

● CONFIDENCIAL · PARA USO INTERNO

# Pauta da 2ª Reunião Holishare

Documento estratégico organizado por prioridade. Cada decisão crítica vem com 3 caminhos sugeridos para acelerar o sim ou o não.

- 21 de maio · sessão de continuidade ● Alinhar execução · não vender visão
- Tempo recomendado: 90 minutos

*"Confie ao Senhor as suas obras, e os seus planos serão estabelecidos.", Provérbios 16:3*

## ● PAUTA DA REUNIÃO

- 01 Contexto desde a última reunião
- 02 Agenda sugerida (90 min)
- 03 Decisão 1 · Sociedade formal
- 04 Decisão 2 · Aporte e cap-table
- 05 Decisão 3 · Lançamento do site
- 06 Decisão 4 · Modelo de assinatura
- 07 Decisão 5 · Estratégia B2B2C
- 08 Decisão 6 · CTO / Tech (Anderlan)
- 09 Decisão 7 · Tráfego e marketing
- 10 Decisão 8 · Movimento das 100 igrejas
- 11 Visão Macro · 6 alavancas

12 Próximos passos (9 ações)

PONTO DE PARTIDA

O que ficou da primeira reunião

Para começar a 2ª reunião com clareza, recapitulamos em 6 itens o que já está pactuado e o que segue em aberto.

3

SÓCIOS DEFINIDOS

R\$ 2 M

APOORTE COMBINADO

100

IGREJAS (VOTO)

9

AÇÕES PENDENTES

TEMA	STATUS ATUAL	STATUS
Sociedade	Estrutura 70 / 20 / 10 acordada verbalmente	A FORMALIZAR
Aporte	R\$ 2 M por 10% do capital social	EM DISCUSSÃO
Site institucional	Versão premium pronta · aguarda decisão de lançamento	PRONTO
Contrato fornecedor americano	Ativo defensável · única origem do desconto	ATIVO
Parcerias B2B2C	Marcelo Paes (Corinthians) · Max Milhas · 1,2,3 Milhas mapeados	A ACIONAR
Movimento 100 igrejas	Voto formal · 50% do lucro destinado	CONFIRMADO

## ● ESTRUTURA

# Agenda sugerida da *reunião de 90 minutos*

Tempo curto, foco em decisão. Sem revisitar o que já está pactuado.

**00:00****Abertura e oração**

Alinhamento espiritual e reforço do propósito.

**5 min****00:05****Recap da 1ª reunião**

Apenas o que já foi decidido. Não reabrir discussões.

**5 min****00:10****Decisões 1 a 4 (núcleo societário e produto)**

Sociedade, aporte, lançamento do site, modelo de assinatura.

**35 min****00:45****Decisões 5 a 8 (escala e impacto)**

B2B2C, CTO, tráfego, movimento das 100 igrejas.

**30 min****01:15****Fechamento e definição de responsáveis**

Quem faz o quê, até quando. Marcar 3ª reunião.

**15 min**

**DECISÃO 01**

# Formalização da sociedade

● CRÍTICA · 7 DIAS

Estrutura societária precisa sair do verbal nesta semana.

**Por que decidir agora:** sem contrato assinado, nenhum aporte entra, nenhum domínio fica seguro, nenhuma parceria pode ser fechada em nome da empresa. Bloqueia toda a esteira de execução.

## ● 3 CAMINHOS POSSÍVEIS

★ RECOMENDADO

1

### Holding Brasil + LLC nos EUA

Holding brasileira detém o negócio operacional. LLC nos EUA recebe o aporte em dólar e protege a propriedade intelectual.

- Otimização tributária legal
- Aporte em USD fica protegido
- Custo inicial de 8 a 12 mil

2

### LTDA Brasil apenas

Sociedade limitada brasileira tradicional. Aporte vira capital social na Receita Federal.

- Mais barato e rápido (3 a 5 dias)
- Carga tributária mais pesada
- Limita captação internacional

3

### S/A fechada com cap-table investidor-ready

Sociedade anônima já preparada para receber Seed/Série A com governança e classes de ações.

- Pronta para próxima captação
- Setup mais caro (15 a 20 mil)
- Burocracia mensal maior

- **Decidir hoje:** qual estrutura adotar e contratar o advogado societário ainda esta semana.  
Recomendação: opção 1 (Holding + LLC) por equilibrar custo e estratégia internacional.

**DECISÃO 02**

## Aporte de R\$ 2 milhões e cap-table

● CRÍTICA · 15 DIAS

Definir prazo, condições e garantias do investidor.

