01 / OFERTA EMPRESARIAL PREMIUM

Laudo técnico-comercial

School Zone

Ecossistema educacional para alunos, responsáveis, professores e escolas

Tecnologia que aproxima. Educação que transforma.

Preço-alvo de implantação com a marca do comprador

R$ 650.000

Sustentação proposta: R$ 12.900/mês.

Preço de oferta premium sugerido para contratar uma solução semelhante, personalizada e homologada. Não é avaliação patrimonial, preço de transação comprovado nem certificação independente de valor de mercado.

O que a empresa está contratando

Reúne aprendizagem interativa, criação de atividades, recursos de inteligência artificial, organização da rotina escolar e acompanhamento por responsáveis. A proposta é ampliar as possibilidades de ensinar e aprender, preservando o papel dos professores.

Tecnologia, experiência de uso, regras funcionais, implantação, capacitação e responsabilidade de entrega dentro de um escopo aprovado.

Desenvolvimento e apresentação	Data-base
Euro-Data IA / Anderson de Andrade Oliveira	29 de outubro de 2026
Modalidade proposta	Licença de uso com a marca do cliente e serviços de implantação

02 / UTILIDADE PARA O COMPRADOR

Objetivo e aplicação na empresa

Empresas e organizações atendidas

Escolas privadas, grupos educacionais, redes de ensino, cursos, editoras, empresas de tecnologia educacional e organizações que desejam oferecer uma experiência digital com sua marca.

Problema que a tecnologia ajuda a organizar

Rotina escolar fragmentada entre agendas, mensagens, provas, notas e materiais. O comprador pode organizar o relacionamento entre escola, professor, aluno e responsável em uma experiência integrada, com regras de acesso por perfil.

Por que o conjunto tem valor

Uma plataforma empresarial combina interface, regras de uso, conteúdo, permissões, fluxos e manutenção. O comprador recebe uma experiência configurada para seu contexto e um processo de entrega, em vez de apenas uma página de apresentação.

Camada de valor	Aplicação empresarial
Produto digital	Reúne jornadas e ferramentas em um ponto de acesso.
Conhecimento aplicado	Organiza o conteúdo e a experiência de negócio usados nos fluxos.
Personalização	Adapta marca, textos, parâmetros e responsabilidades ao contratante.
Implantação	Transforma o escopo aprovado em ambiente configurado, testado e entregue.
Continuidade	Define responsáveis por correção, atualização e sustentação contratual.

A importância da tecnologia decorre do uso e da adequação à operação. Economia de tempo, aumento de receita ou melhora de desempenho devem ser medidos no piloto; não são resultados garantidos neste documento.

03 / NÚCLEO DA PLATAFORMA

Ferramentas e funcionalidades

Ferramenta	Função identificada	Importância para a empresa
Criação de quizzes	Editor com perguntas, opções, tempos, publicação e organização de atividades.	Amplia as formas de avaliar e conduzir revisões.
Sete formatos	Múltipla escolha, verdadeiro/falso, enquete, nuvem, resposta aberta, ordenar/puzzle e slider numérico.	Permite adequar a dinâmica ao objetivo da aula.
Sessões ao vivo	Funções para criar e atualizar sala, participar por PIN e acompanhar a atividade.	Apoia participação da turma em uma mesma dinâmica.
Modo de treino	Funções de criação, listagem e encerramento de atividades de prática.	Oferece uma alternativa de estudo fora da sessão ao vivo.
Turmas e escola	Áreas de turmas, escola parceira e perfis de aluno, professor, coordenação e diretoria.	Organiza a estrutura escolar e responsabilidades de acesso.
Avaliações e trabalhos	Cadastro com matéria, turma, prazo, questões e gabarito.	Centraliza a preparação e o acompanhamento de atividades.

Situação da evidência

Os recursos desta tabela foram identificados em páginas e funções do código consultado. A presença em código demonstra implementação documental, mas não equivale a teste integral em produção, auditoria de segurança ou homologação pelo comprador.

Detalhamento da amostra e da versão analisada na página 11. Configurações, serviços externos, materiais e permissões podem alterar o comportamento do ambiente publicado.

