Modelo de investor update mensal

Modelo de referência · atualizado em 8 de setembro de 2026

> Este documento é um modelo de referência disponibilizado pelo agfroom, um produto AGF Capital. Não tem valor legal nem vinculante, não constitui aconselhamento jurídico ou financeiro e não substitui a análise de advogado ou assessor. Adapte ao seu caso antes de usar.

Use esta estrutura para enviar um update mensal aos investidores. Mantenha o mesmo formato todo mês: quem lê aprende a encontrar a informação no mesmo lugar, e a comparação mês a mês fica mais fácil. Abaixo de cada seção há um exemplo curto preenchido, marcado como "(exemplo)".

Resumo em três linhas

- Linha 1: o destaque do mês, positivo ou negativo. (exemplo) Fechamos o mês com receita recorrente de R$ 180 mil, alta de 12% sobre o mês anterior.
- Linha 2: o principal risco ou desafio em aberto. (exemplo) O ciclo de vendas para clientes enterprise segue mais longo que o planejado, em torno de 90 dias.
- Linha 3: o que muda no próximo mês. (exemplo) Contratação de um segundo executivo de vendas para reduzir a dependência do fundador comercial.

Métricas do mês

Métrica	Mês	Mês anterior	Variação	Meta
Receita recorrente mensal (MRR)	[valor]	[valor]	[percentual]	[valor]
Novos clientes no mês	[número]	[número]	[percentual]	[número]
Churn de receita	[percentual]	[percentual]	[percentual]	[percentual]
Caixa em conta	[valor]	[valor]	[percentual]	[valor]
Headcount	[número]	[número]	[percentual]	[número]

Caixa e runway

- Caixa em conta ao fim do mês: [valor].
- Queima de caixa mensal (burn rate): [valor].
- Runway estimado no ritmo atual: [número] meses.
- (exemplo) Caixa em conta de R$ 1,4 milhão, burn mensal de R$ 140 mil, runway de 10 meses no ritmo atual.

O que funcionou

- [Item 1, ex.: canal de indicação passou a responder por 30% das nossas novas vendas]

- [Item 2]
- [Item 3]

O que não funcionou

- [Item 1, ex.: a campanha paga no canal X não converteu no custo por cliente esperado e foi pausada]
- [Item 2]
- [Item 3]

Pedidos aos investidores

- [Pedido 1, ex.: apresentação a um potencial cliente enterprise no setor Y]
- [Pedido 2, ex.: indicação para a próxima contratação de liderança de vendas]
- [Pedido 3]

Time

- Contratações do mês: [nome e função, ou "nenhuma"].
- Saídas do mês: [nome e função, ou "nenhuma"].
- Headcount total ao fim do mês: [número].

Próximos 30 dias

1. [Prioridade 1]
2. [Prioridade 2]
3. [Prioridade 3]

Anexos

- [Link ou nome do anexo 1, ex.: demonstrativo financeiro do mês]
- [Link ou nome do anexo 2, ex.: cap table atualizado, quando houver mudança]