



1, Problema Identificado



Os alunos ficam desesperados por pensarem em testes escolares ou de vestibular; entendem que precisam de ajuda, mas as soluções disponíveis são insuficientes ou caras. Por outro lado, muitos professores têm potencial de ajudar, inclusive gravam excelentes aulas e as disponibilizam gratuitamente; mas é uma jornada insustentável, visto que têm dificuldade em monetizar esse seu trabalho.

2, Soluções Propostas



No GoEduca o aluno paga R\$ 9,90 / mês para ter acesso ilimitado a videoaulas. Caso ele se identifique com um professor específico, pode contratá-lo como seu mentor.

Os professores, por sua vez, recebem 70% das vendas de assinaturas proporcionalmente ao número de acesso e avaliação que recebem. Caso o aluno contrate mentoria, o respectivo professor recebe 90% do valor pago (definido previamente pelo professor).

3, Mercado e concorrência



O mercado brasileiro de educação básica tem 49 milhões de alunos e movimenta R\$ 39 bilhões por ano (cresceu 16%).

Os cursos presenciais são concorrentes, mas têm custo elevado. Os cursos online, em geral, têm limitações de professores por disciplina, não têm restrição para duração das aulas (no GoEduca restringimos a 10 minutos) e não têm suporte individualizado do professor para o aluno.

4, Equipe



O GoEduca tem uma equipe compromissada que busca trazer resultados relevantes para a educação.

O nosso time: Allan (CEO; trabalhou em uma das maiores redes de escolas do país; desenvolveu projetos em TIC para educação; convidado por universidades para palestrar sobre tendências na área); Nayara (COO; tem 5 anos de experiência em educação na rede pública e privada de ensino; empreendeu por 5 anos em educação); Antônio (CTO; tem 27 anos de experiência em TI; foi analista de Big Data na CEF; empreende há quase 30 anos; Aneiry (CMO; 2 anos de experiência em marketing).

5, Investimento



Em dois meses, ainda no processo de validação, atingimos mais de 200 registros na plataforma e pré-venda de 3 mil assinaturas para empresa de educação (contrato de R\$ 108 mil). Temos 150 professores e mais de 2 mil vídeos cadastrados na plataforma.

Com um investimento de R\$ 310 mil planejamos potencializar nosso desenvolvimento, marketing e força de venda para alcançar 20 mil assinaturas no primeiro ano e 1 milhão de assinaturas em 2021 no Brasil. Isso representa um faturamento de R\$ 3.7 milhões / mês.