**Por que decidir agora:** o aporte é o oxigênio dos próximos 12 meses. Sem ele, tráfico, IA e equipe não saem do papel. Precisamos de um instrumento que dê segurança a quem coloca o dinheiro.

### ● 3 CAMINHOS POSSÍVEIS

★ RECOMENDADO

1

#### Mútuo conversível (SAFE)

O investidor empresta os R\$ 2M e converte em equity na próxima rodada com desconto de 20 a 30%.

- Rápido de assinar
- Não precisa fixar valuation hoje
- Diluição maior no futuro

2

#### Equity direto com 10%

Investidor entra com R\$ 2M e leva 10% das quotas. Valuation implícito de R\$ 20M.

- Simples e definitivo
- Valuation pode ficar baixo se o negócio escalar
- Trava percentuais antes de validar tração

3

#### Aporte faseado (R\$ 500K x 4 tranches)

Investidor libera R\$ 500K a cada milestone validado (site, 1.000 membros, 10.000 membros, primeira igreja).

- Reduz risco do investidor
- Disciplina a operação
- Pode travar caixa em momentos críticos

- **Decidir hoje:** qual instrumento usar e qual desconto / valuation cap aplicar. Recomendação: SAFE com cap de R\$ 25M e desconto de 25% (preserva flexibilidade e protege os



fundadores).

**DECISÃO 03**

# Lançamento do site institucional

● ALTA · 20 DIAS

O site premium está pronto. Falta definir quando e como sobe.

**Por que decidir agora:** sem site no ar, não há ponto de entrada para tráfego, parcerias B2B2C nem credibilidade pública. Cada semana sem lançar é dinheiro deixado na mesa.

## ● 3 CAMINHOS POSSÍVEIS

★ RECOMENDADO

1

### Soft launch + lista de espera

Site no ar em 7 dias com captura de e-mails. Membros founder pagam R\$ 19,90 antecipado para garantir vaga. Tráfego pago começa após 1.000 inscritos.

- Valida demanda sem queimar caixa
- Cria escassez e urgência
- Receita inicial mais lenta

2

### Lançamento completo com tráfego pago

Site + checkout + IA Holi ativos. R\$ 50 a 100 mil em Meta/Google Ads no primeiro mês para atingir 5.000 membros.

- Tração rápida e visível
- Alto CAC sem prova de retenção
- Queima caixa antes de iterar

3

### Beta fechado com 100 convidados

Convite por indicação. 100 primeiros membros pagam R\$ 1 simbólico, geram cases, depoimentos e refinamento do funil.

- Feedback altíssimo
- Risco mínimo
- Demora mais para virar receita

- **Decidir hoje:** data exata do soft launch (sugestão: 10 de junho) e quantos membros founder serão liberados na primeira leva (sugestão: 500 vagas a R\$ 19,90 com preço congelado por 12 meses).

DECISÃO 04

# Modelo de assinatura definitivo

● ALTA · IMEDIATA

Já está acordado: R\$ 19,90/mês ou R\$ 238,80/ano. Falta blindar a regra de uso.

**Por que decidir agora:** a regra dos 7 dias mínimos é o que protege a margem. Sem isso, o cliente reserva 1 noite e a unit economics colapsa.

## ● 3 CAMINHOS PARA REFORÇAR A REGRA DOS 7 DIAS

★ RECOMENDADO

1

### Bloqueio técnico no checkout

Sistema impede tecnicamente reservas inferiores a 7 noites. Mensagem dourada explica: "Cada estadia Holishare começa em 7 noites, porque vale mais do que 3 noites na oferta pública."

- Zero atrito operacional
- Vira diferencial percebido
- Pode perder leads "casuais"

2

### Permitir 3+ noites com sobretaxa

Cliente pode reservar 3 a 6 noites pagando 30% a mais. Acima de 7 noites, preço cheio Holishare.

- Mais flexibilidade
- Complica narrativa e pricing
- Quebra a regra simples

3

### Modelo "semana fechada" (7, 14, 21 dias)

Cliente só reserva em blocos de 7 noites. Estimula viagens mais longas e fortalece o conceito de clube de férias.

- Pricing simples e claro
- Aumenta LTV por viagem
- Pode parecer rígido

- **Decidir hoje:** blindar a regra de 7 noites mínimas no checkout (opção 1) e adicionar incentivo de 5% de desconto extra para quem reserva 14+ noites.

**DECISÃO 05**



# Estratégia B2B2C · porta de entrada

● ALTA · 30 DIAS

Marcelo Paes (Corinthians) é a primeira porta. Como ativar sem improvisar?

