

NHW

Holding de saúde, IA e capital humano · de
 médicos pra médicos.

FOUNDER

Don Martins

VERSÃO

v1 · 29.04.2026

SEDE

BRA · SP / RR

DISTRIBUIÇÃO RESTRITA · USO INTERNO · PEDRO BATISTA & FELIPE

Por que NHW existe

A medicina brasileira está sufocada. O médico voltou a ser empresário sem ter sido treinado pra isso. A NHW **encurta esse caminho**: traz IA, gestão e capital humano pro consultório do médico em **oito encontros**.

8

ENCONTROS 1:1

Estratégia, marketing, faturamento, operação, tecnologia, prontuário, marca, escala. Personalizados pela dor do médico.

4

ENCONTROS EM GRUPO

Hot city · médicos trocando entre si o que está dando certo. Velocidade de aprendizado coletivo.

6

MESES DE ACOMPANHAMENTO

Janela de implementação real. O navegador permanece com o médico até a clínica girar sozinha.

Tese. Toda vertical de saúde brasileira tem dor no mesmo lugar: faturamento perdido, agenda mal usada, marca fraca, processos manuais. NHW resolve isso com um time multidisciplinar comissionado e uma camada de IA própria (CLINIA).

Três caixinhas, um cérebro

01

NHW · Cabeça

Holding e marca-mãe · governança, branding, distribuição, network. É o cérebro de tudo.

02

Mentoria / Consultoria

Porta de entrada de receita · serviço alto-ticket entregue por navegadores em modelo de prateleira ou personalizado.

03

CLINIA

CRM próprio + agente IA em camadas treinado com a voz do médico. Recorrência mensal · escala silenciosa.

Lógica de receita

Cliente entra pela mentoria (R\$25k) ou pela mentoria evoluída pra consultoria (R\$25k + R\$25k entregue). Em qualquer caminho, leva o CLINIA junto (3 meses grátis · R\$997/mês depois). Recorrência embutida.

Mentoria de Prateleira · R\$25.000

A porta de entrada. Cada médico recebe um **navegador** dedicado e percorre 8 encontros 1:1 + 4 grupais ao longo de 6 meses.

FLUXO DO MENTORADO

1 **Compra no evento presencial · pitch R\$1.000**

A reunião de onboard custa R\$1k pra qualificar entrada. O navegador já assume o cliente **antes** do evento, à medida que os ingressos vão sendo vendidos.

2 **Atribuição automática ao navegador**

Distribuição rotacionada (round-robin) entre os navegadores ativos · sem briga interna · transparência de fila.

3 **Áudio de dor**

O navegador envia áudio personalizado parabenizando + solicitando áudio longo do médico relatando todas as dores da clínica. Esse áudio vira o **input estratégico**.

4 **IA roda o áudio · monta os 8 encontros**

A camada de IA proprietária transcreve, classifica e propõe o roteiro dos 8 encontros 1:1 personalizados pra dor daquele médico específico.

5 **Encontro 1 · sempre estratégico com Don Martins**

Don abre o ciclo. Define posicionamento, prioridade, métricas-norte. Só depois disso o navegador assume os outros 7.

6 **7 encontros restantes · ritmo do médico**

Sem agenda fixa. O médico decide se acelera (2/semana) ou estende. Janela total de até 6 meses.

7 **4 encontros em grupo · Hot City**

Predefinidos no calendário · iguais pra toda a turma. Servem pra trocar prática real entre clínicas e gerar massa crítica.

Por que prateleira? Porque o escopo dos 8 encontros é padronizado por arquétipo de dor. Isso permite escala via navegadores sem perder qualidade. A IA personaliza dentro de uma estrutura conhecida.

Evolução · R\$25.000 + R\$25.000

Quando o mentorado percebe que precisa que o time **execute por ele**, evolui pra consultoria. NHW dobra o valor (+R\$25k) e entrega a tecnologia + execução completa.

CONSULTORIA DE PRATELEIRA

R\$25k + R\$25k

Evolução natural do mentorado. Mesmo escopo dos 8 encontros, mas agora o time NHW **faz pelo médico** · entrega CLINIA configurado + bot treinado + processos rodando.

