

PLANO DE ENTRADA · UNIÃO EUROPEIA

Vivenzi Education Europe

Site único, arquitetura comercial e tabela de
preços por país

Uma proposta para conversar com famílias, escolas privadas, redes
públicas e patrocinadores — sem prometer o que ainda precisa de
localização, validação e evidência.



PREÇOS UE-27

ENTRADA EM 3 ONDAS

PRIVACIDADE · IVA ·
CONTRATAÇÃO

PLANO DE 90 DIAS

Preparado para Fabiano Amorim · 19 de julho de 2026

DECISÃO ESTRATÉGICA

Um método europeu, três percursos comerciais, uma assinatura de marca.

O melhor desenho não é fundir os sites atuais por soma. É criar uma porta de entrada europeia que esclareça quem aprende, quem implementa e quem contrata.

ALTHUM ACADEMY	Organização, contratos, formação, suporte e responsabilidade de implementação.
VIVENZI EDUCATION	Método e currículo de competências para a vida; assinatura principal voltada ao mercado europeu.
VIVENZI ESSENTIALS	Percurso digital escalável para redes públicas, patrocínios e acesso em grande volume. Padronizar a grafia internacional para Essentials.

01 Famílias

Conta individual, módulos breves, desafios práticos e guias de conversa. Compra B2C com IVA e direitos do consumidor.

02 Escolas privadas

Programa anual conduzido por docentes, materiais sequenciados, formação, implementação e apoio pedagógico.

03 Público / patrocinado

Entrega digital para 1.000+ estudantes, rollout por fases, capacitação, dados de implementação e prestação de contas.

O posicionamento em uma frase

Competências para a vida. Um método que escolas podem ensinar e famílias podem viver. A edição europeia é localizada com parceiros fundadores — não uma tradução automática do produto brasileiro.

LÓGICA DE PREÇOS

Preço único seria simples — e comercialmente injusto.

Os valores abaixo combinam acessibilidade local, custo de entrega e volume. A tabela é uma recomendação de lançamento para testes controlados, não tabela fiscal nem proposta vinculativa.

01 · REFERÊNCIA	Níveis de preços de consumo doméstico do Eurostat 2025, com arredondamento comercial por faixas. Dinamarca, Irlanda e Luxemburgo ficam no topo; Bulgária, Roménia e Polónia recebem menor preço nominal.
02 · MODELO	Família tem preço mensal bruto com referência de IVA. Escola privada usa licença líquida anual por estudante. Público/patrocinado recebe desconto de volume a partir de 1.000 estudantes.
03 · ENTREGA	Licença não absorve automaticamente tradução, mapeamento curricular nacional, revisão jurídica, viagem, integração técnica ou implantação pública de grande porte.
04 · TESTE	Validar disposição a pagar em Portugal, Espanha, Irlanda e escolas internacionais antes de transformar estes valores em tabela definitiva.

FAMÍLIA	ESCOLA PRIVADA	PÚBLICO / PATROCINADO
€/jovem/mês · IVA incluído Plano anual = 10 mensalidades. Conta e guias familiares.	€/estudante/ano letivo · sem IVA Licença mínima de 100 estudantes. Formação remota básica incluída.	€/estudante/ano letivo · sem IVA Preço de 1.000+ estudantes. Pilotos e redes menores por proposta.

Benchmark: Skills Builder publica memberships digitais de £490 a £1.995/ano; o pacote PSHE da Unifrog é £195/ano. O Vivenzi é mais amplo e inclui implementação/formação: não deve competir apenas como biblioteca de ficheiros. Margem: descontos somente por volume, pagamento anual, compromisso plurianual ou menor escopo; evitar mais de 25% sem reduzir serviço. Margem de parceiro: 20–30%.

TABELA DE PREÇOS · 1/2

Preços recomendados por país — União Europeia

Família = IVA padrão de referência incluído. Privada e público = valores líquidos, sujeitos a IVA/reverse charge e regras locais.