**Por que decidir agora:** o acesso ao Marcelo Paes é nosso atalho para 1 milhão de sócios torcedores. Mas se chegarmos sem proposta e sem oferta diferenciada, queimamos a oportunidade. Marcelo Paes (Corinthians) é tarefa do João Mendes, não do Marcos.

## ● 3 CAMINHOS POSSÍVEIS

★ RECOMENDADO

1

### White-label Holishare Sócio

Clube cria uma página própria com a marca compartilhada. Membros do clube pagam R\$ 19,90 com algum benefício extra (jogo, brinde). Holishare fica com 50% e o clube com 50% da assinatura.

- Receita compartilhada
- Aquisição massiva via base do clube
- Margem por cliente menor

2

### Patrocínio cruzado (sem split)

Holishare paga uma fee anual para o clube em troca de comunicação ativa para a base. Mantém 100% da receita por membro convertido.

- Margem cheia
- Custo fixo alto antes de tração
- Sem alinhamento de incentivos

3

### Cortesia para base cancelada / inadimplente

Clube oferece Holishare gratuitamente por 3 meses para sócios que cancelaram. Holishare ganha base, clube reduz churn. Após 3 meses, conversão paga.

- Resolve dor real do parceiro
- Aquisição quase zero CAC
- Receita só vem no mês 4

- **Decidir hoje:** apresentar a opção 1 (white-label com split 50/50) como proposta principal e a opção 3 (cortesia anti-churn) como gancho de relacionamento. João Mendes agenda a primeira reunião com Marcelo Paes em até 30 dias.

**DECISÃO 06**

## CTO / Tech • papel do Anderlan

● ALTA • 45 DIAS

Programador 10 anos, especialista em IA. Como integrá-lo sem diluir os fundadores demais?

**Por que decidir agora:** a plataforma autônoma com IA é o que justifica o valuation. Sem CTO técnico, dependemos de freelancers e o tempo de entrega dobra. Anderlan é a peça que falta.

### ● 3 CAMINHOS POSSÍVEIS

★ RECOMENDADO

1

#### CTO sócio (3 a 5% equity + salário base)

Entra como sócio minoritário com vesting de 4 anos (cliff de 1 ano). Salário reduzido (40 a 50% do mercado) compensado pelo equity.

- Alinhamento total de incentivos
- Caixa preservado
- Dilui levemente os fundadores

2

#### CTO contratado CLT (salário cheio)

R\$ 18 a 25 mil por mês, sem equity. Pode trocar de empresa a qualquer momento.

- Mantém cap-table limpo
- Custo fixo alto antes de receita
- Risco de saída em momento crítico

3

#### Tech lead remoto + agência de IA

Anderlan vira tech lead em regime PJ. Agência de IA externa entrega chatbot e automações. Modelo "fractional CTO".

- Flexibilidade total
- Conhecimento sai da empresa
- Difícil escalar depois

- **Decidir hoje:** convidar Anderlan formalmente como CTO sócio com 4% (vesting 4 anos, cliff 1 ano) e salário base de R\$ 10 mil até a operação fechar break-even. Após break-even, salário sobe para R\$ 18 mil.

DECISÃO 07

# Estratégia de tráfego e marketing

● MÉDIA · 60 DIAS

Como atrair os primeiros 1.000 e depois os primeiros 10.000 membros?

**Por que decidir agora:** tráfego mal calibrado é o caminho mais rápido para queimar caixa sem aprender nada. Precisamos de uma stack mensurável desde o primeiro real investido.

## ● 3 CAMINHOS POSSÍVEIS

★ RECOMENDADO

1

### Influência cristã + remarketing

Parceria com 5 a 10 influenciadores cristãos de viagem (50K a 500K seguidores). Eles geram tráfego orgânico, remarketing converte com Meta Ads.

- CAC baixo
- Alinhamento com propósito
- Confiança vem antes do clique

2

### Meta + Google Ads puro

R\$ 30 a 50 mil/mês em mídia paga focada em "viagem com desconto". Conversão direta.

- Escalável e mensurável
- CAC alto sem prova social
- Compete com gigantes do setor

3

### SEO de longo prazo + content hub

Blog com 200 artigos sobre destinos. 6 meses para começar a gerar tráfego orgânico de qualidade. ROI tardio mas duradouro.

- Custo marginal baixo no longo prazo
- 6 meses sem retorno
- Não resolve aquisição inicial

- **Decidir hoje:** começar pela opção 1 (influência cristã + remarketing) com budget mensal de R\$ 25 mil pelos primeiros 90 dias. Iniciar SEO em paralelo (opção 3) com 4 artigos/semana

desde o dia 1.