04 / INTELIGÊNCIA E OPERAÇÃO

Recursos de diferenciação

Recurso	Como aparece na base	Aplicação para o comprador
Geração de atividades por IA	Função para produzir questões a partir de material de aula, com sete tipos previstos.	Ajuda o professor na preparação; conteúdo precisa de revisão.
Tutoria de IA	Função de conversa e apoio ao estudo.	Oferece explicações complementares ao trabalho pedagógico.
Correção por imagem	Funções para analisar fotos de avaliações e salvar correções.	Apoia a triagem e o feedback; decisão de nota permanece com o professor.
Responsáveis	Painel com vínculo por convite e consulta de notas, faltas e agenda.	Aproxima a família do acompanhamento da rotina escolar.
Biblioteca digital	Gestão de livros, metadados, conteúdo e PDF, com áreas de leitura.	Reúne materiais de apoio e leitura em um ambiente comum.
Agenda e comunicação	Rotas de agenda, cronograma, diário e mural.	Organiza compromissos e informações da comunidade escolar.
Acesso e monetização	Código de planos, concessões de escola e integração de pagamentos.	Prepara ofertas educacionais; recebimento real depende de homologação.

IA é apoio à produção e análise. As saídas precisam de revisão adequada ao contexto. Disponibilidade, limites de consumo, custo e política do provedor devem integrar o contrato. Recursos presentes na amostra não são promessa de resultado automático.

05 / VALOR PARA A OPERAÇÃO

A importância da tecnologia

Objetivo empresarial	Contribuição da plataforma	Indicador a acompanhar
Tempo pedagógico	Reaproveitamento de atividades e assistência de IA.	Tempo de preparação e revisão pelo professor.
Participação dos alunos	Sete formatos e modos ao vivo e de treino.	Participação, tentativas e conclusão de atividades.
Relacionamento com famílias	Consulta de informações e agenda em área própria.	Acesso de responsáveis e dúvidas resolvidas.
Organização escolar	Turmas, avaliações, biblioteca e perfis em um portal.	Adoção, cadastros consistentes e retrabalho administrativo.
Oferta com marca própria	Identidade e implantação voltadas à instituição.	Adesão, permanência e satisfação a medir em piloto.

Como demonstrar valor ao comprador

Selecionar uma operação real, registrar a situação inicial e executar um piloto com usuários representativos. Comparar tempo, adesão e qualidade do processo com o que a organização fazia antes. O retorno precisa ser calculado sobre custos completos, uso efetivo e resultados observados.

Tecnologia e continuidade

A amostra revisada contém interface TypeScript/React com TanStack, funções de servidor para quizzes e IA, rotas por público e referências de persistência para escolas, turmas e conteúdos. Existem arquivos de PWA e pagamentos. Isso não comprova funcionamento offline integral, capacidade de usuários simultâneos ou processamento financeiro homologado.

Condições de homologação

Homologar isolamento por escola e turma, vínculos de responsáveis, confidencialidade de gabaritos, acesso a arquivos e dados de menores. Testar IA, pagamentos e exclusão de dados com cenários controlados. Acessibilidade, carga, privacidade e segurança exigem verificação específica antes de assumir garantias contratuais.

06 / FUNDAMENTAÇÃO DA OFERTA

Precificação comercial premium

R$ 650.000

Preço-alvo sugerido para implantação de plataforma semelhante com a marca do comprador.

Composição ilustrativa da oferta	Base de cálculo	Valor
Engenharia, produto, design e QA	2.000 horas × R$ 300/h	R$ 600.000
Configuração e implantação	Pacote de entrega proposto	R$ 30.000
Capacitação e documentação	Pacote de transferência operacional	R$ 20.000
Implantação total	Soma das parcelas	R$ 650.000
Sustentação mensal	Contrato recorrente separado	R$ 12.900

As horas são hipótese de composição comercial para uma contratação semelhante, não apontamento do trabalho já realizado. A tarifa é premissa de venda, não salário. O total não soma novamente licença ou royalties: a licença delimitada está incluída na oferta inicial. Infraestrutura, consumo de IA e serviços de terceiros são separados.

Referências externas de contexto

A OCA publica referência de R$ 150 a R$ 300 por hora para equipe sênior. A Hit publica faixas editoriais de R$ 300 mil a R$ 800 mil para plataformas complexas. São referências dos próprios fornecedores, não uma amostra independente de vendas nem comprovação do preço desta plataforma. [R1-R2]

Leitura correta do valor

O posicionamento é otimista e valoriza amplitude funcional, personalização e obrigações de implantação. A aceitação depende do comprador, do escopo final e das evidências de operação. Não foi feito valuation por receita, lucro, ativos ou transações comparáveis; o valor acima é um preço comercial proposto.

