Dorsai

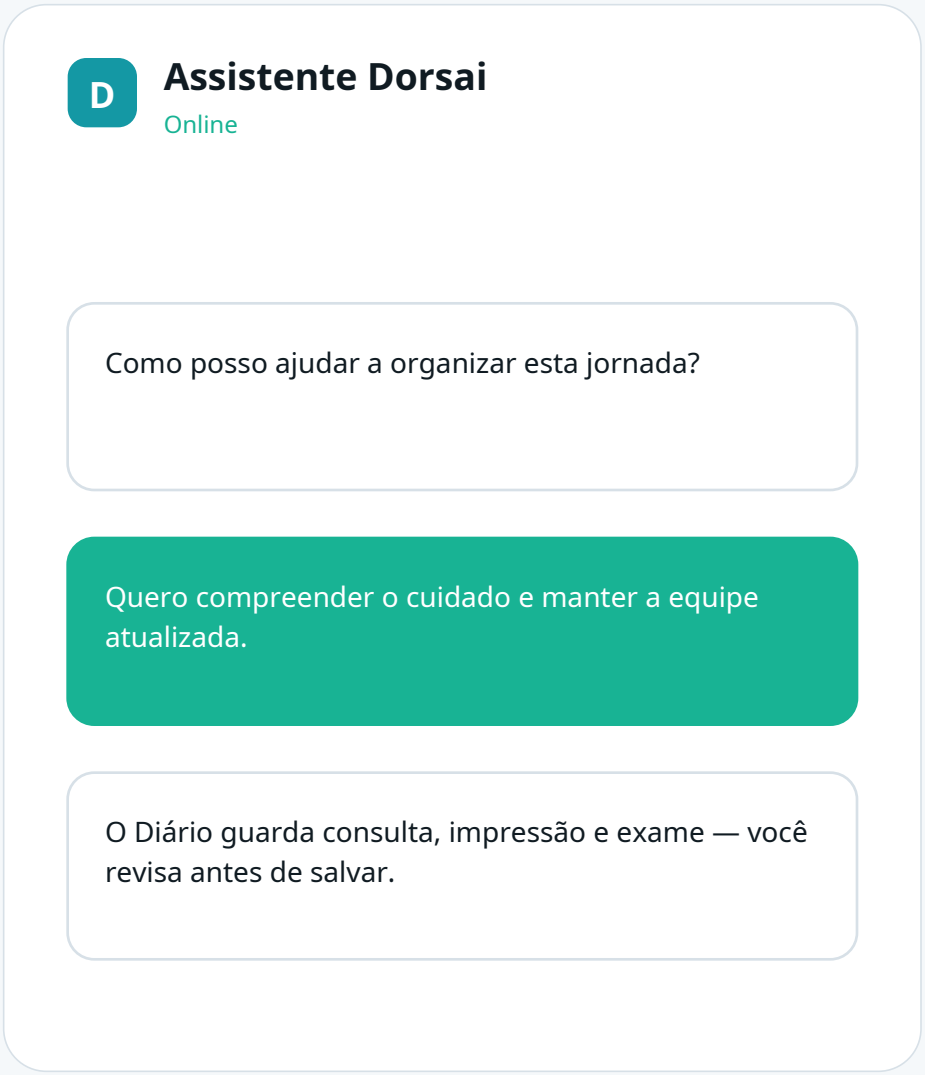
DOCUMENTO FINAL · SÉRIE 2026

Uma infraestrutura de confiança para pacientes e profissionais de saúde

Orientação ao paciente, educação científica continuada e dados para decisões mais seguras.
Com créditos você acessa tudo o que há no app.

dorsai.com.br

Série 2026



Seis blocos. Uma narrativa só.

Cada tela cabe em uma conversa. O documento inteiro é a base comum da equipe.

01

Tese

O problema dos dois lados e por que segurança é resultado.

02

Produto

Assistente, Diário da Jornada e créditos de uso.

03

Educação

Trilhas, casos, certificação e o ciclo jornada e aprendizagem.

04

Negócio

Quem compra, como paga, o que ainda é hipótese.

