidade; lancar Ou trimestra para "loc
6	Bug grave no app derrubando agendamento ou check-in	B	A	Mitigar	Sentry + + rollbac + on-call
7	63 Edge Functions nao versionadas - perda de codigo	M	A	Mitigar	Versionar ate Q1 (3 trabalho)
8	RLS desabilitada em 3 tabelas com dados financeiros expostos	A	MA	Mitigar urgente	ALTER TA RLS + cri staff_only semana 1
9	Wellhub passa a exigir parceria e nao da escolha	B	M	Aceitar/Diversificar	Manter re com alun prioridad for inevit.

	(acordo coletivo regional)				negociar 100 mil/n
10	Token QR de parede copiado e usado fora do CT (sem rotacao automatica)	M	M	Mitigar	Geofence (100m ra implementar 90 dias n
11	Asaas/PagBank aumentam comissao bruscamente	B	M	Aceitar/Negociar	Estoque (alternativ Mercado negociar 100 mil/n
12	Concentracao em 1 unico cliente B2B (quando entrar corporativo Elea ou similar)	F	MA	Mitigar	Limitar e: nenhum (da receita: contratos paralelo
13	Burn out PH (decisao concentrada em 1 pessoa)	M	MA	Mitigar	Delegaca Anderson bots; cad ferias do
14	Mudancas regulatorias LGPD/ANPD 2026-2027 com penalidades	M	MA	Mitigar	DPO + as juridica e + monito ANPD trir
15	Falha grave de pagamento (Asaas down ou bug em webhook)	B	A	Mitigar	Monitorin + alerta manual d

Riscos prioritarios (alto/alto): #2 lesao + #3 LGPD + #8 RLS + #12 concentracao B2B + #13 burn out PH + #14 regulatorio.

13. Roadmap Trimestral Q1-Q4

Formato Now/Next/Later (recomendacao Thiago secao 8.1) consolidado em quarter por iniciativa, owner e KR esperado.

Q1 (jun-ago 2026) - "Solidificar base e zerar debitos"

Iniciativa	Owner	KR esperado
Publicar app na App Store + Play Store	Lucas + Dan	KR4.1
Versionar 63 Edge Functions no git	Lucas	KR4.2
RLS nas 3 tabelas backup expostas	Lucas	KR4.2
Commit dos 5 arquivos .dart untracked	Lucas	KR4.2

Refatorar ContractCreateSheet para usar plan_catalog	Lucas	KR4.2
Nomear DPO + mapear fluxos LGPD	PH + Dan	Compliance
Survey NPS pos-aula no app	Lucas + Dan	KR1.2
Refresh avaliacao fisica nos 154 alunos	Instrutor	KR1.3
Comecar medicao de 8 KPIs em planilha (antes do dashboard)	Anderson	KR4.3 prep

Q2 (set-nov 2026) - "Ativar canal digital + Nutri + corporativo prep"

Iniciativa	Owner	KR esperado
Lancar campanha Bronze 1/2 em IG + quiz	PH + Ana SDR	KR2.1
Gravar 1 modulo A30 novo (intermediario)	PH + estudio	KR2.3
Ativar Nutri v2 oficialmente (1 nutri operando)	Dani Nutri	nova vertical
Ativar notif_whatsapp transacional	Lucas + Dan	feature PH msg 5011
Estruturar deck e pricing corporativo wellness	PH + Anderson	KR3.1
Publicar Politca de Privacidade + Termo de Uso	DPO + juridico	LGPD
Implementar payment_mode=automatica em contract_create_atomic	Lucas	reducao trabalho manual
Comecar relatorio mensal de funil AARRR	Anderson + Ana	KR2.1

Q3 (dez 2026 - fev 2027) - "Escala digital premium + dashboard + prospeccao Elea"

Iniciativa	Owner	KR esperado
Lancar campanha Ouro 1 trimestral premium	PH + Ana SDR	KR2.2
Implementar dashboard 8 KPIs (Supabase + Metabase)	Lucas + Anderson	KR4.3
Prospeccao Elea (Rio Innovation Week 4-7 ago)	PH	KR3.2
3 reunioes formais com decisores Elea (Crislaine, Jessica)	PH	KR3.2

Garrot, Vivia ou Salomao)		
Contratar 2o instrutor CT	PH	suporte a crescimento
Implementar rotacao automatica token QR	Lucas	mitigacao risco #10
Rodar avaliacao trimestral 9-box do time	PH + Anderson	RH
Gravar 1 modulo A30 adicional	PH	KR2.3

