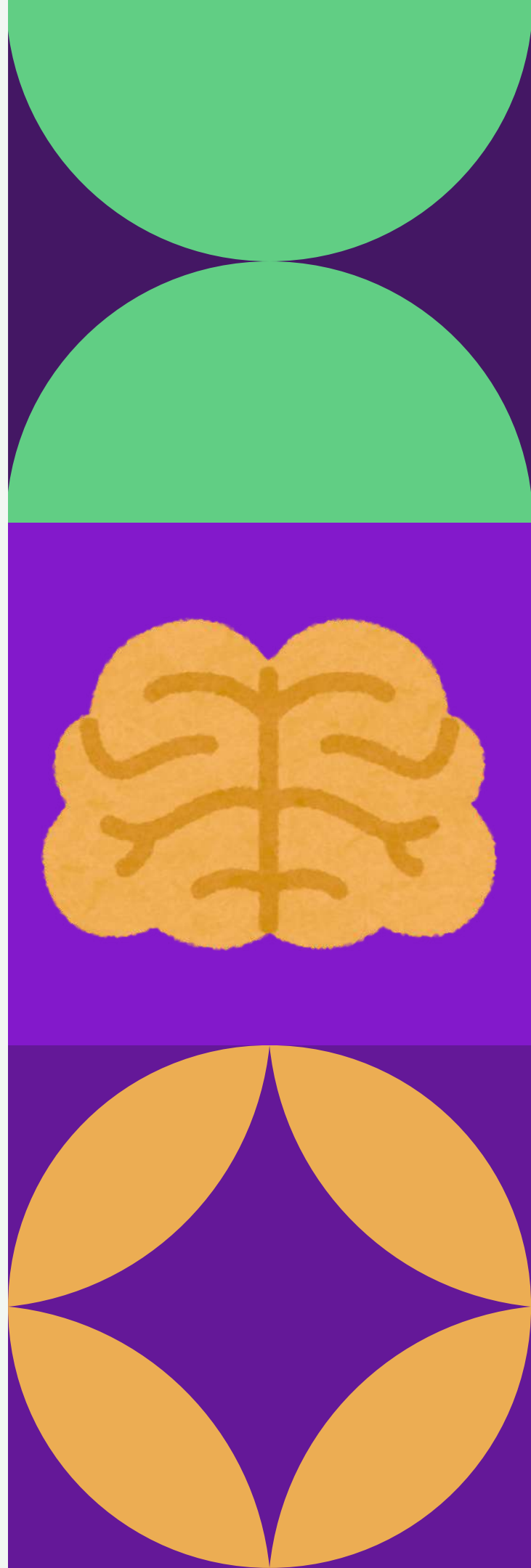



*CARMEN, FERNANDA, LEONARDO E MARLISE*

# ***PLATAFORMA DE TERAPIA***

*ENQUADRADA À REALIDADE DOS **ATENDIMENTOS SOCIAIS***

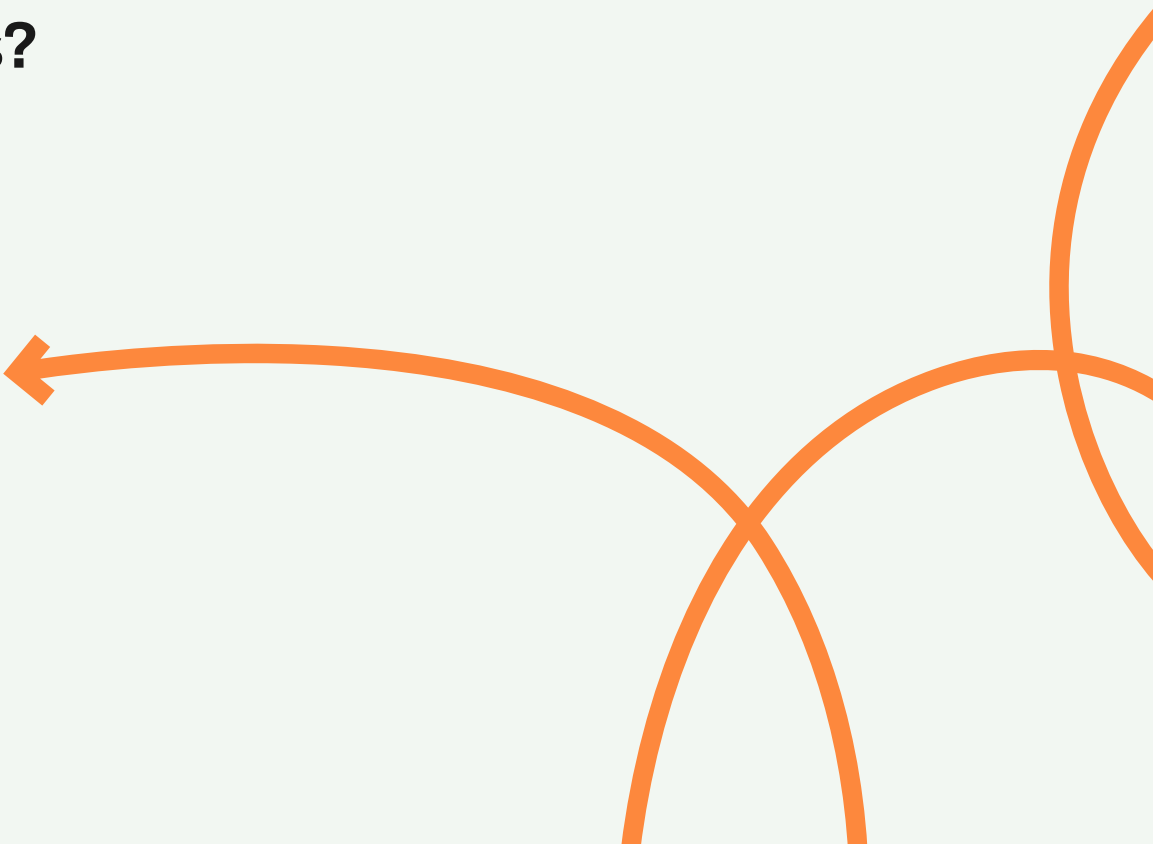




Você já parou para pensar em **quantas pessoas não tem acesso à terapia, mesmo precisando de atendimento?**

---

Além disso, **quantos terapeutas não conseguem ter independência financeira e previsibilidade de renda mesmo com muitas especializações?**



about

## A ideia começou com a Nands e o Dahn

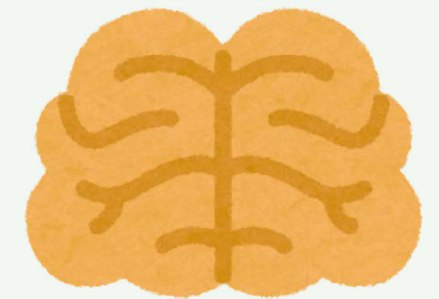
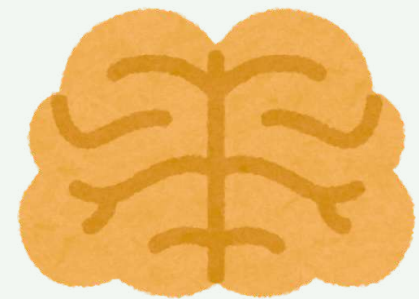
Uma **mulher Autista e seu companheiro TDAH e fibromiálgico**, que precisaram de apoio e de terapia à valor social.

Somos **terapeutas junguianos** que utilizam psicologia analítica e arteterapia para ajudar no processo de autoconhecimento.

Além disso **Nands é designer** com mais de 10 anos de experiência e **Dahn está se formando em ADS** (Análise e desenvolvimento de sistemas).



Desenvolver uma plataforma que disponibilize atendimentos terapeuticos tanto à valor cheio quanto à valor social, para ajudar na independência financeira de terapeutas e ajudar pessoas que precisem de terapia e não consigam arcar com o valor cheio nesse momento!



# ***BRIEFING***

# PROBLEMAS ENCONTRADOS



## *PONTO DE VISTA DO PACIENTE*

Atualmente, muitas pessoas enfrentam dificuldades para encontrar terapia adequada devido a fatores como:

- falta de informação sobre profissionais
- dificuldade de encontrar terapeutas que entendam sua realidade
- alto custo das consultas
- ausência de plataformas que facilitem o encontro entre paciente e terapeuta



## *PONTO DE VISTA DOS TERAPEUTAS*

De acordo com a experiência prévia e conversa com diversos terapeutas através do projeto **Terapia da Arte**:

- Muitos atendem à valor social mas não podem divulgar isso por regra do CRP
- A maioria tem problemas com captação de novos pacientes
- Muitos cobram de R\$50 à R\$100 e as pessoas não estão sabendo disso

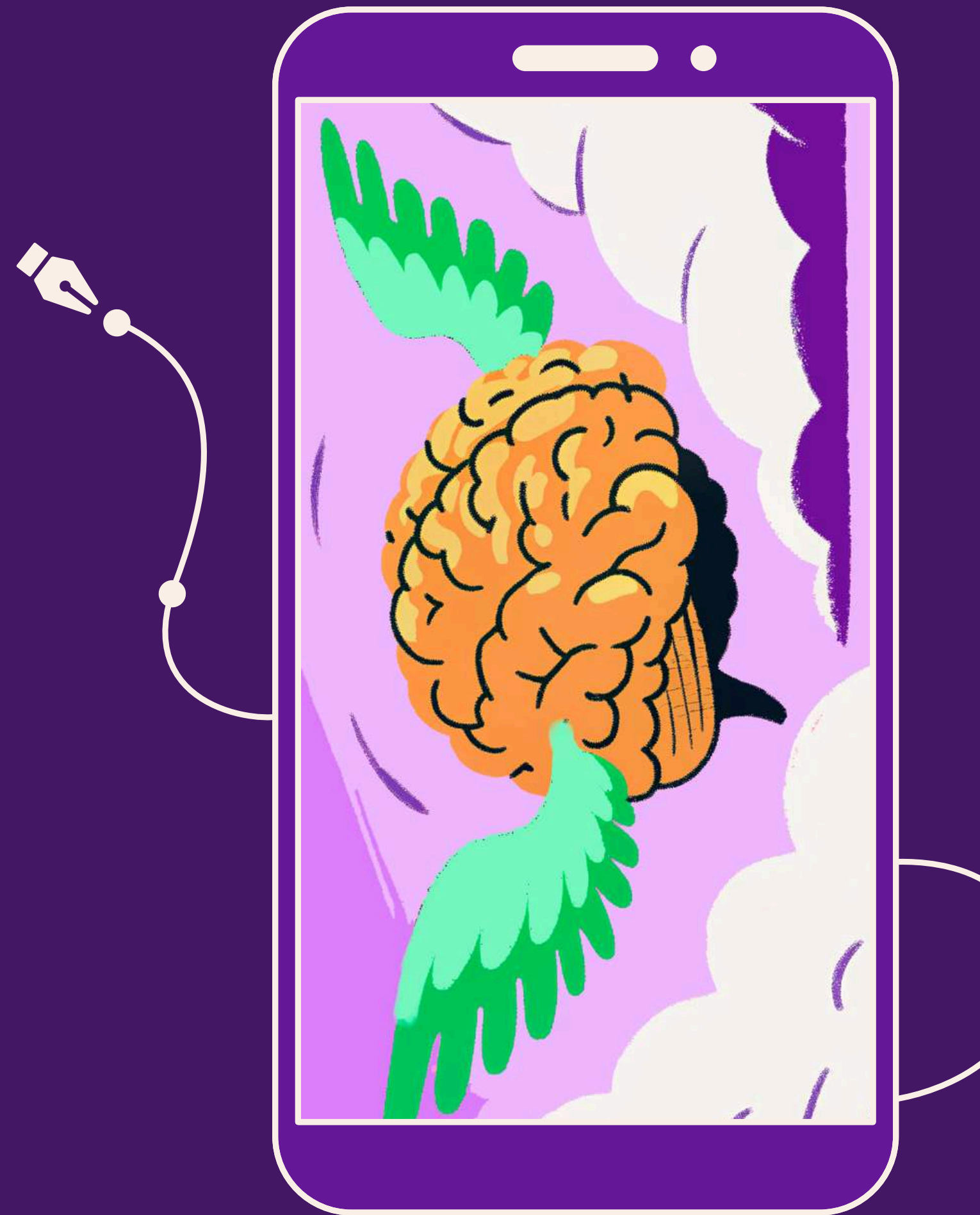
# AÍ NASCE O 100 NEURA!

O 100 Neura vai ser uma plataforma digital brasileira que utilizará tecnologia para conectar pessoas que buscam terapia com profissionais de saúde mental.

