

ESTRATÉGIA COMERCIAL E PREÇOS

Vivenzi

América Latina

Preços por país e entrada no mercado

Uma proposta de lançamento para famílias, escolas privadas, redes públicas e patrocinadores em 20 mercados latino-americanos.

MODELO RECOMENDADO

- **Famílias**
assinatura individual mensal
- **Escolas**
licença anual por estudante
- **Setor público**
proposta por escala e serviços

HABILIDADES PARA A VIDA

Um método que a escola
pode ensinar e a família
pode viver.



TABELA REGIONAL

Preços recomendados de lançamento

Famílias: valor mensal por 10 meses. Escolas privadas: valor anual por estudante, com mínimo recomendado de 100 estudantes. Redes públicas e patrocinadas: proposta personalizada a partir de 1.000 estudantes.

PAÍS	FAMÍLIA / MÊS	ESCOLA / ESTUDANTE-ANO
Argentina	US\$ 8,90	US\$ 34,00
Bolívia	US\$ 7,90	US\$ 30,00
Brasil	R\$ 49,90	R\$ 230,00
Chile	US\$ 11,90	US\$ 50,00
Colômbia	US\$ 8,90	US\$ 36,00
Costa Rica	US\$ 11,90	US\$ 48,00
Cuba	Viabilidade	Viabilidade
Equador	US\$ 8,90	US\$ 35,00
El Salvador	US\$ 7,90	US\$ 32,00
Guatemala	US\$ 8,90	US\$ 34,00
Haiti	Viabilidade	Viabilidade
Honduras	US\$ 7,90	US\$ 30,00
México	US\$ 9,90	US\$ 39,00
Nicarágua	US\$ 7,90	US\$ 30,00
Panamá	US\$ 10,90	US\$ 45,00
Paraguai	US\$ 7,90	US\$ 32,00
Peru	US\$ 8,90	US\$ 34,00
República Dominicana	US\$ 8,90	US\$ 35,00
Uruguai	US\$ 12,90	US\$ 52,00
Venezuela	Viabilidade	Viabilidade

LEITURA DOS VALORES

USD = dólares americanos. Brasil em BRL. Cuba, Haiti e Venezuela exigem estudo específico de viabilidade cambial, jurídica e operacional. Valores orientativos: a oferta final deve confirmar moeda, impostos, meios de pagamento, proteção de dados e escopo de serviços.

ROTA DE CRESCIMENTO

Entrar por focos. Aprender. Escalar.

A região não é um mercado único. As ondas abaixo são uma hipótese comercial para orientar localização e parcerias - sempre confirmada por pesquisa, regulação e piloto fundador.

ONDA 01

Brasil, México,
Chile e Colômbia

Localização prioritária e busca de escolas fundadoras, redes e parceiros.

OPORTUNIDADE

Uruguai, Costa Rica
e Panamá

Entrada seletiva por redes privadas e escolas internacionais.

ONDA 02

Peru, Equador,
Argentina, Paraguai
e Rep. Dominicana

Expansão condicionada a parceiro, regulação e evidência dos primeiros pilotos.

IMPLEMENTAÇÃO PÚBLICA

Escala com contexto, governança e evidência.

01

DIAGNÓSTICO

Entender o território

Definir público, escolas, acesso, prioridades educacionais e condições locais antes de formular a proposta.

02

PILOTO FUNDADOR

Acompanhar o piloto

Formar educadores, apoiar a execução e acompanhar indicadores de participação e implementação.

03

EXPANSÃO

Escalar com evidência

Decidir a continuidade com governança, proteção de dados, aprendizados do piloto e metas combinadas com a rede.

PREMISSAS PARA DECIDIR

O preço é apenas uma parte da oferta.

A melhor entrada combina posicionamento, prova local, segurança para jovens e uma operação que a escola consegue sustentar.

01	Produto	Famílias recebem acesso individual e guias. Escolas recebem currículo, recursos, formação inicial e suporte. Redes públicas usam Vivenzi Essentials com escopo sob medida.
02	Localização	Revisar vocabulário, exemplos, mapeamento curricular, proteção de menores, privacidade, acessibilidade, moeda e tributação em cada país.
03	Prova	Medir adesão, implementação e experiência antes de afirmar impacto educacional. Não usar depoimentos, resultados ou certificações não verificadas.
04	Marca e contratos	Validar disponibilidade de marca, propriedade intelectual, termos comerciais e parceiros locais antes de cada lançamento.
05	Revisão trimestral	Reavaliar câmbio, conversão, inadimplência, custo de suporte e disposição a pagar. Ajustar sem quebrar a coerência regional.

PROXIMO PASSO

Desenhar um piloto fundador por país.

Definir público, parceiro, escala, idioma e modalidade. Em seguida: localização, proposta comercial, formação e critério de expansão.

[CONTATO COMERCIAL](#)