PAÍS	IVA REF.	FAMÍLIA €/MÊS · BRUTO	PRIVADA €/ALUNO/ANO · LÍQ.	PÚBLICO €/ALUNO/ANO · LÍQ.	ONDA
AT · Áustria	20%	€ 15,90	€ 55	€ 24	3
BE · Bélgica	21%	€ 16,90	€ 57	€ 25	1 intl.
BG · Bulgária	20%	€ 9,90	€ 32	€ 15	3
HR · Croácia	25%	€ 11,90	€ 40	€ 18	3
CY · Chipre	19%	€ 12,90	€ 44	€ 20	3
CZ · Chéquia	21%	€ 12,90	€ 44	€ 20	3
DK · Dinamarca	25%	€ 17,90	€ 69	€ 31	3
EE · Estónia	24%	€ 13,90	€ 49	€ 22	3
FI · Finlândia	25.5%	€ 16,90	€ 59	€ 26	3
FR · França	20%	€ 15,90	€ 54	€ 24	2
DE · Alemanha	19%	€ 14,90	€ 52	€ 24	2
GR · Grécia	24%	€ 12,90	€ 43	€ 19	3
HU · Hungria	27%	€ 10,90	€ 38	€ 17	3
IE · Irlanda	23%	€ 17,90	€ 67	€ 30	1

Onda 1 = validação direta. “1 intl.” = escolas internacionais em inglês, não lançamento curricular nacional. Onda 2 = após evidência inicial. Onda 3 = expansão por parceiros.

TABELA DE PREÇOS · 2/2

Preços recomendados por país — União Europeia

A tabela cobre os 27 Estados-membros. Valores devem ser revistos semestralmente e sempre antes de lançar checkout ou proposta pública.

PAÍS	IVA REF.	FAMÍLIA €/MÊS · BRUTO	PRIVADA €/ALUNO/ANO · LÍQ.	PÚBLICO €/ALUNO/ANO · LÍQ.	ONDA
IT · Itália	22%	€ 13,90	€ 47	€ 21	2
LV · Letónia	21%	€ 11,90	€ 41	€ 18	3
LT · Lituânia	21%	€ 11,90	€ 41	€ 18	3
LU · Luxemburgo	17%	€ 17,90	€ 65	€ 29	1 intl.
MT · Malta	18%	€ 12,90	€ 45	€ 20	3
NL · Países Baixos	21%	€ 16,90	€ 57	€ 25	1 intl.
PL · Polónia	23%	€ 10,90	€ 36	€ 17	3
PT · Portugal	23%	€ 12,90	€ 42	€ 19	1
RO · Roménia	21%	€ 9,90	€ 34	€ 15	3
SK · Eslováquia	23%	€ 11,90	€ 42	€ 18	3
SI · Eslovénia	22%	€ 12,90	€ 44	€ 20	3
ES · Espanha	21%	€ 12,90	€ 44	€ 20	1
SE · Suécia	25%	€ 16,90	€ 59	€ 26	3

Exemplos de ticket: família anual — Portugal €129 bruto, Alemanha €149, Irlanda €179. Escola privada com 500 estudantes — €21.000 / €26.000 / €33.500 líquidos. Rede pública com 10.000 estudantes — €190.000 / €240.000 / €300.000 líquidos. Implantação, localização, integração, viagem e revisão jurídica são separadas. Não fragmentar contratos para evitar limiares públicos.

ENTRADA NO MERCADO

Começar com foco suficiente para aprender — e amplitude suficiente para criar credibilidade.

Lançar simultaneamente nos 27 países diluiria caixa, localização e suporte. A sequência recomendada maximiza aprendizagem comercial e reduz risco regulatório.

ONDA	MERCADOS	MOTIVO	OBJETIVO DE VALIDAÇÃO
1 · 0-12 meses	Portugal · Espanha · Irlanda Escolas internacionais em Países Baixos, Bélgica e Luxemburgo	Afinidade linguística, mercado inglês para credibilidade, escolas internacionais como canal pan-europeu.	3-5 escolas fundadoras, 150 famílias pagantes, 1 patrocinador e estudo de implementação publicável com autorização.
2 · 12-24 meses	França · Alemanha · Itália	Mercados grandes que exigem tradução, canal e alinhamento nacional mais profundos.	Parceiro local por mercado, margem validada e material curricular revisto por especialista nacional.
3 · 24+ meses	Demais Estados-membros	Expandir por procura, parceiro ou patrocínio — não por cobertura nominal.	Só abrir país com dono comercial, orçamento de localização e capacidade de suporte.