A proposta da plataforma é tornar o acesso à terapia mais acessível e humano.

O projeto incentiva um modelo de agenda social, no qual terapeutas podem disponibilizar atendimentos com valores reduzidos para ampliar o acesso à saúde mental.

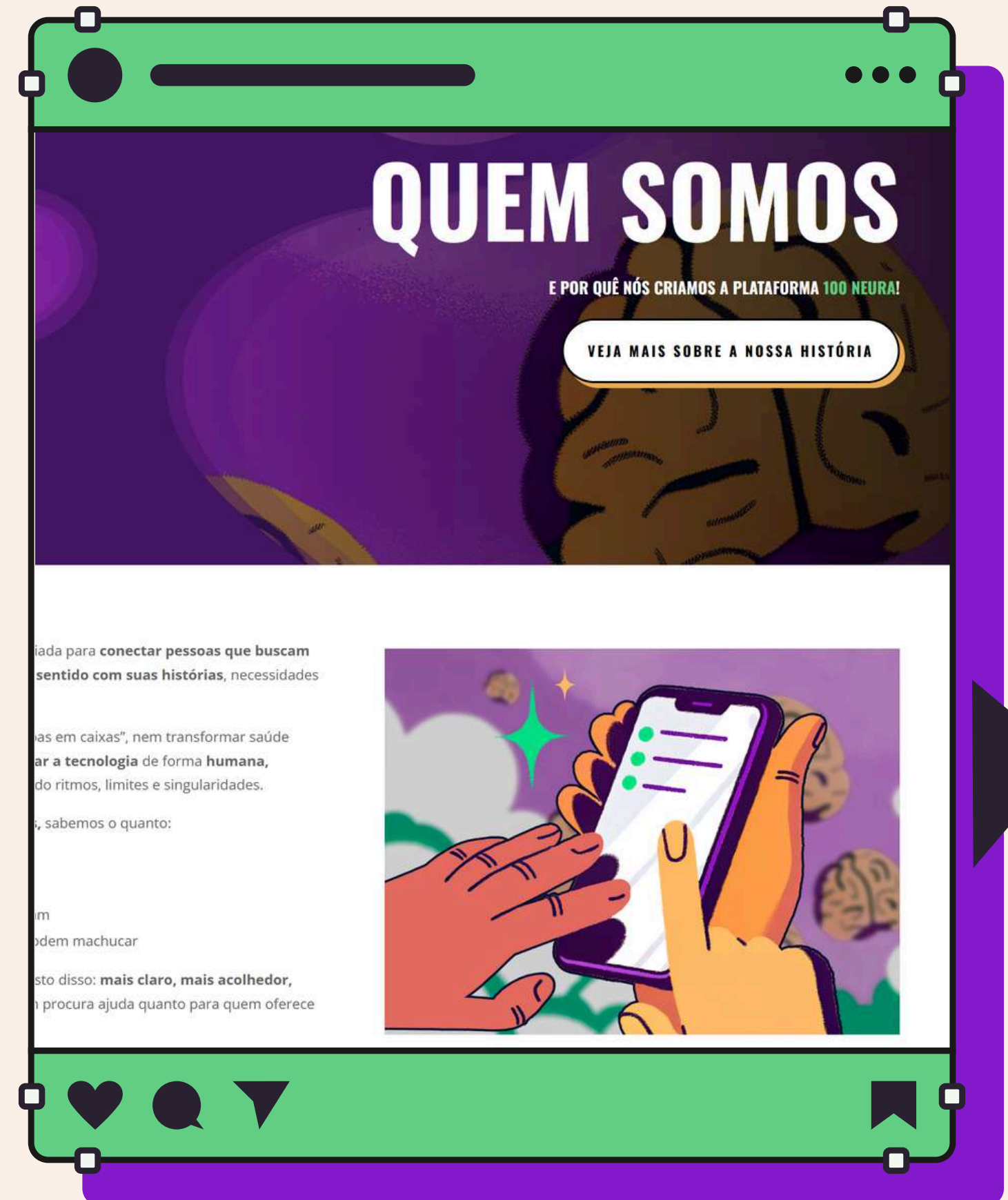
Assim, pacientes que possuem maior poder aquisitivo ajudam a sustentar vagas sociais dentro da agenda dos profissionais.



# Como a plataforma funciona

Através de um **questionário inicial e descrição do caso**, o paciente relata suas necessidades, sua história e seu momento financeiro.

O sistema **MATCH MENTAL** rankeia as pessoas de acordo com suas preferências e analisa o relato, juntando profissionais com pessoas interessadas.



# ESCOPO DO TRABALHO



## 1. PESQUISA DE MERCADO

- análise da demanda por terapia
- crescimento do mercado de saúde mental
- análise de plataformas semelhantes

## 2. MODELO DE NEGÓCIO

- proposta de valor da plataforma
- relação entre terapeutas e pacientes
- estratégia de monetização

## 3. ESTRATÉGIA DE MARKETING

- posicionamento da marca
- público-alvo
- canais de captação de usuários



## 4. ANÁLISE DE VIABILIDADE

- possíveis fontes de receita
- custos iniciais da plataforma
- sustentabilidade do modelo



## 5. MATERIAIS INSTITUCIONAIS

- identidade básica do projeto
- cartão de apresentação institucional

# NOSSA EQUIPE



**CARMEN**

Responsável pela **análise de viabilidade financeira** do projeto:

- estimativa de custos operacionais
- possíveis fontes de receita
- projeções financeiras iniciais



**NANDS**

Responsável pela **estratégia de comunicação e posicionamento da plataforma**, incluindo:

- definição de público-alvo
- proposta de valor
- estratégia de captação de pacientes e terapeutas
- comunicação institucional do projeto



**LEO**

Responsável pela **coleta e análise de dados** sobre:

- mercado de terapia e saúde mental
- comportamento dos usuários
- análise de concorrentes e plataformas semelhantes



**MARLISE**

**Design e elaboração de materiais institucionais** do projeto.

- Desenvolvimento do cartão de visita digital interativo.
- Criação de peças gráficas e suportes de comunicação da marca.

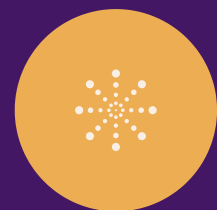


**DAHN**

Responsável pelo **desenvolvimento técnico** do sistema:

- Segurança de dados
- Back end
- Front end
- Arquitetura de software e de dados

# NOSSOS RITOS



## REUNIÕES

- alinhamento das atividades
- acompanhamento do progresso



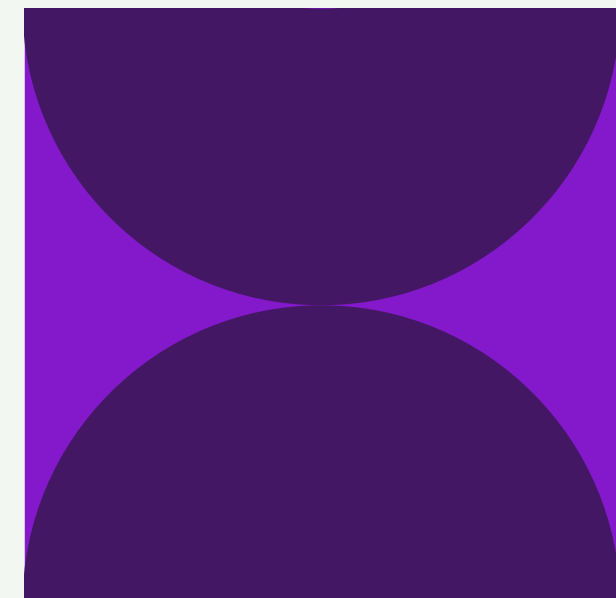
## DIVISÃO CLARA DE TAREFAS

- cada integrante responsável por sua área



## COMUNICAÇÃO CONTÍNUA

- grupo de WhatsApp para alinhamentos rápidos
- compartilhamento de arquivos em pasta comum



100   
neura

# 1. PESQUISA DE MERCADO



# Pesquisa de mercado

O mercado de saúde mental apresenta crescimento acelerado nos últimos anos, impulsionado por fatores como:

- Aumento dos casos de ansiedade, depressão e burnout
- Maior conscientização sobre saúde mental
- Expansão da terapia online

De acordo com a Organização Mundial da Saúde, transtornos mentais estão entre as principais causas de incapacidade no mundo, com impacto direto na produtividade e qualidade de vida.

Os transtornos mentais, com destaque para depressão e ansiedade, representam uma das principais causas de incapacidade no mundo, impactando severamente a saúde pública e a economia global.



# Pesquisa de mercado

- “Mesmo antes da pandemia [...] apenas uma pequena fração das pessoas necessitadas tinha acesso a cuidados de saúde mental eficazes, acessíveis e de qualidade.” (OPAS)
- 80% das pessoas com transtornos mentais graves nas Américas não têm acesso a tratamento, cenário que se reflete no Brasil. (OPAS)
- São 5.050 cidades com menos de 1 psicólogo por mil habitantes na rede pública. (Folha de S. Paulo)
- 72,69 milhões de pessoas no Brasil ainda não estão cobertas pelo programa (SUS), o que representa 34% da população do país. (IEPS)
- 12% da população necessita de atendimento em saúde mental, mas a rede pública (CAPS/UBS) ainda sofre com filas e gargalos.
- Depressão entre jovens de 18 a 24 anos aumentou para 11,1% em 2019, segundo pesquisador do IEPS
- 16,6% da população, ou 1 a cada 6 brasileiros, faz uso de medicamentos para problemas emocionais ou comportamentais. Mas só 5% faz terapia. (AMB)
- A taxa de abandono pode ficar em torno de 20% (1 em cada 5 pacientes). (Sonia Pimentel Alves; Carla Alexandra Fonte; Libânia Martins)
- “Cerca de 72,4% da população brasileira viviam em famílias com alguma dificuldade para arcar com as despesas mensais.” (IBGE)
- Apenas cerca de 25% da população brasileira tem plano de saúde privado, segundo a Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS).



# Pesquisa de mercado



## Tendências do mercado

- Crescimento de plataformas digitais de terapia
- Adoção crescente de atendimentos online
- Busca por soluções mais acessíveis e flexíveis
- Modelos híbridos (B2C + B2B)

## Oportunidade identificada

Existe uma demanda reprimida significativa por serviços terapêuticos acessíveis, indicando viabilidade para modelos que combinem:

- Sustentabilidade financeira para profissionais
- Inclusão de usuários com menor poder aquisitivo

## Comportamento do usuário

- Busca por melhora emocional e qualidade de vida
- Necessidade de apoio em momentos de crise
- Indicação de terceiros ou profissionais de saúde

# Pesquisa de mercado



## Principais barreiras

- Custo elevado das sessões
- Estigma social relacionado à terapia
- Dificuldade de encontrar profissionais adequados
- Baixa confiança em plataformas digitais

## Critérios de escolha de terapeutas

- Preço
- Empatia e identificação
- Especialidade
- Avaliações de outros usuários
- Facilidade de agendamento

## Comportamento do usuário

- Crescente aceitação de terapia online
- Preferência por flexibilidade de horários
- Interesse por transparência de preços
- Tendência a abandono em casos de alto custo contínuo

# Pesquisa de mercado

## Plataformas de terapia

- Zenklub
- Vittude
- BetterHelp

## Modelos de negócio identificados

- Atendimento por sessão (pay-per-use)
- Assinaturas mensais
- Foco corporativo (B2B)
- Intermediação com comissão sobre sessões

## Pontos fortes dos concorrentes

- Plataformas estruturadas e consolidadas
- Variedade de profissionais
- Facilidade de acesso online
- Credibilidade de marca

## Diferenciação competitiva

- Posicionamento como plataforma de impacto social
- Transparência na precificação
- Foco na humanização da experiência



# Pesquisa desenvolvida

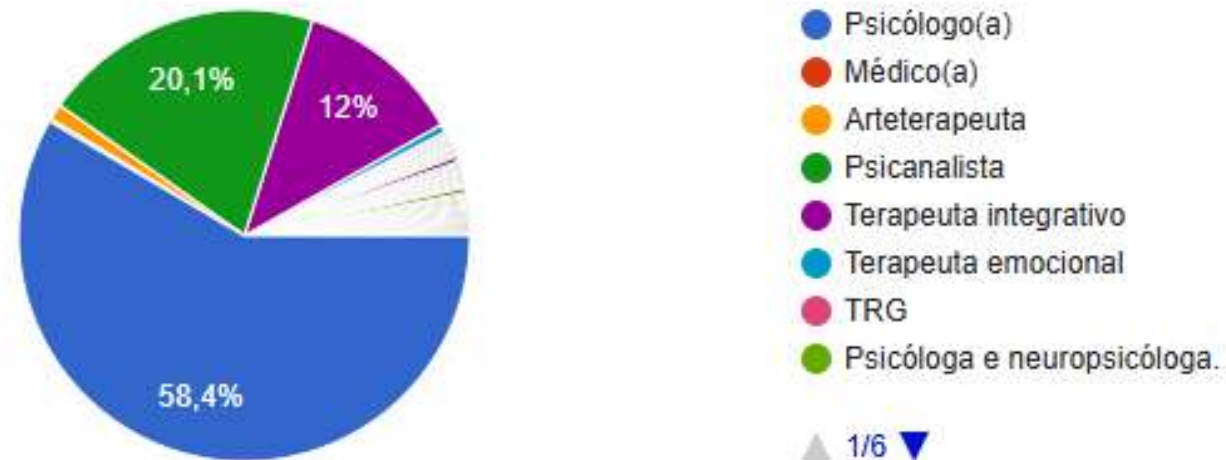
A pesquisa quantitativa, **com mais de 500 respostas**, mostra predominância de psicólogos entre os participantes e forte adesão ao **atendimento online ou híbrido**. Há **interesse real** em plataformas de apoio, desde que com **custo acessível**. Muitos profissionais equilibram valor cheio com atendimentos sociais, indicando preocupação com acessibilidade. As principais **dificuldades** estão na **captação de pacientes, gestão financeira e organização da rotina**, evidenciando a necessidade de **ferramentas** que **otimizem esses processos** e reduzam a carga administrativa.