05

Onde estamos

Cronograma realista e as seis cadeiras a contratar.

06

Plano de ação

Certificação, Plano Pro clínicas, rua, eventos e incentivo.

O mesmo problema aparece dos dois lados do cuidado

Pacientes precisam compreender. Profissionais precisam atualizar decisões em um ambiente científico que muda rápido.

PACIENTE

Incerteza depois do exame

- Laudos difíceis de interpretar
- Dúvida sobre o próximo passo
- Busca fragmentada por especialistas
- Medo de escolher o profissional errado
- Histórico espalhado entre apps e papéis

PROFISSIONAL

Conhecimento em atualização contínua

- Volume crescente de evidências
- Pouco tempo para filtrar conteúdo
- Pressão por decisões seguras
- Educação desconectada da prática
- Agenda cheia de pacientes mal preparados

A base médica cresce. A qualificação precisa acompanhar

O Brasil tinha 575.930 médicos em 2024. Projeções apontam forte expansão na próxima década.

575.930

médicos ativos no Brasil em 2024

~640 mil

ordem de grandeza citada pelo projeto. Validar no CFM antes de publicar.

3,07

médicos por mil habitantes em 2024

Escala sem atualização consistente amplia a distância entre formação, evidência recente e prática segura.

A oportunidade da Dorsai nasce dessa lacuna — e do paciente que chega à consulta com dúvidas que o profissional não tem tempo de contextualizar.

Conhecimento atualizado tem impacto direto no cuidado

A OMS estima que cerca de 1 em cada 10 pacientes sofre dano durante o cuidado em saúde.

1 em 10

pacientes pode sofrer dano durante o cuidado

O elo que a Dorsai pode fortalecer

- Conteúdo científico com curadoria
- Aprendizado baseado em casos
- Atualização conectada à jornada real
- Registro de progresso e competências
- Paciente preparado chega melhor à consulta

POSICIONAMENTO

O que a Dorsai é — e o que não é

A frase do site: você sabe o que sente. Vamos organizar o próximo passo. Sem substituir a consulta.

É

- Assistente de saúde com IA para relato, exames e próximo passo
- Diário da Jornada: caderno datado da pessoa
- Navegação do cuidado com profissionais reais
- Educação científica continuada e certificação
- Triagem operacional e marcação no Plano Pro clínicas

NÃO É

- Clínica, consultório ou pronto-socorro
- Triagem clínica nem classificação de risco
- Prontuário, prescrição ou fechamento de quadro
- Marketplace que envia exame, chat ou laudo
- Fonte que consulta todos os bancos na hora

Você sabe o que sente. Vamos organizar o próximo passo.

Assistente no ar: voz ou texto, sem precisar nomear a doença. Português simples. Destino clínico real.

1 Começa pelo que você sente

Relato sem nome da doença. A Dorsai organiza em palavras simples.

2 Possibilidades para a consulta

O que se relaciona com sintomas e laudo. O que está em aberto vai ao profissional.

3 Funções de cuidado reais

Fisiatra, ortopedista, fisioterapeuta, nutricionista. Contatos reais, sem inventar ficha.

4 A consulta entra na jornada

Marcou com a clínica? Dia e hora entram no histórico. Com créditos, o Diário guarda o resto.

Fontes com limite claro. Quem decide é o profissional.

01

Atalhos, não oráculo

A assistente não pesquisa todos os bancos de saúde na hora. Oferece atalhos para acervos públicos.

02

Quem decide é o conselho

Avaliação e conduta cabem a quem tem registro. Parceiros listados atendem no conselho deles.

03

Emergência sai do chat

192 SAMU ou 193 Bombeiros. Não esperar resposta da assistente em risco imediato.

04

Compartilhar é escolha

Só um resumo ou recorte do diário pode seguir — e só com autorização explícita.

Sua história, sob seu controle

A Dorsai organiza a jornada sem abrir o caso do paciente para o mercado. O diário segue a mesma regra.

1

O que fica com você

Exames, chat e entradas do diário permanecem na conta do usuário.