A

Metas de decisão do piloto

Conclusão de módulos ≥70%; presença ≥80%; usabilidade docente avaliada; incidentes e desistências monitorados; capacidade de suporte comprovada.

B

Evidência responsável

Comparar linha de base e acompanhamento, documentar limitações, publicar somente com consentimento institucional e sem fabricar testemunhos ou causalidade.

ARQUITETURA COMERCIAL

Separar licença, implementação e localização protege margem — e torna a proposta auditável.

O cliente precisa enxergar claramente o que compra. Misturar tudo num preço por estudante cria descontos invisíveis e risco de entrega.

COMPONENTE	RECOMENDAÇÃO	INCLUÍDO / REGRA
Licença família	Tabela UE-27 · 10 mensalidades	Conteúdo individual, desafios e guias familiares. Checkout somente após validação de IVA, termos e desistência digital.
Licença escola privada	Tabela UE-27 · mínimo 100 estudantes	Planos de aula, materiais, workshop remoto para até 12 educadores e revisão trimestral de implementação.
Licença público/patrocinado	Tabela UE-27 · 1.000+ estudantes	Preço unitário de escala. Pilotos, redes menores, relatórios ao patrocinador e requisitos públicos sob proposta.
Implantação pública	12–18% da licença · mínimo € 9.500	Governança, formação, cronograma, acompanhamento, suporte e prestação de contas. Integração técnica é separada.
Localização nacional	€ 12.000–€ 25.000 por nova língua/país	Tradução especializada, revisão de exemplos, mapeamento curricular, proteção, privacidade e revisão jurídica. Pode ser cofinanciada por parceiro fundador.
Presencial / integração	Sob escopo	Viagem, estadia, SSO/LMS, migração, suporte dedicado e desenvolvimento específico nunca embutidos sem estimativa.

Contratação pública: limiares europeus 2026/27 para serviços — €140 mil (autoridades centrais), €216 mil (subcentrais) e €750 mil (serviços sociais/específicos). Abaixo deles ainda valem regras nacionais. Rever a via antes da proposta; nunca dividir contrato para contornar limiar.

CONDIÇÕES DE LANÇAMENTO

Europa pronta não significa apenas traduzida.

A decisão correta é tratar cada item abaixo como gate. O site-protótipo já comunica essa postura; produto, contrato e operação precisam acompanhá-la.

GATE	AÇÃO	QUANDO
Marca	Pesquisa EUIPO e opinião profissional; classe 41 como base, além das classes digitais que o advogado indicar.	Antes de campanha pública
Nome do produto	Padronizar “Vivenzi Essentials”; remover “Essenciais” e outras variações.	Imediato
Currículo	Mapear LifeComp, EntreComp e EU/OECD FinComp; depois alinhar a cada currículo nacional.	Antes de cada piloto
Menores / GDPR	Definir base legal, papéis controlador/processador, DPA, DPIA, avisos por idade e consentimento quando aplicável. A idade digital varia de 13 a 16.	Antes de recolher dados
Transferência Brasil-UE	A decisão de adequação UE-Brasil de 2026 ajuda nas transferências, mas não substitui minimização, segurança, contratos e direitos dos titulares.	Arquitetura de dados
IVA e consumidor	Validar classificação educacional, Non-Union OSS, fatura, preço total, direito de desistência e início imediato de conteúdo digital.	Antes do checkout
Acessibilidade	Projetar WCAG 2.2 AA, teclado, contraste, legendas e documentos acessíveis; o European Accessibility Act alcança e-commerce desde 28/06/2025.	Antes do go-live
Proteção	Conteúdo educativo não é terapia. Ter protocolos locais de safeguarding, encaminhamento e resposta a incidentes.	Antes de cada piloto
Evidência	Definir linha de base, medidas, limites e autorização de publicação. Não usar testemunho inventado.	Antes da venda em escala

PLANO DE 90 DIAS

Do protótipo à primeira venda europeia, com critérios de decisão.