# Pesquisa quanti

Qual a sua principal área de atuação terapêutica?

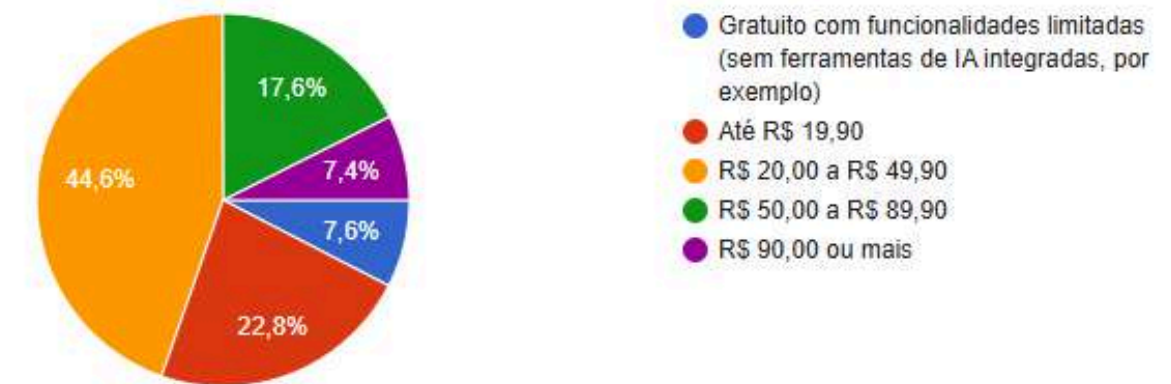
527 respostas



[Copiar gráfico](#)

Qual valor MÁXIMO você estaria disposto(a) a pagar MENSALMENTE por um aplicativo que facilite a conexão com novos pacientes e a gestão da sua rotina?

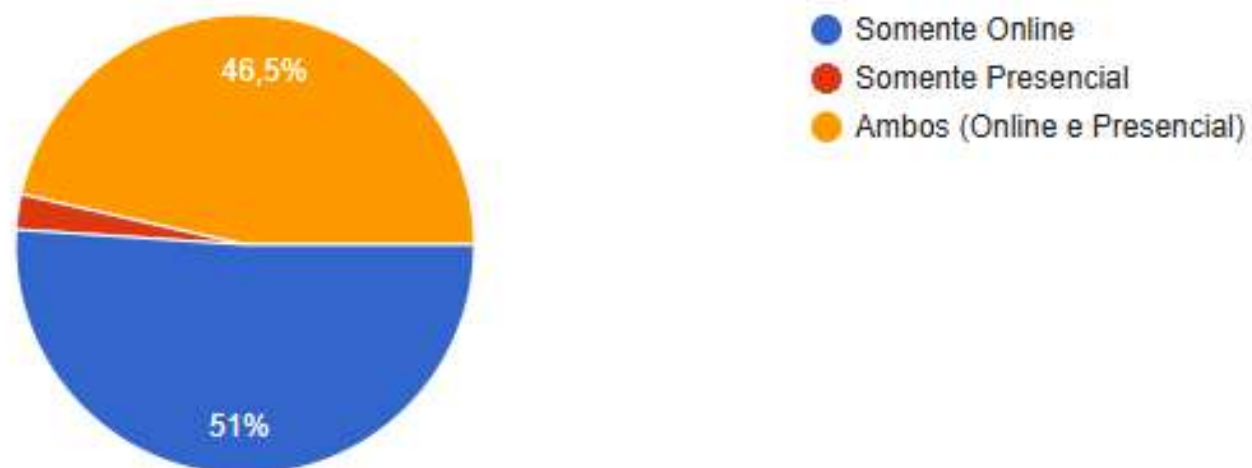
527 respostas



[Copiar gráfico](#)

Você atende seus pacientes:

527 respostas



[Copiar gráfico](#)

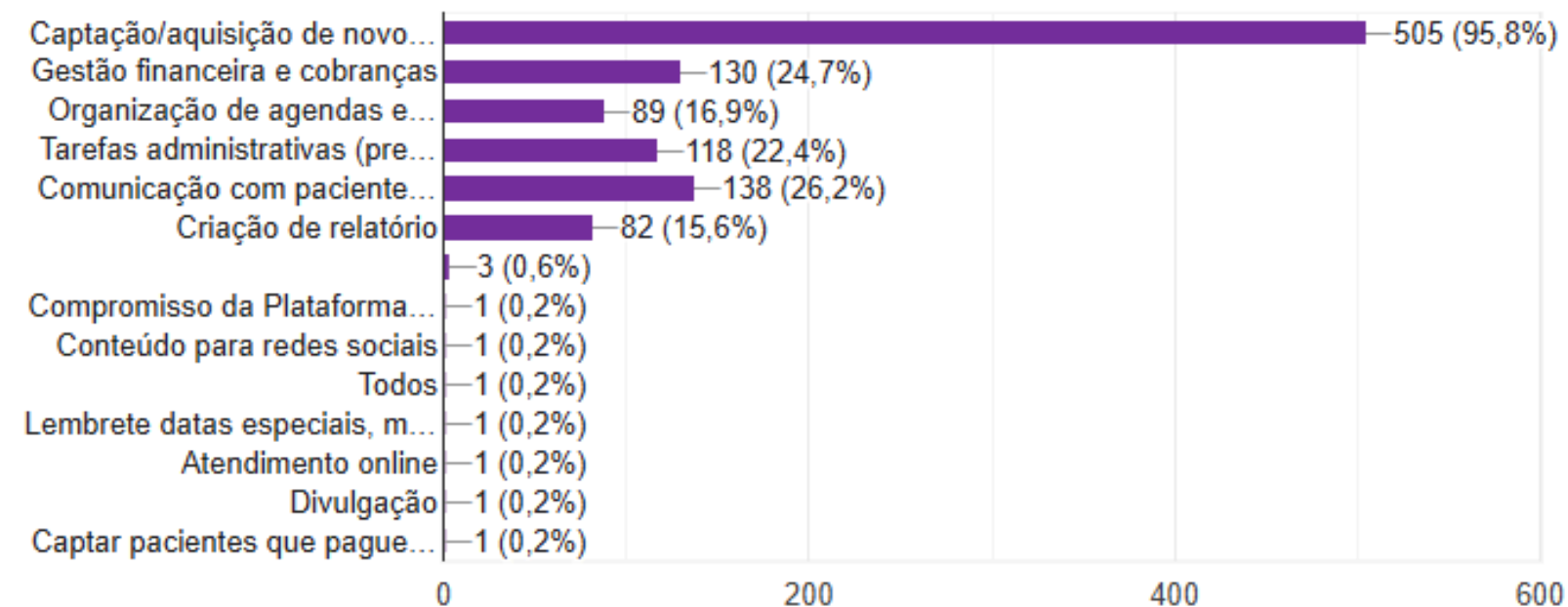


# Pesquisa quanti

Quais são as suas maiores dificuldades ou 'dores' no dia a dia como terapeuta?

 Copiar gráfico

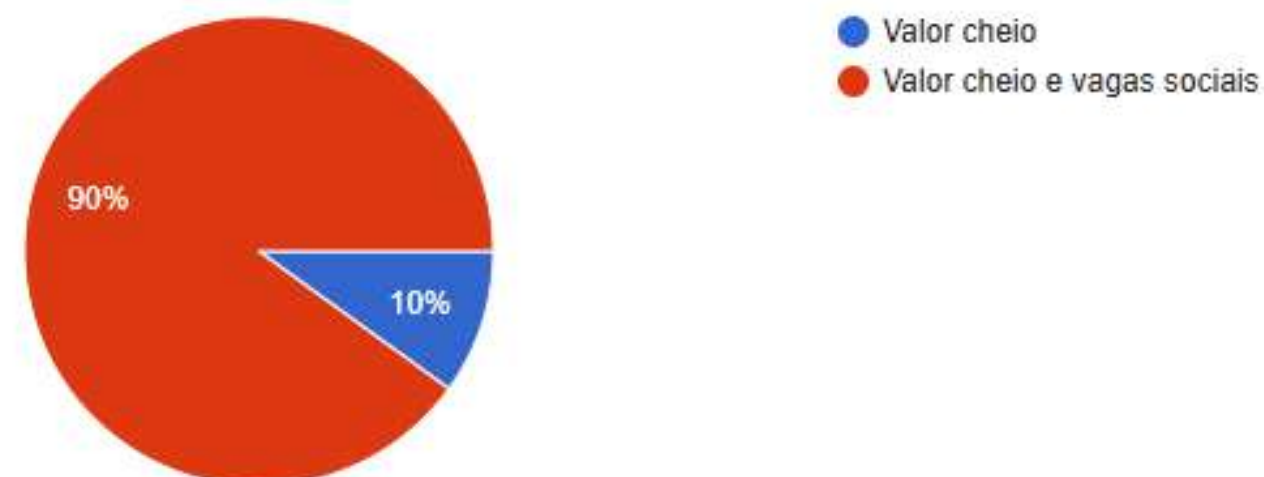
527 respostas



Você faz atendimento à valor social, ou apenas valor cheio?

 C

512 respostas

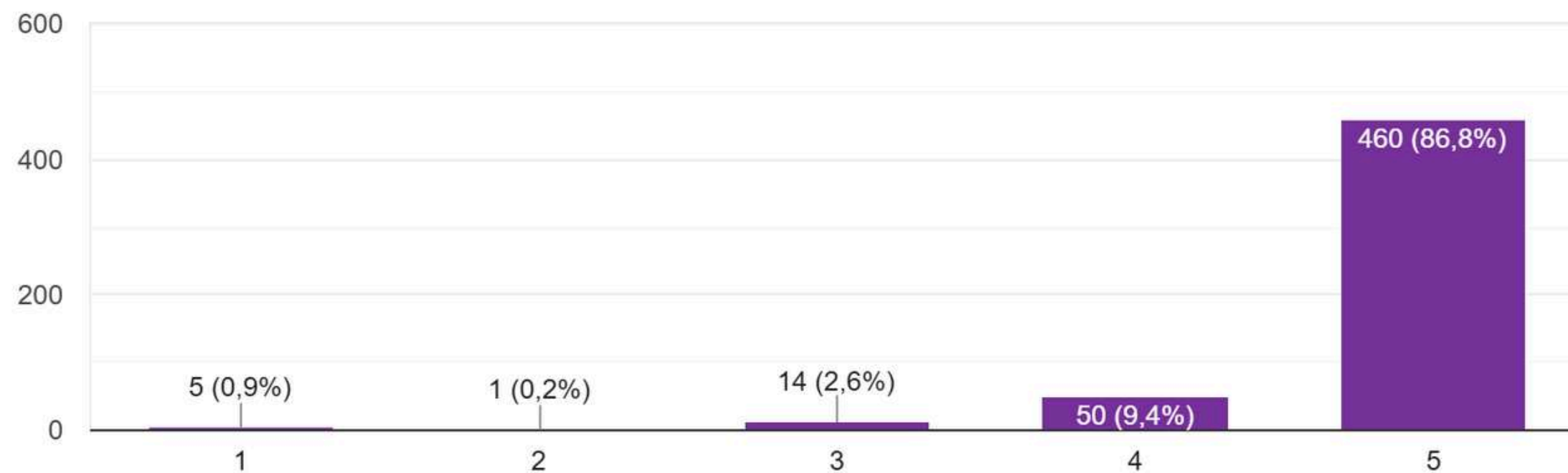


# Pesquisa quanti

Em uma escala de 1 (Nada Interessado) a 5 (Muito Interessado), qual o seu interesse em experimentar gratuitamente o aplicativo em fase Beta?

