yo! inglês que conversa

Uma proposta de investimento e parceria com a Epitychia

uma plataforma pronta para escalar a conversação em inglês no Brasil

Conversas ao vivo, individuais e personalizadas, sem precisar comprar um curso completo de anos.

Construímos o produto, testamos a operação e viemos buscar investimento e parceria estratégica para acelerar a máquina de vendas e liderar essa categoria.



Os fundadores

a Yo! nasceu de uma dor que conhecemos

Thiago Souza

Cofundador e sócio operador

Ramon Ribeiro

Cofundador e sócio investidor



a dificuldade de colocar o inglês em prática virou uma oportunidade de negócio que decidimos construir juntos.

Entre brasileiros com algum conhecimento de inglês, apenas

13%

se consideram fluentes.

E quem já estudou, mas ainda não se considera fluente?

só estudar mais não basta.
tem que falar.

A Yo! foi construída pra esse pessoal que já tem inglês na cabeça, mas não na boca, que é onde importa de verdade.

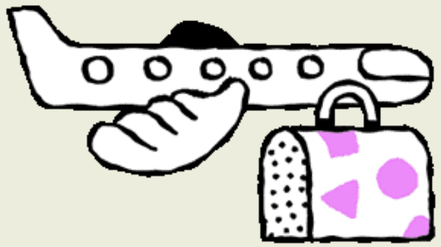
Pearson / Opinion Box, 2025. Nível autodeclarado.

quem precisa falar agora

ICP · Perfil de cliente ideal

Quem já tem uma base de inglês e precisa se comunicar agora, mas ainda trava na hora de falar.

No trabalho, nos estudos, numa viagem, na vida em outro país ou seja pro que for.



≈51 milhões

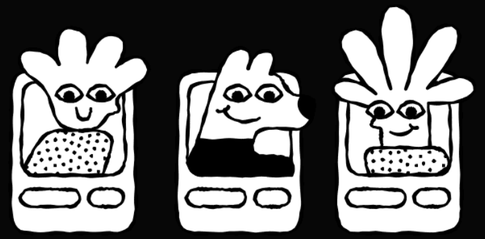
TAM · Mercado total endereçável
Adultos com acesso à internet e inglês intermediário ou avançado.

≈11 milhões

SAM · Mercado disponível atendível
Recorte com ensino superior completo.

Estimativa Yo! com PNAD Contínua/IBGE e Pearson/Opinion Box (2025). A distribuição de inglês foi aplicada às bases com acesso à internet como hipótese. Superior completo é o recorte do SAM, não uma exigência para usar a Yo!.

na Yo!, a prática é o produto



Não é escola nem curso.

É um serviço especializado em **prática de conversação ao vivo, individual e personalizada.**

Curso e conteúdo pra estudar inglês já tem de rodo por aí, inclusive de graça. Na Yo!, a pessoa já começa por aquilo que deseja alcançar: **conversar em inglês, com pessoas de verdade.**

Ela contrata **tempo de conversa com um tutor só pra ela**, sem comprar um curso de anos.

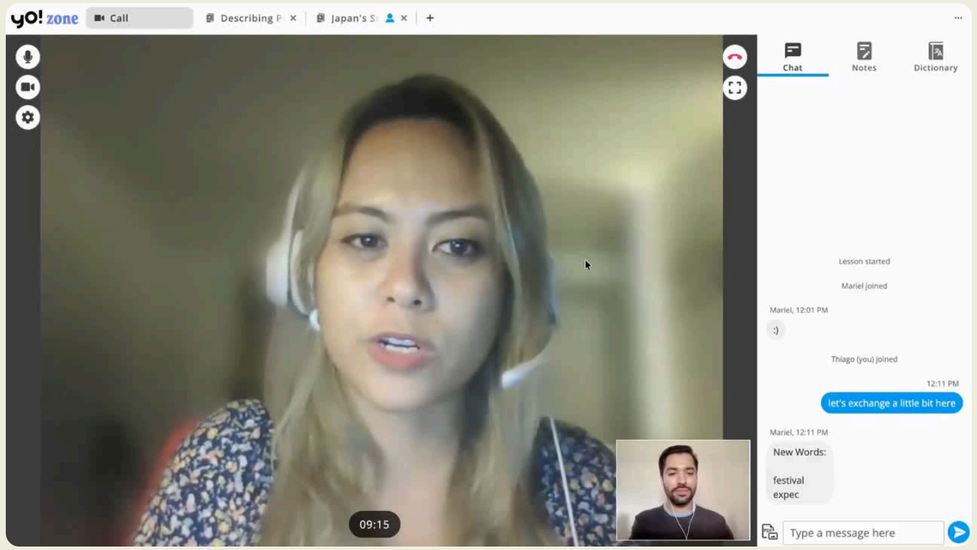
gente de verdade.
inglês da vida real.