CONSULTORIA PERSONALIZADA

Sob escopo

Pra clínicas com dor fora do padrão.
Escopo customizado, contrato sob medida, time dedicado por ciclo · projeto-a-projeto.

Gatilho de upsell. Em torno do 3º encontro o mentorado percebe a complexidade da execução. É o momento natural de ofertar a evolução. Histórico interno aponta conversão alta nesse ponto.

CRM + agente IA em camadas

CRM próprio que conecta WhatsApp, Instagram e e-mail · responde pelo médico em camadas definidas, treinado com a voz dele a partir dos próprios TXTs do WhatsApp.

MODELO DE NEGÓCIO

ITEM	PLANO 12 MESES	PLANO 24 MESES
Mensalidade	R\$ 997 / mês	R\$ 797 / mês (-20%)
Período de cortesia	3 meses (mentorados)	3 meses (mentorados)
Receita anual / cliente	R\$ 11.964 (12m faturado)	R\$ 19.128 (24m faturado)
Inclusos	CRM + bot WhatsApp + bot Instagram + bot e-mail + treino com voz do médico + atualizações	

Treinamento da voz

Extração dos arquivos TXT de conversas reais do WhatsApp do médico · fine-tune do agente · resposta em camadas (triagem, agendamento, dúvida clínica, encaminhamento). O agente vira **uma extensão do próprio médico**, não um robô genérico.

Lock-in. Mentorado entra no CLINIA via cortesia · mas a base de conhecimento que treinou a IA dele fica dentro do nosso ambiente. Saída custa retreino do zero. Churn tende a baixo.

Navegadores · o time atual

Cada mentorado tem um **navegador** dedicado. O navegador é especialista em uma vertical mas atende a clínica como um todo, com suporte do bot interno e dos demais navegadores.

Don Martins	Estratégia · founder · lidera o encontro 1 estratégico de cada mentorado · curadoria geral do método.	FOUNDER
Raíssa	Marketing & brand · responsável por posicionamento, identidade e tração orgânica das clínicas dos mentorados. Tem agência própria.	NAVEGADOR
Naya	Faturamento & gestão · enfermeira · ampla experiência com plano de saúde, glosa, fluxo financeiro de clínica e operação de consultório.	NAVEGADOR
Venâncio	Tecnologia · desenvolve o bot dentro do consultório · integra CLINIA na operação real do médico.	NAVEGADOR
Sérgio	CLINIA · responsável técnico do CRM · arquitetura, deploy, manutenção, evolução do produto.	NAVEGADOR

Roadmap. Modelo permite agregar novos navegadores sem diluir qualidade · cada novo navegador é treinado pelo método de prateleira e só assume mentorados depois de 1 ciclo de shadow.

Funil · do evento à recorrência

1 Imersão online (R\$147)

Topo do funil · conteúdo de IA pra médicos · gera lista qualificada e provê o primeiro contato com o método.

2 Lançamento Mega Power · 16/05

Conversão da lista da imersão pra mentoria. Pitch: vaga limitada na próxima turma da NHW. Naia/SUIA fazem WhatsApp 1:1 com a base.

3 Evento presencial · pitch R\$1.000

Reunião de onboard cobrada · qualifica entrada · navegador já está com o cliente. Vende mentoria de R\$25k no encerramento do dia.

4 Mentoria · R\$25.000

8 encontros 1:1 + 4 grupais · 6 meses de janela · 1 navegador dedicado.

5 Upsell pra consultoria · R\$25k+

Em torno do encontro 3 · time entrega + tecnologia.

6 CLINIA recorrente · R\$997/mês

3 meses cortesia · entra contrato 12 ou 24 meses · recorrência permanece após mentoria.