 Copiar gráfico

530 respostas



# Pesquisa quali

*EM QUAL ÁREA VOCÊ SENTE QUE PERDE MAIS TEMPO NA SUA ROTINA DE TRABALHO?*

1. Captação de clientes/pacientes

- 195 respostas
- 44,8%

2. Marketing e produção de conteúdo

- 69 respostas
- 15,9%

3. Administrativo / agenda / comunicação

- 59 respostas
- 13,6%

4. Relatórios e prontuários

- 53 respostas
- 12,2%

5. Outros

- 46 respostas
- 10,6%

6. Financeiro

- 13 respostas
- 3,0%

Além das categorias principais, as respostas classificadas como “**outros**” revelaram aspectos subjetivos relevantes, como **desgaste emocional, frustração com o comportamento dos pacientes, insegurança em relação a parcerias e dificuldade de organização da rotina**. Esses elementos indicam que o problema enfrentado pelos profissionais vai além de questões operacionais, envolvendo também fatores emocionais e estruturais da prática clínica.



# Pesquisa quali

*SE VOCÊ PUDESSE AUTOMATIZAR TAREFAS 'CHATAS' DA SUA ROTINA, QUAIS SERIAM?*

## 1. Captação / marketing / divulgação

- ~32%
- captar pacientes
- anúncios
- redes sociais
- produção de conteúdo

## 2. Agenda / agendamento / lembretes

- ~24%
- confirmação de consulta
- lembrete automático
- reagendamento

## 3. Financeiro / cobrança / recibos

- ~14%
- cobrança de sessão
- emissão de recibo / nota
- controle financeiro

## 4. Prontuários / relatórios

- ~13%
- evolução de prontuário
- relatórios de sessão
- documentação clínica

## 5. Administrativo geral / comunicação

- ~10%
- responder pacientes
- WhatsApp
- organização geral

## 6. Outros

- ~7%

“Atualização de prontuário e odeio ter que me vender também pq não gosto de aparecer e tenho dificuldade em transformar linguagem técnica em algo interessante”

“Uma IA que elaborava o prontuário de acordo com as transcrição de sessões”

“O primeiro contato com um possível paciente. A ‘venda’”

“A presença digital, ter que criar diversos posts, vídeos e etc para tentar captar.”

“Cobrança, emissão de notas, mensagens de remarcação automatizadas pro paciente direto na minha agenda”



# Pesquisa quali



*QUAL A SUA MAIOR FRUSTRAÇÃO COM APLICATIVOS OU SISTEMAS ATUAIS QUE VOCÊ USA PARA GERIR SEU CONSULTÓRIO OU CONECTAR-SE COM PACIENTES?*

## 1. Falta de captação / não gera pacientes

- ~38%
- “não traz pacientes”
- “não funciona”
- “não gera retorno”
- “captação inexistente”

## 2. Alto custo / preço abusivo

- ~26%
- mensalidade alta
- custo inviável para iniciantes
- pagar sem retorno

## 3. Promessa não cumprida / falta de confiança

- ~18%
- “promete e não cumpre”
- sensação de golpe
- propaganda enganosa

## 4. Leads ruins

- ~8%
- pacientes que somem
- não fecham
- não têm compromisso

## 5. Problemas de usabilidade

- ~5%
- complexo
- travando
- pouco intuitivo

## 6. Desvalorização profissional

- ~3%
- valores muito baixos
- “uberização”
- competição por preço

## 7. Outros

- ~2%

“Os que prometem me encher de pacientes sempre tem taxas caras que têm que ser pagas imediatamente... Esta plataforma não pode ser somente barata, ela tem que ter público de verdade olhando.”

“Muitos sistemas oferecem uma função só... têm uma visão muito ‘limpa’ da Psicologia (que é suja)... oferecem mais apps como solução, mas não resolvem o problema real.”

“Está sempre tudo separado, e o que é integrado é muito caro. Pra mim que atendo poucas pessoas ainda o custo é muito alto.”

“Clientes entram achando que o serviço é gratuito... seria ótimo que o app mostrasse o preço claramente e permitisse pagamento direto.”

“A impressão que dá é que é tudo golpe”

# Pesquisa quali

*SE VOCÊ SE SENTIR À VONTADE, RESPONDA AQUI QUANTO VOCÊ COBRA EM MÉDIA POR SESSÃO:*

Até R\$60 – 26,8%

- Aqui entra principalmente valor social
- Muitos atendimentos acessíveis

R\$61 a R\$100 – 30,9% (MAIOR FAIXA)

- Faixa mais comum do mercado
- Mistura de social + início de valor cheio

R\$101 a R\$150 – 25,8%

- Valor cheio padrão da maioria
- Faixa considerada “equilíbrio” entre acesso e sustentabilidade

R\$151 a R\$200 – 10%

- Profissionais mais experientes
- Nichos mais específicos

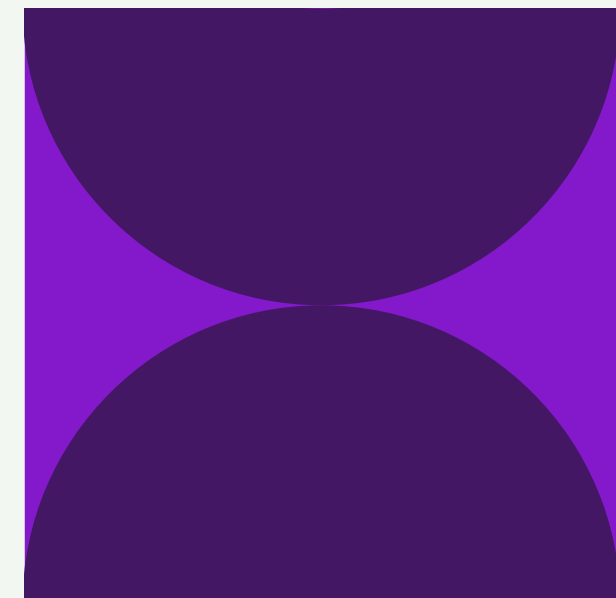
Acima de R\$200 – 6,5%

- Alta especialização
- Público mais restrito

A análise dos dados demonstra que a maior parte dos profissionais cobra valores acessíveis por sessão, sendo que **57,7% praticam preços de até R\$100.**

Esses dados evidenciam que, **embora exista uma percepção de que a terapia é inacessível,** há uma **oferta significativa** de profissionais com valores compatíveis com diferentes realidades financeiras.



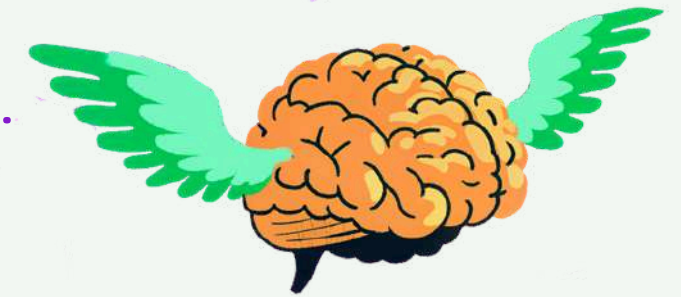


100   
neura

## 2. ANÁLISE DE VIABILIDADE & MODELO DE NEGÓCIO



## 1 - Núcleo do projeto (antes da tecnologia).



O projeto precisa ter regras claras para:

### a) Modelo de agenda

- percentual máximo de vagas sociais
- quem define os critérios (terapeuta ou plataforma)
- limites mensais

### b) Fluxo financeiro

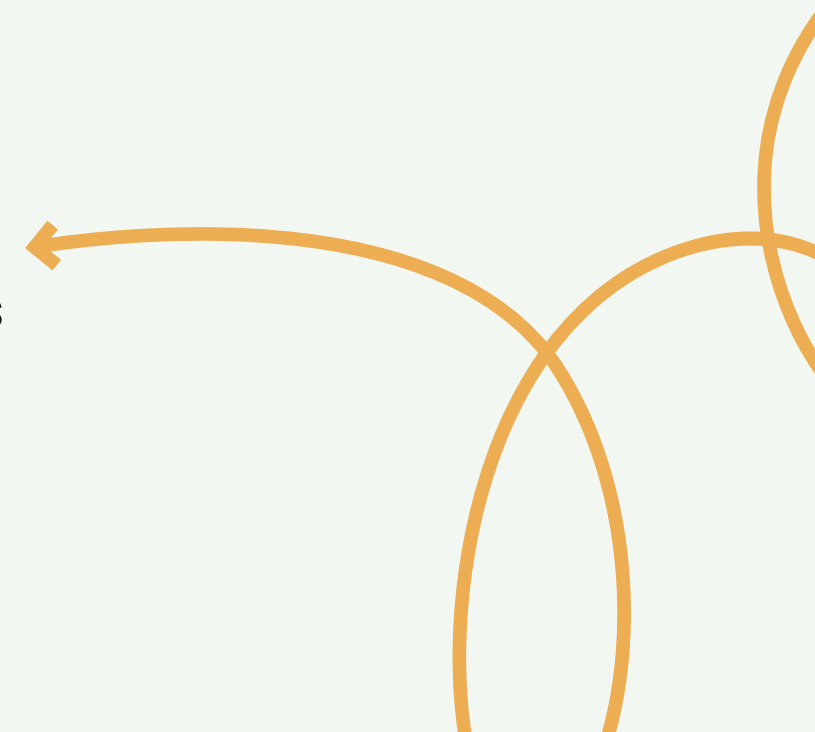
- pagamento é feito pelos terapeutas que pagam por quantidade de "leads" captados
- repasse automático de leads ao terapeuta.

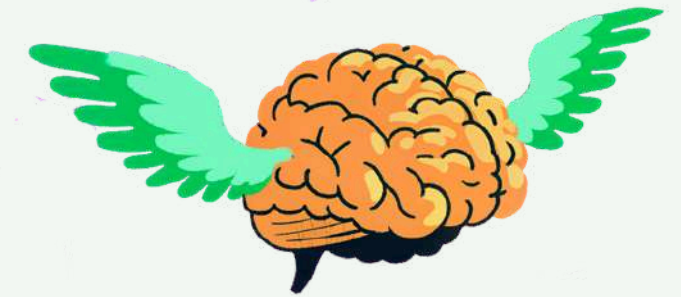
### c) Papel da plataforma

A plataforma NÃO presta terapia. Ela:

- organiza
- intermedia
- automatiza processos.

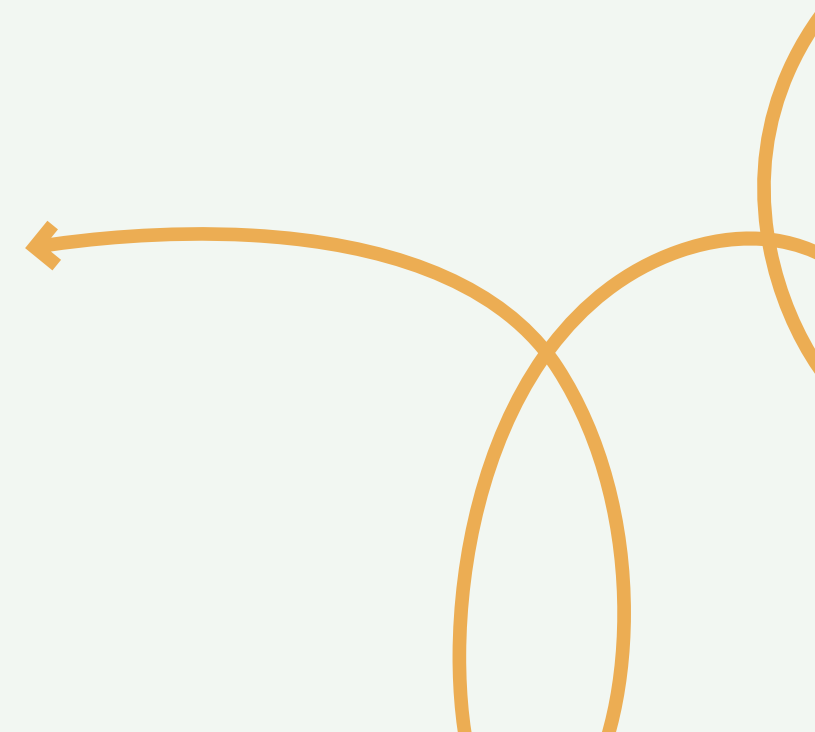
Isso evita problemas legais, tributários e operacionais





## 1 - Núcleo do projeto

- Liberar o cadastro dos terapeutas aos poucos, enquanto os leads de pacientes forem entrando.
- Sermos o "GetNinjas/Triider da terapia" no Brasil
- Nos transformarmos na referência em terapia acessível + matching inteligente
- A plataforma é gratuita para os pacientes.