2

O que não sai daqui

Chat, PDF e diário inteiro não vão para clínicas ou operadoras.

3

Compartilhar é escolha

Resumo ou recorte só segue com opt-in. Caixa desmarcada por padrão.

4

Quem decide

Conduta é do profissional registrado. A Dorsai não é clínica.

Operada por IYA Filmes Ltda · controladora LGPD · dados de saúde tratados como sensíveis

Texto passa por fornecedores técnicos para responder — isso não é abrir o caso para um consultório. Canal: privacidade@dorsai.com.br

Diário da Jornada

Caderno datado: consulta, impressão da pessoa, o que entendeu do profissional, pedidos e exames.

O que é

A pessoa registra o caminho — falando ou escrevendo. O texto aparece no campo para revisar antes de salvar. Áudio não é persistido.

O que não é

Não é prontuário. Não fecha quadro. Não prescreve. Não substitui o registro do profissional.

Onde vive

Card no dashboard no lugar de Tendências. Lista em /jornada/diario. A página /jornada segue com o caso do chat.

Como entra

Consulta detectada no chat vira rascunho. Exames já salvos entram na linha do tempo, sem duplicar upload.

Sem mensalidade. Só o que você usa.

A partir de R$ 20. O acesso à IA não exige assinatura. Quem usa pouco não carrega custo fixo; quem usa muito paga na medida da utilidade.

R$ 20

recarga inicial em créditos

Não é assinatura. É saldo em reais na sua carteira. Você vê o valor, vê ele diminuir com o uso da IA e decide quando colocar mais.

Barreira zero

Sem contrato mensal. Mais gente testa o valor real antes de se comprometer.

Receita segue uso

Quem precisa de mais interações paga mais. Quem usa pouco paga pouco.

Menos churn

Não há mensalidade ociosa para cancelar. O saldo só acaba quando o uso acaba.

Escala previsível

Custo variável alinhado à receita. Volume cresce sem forçar retenção artificial.

Por que o modelo por uso escala melhor no início

Assinatura exige confiança e hábito. Uso exige só a próxima necessidade. Em saúde, a necessidade é intermitente — o modelo precisa acompanhar.

01 Aquisição mais barata

R$ 20 remove a objeção de ‘mais uma mensalidade’. O funil de gratuito para pago fica curto.

02 Receita por valor entregue

Cada análise de exame, cada entrada no diário, cada preparação de consulta tem preço. Não se vende acesso genérico.

03 Acesso completo

Com créditos você usa o assistente, a busca, o diário e a análise. Sem plano mensal.

04 Base para B2B

O mesmo medidor de uso serve para precificar propostas de clínicas, associações e empresas. Não se inventa outra métrica.

O mesmo chat e a mesma busca, dentro de outra marca

Associações, consultórios, clínicas, hospitais e empresas podem ter o assistente e a busca configurados para o próprio público — sem reconstruir o produto.

Associações e sociedades

Chat com base editorial da entidade. Membros perguntam; a resposta fica no perímetro da associação.

Consultórios e clínicas

Assistente pré-consulta no tom da clínica. O paciente chega mais organizado; a equipe recebe contexto.

Empresas e saúde ocupacional

Canal de orientação para colaboradores. Uso medido. Sem abrir o caso para o mercado.

Hospitais e redes

Busca e chat com protocolos e conteúdos próprios. Proposta sob medida, mesma infraestrutura.

Proposta personalizada = configuração + governança + medição de uso. Não é um produto novo a cada cliente.

Pacientes já triados, esperando no consultório

Oferta em dorsai.com.br/clinicas. O Plano Pro clínicas é operação de agenda para a clínica — distinto do uso por créditos do paciente.

01

Já triados

Especialidade, território e relato organizados antes da vaga.

02

Presencial ou online

A clínica define modalidade e horário. O paciente chega combinado.

03

API Dorsai

Entrega de leads qualificados no fluxo do consultório.

04

Sem contrato na porta

Primeiro alinhamos o fluxo. Conversão vem do paciente bem encaminhado.