A prioridade é criar prova local e mecanismo de venda repetível — não acumular países no rodapé.

0-30 DIAS	31-60 DIAS	61-90 DIAS
Fundação • Pesquisa profissional de marca UE. • Padronizar Essentials e marca europeia. • Amostra curricular EN/PT/ES. • Mapa de dados, contratos e safeguarding. • Brief de piloto e instrumentos de linha de base.	Validação • 5-8 entrevistas por segmento em PT/ES/IE. • Recrutar 3 escolas fundadoras. • Proposta a 1 patrocinador. • Teste de preço com famílias. • Revisão docente local dos exemplos.	Execução • Iniciar pilotos delimitados. • Medir utilização e qualidade. • Corrigir onboarding e suporte. • Fechar primeiro contrato anual. • Decidir onda 2 com dados, não expectativa.

ORÇAMENTO MÍNIMO RECOMENDADO · ONDA 1	FAIXA
Marca, jurídico e contratos	€ 4 mil-€ 9 mil
Localização curricular e linguística	€ 12 mil-€ 22 mil
Privacidade, acessibilidade e produto	€ 6 mil-€ 12 mil
Desenvolvimento comercial e pilotos	€ 8 mil-€ 15 mil
Reserva e contingência	€ 5 mil-€ 10 mil
TOTAL INDICATIVO	€ 35 mil-€ 68 mil

FONTES E PREMISSAS

Base pública utilizada para este projeto

Fontes consultadas em julho de 2026. As referências abaixo sustentam calibração, enquadramentos europeus e gates regulatórios; validação profissional local continua necessária.

01 · Eurostat · níveis de preços de consumo 2025 https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/ddn-20260618-2	08 · European Accessibility Act · requisitos para empresas https://europa.eu/youreurope/business/selling-in-eu/selling-goods-services/accessibility/index_en.htm
02 · Eurostat · comparative price levels https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Comparative_price_levels_of_consumer_goods_and_services	09 · Comissão Europeia · limiares de contratação pública 2026/27 https://single-market-economy.ec.europa.eu/single-market/public-procurement/legal-rules-and-implementation/thresholds_en
03 · Comissão Europeia · LifeComp https://joint-research-centre.ec.europa.eu/lifecomp_en	10 · Comissão Europeia · Non-Union OSS https://vat-one-stop-shop.ec.europa.eu/one-stop-shop/register-oss_en
04 · Comissão Europeia · EntreComp https://joint-research-centre.ec.europa.eu/entrecomp-entrepreneurship-competence-framework_en	11 · Your Europe · direitos do consumidor e desistência https://europa.eu/youreurope/business/dealing-with-customers/consumer-contracts-guarantees/consumer-guarantees/index_en.htm
05 · UE/OECD · financial competence for children and youth https://finance.ec.europa.eu/system/files/2023-09/230927-financial-competence-framework-children-youth_en.pdf	12 · EUIPO · disponibilidade de marca https://www.euipo.europa.eu/en/trade-marks/before-applying/availability
06 · Comissão Europeia · proteção de dados de crianças https://commission.europa.eu/law/law-topic/data-protection/rules-business-and-organisations/legal-grounds-processing-data/are-there-any-specific-safeguards-data-about-children_en	13 · VAT rates UE · referência 2026 https://www.eurofiscalis.com/en/vat-rates-in-ue/
07 · Decisão de adequação UE-Brasil · Decision (EU) 2026/179 https://eur-lex.europa.eu/eli/dec_impl/2026/179/oj/eng	14 · Skills Builder · digital memberships https://www.skillsbuilder.uk/digital-membership

Aviso: preços são hipóteses comerciais orientadas por dados públicos e benchmarking. Não constituem parecer fiscal, jurídico, de marca, proteção de dados ou contratação pública. Tratamento fiscal e via de contratação variam por país, cliente e contrato.