## Núcleo do projeto



### O que temos até agora

- Estamos em processo de **aprovação no INPI** e os **diteitos autorais do "Match mental"** estão em análise.
- Temos o domínio e o site [www.100neura.com.br](http://www.100neura.com.br), o site já **cadastra terapeutas e interessados em terapia**. Já temos também o **instagram (@100neura.com.br)**.
- **530 contatos de terapeutas** que responderam o cadastro e a pesquisa
- Em 2 meses captamos **522 pacientes** que nos enviaram mensagens, interessados em terapia, mas nem sempre podem pagar o valor cheio de sessão, R\$2,42 por lead.
- Participamos da seleção do **edital da ocupação da Usina do gasometro** e estamos inscritos no **edital de impacto da Inovativa** para tentar **captar recursos**.





## 2 - Estrutura tecnológica inicial

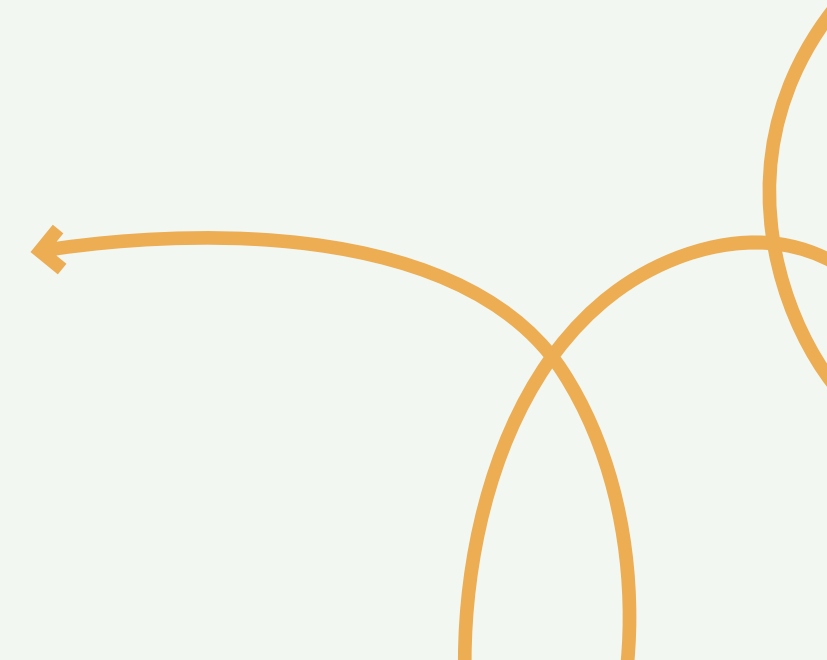
Plataforma web simples, com:

- cadastro de terapeutas
- agendamento de pacientes
- pagamento integrado pelos leads

Evitar inicialmente:

- aplicativo mobile
- IA
- algoritmos complexos
- funcionalidades estilo rede social

Porque: o custo é muito alto e a tecnologia não necessariamente cria demanda.



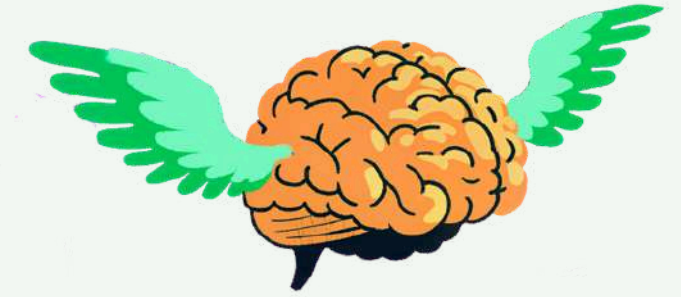
### 3 - Estrutura financeira do projeto

#### Receita principal:

- venda de leads para terapeutas (base do negócio)

#### Receitas secundárias (depois):

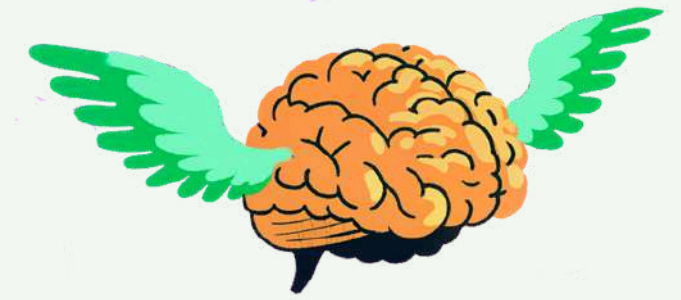
- assinatura premium terapeuta (melhor posicionamento na plataforma)
- relatórios avançados (transcritos com IA)



### 4 - Estrutura operacional (fluxo real)

- O **novo usuário (terapeuta)** recebe **3 créditos gratuitos para testar a plataforma**
- O paciente acessa o **site gratuitamente**, fala sobre seu caso, sua orientação política se quiser, seus **valores pessoais**, se prefere um terapeuta negro/indígena/mulher, **quanto pode pagar**.
- **5/7 terapeutas que tem valores pessoais parecidos** recebem o caso e escolhem se querem **gastar 1 crédito para conversar com o lead/paciente**.
- O paciente **recebe 3 opções de propostas** de terapeutas, que falam para o paciente como podem ajudar com o seu caso, e o valor da sessão.
- O paciente escolhe 1 terapeuta e o terapeuta consegue acesso ao seu whatsapp de contato.

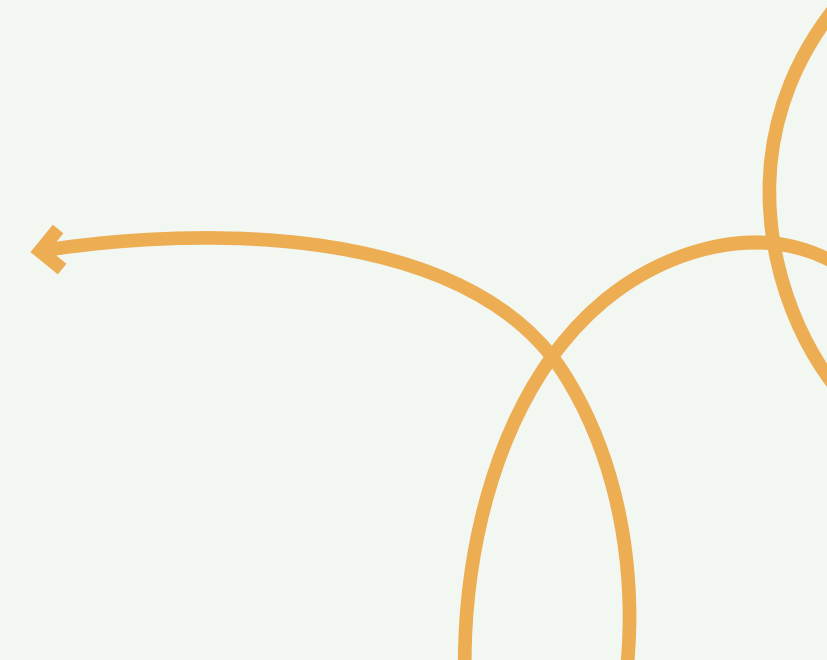




## 5 - Estrutura jurídica

Modelo mais seguro inicialmente:

- empresa de tecnologia/intermediação
- termos claros de uso
- terapeutas como profissionais independentes
- plataforma não responsável pelo conteúdo clínico
- Adequação à LGPD



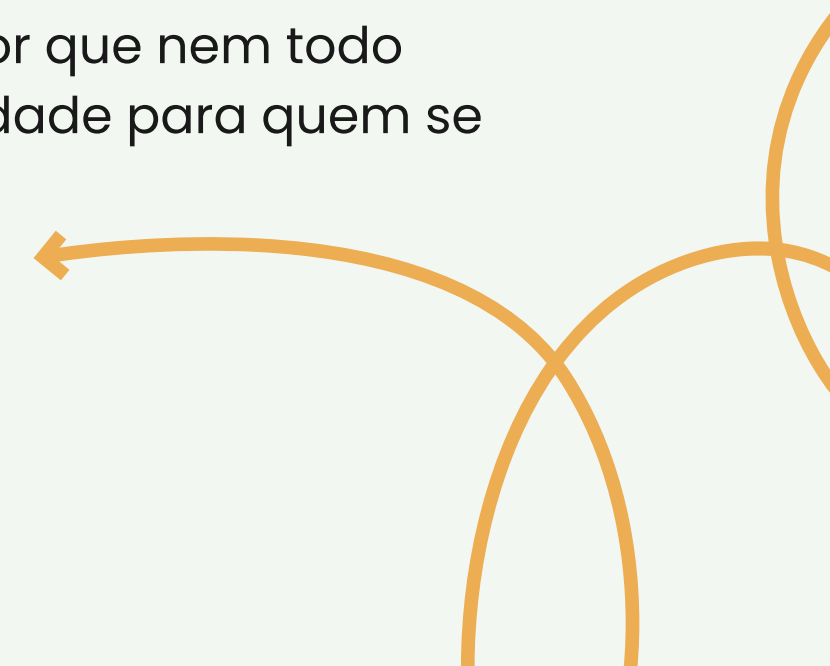


## 6 - Estratégia de crescimento

### Fase 1 - (0-6 meses)

Objetivo: Gerar volume, conseguir ir liberando o cadastro de novos terapeutas assim que as pessoas forem se interessando pela terapia.

- SEO agressivo no blog do site. Iniciamos com 1 post por semana.
- Instagram como estratégia. Criar conteúdo que gera necessidade. (Exemplos: "Você acha que não pode pagar terapia? lê isso", "3 sinais de que você precisa de terapia (e não percebeu)", "como conseguir terapia mesmo sem dinheiro", "terapia aqui não precisa ser inacessível").
- Tráfego pago: Assim que a plataforma estiver pronta, voltar a investir em tráfego pago tanto para terapeutas quanto para pacientes. (Dor + solução)
- Lista de contatos de pacientes (email e whatsapp) por que nem todo paciente decide na hora, e podemos mandar publicidade para quem se cadastrar e decidir não contratar no momento.



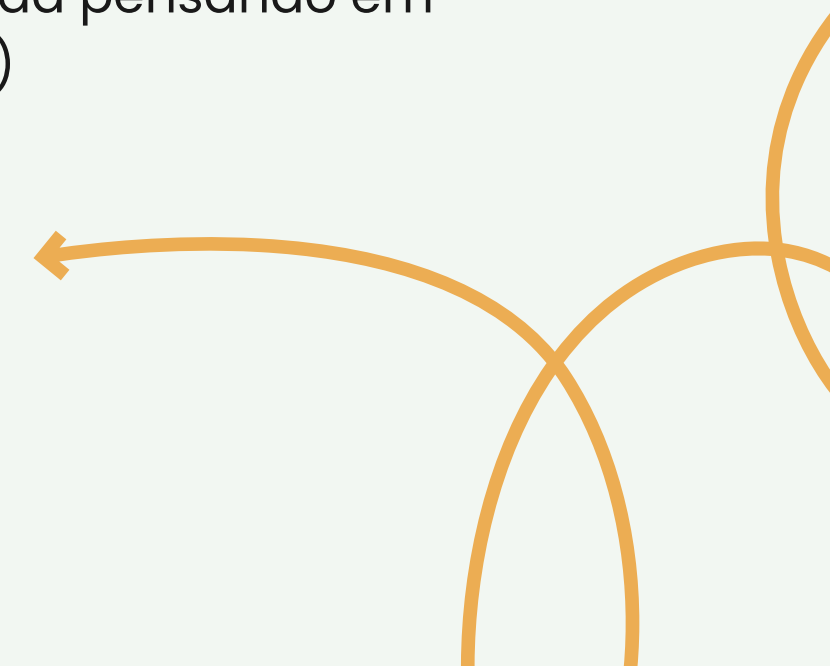


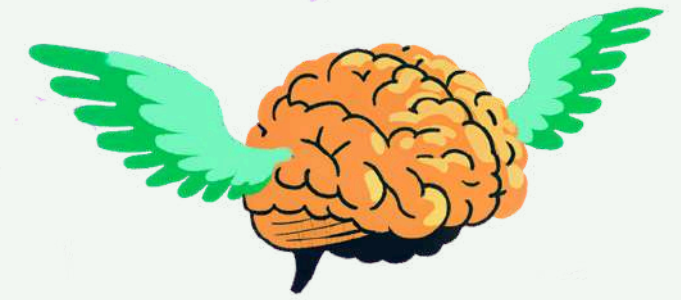
## 6 - Estratégia de crescimento

### Fase 2 - (7-12 meses)

Objetivo: fazer o sistema funcionar de verdade, ir adicionando novas funcionalidades mas ainda não lançar, deixar "em breve!".