Q4 (mar-mai 2027) - “Fechar piloto corporativo + retencao + multi-CT prep”

Iniciativa	Owner	KR esperado
Fechar 1 piloto corporativo wellness (R\$ 8-25k/mes)	PH + Anderson	KR3.3
Programa de retencao D60-D90 (re-engajamento)	Dani + Ana	KR1.1
Contratar atendente humana (“Carol humana”)	PH	suporte N3
Refatorar kDefaultOrganizationId para multi-CT	Lucas	KR4.2 longo prazo
Ativar referrals (programa de indicacao)	Lucas + Ana	nova fonte organica
Ativar ai_churn_module (detectar aluno em risco)	Lucas	retencao automatizada
Gravar 2 modulos A30 finais do ano	PH	KR2.3
Anual strategy review + atualizar PGE v2	PH + Anderson + Dan	governanca

14. Cadencia de Governanca

Estrutura inspirada em Atlassian Scrum + Thiago secao 6.3 + Falconi PDCA/SDCA.

Cerimonia	Duracao	Frequencia	Quem	Foco
Daily AM	15 min	Diaria, segunda a sabado	PH + Dani + instrutor (presencialmente no CT ou via WhatsApp grupo)	Agenda do dia, bloqueios, presenca de aluno faltos
Weekly review	30 min	Toda segunda 10h	PH + Anderson + Dani	KPIs semanais (novos contratos, churn, falta financeiro, l + ajustes

Sprint planning	1-2h	Quinzenal	PH + Anderson + Lucas	Pacote de tarefas técnicas e operacionais 2 semanas
Sprint review	1h	Quinzenal	Mesmo time + Dani	Demo entregue + feedback
Sprint retro	1h	Quinzenal	Mesmo time	O que melhorou, o que ajustar
OKR planning trimestral	2-4h	Início de cada trimestre	PH + Anderson + Dan	Definir/ajustar OKRs Q + iniciativas
OKR review trimestral	1-2h	Fim de cada trimestre	Mesmo time	Nota dos KFs (0,0-1,0), aprendizagem, ajustes
Quarterly Business Review (QBR)	4h	Trimestral	PH + Anderson + Dan + contador externo	Revisão financeira completa + estratégica
Anual strategy review	1-2 dias	Maior de cada ano	PH + Anderson + Dan	Atualizar PC inteiro + visão 2 anos a frente
1:1 individual	30 min	Mensal	PH com cada colaborador	Feedback, carreira, pessoal
Cadência comunidade (eventos AM)	4h	Semanal (fim de semana)	PH + time + alunos	Comunidade, retenção, conteúdo

Regra geral: toda cerimônia tem acta curta no `/opt/dan/memory/projects.md` ou doc dedicado. Anderson mantém o tracker das iniciativas e da OKR review.

15. Proximos Passos 90 Dias

Sequência priorizada (recomendação Thiago seção 9.4 adaptada).

Semana 1 (urgência máxima)

1. **RLS nas 3 tabelas backup expostas** (`audit_dedup_2026_05_15`, `_backup_course_modules_cover_url`, `subscriptions_legacy_backup_20260526`). **2 horas. Lucas.** Mitiga risco #8 (financeiro de 171 alunos exposto via anon key).
2. **Commitar os 5 arquivos .dart untracked** (`slot_form_sheet.dart`, `admin_audit_log_sheet.dart`, `admin_recurring_booking_sheet.dart`, `contract_create_sheet.dart`, `payment_history_sheet.dart`). **30 minutos. Lucas.**
3. **Versionar as 63 Edge Functions ausentes do git** (download + commit). **3-4 horas. Lucas.**

Semanas 2-3

4. **Refatorar `ContractCreateSheet` para usar `plan_catalog`** (em vez de `list_plan_options_for_create`). **4 horas. Lucas.**

5. **Implementar tela + EF de NPS pos-aula. 6 horas. Lucas + Anderson definindo questionário.**
6. **Nomear DPO** (PH ou Dan, formalizar em documento interno). **1 hora. PH.**
7. **Mapear fluxos de dados sensíveis** (avaliação física, ficha de lesão, dados de pagamento). **4 horas. DPO + Dan.**

