

10 Passos para Criar um SaaS Lucrativo

Guia prático para transformar sua ideia em uma plataforma SaaS escalável e com receita recorrente.

Por que este checklist existe?

Mais de 1.000 projetos de software nos ensinaram uma lição: construir um SaaS lucrativo vai muito além de programar — é preciso validar o mercado, definir o modelo de negócio certo e criar uma arquitetura que escale. Este guia reúne os 10 passos essenciais que seguimos na Fábrica de Software para criar plataformas SaaS que geram receita recorrente de verdade.

Validação do Problema e do Mercado

Confirme que o problema que você quer resolver existe de fato e que pessoas estão dispostas a pagar por uma solução. Converse com clientes potenciais antes de escrever código.

Entreviste pelo menos 15 potenciais clientes sobre o problema

Valide a disposição de pagar por uma solução

Dica: Se o cliente não sente dor o suficiente para pagar, você não tem um negócio.

Definição do Modelo de Negócio e Precificação

Escolha o modelo de assinatura ideal: mensal, anual, freemium ou tiers. Defina preços com base no valor entregue e na disposição a pagar do mercado.

Defina os planos e faixas de preço do SaaS

Calcule o CAC (Custo de Aquisição de Cliente) estimado

Dica: Um preço muito baixo desvaloriza seu produto. Teste diferentes faixas.

Pesquisa de Concorrência e Diferenciação

Analise concorrentes diretos e indiretos. Identifique o que eles fazem bem e onde falham. Seu diferencial competitivo é o que fará clientes escolherem você.

Analise 5 concorrentes diretos e seus modelos de precificação
Defina 3 diferenciais competitivos claros
Dica: Não tente competir em preço — compita em valor.

Arquitetura Multi-tenant

Projete o banco de dados e a infraestrutura para suportar múltiplos clientes com isolamento de dados. Uma arquitetura multi-tenant bem feita escala sem dores.

Projete o esquema de dados com isolamento por cliente
Defina a estratégia de deploy e escalabilidade
Dica: Pense na arquitetura como se você tivesse 10.000 clientes no primeiro dia.

Prototipação do Produto

Crie um protótipo funcional para validar com clientes potenciais antes de desenvolver o produto completo. Feedback cedo evita construir a coisa errada.

Crie protótipo navegável com as funcionalidades principais
Apresente para potenciais clientes e colete feedback
Dica: Mostre o protótipo antes de construir — o barato sai caro.

Desenvolvimento do MVP

Construa a versão enxuta com autenticação, funcionalidade principal e pagamentos. Foque em entregar valor real com o mínimo de recursos possível.

Implemente autenticação e gestão de usuários
Desenvolva a funcionalidade principal com integração de pagamentos
Dica: Seu SaaS precisa estar pronto para cobrar desde o primeiro dia.

Integração de Pagamentos Recorrentes

Configure Stripe, Mercado Pago ou PagSeguro com cobrança automática recorrente. A experiência de pagamento precisa ser simples, segura e sem atritos.

Configure o gateway de pagamento com cobrança recorrente
Teste o ciclo completo: cadastro, pagamento, cancelamento
Dica: Um checkout complexo é a principal causa de abandono de assinatura.

Infraestrutura Cloud e Escalabilidade

Faça deploy em AWS, Google Cloud ou Vercel com escalabilidade automática. A infraestrutura certa garante que seu SaaS aguarde picos de acesso sem cair.

Configure servidores com auto-scaling e balanceamento de carga
Implemente CI/CD para deploys automatizados
Dica: Invista em infraestrutura desde o início — migrar depois é doloroso.

Lançamento e Aquisição de Clientes

Crie uma estratégia de go-to-market com landing page, SEO, conteúdo e tráfego pago. Um lançamento bem planejado atrai os primeiros clientes pagantes.

Crie landing page de vendas com SEO otimizado
Planeje campanhas de tráfego pago e conteúdo orgânico
Dica: Os primeiros 100 clientes são os mais difíceis — e os mais importantes.

Métricas, Iteração e Crescimento

Monitore churn, LTV, CAC e outras métricas-chave. Use dados para iterar o produto e melhorar continuamente. SaaS que não evolui, morre.

Configure dashboards com métricas de negócio e produto
Estabeleça ciclos de iteração baseados em dados e feedback
Dica: Seu churn é o termômetro da saúde do seu SaaS.