Uma equipe Dorsai faz a triagem e a marcação

Produto B2B. Distinto do uso por créditos do paciente. Distinção inegociável: triagem operacional, não risco clínico.

1

Relato chega

Paciente descreve o que sente no assistente.

2

Equipe organiza

Especialidade, território e horário da clínica.

3

Agenda combinada

Vaga presencial ou online, no tempo da clínica.

4

Consulta contextualizada

O profissional lê o essencial antes de atender.

WhatsApp comercial (11) 97036-4321 · Em emergência: 192 ou 193. Não esperar o chat.

Dorsai conecta orientação, cuidado e aprendizagem

Duas experiências e uma base comum de evidência e dados. O diário é o arquivo humano da jornada.

1 Assistente do paciente

Organiza sintomas, exames, dúvidas e próximos passos.

2 Navegação do cuidado

Conecta o usuário a profissionais e serviços adequados.

3 Dorsai Educação

Cursos, casos clínicos, trilhas e atualização científica.

4 Diário + inteligência

Caderno datado, demandas, lacunas e resultados com consentimento.

A jornada gera perguntas. A educação e o diário respondem.

01

Relato e contexto

02

Explicação de exames

03

Preparação para consulta

04

Cuidado profissional

05

Diário + conteúdo seguro

A educação não substitui o cuidado. O diário não substitui o prontuário. Os dois preparam a próxima conversa.

Copy legal no detalhe: isto é o que você anotou para se lembrar. Não fecha diagnóstico.

Atualização científica conectada à prática

A experiência profissional precisa caber na rotina e produzir evidência de aprendizagem.

Trilhas curtas

Por especialidade, tema e nível de experiência.

Casos comentados

Raciocínio clínico com contexto, evidências e limites.

Alertas de atualização

Mudanças relevantes em diretrizes e literatura.

Avaliação e certificado

Progresso, domínio do conteúdo e documentação.

Comunidade de especialistas

Curadoria com governança editorial.

Painel institucional

Adesão, lacunas e temas prioritários.

Dados de jornada orientam educação. Educação melhora a jornada.

1

Demandas reais

Dúvidas, sintomas e entradas do diário revelam lacunas.

2

Curadoria

Especialistas priorizam temas e evidências.

3

Aprendizagem

Profissionais estudam casos ligados à prática.

4

Resultados

A plataforma mede uso, compreensão e encaminhamento.

LGPD, consentimento, anonimização e separação entre educação e decisão clínica orientam todo o ciclo.

A educação em saúde abre a segunda avenida

R$ 20 bi

Hipótese de mercado endereçável para educação e atualização científica em saúde no Brasil.

A cifra precisa de fonte e recorte antes de uso público.

Como validar o TAM

01 Definir público: médicos ou equipe multiprofissional

02 Separar graduação, pós, livres e educação continuada

03 Estimar gasto anual por profissional e receita B2B

04 Distinguir TAM, SAM e SOM com recorte geográfico

05 Cruzar com capacitação e compliance das clínicas

Receita recorrente em frentes complementares

Público	Oferta	Preço	Estágio
Paciente gratuito	Chat + rascunho do diário	R$ 0 · 10 + bônus 10	No ar
Paciente por uso	Crédito de uso (sem mensalidade)	A partir de R$ 20	Novo
Clínicas	API, leads e Plano Pro operação	Sob proposta	MVP
Instituição	Licença educação + painel	Sob proposta	Novo
Incentivo	Obras AV, cultura e saúde	Captação via leis de incentivo	Estruturar

A vantagem está na integração, não em uma função isolada

01 Contexto longitudinal

Chat, exames, diário, consultas e aprendizagem no mesmo histórico.

02 Curadoria clínica

Conteúdo com autoria, revisão e data de atualização.

03 Distribuição

Entrada por pacientes, clínicas e parceiros institucionais.

04 Dados próprios

Taxonomia de dúvidas e lacunas com consentimento.

05 Localização brasileira

Português, SUS, saúde suplementar e regulação local.

06 Confiança de dados

Resumo e recorte só saem com opt-in. Chat e laudo não alimentam o mercado.