Semanas 4-6

8. **Survey de NPS distribuído nos 154 alunos presenciais** (objetivo: medir baseline). **passive Dani + Carol.**
9. **Refresh de avaliação física** começa (alvo: 100% dos 154 ativos com avaliação <12 meses). **Instrutor.**
10. **Política de Privacidade pública + Termo de Uso publicados. Jurídico externo + DPO.**
11. **Publicar app na App Store + Play Store** (TestFlight já existe; falta cadastro PJ Apple Dev + assets). **Lucas + Dan + PH.**

Semanas 7-9

12. **Começar dashboard manual de 8 KPIs** em planilha (antes do dashboard Metabase). **Anderson.**
13. **Estruturar deck e pricing corporativo wellness** (para abordar Elea, Vivia, ou outras DCs). **PH + Anderson.**
14. **Começar prospecção soft Elea via LinkedIn** (Jessica Garrot - RH + Crislaine Corradine - Procurement). **PH.**

Semanas 10-12

15. **OKR planning Q3 formal** (definir KR's trimestrais detalhados). **PH + Anderson + Dan, 2-4h.**
16. **Sprint planning quinzenal regular** começa (cadência estabelecida). **Mesmo time.**
17. **Inscrição Rio Innovation Week** (4-7 agosto 2026, prazo de ingresso e palestra). **PH.**

Entrega ao fim dos 90 dias: - Riscos #3, #7, #8 totalmente mitigados. - KPIs 1-8 instrumentados em planilha (transição para dashboard automatizado no Q3). - LGPD com DPO + Política + Termo publicados. - App publicado nas duas lojas. - Pelo menos 1 conversa formal com decisor Elea no calendário. - Cadência de cerimônias rodando (daily, weekly, sprint, OKR).

16. Bibliografia

16.1 Pesquisa base

- **Thiago (2026-05-26).** "PGE - Fundamentos MBA para o Plano Gerencial Empresarial do app Atleta Moderno". Pesquisa de 38 minutos, 65 fontes, confiança ALTO. Localização: /opt/dan/knowledge/pge-mba-pesquisa-fundamentos.md. **Fonte primária de toda fundamentação teórica deste PGE.**

16.2 Livros canônicos citados

- Osterwalder, A.; Pigneur, Y. (2010). **"Business Model Generation"**. Wiley. ISBN 978-0470876411.
- Osterwalder, A.; Pigneur, Y.; Bernarda, G.; Smith, A. (2014). **"Value Proposition Design"**. Wiley. ISBN 978-1118968055.
- Porter, M. E. (1980). **"Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors"**. Free Press. ISBN 0-02-

- 925360-8. Edicao BR Campus, 1986.
- Doerr, J. (2018). **“Measure What Matters: How Google, Bono, and the Gates Foundation Rock the World with OKRs”**. Portfolio/Penguin. ISBN 978-0525536222.
 - Grove, A. (1983). **“High Output Management”**. Random House. ISBN 0-394-53234-3.
 - Christensen, C. M. (1997). **“The Innovator’s Dilemma”**. Harvard Business School Press. ISBN 0-87584-585-1.
 - Christensen, C. M.; Hall, T.; Dillon, K.; Duncan, D. (2016). **“Competing Against Luck: The Story of Innovation and Customer Choice”**. HarperBusiness. ISBN 978-0062435613.
 - Kaplan, R. S.; Norton, D. P. (1996). **“The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action”**. Harvard Business School Press. ISBN 0-87584-651-3.
 - Falconi, V. (1992/2009). **“Gerenciamento da Rotina do Trabalho do Dia-a-Dia”**. INDG/Falconi Editora. ISBN 978-8598254081.
 - Falconi, V. (2009). **“O Verdadeiro Poder”**. Falconi Editora. ISBN 978-8598254098.
 - Kim, W. C.; Mauborgne, R. (2005). **“A Estrategia do Oceano Azul”**. Campus. ISBN 978-8535216325.
 - McClure, D. (2007). **“Startup Metrics for Pirates”** (talk + slide deck). 500 Startups.
 - Reichheld, F. (2011). **“The Ultimate Question 2.0”**. Harvard Business School Press.
 - Ries, E. (2012). **“A Startup Enxuta”**. Lua de Papel/Leya. ISBN 978-8581032788.

16.3 Frameworks normativos

- ISO 31000:2018. **“Risk Management - Guidelines”**.
- COSO (2017). **“Enterprise Risk Management - Integrating with Strategy and Performance”**.
- LGPD Lei 13.709/2018 + agenda regulatoria ANPD 2025-2026 (Truzzi Advogados, DiBlasi Parente).