- FOCAR no **MATCH INTELIGENTE** (nosso diferencial).
- **Prova social:** Gravar e contar casos de terapeutas que aceitarem ir para SP gravar com a Ana e com a Nands que usem a plataforma, e se conseguirmos, usar só a voz de pacientes que encontraram seus terapeutas pela plataforma.
- **Retargeting:** Anunciar para terapeutas e pacientes que entraram na plataforma mas não se cadastraram. (Exemplos: "Ainda pensando em começar terapia?" "temos opções no seu orçamento")



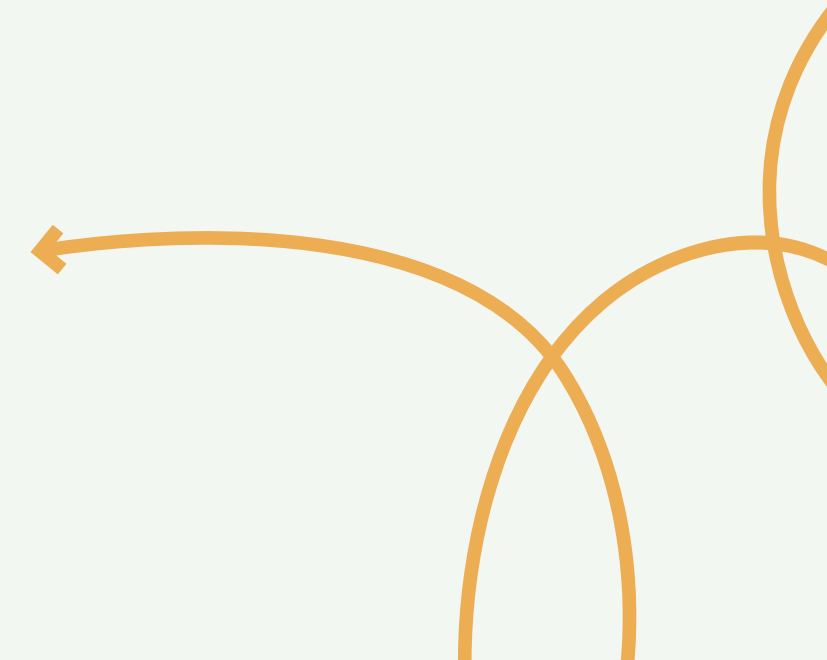


## 6 - Estratégia de crescimento

### **Fase 3 - (13-24 meses)**

Objetivo: transformar em um negócio forte.

- Encontrar influenciadores que apadrinham a causa da saúde mental e pagar pra fazer vídeos em colaboração.
- Cobrança de planos mensais para tirar o foco tanto das captações. Criar plano básico, plano intermediário, plano premium.





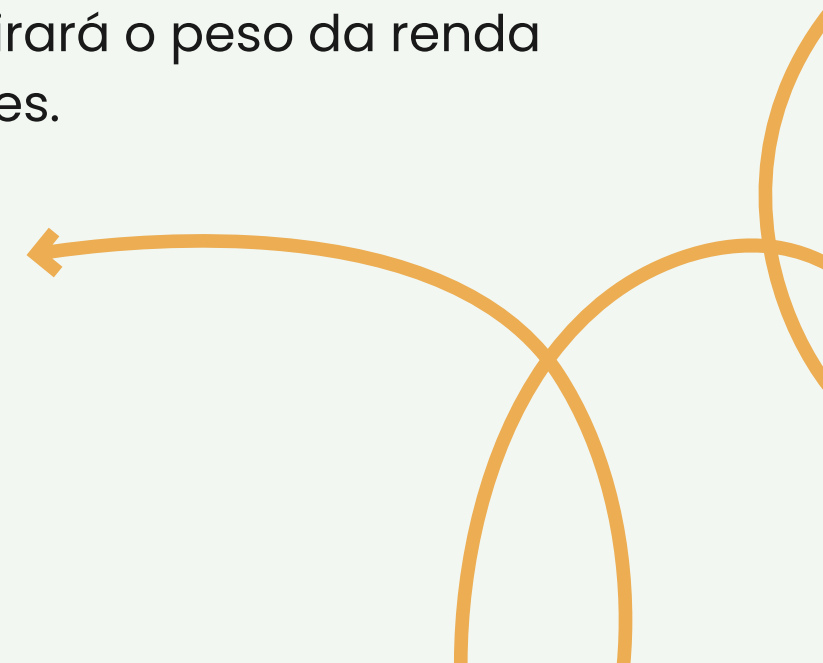
## 6 - Estratégia de crescimento

### **Mensalidade**

Mais pra frente gostaríamos de adicionar ferramentas, como;

- Transcrição de conversas em prontuários com IA
- Agenda de pacientes interna na plataforma
- Integração com o google meet
- Ferramentas que enviem lembretes automáticos para os pacientes
- Ferramenta que lembre os aniversariantes (pacientes) do mês
- Gestão de cobranças interna pelo aplicativo, paciente paga internamente e o terapeuta recebe diretamente na conta dele, não mediaremos dinheiro

Para isso, cobraremos diferentes mensalidades, o que tirará o peso da renda da empresa por estar apenas em captação de pacientes.





## 6 - Estratégia de crescimento

### **Plano start - R\$ 29,90**

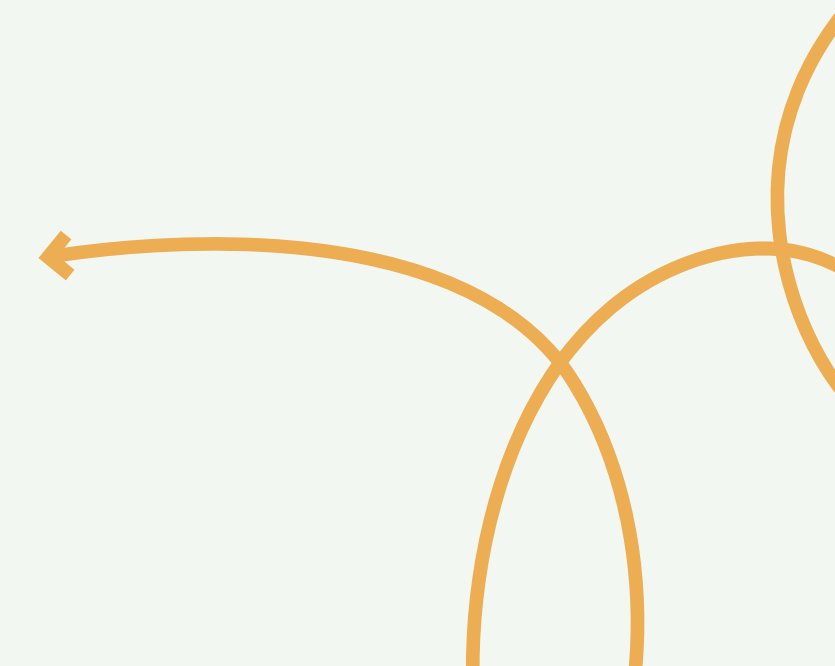
- acesso à criação de perfil
- leads (5 créditos por mês)
- perfil público no google

### **Plano intermediário - R\$ 49,90**

- agenda interna
- lembretes automáticos
- leads (10 créditos por mês)
- integração com meet

### **Plano premium - R\$ 89,90**

- atualização do prontuário com IA
- automação de mensagens
- gestão de pacientes
- leads (20 créditos por mês)
- relatórios com transcrição

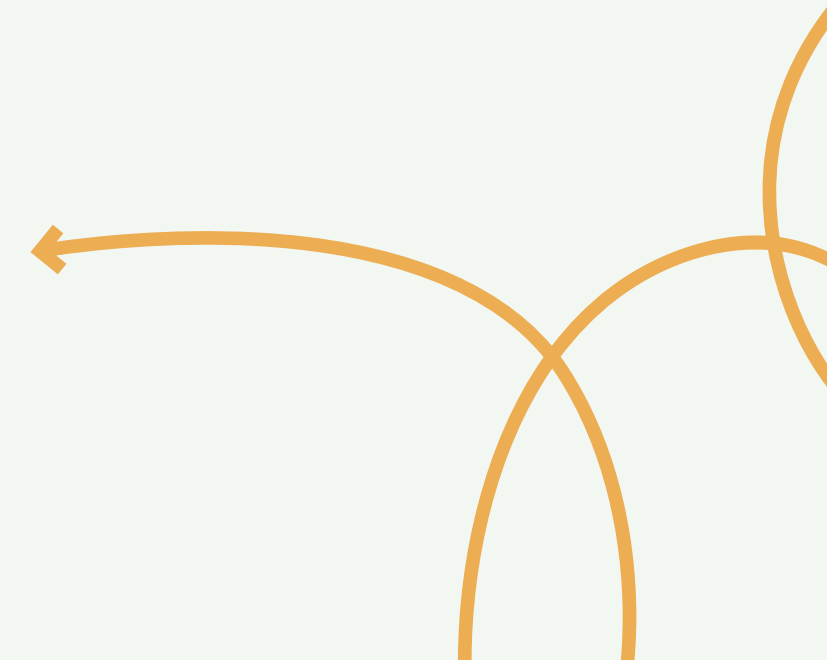




## 7 - Indicadores que devemos monitorar

Sem esses dados o projeto fica "cego":

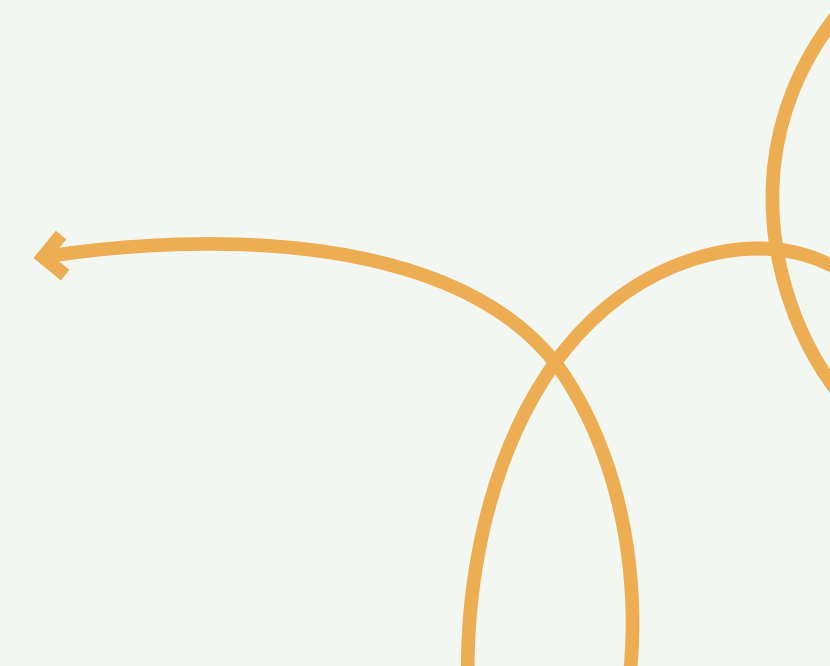
- Fechamentos de terapia/mês
- Taxa de ocupação da agenda
- Cancelamentos
- Proporção social × cheio
- Custo por lead terapeutas e pacientes