07 / ESCOPO, PAGAMENTO E DIREITOS

Condições da contratação

Incluído na proposta de implantação

Uma implantação institucional com marca e domínio do comprador, parametrização dos públicos e da estrutura escolar, módulos selecionados das páginas 3 e 4, biblioteca com conteúdo autorizado, configuração de IA com limites, treinamento dos perfis e documentação. Número de unidades, usuários e volume simultâneo serão acordados após dimensionamento.

Sustentação proposta

Proposta de sustentação em horário comercial, correções, acompanhamento da implantação e até 16 horas mensais de ajustes simples. Disponibilidade, urgências, retenção de dados, recuperação e atendimento fora desse horário devem ser definidos em contrato.

Condição comercial	Valor sugerido
40% na contratação e definição do escopo	R$ 260.000
30% na aprovação da homologação	R$ 195.000
30% no aceite de implantação	R$ 195.000
Total nominal do primeiro ano após ativação	R$ 804.800

A mensalidade começa na ativação prevista no contrato. O total de 12 meses pressupõe 12 mensalidades integrais e não inclui terceiros, novas integrações ou mudanças de escopo. Preço final, tributos e faturamento serão definidos na proposta contratual.

Não incluído automaticamente

Não inclui compra da empresa School Zone, cessão automática de marca e código, direitos sobre livros de terceiros, garantia de aprendizagem, substituição de professores, integrações ilimitadas com sistemas escolares, uso ilimitado de IA, app nativo ou operação offline integral.

Licença de uso com marca própria não significa compra de toda a propriedade intelectual. Cessão de código, exclusividade territorial ou setorial, revenda e sublicenciamento exigem negociação própria e comprovação dos direitos disponíveis para licenciar. Cronograma somente após descoberta e capacidade de execução acordadas.

08 / ASSINATURAS E IMPLANTAÇÃO

Possibilidades de faturamento

Modelo de receita proposto	Como monetizar	Preço de referência
Implantação empresarial	Personalizar e entregar a plataforma a uma empresa	R$ 650.000 por projeto
Sustentação de implantação	Suporte e manutenção do contrato empresarial	R$ 12.900/mês
Assinatura institucional	Acesso recorrente a um serviço padronizado, com limites definidos	R$ 2.490/instituição/mês

São alternativas comerciais distintas. Implantação sob medida atende uma organização com obrigações específicas; assinatura institucional dá acesso a um produto padronizado. Não somar as mensalidades como se o mesmo serviço tivesse sido vendido duas vezes ao mesmo cliente.

Assinatura institucional: oferta a desenvolver

A cobrança de R$ 2.490/mês é uma hipótese comercial para modelagem, não preço vigente comprovado ou assinatura já vendida. O plano deve definir usuários, unidades, recursos, armazenamento, consumo de IA, suporte e política de cancelamento antes da oferta.

Na amostra de código do School Zone, há preço individual configurado de R$ 59,90 para 30 dias. Essa configuração não comprova recebimento nem substitui a proposta institucional acima. Trinta dias não são necessariamente um mês de calendário. O faturamento por pessoas físicas exige cenário separado.

Receitas complementares possíveis

Treinamento adicional, personalizações, expansão de unidades e serviços de implantação podem ser vendidos por escopo. Licença de conteúdos, serviços e tecnologia deve estar disponível para esse uso. Potencial de receita não é receita realizada.

A sustentação de um projeto implantado é diferente da receita de assinatura do produto. Valores de infraestrutura e serviços de terceiros devem ser precificados para manter margem e capacidade de atendimento.

09 / PROJEÇÃO ILUSTRATIVA DE RECEITA

Cenários mensais e anuais

Cenário	Instituições pagantes	Receita bruta mensal	Receita bruta anual*
Piloto	10	R$ 24.900	R$ 298.800
Expansão	30	R$ 74.700	R$ 896.400
Escala	60	R$ 149.400	R$ 1.792.800

* Receita mensal × 12, mantendo todos os contratos ativos e pagos por 12 meses. Não representa curva de implantação, novos clientes garantidos ou histórico de faturamento. Ticket hipotético: R$ 2.490/instituição/mês.