Lifetime Value mínimo. Mentorado puro: R\$25k + R\$11.964 ano CLINIA = **R\$36.964 / cliente / ano.** Com upsell pra consultoria: R\$50k + R\$11.964 = **R\$61.964 / cliente / ano.**

Estrutura societária e operação

CAP TABLE ATUAL

SÓCIO	PARTICIPAÇÃO	STATUS
Don Martins	90%	Founder · controle
Raíssa	10%	Cap atual · vesting +20% em discussão

Aberto pra entrada estratégica. A NHW está aberta pra negociar com investidores que tragam **smart money + network + tecnologia**. Cenários detalhados em documento separado (confidencial).

PRINCÍPIOS DE GOVERNANÇA

- **Camada-mãe (NHW)** opera holding, branding e distribuição. Não executa serviço diretamente.
- **Camada de execução (Mentoria/Consultoria)** entrega serviço via navegadores comissionados.
- **Camada de produto (CLINIA)** opera SaaS recorrente com time técnico próprio.
- **Comitê estratégico** · Don + sócios investidores · decisões trimestrais.
- **Financeiro consolidado** · 1 CFO de fração compartilhado entre as 3 caixinhas.
- **Bandeiras separadas** · CLINIA tem marca filha pra permitir IPO/spin-off futuro.

Cenários de receita · 12 meses

CENÁRIO	MENTORADOS / ANO	RECEITA MENTORIA	RECEITA CONSULTORIA	RECEITA CLINIA	TOTAL
Conservador (20% upsell consultoria · 80% retém CLINIA)	40	R\$ 1.000.000	R\$ 200.000	R\$ 382.848	R\$ 1.582.848
Moderado (35% upsell · 90% retém)	80	R\$ 2.000.000	R\$ 700.000	R\$ 861.408	R\$ 3.561.408
Agressivo (50% upsell · 95% retém · expansão time)	150	R\$ 3.750.000	R\$ 1.875.000	R\$ 1.704.870	R\$ 7.329.870

Projeções baseadas em ticket médio mentoria R\$25k · upsell R\$25k · CLINIA R\$997/mês com 3 meses de cortesia. Não inclui receita de eventos presenciais (pitch R\$1k) nem receita de imersões online (R\$147).

Por que recorrência importa

Em 24 meses, no cenário **moderado**, a base instalada de CLINIA passa de R\$1,7M acumulado · com churn baixo (lock-in pelo treinamento da voz). É a **linha que se torna previsível** e justifica avaliação de SaaS · não de serviço.

Por que NHW e não outra mentoria

Founder médico com CRM ativo

Don Martins é médico, não consultor de fora. Fala a língua do mentorado. Reduz fricção e tempo de confiança.

Tecnologia proprietária (CLINIA)

Não revendemos ferramenta de terceiro. CRM + bot + treino de voz são **nossos**. Dá margem, dá moat e dá recorrência.

Time multidisciplinar (navegadores)

Marketing, faturamento, tecnologia e operação cobertos por especialistas. Mentorias concorrentes geralmente cobrem só 1 vertical.

Distribuição instalada

Imersão recorrente + base de médicos engajada (Roraima & Brasil) · funil pra mentoria já está rodando antes do investimento entrar.

Modelo de prateleira

Escopo padronizado por dor, personalizado por IA. Permite escala sem perder qualidade · diferente de mentoria autoral pura.

Receita em 3 camadas

High-ticket (mentoria) + serviço (consultoria) + recorrência (CLINIA). Diversifica risco e permite avaliação dupla (serviço + SaaS).

O que estamos buscando

A NHW está aberta a investidores estratégicos que tragam **smart money + network + tecnologia**. Em troca, oferecemos participação minoritária na holding-mãe e/ou nas verticais (consultoria/CLINIA), com mecânica de vesting alinhada a entrega.

Smart Money

Capital de giro pra escalar time, marketing e infra · 12-18 meses de runway pra cenário moderado.

Network

Acesso a investidores institucionais, conselheiros e empresas-irmãs do investidor que possam virar early-customers do CLINIA.

Tecnologia

Ponte com stacks de IA já operadas pelo investidor · acelera roadmap do CLINIA e cria ponto de integração.

Próximo passo. Apresentar cenários de cap table à mesa, alinhar vesting e definir documento de NDA + carta de intenções. Documento de cenários societários disponível em separado · sob NDA.