## 8 - Copywriting inicial para terapeutas

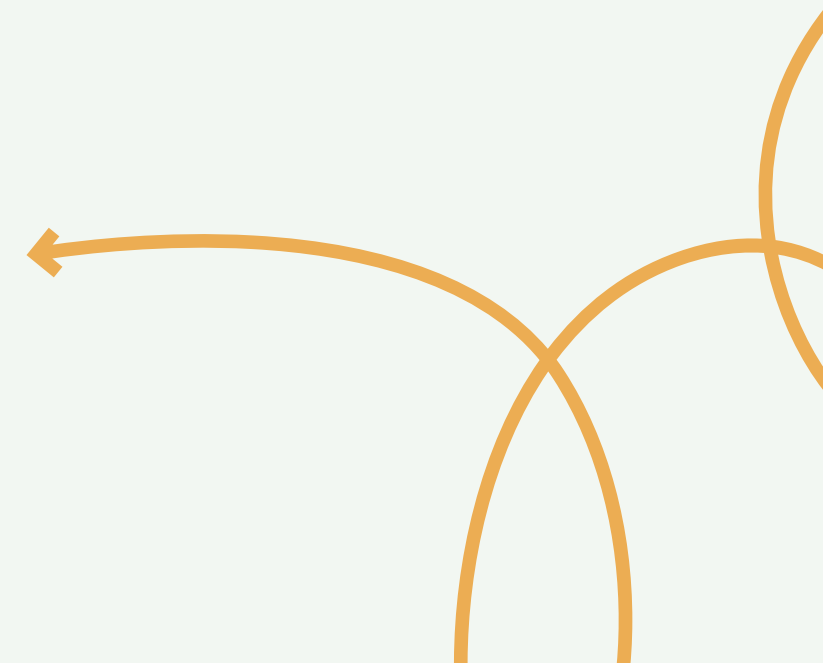
- Cansado de investir em marketing e não ter retorno? O 100 neura conecta você a pacientes que já estão buscando terapia.
- Você investe em marketing... mas os pacientes não chegam? Deixa o 100 neura fazer isso por você.
- Anúncios, posts, esforço... e a agenda continua vazia? A gente te conecta com quem realmente quer terapia.
- Já tentou divulgar seu trabalho e não teve resultado? Aqui, você recebe pacientes prontos para conversar.
- Parou de investir em marketing porque não dava retorno? O 100 neura resolve a parte mais difícil: encontrar pacientes.
- Cansado de correr atrás de pacientes? Deixa que o 100 neura conecta você a eles.
- Você estudou para atender, não para virar vendedor. A gente cuida da captação pra você deseja atender.
- Pare de depender de indicação para ter pacientes.

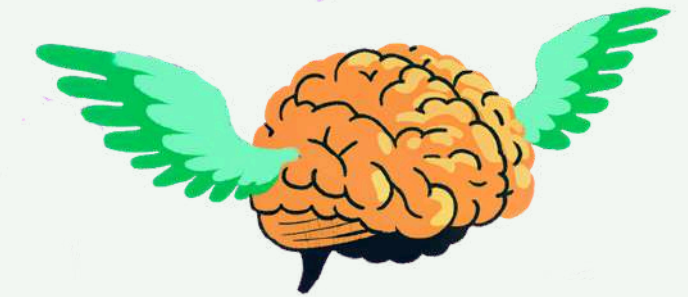




## 9 - Copywritting para terapeutas MAIS PRA FRENTE

- “Do primeiro paciente à gestão completa do seu atendimento”
- “Captação + organização + crescimento em um só lugar”
- “Pare de usar mil ferramentas - centralize tudo”

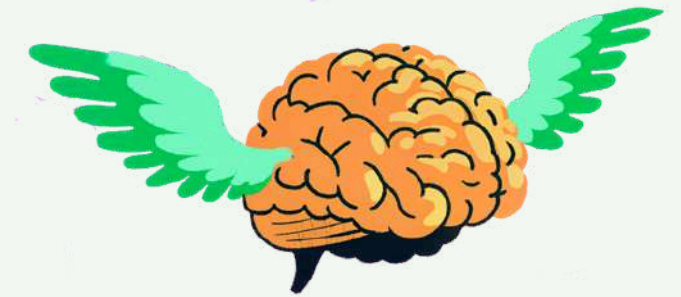




## 10 - Copyrwrtiting para pacientes

- Encontre um terapeuta que faça sentido para a sua história
- Conecte-se com um terapeuta que realmente te entenda
- Nem todo terapeuta é pra você - encontre o seu
- Descubra um terapeuta que combina com você
- Encontre um terapeuta que se encaixe no seu momento
- Cada fase da vida pede um cuidado diferente - encontre o seu
- Você não precisa passar por isso sozinho(a)
- Terapia que cabe na sua vida - e no seu bolso
- Encontre terapia mesmo se você acha que não pode pagar
- Cuidar da sua saúde mental pode ser mais acessível do que você imagina
- Não sabe por onde começar? A gente te ajuda
- Escolher um terapeuta não precisa ser difícil
- A gente conecta você a profissionais que fazem sentido pra você
- Baseado na sua história, indicamos quem pode te ajudar
- Mais do que uma lista de terapeutas - uma conexão que faz sentido
- Terapia pra quem sente o mundo diferente (Validada no terapia da arte)





## 11 - Custos atuais

- De acordo com nossos anúncios anteriores, o custo de iniciar uma conversa com um paciente foi de R\$2,42. Triplicando esse valor, por que 2 a cada 3 acabam não seguindo a conversa, ficamos com R\$7,28.
- Esperamos que o custo seja menor para fazer o cadastro da pessoa no site, já que o custo por mensagem na meta é um dos mais caros. O custo por clique vêm mais curiosos, mas em geral é bem mais baixo.





## 12 - Pacotes

- Com base na nossa pesquisa anterior de mercado, desenvolvemos 3 pacotes iniciais que se enquadram bem com todos os públicos.
- 300 créditos gratuitos para os primeiros 1000 terapeutas cadastrados.
- 500 créditos - 49,95
- 1000 créditos - 89,90
- 2000 créditos - 159,90

Cada lead custa para o terapeuta de 50 a 100 créditos, de acordo com a qualidade do match.



# Business model canvas

## Segmentos de Clientes

Pacientes:

- Busca por terapia online
- Diferentes capacidades financeiras

Terapeutas:

- Profissionais independentes
- Interesse em impacto social

## Canais

- Plataforma web
- Redes sociais
- Marketing de conteúdo
- SEO
- Parcerias institucionais

## Relacionamento com Clientes

Pacientes:

- Autoatendimento digital
- Agendamento automático

Terapeutas:

- Painel de gestão
- Suporte operacional

## Proposta de Valor

- Agenda híbrida (valor cheio/social)
- Acesso organizado à terapia
- Sustentabilidade profissional
- Transparência de vagas sociais

## Fontes de Receita

- Assinatura premium (futuro)
- Recursos adicionais
- Venda de leads

## Estrutura de Custos

Fixos:

- Tecnologia
- Suporte
- Marketing

Variáveis:

- Taxas de pagamento
- Aquisição de usuários

## Recursos Principais

- Plataforma digital
- Base de terapeutas
- Infraestrutura tecnológica
- Dados operacionais

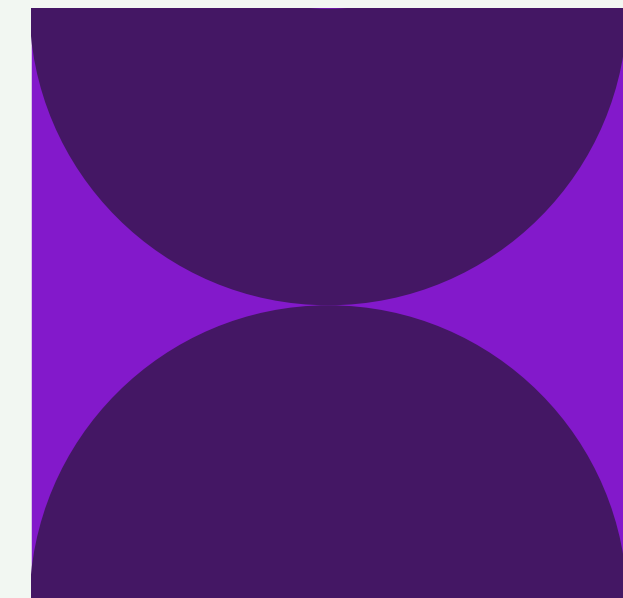
## Atividades Principais

- Manutenção da plataforma
- Aquisição de usuários
- Gestão financeira
- Suporte operacional

## Parcerias Principais

- Gateways de pagamento
- Cloud/tecnologia
- Profissionais de saúde
- Serviços jurídicos





100   
neura

### 3. MARKETING & MATERIAIS



# Marketing

## *POSICIONAMENTO DA MARCA*

O 100 neura se posiciona como uma plataforma que descomplica o acesso à terapia, aproximando pacientes e terapeutas de forma humanizada. A comunicação reforça a ideia de que cuidar da saúde mental deve ser possível para todos, ao mesmo tempo em que promove a autonomia e independência financeira dos profissionais da área.

## *PÚBLICO-ALVO*

O projeto atende dois públicos principais:

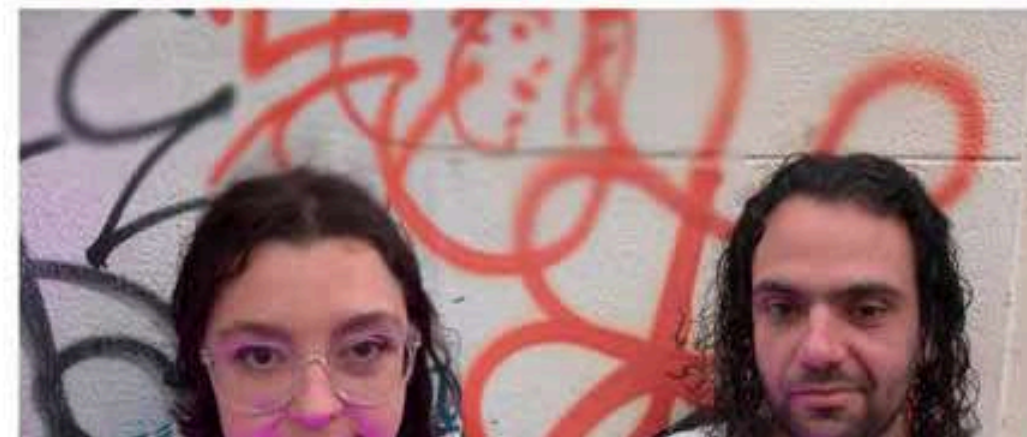
- Pacientes: pessoas que buscam terapia, mas enfrentam barreiras como preço, dificuldade de encontrar um profissional com quem se identifiquem ou falta de informação sobre por onde começar.
- Terapeutas: profissionais que desejam captar novos pacientes, aumentar sua renda e ter mais autonomia na construção de sua agenda e posicionamento profissional.

## *CANAIS*

A captação é realizada por meio de canais digitais:

- Site: ponto central da estratégia, onde os usuários conhecem a proposta e realizam seu cadastro.
- Blog (SEO): produção de conteúdos sobre saúde mental, dúvidas comuns e temas terapêuticos, com foco em atrair pessoas que já estão buscando ajuda.
- Instagram: canal de comunicação e relacionamento, utilizado para gerar autoridade, engajamento e conscientização sobre saúde mental.

# Site (MVP)



# Blog



## PSICÓLOGO, PSIQUIATRA OU TERAPEUTA: QUAL A DIFERENÇA?

FEV 28, 2026 | SAÚDE MENTAL

Se você está buscando ajuda para sua saúde mental, provavelmente já se perguntou: Psicólogo, psiquiatra ou terapeuta: qual a diferença? Essa dúvida é muito comum. Afinal, todos atuam na área da saúde mental. No entanto, existem diferenças importantes na formação, na...

[LER MAIS](#)

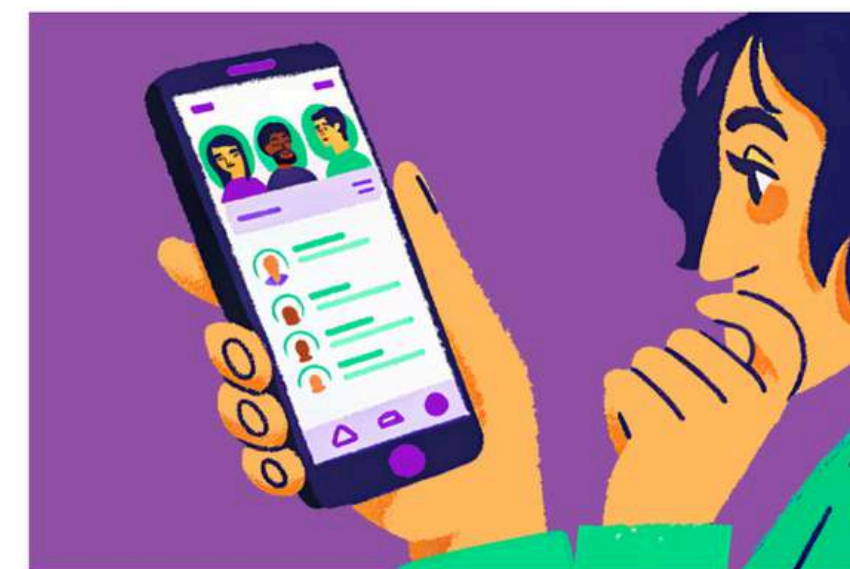


## COMO CONSEGUIR TERAPIA GRATUITA?

FEV 26, 2026 | SAÚDE MENTAL

1. Terapia gratuita pelo SUS Primeiramente, é fundamental saber que o atendimento psicológico gratuito é um direito garantido pelo Sistema Único de Saúde (SUS). No Brasil, você pode buscar: Postos de saúde (UBS) CAPS (Centros de Atenção Psicossocial) UBS (Unidade...