Despesas e resultado operacional do modelo

Cenário	Provisão variável: 30%	Despesas fixas/mês	Resultado mensal**
Piloto	R$ 7.470	R$ 12.000	R$ 5.430
Expansão	R$ 22.410	R$ 12.000	R$ 40.290
Escala	R$ 44.820	R$ 12.000	R$ 92.580

** Receita menos provisão variável e despesas fixas. Modelo próprio, sem orçamento operacional verificado: 30% para tributos, taxas e consumo variável de serviços; R$ 12.000/mês para equipe, gestão, marketing e estrutura. Não é lucro líquido auditado. Juros, investimentos, inadimplência e despesas não modeladas alteram o resultado.

Exemplo separado: uma implantação no ano

Uma venda de implantação pelo preço-alvo gera receita contratada de R$ 650.000. Se o mesmo contrato tiver 12 meses de sustentação a R$ 12.900/mês, o total nominal é R$ 804.800. Isso não é lucro e não deve ser lançado como receita recorrente mensal da implantação.

As projeções de assinatura acima não incluem essa venda. Para combinar os modelos, separar clientes, entregas e obrigações e evitar contagem duplicada. Considerar prazo de venda, aquisição de clientes, cancelamento, capacidade e custo de implantação.

Premissas comerciais propostas para estudo de viabilidade, em 29/10/2026. Não houve acesso a extratos, contratos pagos, carteira de assinantes ou demonstrações financeiras para validar receita atual.

10 / IDENTIFICAÇÃO EXECUTIVA

Quem está por trás da tecnologia



Anderson de Andrade Oliveira

CEO / Euro-Data IA

Mais de 15 anos de experiência em software, automação e negócios digitais, conforme trajetória profissional informada pelo responsável.

Desenvolvimento de soluções voltadas a processos, relacionamento e oportunidades de negócio.

A experiência apresentada é do profissional e da equipe, não da idade da plataforma. O School Zone nasceu em 2026, conforme apresentação institucional fornecida.

Apresentação ao comprador

O School Zone reúne uma amplitude funcional compatível com uma proposta de tecnologia educacional institucional: aprendizagem interativa, apoio de IA, organização e relação escola-família. O preço premium pressupõe entrega, personalização e homologação para o comprador, e não comprova o valor patrimonial da operação existente.

Anderson de Andrade Oliveira
CEO / Euro-Data IA
WhatsApp: (19) 99471-3725
euroi.app/plataformas

Identificação executiva em texto. Não constitui assinatura digital ou certificação pericial. Retrato tratado por IA a partir da foto fornecida para remover a arte publicitária, o logotipo e a mensagem original; sem inserção de assinatura manuscrita.

11 / BASE TÉCNICA E COMERCIAL

Evidências e conclusão

Foi feita revisão documental de uma amostra de código do projeto acessível no Lovable, com consulta em 29/10/2026. Nenhuma transação financeira, acesso a dados de alunos/clientes ou alteração da plataforma foi realizada para este relatório.

Projeto: a6d2d122-951e-4dc3-b474-380f744d31bc
Revisão do código: 3eaab1b101903574c2423238fe31ab5ba181e7bb

Amostra funcional:
src/lib/school-zone-data.ts
src/routes/criar.tsx
src/lib/quiz.functions.ts
src/lib/ai-quiz.functions.ts
src/lib/school-ai.functions.ts
src/routes/responsavel.tsx
src/routes/app.escola.tsx
src/routes/app.biblioteca.tsx
src/routes/app.provas.tsx
src/lib/school-agreement.ts

Endereço de referência: https://playschoolzone.com. Domínio presente no código consultado; não houve auditoria funcional do domínio publicado.

[R1] OCA Software House. Quanto custa um sistema web sob medida em 2026. Publicação de 04/10/2026; consulta em 29/10/2026. Consultar referência

[R2] Hit. Quanto custa desenvolver um software sob medida em 2026. Publicação de 18/08/2026; consulta em 29/10/2026. Consultar referência

Conclusão descritiva

Há fundamentos funcionais para construir uma oferta empresarial com a marca do cliente. Recomenda-se apresentar R$ 650.000 como preço-alvo premium de implantação do escopo descrito, sujeito à proposta final e homologação, e R$ 12.900/mês como sustentação delimitada.

Documento de descrição funcional e proposta comercial preparado para a Euro-Data IA. Não equivale a laudo pericial independente, auditoria completa, certificação de segurança, registro de software ou garantia de valor de mercado. Publicação, geração deste relatório e experiência declarada não comprovam, isoladamente, registro ou titularidade exclusiva de todos os componentes.