O que precisamos contratar para executar

Time enxuto de seed. Cada papel existe para uma frente do plano — não para inflar organograma.

CEO

Direção, narrativa, parcerias e acompanhamento do piloto em psicologia e fisioterapia.

Gerência de comunicação e marketing

Marca, PR, jornalismo especializado e voz única.

Criação de marketing e mídias

Peças de rua, stand, redes, audiovisual e captação.

Gestão de conteúdo

Trilhas, casos, certificação editorial e acervo.

Captador de recursos

Investidores, clínicas âncora e patrocínios.

Produtor de projetos

Leis de incentivo, dossiês Ancine/MinC e prestação.

Certificar, operar a triagem e dar voz ao profissional

01

Certificação Dorsai

Selo para profissionais, clínicas e hospitais que concluem trilhas, casos e avaliação. Primeira turma: coluna, dor e jornada do laudo.

02

Triagem e marcação no Plano Pro clínicas

Equipe Dorsai organiza relato, especialidade e agenda. O profissional recebe contexto, não lead frio. Nunca classificação de risco.

03

Entrevistas com profissionais

Lead jornalístico de 1–2 minutos. Perguntas básicas, jornalista da área. O profissional divulga o serviço; a Dorsai ganha conteúdo e distribuição. Independência editorial inegociável.

Clínica, hospital, indústria e sociedades

Três compradores. Três propostas. O paciente entra por créditos; os demais compram operação, educação ou conteúdo.

01

PACIENTE

Créditos de uso

Com créditos acessa o assistente, a busca, a análise e o diário completo. Sem plano mensal.

02

CLÍNICA OU HOSPITAL

Licença + operação

Educação vinculada a protocolos e operação de triagem e marcação pela equipe Dorsai.

03

INDÚSTRIA E SOCIEDADES

Projetos patrocinados

Conteúdo com independência editorial, transparência e possibilidade de incentivo.

Rua, eventos e captação por incentivo

04

Marketing na rua

Mapear o nível da dor e encaminhar à triagem Dorsai. Linguagem simples, QR para o assistente, parceria com clínicas da região.

05

Eventos com stand

Congressos, feiras e sociedades. Demonstrar o assistente e o Diário, captar profissionais para certificação e abrir conversas B2B.

06

Leis de incentivo

Audiovisual, cultura artística e promoção da saúde. A IYA Filmes é o veículo. O incentivo financia obra sem queimar o caixa de seed.

Cultura e audiovisual a serviço da promoção da saúde

A Dorsai é operada por IYA Filmes Ltda. Isso é capacidade de protocolar obra — não atalho para financiar software clínico.

Lei Rouanet

8.313/1991

Acesso à cultura e promoção da saúde com obra, circulação e contrapartida. PJ até 4% do IR; PF até 6%.

Lei do Audiovisual

8.685/1993

Séries, docs e novos formatos sobre jornada, dor e cuidado. Tetos atualizados. Vigência até 2029.

FSA / editais

Ancine e MinC

Fundo setorial e seleções públicas para produção, capacitação e distribuição de conteúdo brasileiro.

Prova, não alcance

Números de tração só voltam a material externo quando forem exportáveis.

PACIENTE

ativação, retorno, encaminhamento, entradas no diário, compreensão

PLANOS

conversão Gratuito Plus Pro, retenção, 3 escritas/mês no Plus

B2B

pilotos, contratos, receita recorrente, expansão de contas

SEGURANÇA

conteúdo atualizado, opt-in de recorte, incidentes, satisfação

D Dorsai

Quando pacientes compreendem melhor e profissionais aprendem continuamente, o cuidado ganha segurança.

PRÓXIMO MARCO

Piloto clínico em andamento para psicologia e fisioterapia. Próximo passo: documentar resultados e abrir mais duas frentes.

DORSAI

Orientação

Diário da Jornada

Educação científica

dorsai@dorsai.com.br · dorsai.com.br · WhatsApp (11) 97036-4321

A plataforma não substitui diagnóstico ou consulta profissional.