[LER MAIS](#)



## COMO ESCOLHER O TERAPEUTA IDEAL PARA MIM

FEV 22, 2026 | SAÚDE MENTAL

Se você decidiu começar terapia, provavelmente já passou da fase da dúvida inicial. No entanto, surge uma nova pergunta: Como escolher o terapeuta ideal para você? Essa etapa é importante. Afinal, o vínculo terapêutico é um dos principais fatores para que a terapia...

[LER MAIS](#)



## FAZER TERAPIA É FRAQUEZA?

FEV 16, 2026 | SAÚDE MENTAL

Se você já pensou isso, saiba que não está sozinho(a). Durante muito tempo, buscar ajuda emocional foi visto como sinal de fragilidade. Por isso, a dúvida aparece: fazer terapia é fraqueza? A resposta é direta: não. Na verdade, é o contrário. Procurar ajuda quando se...

[LER MAIS](#)



## COMO FAZER TERAPIA SEM TER MUITO DINHEIRO?

FEV 16, 2026 | SAÚDE MENTAL

Muitas pessoas querem começar terapia, mas, quando veem os valores das sessões, acabam desistindo. Afinal, dependendo da cidade e do profissional, o preço pode parecer alto. Então surge a pergunta direta: como fazer terapia sem ter muito dinheiro? A boa notícia é que...

[LER MAIS](#)



## TERAPIA DÓI? MACHUCA MUITO?

FEV 15, 2026 | SAÚDE MENTAL

Se você está pesquisando isso, provavelmente está com medo de começar. Afinal, falar sobre sentimentos difíceis pode parecer assustador. Então a dúvida aparece: terapia dói? Machuca muito? A resposta honesta é: às vezes pode doer, mas não da forma que você imagina. E...

[LER MAIS](#)

# Instagram

PRIMEIRAS POSTAGENS, FOCO EM EXPLICAR O PROJETO E ANGARIAR OS PRIMEIROS SEGUIDORES DA PÁGINA.



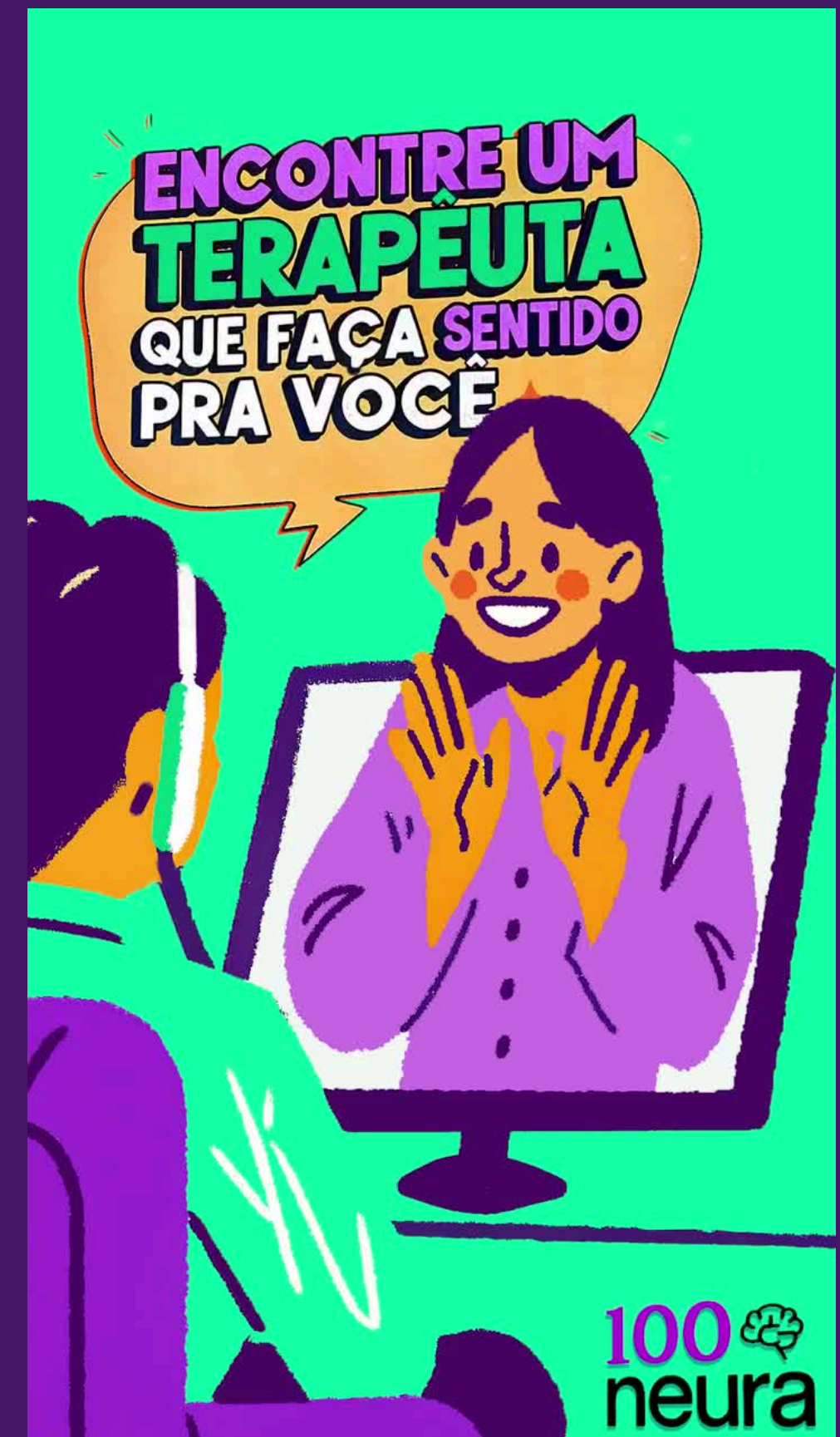
MUITO PRAZER,  
MEU NOME É NANDS

SOU UMA DAS CRIADORAS DO **100 NEURA** EU VOU CONTAR UMA COISA **BEM PESSOAL** AQUI: **EU SOU AUTISTA**, E DURANTE MUITO TEMPO, **FAZER TERAPIA FOI DIFÍCIL PRA MIM.**

NÃO POR FALTA DE VONTADE, MAS POR **NÃO SABER POR ONDE COMEÇAR.**

"COMO ESCOLHER UM TERAPEUTA?  
E SE EU NÃO ME IDENTIFICAR?  
E SE EU GASTAR DINHEIRO E **DESISTIR DE NOVO?**"

OI! MUITO PRAZER. TUDO BEM?

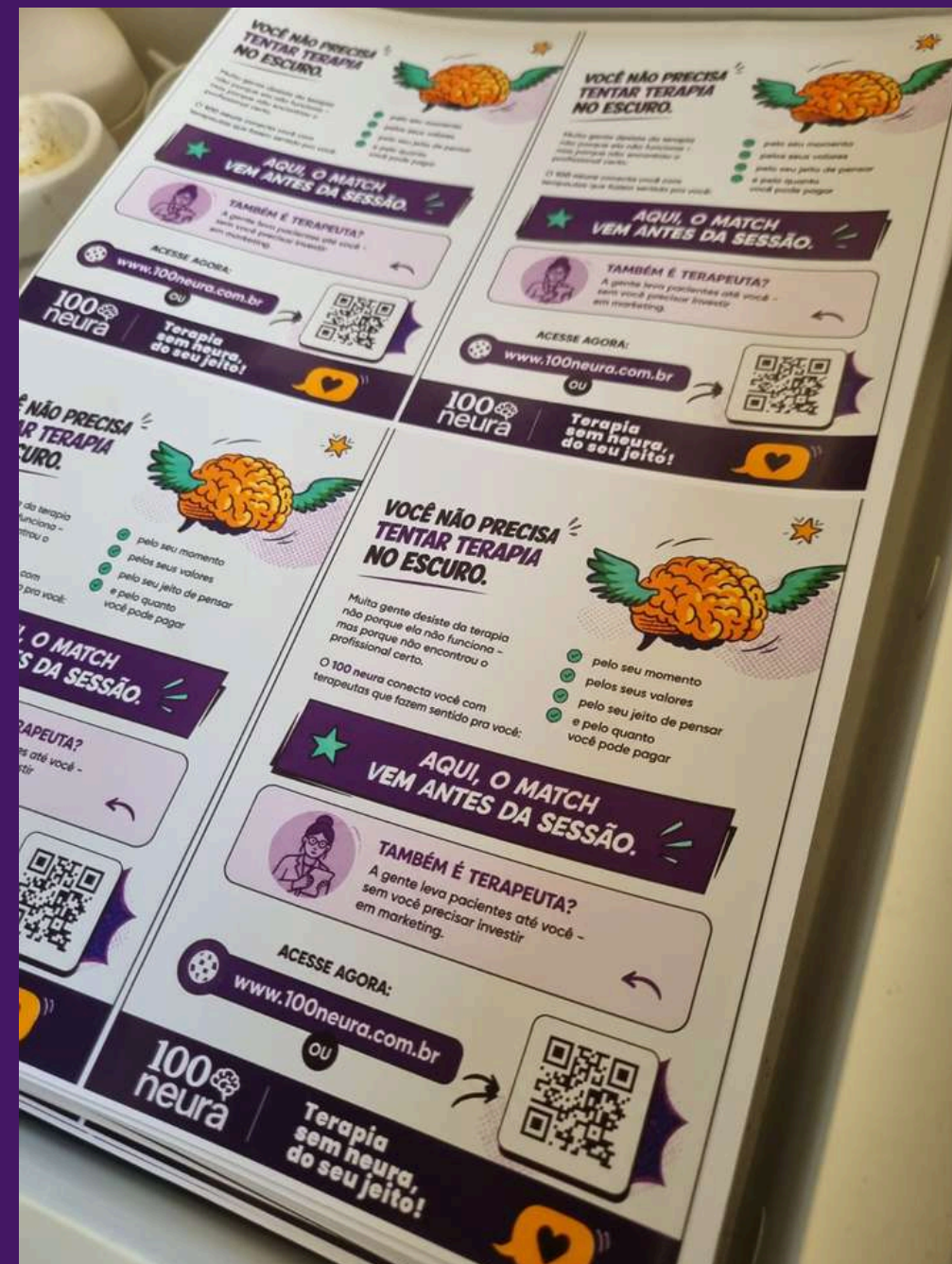


# Materiais gráficos

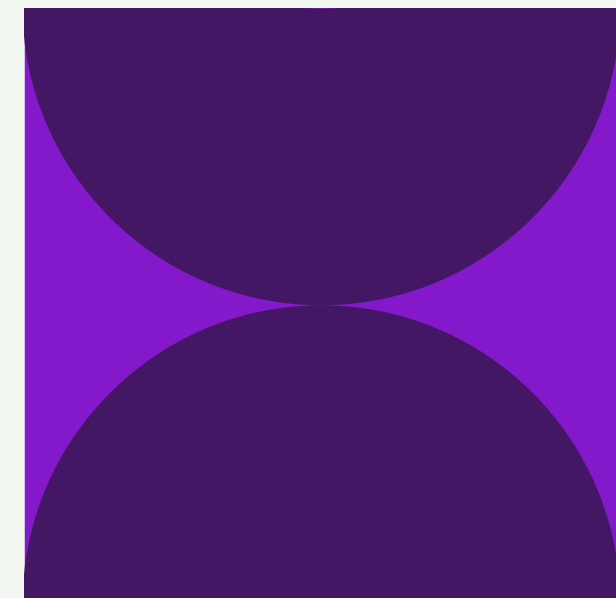


Buttons com as artes da marca e com o logo, kits promocionais com buttons flier e adesivos.

# Materiais gráficos



Cartela de adesivos recortados e fliers do projeto.



**100**   
**neura**

*TERAPIA SEM NEURA, DO SEU JEITO!*  
*ACESSE ESSA APRESENTAÇÃO: [CANVA.LINK/100NEURA](https://canva.link/100NEURA)*