DECISÃO 08

# Movimento das 100 igrejas · operacionalização

● MÉDIA · 90 DIAS

O voto está feito. Como transformar em estrutura real e auditável?

**Por que decidir agora:** sem uma estrutura formal, o movimento vira só uma frase de marketing. Para ser pilar real de marca e atrair capital ESG, precisa de governança própria.

## ● 3 CAMINHOS POSSÍVEIS

★ RECOMENDADO

1

### Instituto Holishare Impact (ONG própria)

Cria-se uma OSCIP/ONG própria, com conselho independente, recebe 50% do lucro e prestação de contas pública anual.

- Total controle e transparência
- Pode receber doações de terceiros
- Custo de governança próprio

2

### Parceria com igreja/missão consolidada

Repasse direto para uma organização cristã já existente (ex: missão internacional). Eles executam a construção.

- Zero overhead operacional
- Marca compartilhada
- Dependência de terceiros

3

### Fundo de impacto auditado

Conta separada na contabilidade da empresa, com auditoria anual de Big4. Sem entidade jurídica nova.

- Implementação imediata
- Menos credível para captação ESG
- Sujeito ao IR da empresa

- **Decidir hoje:** começar pela opção 3 (fundo auditado) nos primeiros 12 meses para ganhar velocidade. Quando atingir R\$ 500K acumulados, migrar para o Instituto formal (opção 1).

## ● VISÃO MACRO

# As 6 *alavancas* que destravam tudo

Se conseguirmos resolver essas 6 frentes nos próximos 120 dias, o resto vira execução.

## O macro em 6 *alavancas*

- **Fundação jurídica:** contrato societário + LLC + advogado dedicado. Tudo em 15 dias.
- **Capital:** R\$ 2M no caixa + planejamento de Seed (R\$ 5 a 10M) para o mês 9.
- **Tecnologia:** Anderlan como CTO sócio + IA Holi operando em produção em 45 dias.
- **Aquisição:** 1ª onda (founder) por influência cristã. 2ª onda (escala) por B2B2C com Marcelo Paes.
- **Operação blindada:** regra dos 7 dias no checkout + IA 24/7 + cancelamento simples = NPS alto desde o dia 1.
- **Impacto:** Fundo auditado + primeira igreja inaugurada em 90 dias = prova viva do voto.

## ● PRÓXIMOS PASSOS

## 9 ações com *prazo e responsável*

Cada item sai da reunião com um nome do lado. Sem dono, vira lista de desejos.

**01****Assinar contrato societário**

Holding Brasil + LLC nos EUA. Advogado contratado.

João Mendes

7 dias

**02****Aporte de R\$ 2M no caixa**

Via SAFE com cap de R\$ 25M e desconto de 25%.

Investidor

15 dias

**03****Soft launch do site institucional**

500 vagas founder · preço congelado · captura de e-mails.

João Mendes

20 dias

**04****Convite formal ao Anderlan como CTO sócio**

4% equity · vesting 4 anos · cliff 1 ano.

Marcos

30 dias

**05****Reunião com Marcelo Paes (Corinthians)**

Proposta white-label 50/50 + gancho cortesia anti-churn.

João Mendes

30 dias

06

### Plataforma autônoma com IA Holi em produção

Checkout, voucher PDF automático, atendimento 24/7.

Anderlan

45 dias

07

### Pitch para Max Milhas / 1,2,3 Milhas

White-label B2B2C com base de clientes de milhas.

João Mendes

45 dias

08

### Primeira stack de tráfego (R\$ 25K/mês)

Influência cristã + remarketing Meta. SEO em paralelo.

Marketing

60 dias

09

### Primeira igreja inaugurada (Movimento Impact)

Fundo auditado · prova viva do voto · ativo de marca.

Marcos

90 dias



## A pergunta que *move tudo*

*"Sairemos desta reunião com as 8 decisões fechadas e os 9 próximos passos com dono, ou seguiremos discutindo as mesmas pautas na próxima sessão?"*

### ● ARQUIVOS

## Downloads *publicados*

Versões limpas para consulta, apresentação e arquivo. A fonte bruta recebida foi preservada internamente, fora da publicação.

### Pacote completo JAM

Inclui a página publicada, HTML limpo, PDF e índice dos arquivos.

HTML limpo

HTML

PDF da pauta

PDF

ZIP completo

ZIP

### Holishare Vacation Club

Pauta interna · 2ª reunião · gerada para alinhamento societário

Provérbios 16:3 · "Confie ao Senhor as suas obras, e os seus planos serão estabelecidos."

Conheça o JAM, o pool de IA mais inteligente da América Latina