16.4 Documentos internos AM

- /opt/dan/knowledge/atleta-moderno/dossie-tecnico-2026-05-26.md - Auditoria tecnica completa AM (Lucao, 1118 linhas).
- /opt/dan/knowledge/atleta-moderno/matriz-planos-acessos.md - Matriz de planos e features (PH msg 5011/5013).
- /opt/dan/knowledge/atleta-moderno/manual-da-marca.pdf - Manual oficial da marca AM.
- /opt/dan/knowledge/atleta-moderno/ruas-800m-ct-freguesia.md - Analise geografica concorrentes raio 800m.
- /opt/dan/knowledge/projeto-am-elea-data-centers.md - Projeto master AM+Elea+DataCenters (PH msg 3393/3394).
- /opt/dan/knowledge/sdr-training-methodology.md - Metodologia SDR BMAD/SPIN (Davi).
- /opt/dan/state/ph-msg-5159-pge-pop-escopo-ampliado.md - Confirmacao do escopo expandido do PGE.

16.5 Cases de referencia brasileiros (citados secao 3.3 da pesquisa Thiago)

- **Magazine Luiza:** transformacao digital varejo, +6000% valor de mercado em 3 anos (2017-2020).
- **Nubank:** PLG/NPS-driven growth, IPO NYSE dez/2021 (NU).
- **Smart Fit (SMFT3):** R\$ 7,242 bi receita 2025, 2.084 unidades, +341 academias.
- **Bio Ritmo:** premium do grupo Smart Fit, ticket R\$ 449+.
- **Wellhub (ex-Gympass):** 37 mil parceiros Brasil, 90% academias unicas.

16.6 Marcacao de transparencia

- **DADO real (verificado em fonte primaria):** contagens Supabase (250 profiles, 178 subscriptions, 130 leads, 332 avaliacoes, etc.), precos e features dos planos (plan_catalog), enderecos CT, decisores Elea mapeados.
 - **INFERIDO (calculado derivado de DADO real):** MRR estimado R\$ 51.935 (soma de contratos ativos por preco), margem 42% (sobre custos estimados).
 - **PROJECAO (estimativa para o futuro, sujeita a revisao):** cenarios pessimista/realista/otimista, OKRs Ano 1 e Ano 2, plano de contratacao Q3/Q4, custos de aluguel e folha.
 - **OPINIAO DO AUTOR (Anderson):** priorizacoes em Q1-Q4, escolha dos 5 frameworks principais (alinhado a recomendacao Thiago 9.1), estrutura RACI proposta.
-

Glossario rapido

- **MRR:** Monthly Recurring Revenue (receita mensal recorrente).
 - **LTV:** Lifetime Value (valor de vida do cliente).
 - **CAC:** Customer Acquisition Cost (custo de aquisicao de cliente).
 - **NPS:** Net Promoter Score (-100 a +100).
 - **DAU/MAU:** Daily Active Users / Monthly Active Users.
 - **OKR:** Objectives and Key Results.
 - **BMC:** Business Model Canvas.
 - **VPC:** Value Proposition Canvas.
 - **JTBD:** Jobs to Be Done.
 - **PDCA:** Plan-Do-Check-Act (ciclo de melhoria).
 - **SDCA:** Standardize-Do-Check-Act (ciclo de manutencao, Falconi).
 - **RACI:** Responsible/Accountable/Consulted/Informed.
 - **AARRR:** Acquisition/Activation/Retention/Revenue/Referral (Pirate Metrics).
 - **DPO:** Data Protection Officer (Encarregado de Dados, LGPD).
 - **CT:** Centro de Treinamento (unidade AM Freguesia).
 - **EF:** Edge Function (Supabase).
 - **BMAD:** Background/Motivation/Authority/Decision criteria (metodologia SDR).
 - **SPIN:** Situation/Problem/Implication/Need-payoff (qualificacao Rackham).
-

Fim do PGE v1.0. Proxima revisao prevista: 2026-08-26 (fim do Q1 deste ciclo).

Observacao do autor (Anderson): este documento foi escrito para ser **operacional, nao academico**. Cada secao tem owner, prazo e KPI. Quando algo nao tem owner, e porque ficou em pendente para o PH decidir. O PGE so funciona se revisado trimestralmente - caso contrario vira PDF morto.