Nossos tutores são fluentes, do Brasil e de outros países, e também aprenderam inglês como segunda língua. Cada um traz seu sotaque, suas experiências e sua bagagem cultural. **É essa diversidade que a gente traz para a prática diária.**

A Yo! **espelha o mundo pra todo mundo** falar o inglês da vida real, sem complicação e sem clichê.

como funciona na prática?

Cada sessão de conversação é única e personalizada.



01 **Escolhe como contratar.**

Assinatura ou tickets avulsos.
Um ticket vale 25 min. Dois tickets pra 50 min.

02 **Agenda e personaliza.**

Escolhe tutor, horário, duração e assunto. Define se e como prefere receber correções.

03 **Entra e conversa.**

Conversa com o tutor na Yo! Zone, integrada à plataforma. Em qualquer dispositivo, sem baixar nada.

---

material pronto se quiser apoio.
conversa livre se preferir.

Milhares de materiais gratuitos por nível e interesse, além de notícias diárias para puxar novas conversas.

A pessoa monta a própria rotina de prática com seus tickets.

Pode deixar várias sessões agendadas.

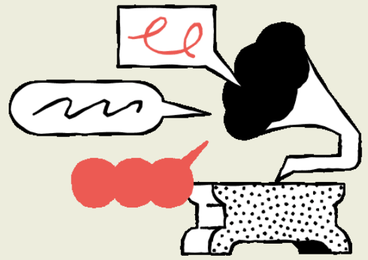
Agende até 15 minutos antes.

Cancelou com 1 hora ou mais de antecedência? Os tickets voltam.

[Acesse o site em ambiente de testes ↗]

Por que funciona

fluência se constrói falando



A lógica é simples: usar o inglês na prática para falar cada vez melhor.

01

O que a pessoa deseja

Conseguir **conversar bem em inglês** nas situações que importam para ela.

02

O que faz na Yo!

Conversa em inglês de verdade **desde o dia 1**, com atenção individual e **feedback em tempo real**, do jeito que prefere.

03

O que desenvolve

Com a prática frequente, **fala com mais facilidade**, expressa suas ideias e acompanha uma conversa com mais naturalidade.

É assim que vai construindo fluência.

O inglês que ela já sabe se torna **inglês que ela consegue usar bem.**

Comparação com o mercado

veja como a Yo! se diferencia

Prática individual, sem comprar um curso. **Contratação direta e liberdade pra montar a própria rotina.**

O que comparar	yo!	Cambly	Open English	EF English Live
O que você contrata	**Conversação individual** Assinatura ou **avulso**	**Conversação individual** Assinatura	**Curso** online Particulares pagas à parte	**Curso** online Particulares incluídas no pacote
Preço e contratação	**R$ 299,90/mês** Sem fidelidade Compra direto na plataforma	**R$ 498/mês** Sem fidelidade no plano mensal Compra direto na plataforma	**Preço sob consulta** Contratação com vendedor	**Preço sob consulta** Contratação com vendedor
Regras da prática individual	**Sem cota semanal** Tickets válidos por **45 dias**	**Cota semanal** Minutos não usados expiram na semana	Informação **não disponível** Depende do pacote contratado	Informação **não disponível** Depende do pacote contratado
Perfil dos tutores	**Tutores fluentes do Brasil e de outras nacionalidades**	Tutores **nativos** Sem oferta padrão de brasileiros	Tutores **nativos** Sem oferta padrão de brasileiros	**Nativos e bilíngues** Sem oferta padrão anunciada de brasileiros

fricção zero na contratação.

Conheceu a Yo!? **É só criar a conta e já agendar a primeira conversa que é grátis.**

Tudo na plataforma, sem depender de vendedor.

como o negócio ganha escala?

Tutoria individual com baixo custo direto

R$ 13,62

por ticket de 25 minutos

Tutoria, vídeo e transferência · câmbio R$ 6/US$.
Taxas de pagamento: R$ 3,57 por ticket (11,5%).

100% digital, com contratação e uso por autosserviço

A pessoa vê o preço, compra os tickets, escolhe o tutor e agenda na plataforma, sem depender de atendimento comercial.

Mais capacidade sem depender de turmas

Ampliamos a rede de tutores conforme a demanda, mantendo a contratação por assinatura ou tickets avulsos.

R$ 31,08

preço médio por ticket

R$ 13,89

saldo por ticket
após custos diretos e taxas

44,68%

margem de contribuição

como chegamos até aqui

2020–dez. 2025

Construção do negócio

Produto, marca, operação, administração e processos. Em paralelo, desenvolvíamos a plataforma, mas os entraves técnicos limitavam o avanço do negócio.

ago.–dez. 2025

Beta do MVP

Abrimos o MVP para usuários e começamos a corrigir os problemas técnicos com as pessoas usando.

jan.–set. 2026

Testes de mercado

Com a plataforma mais estável, começamos a testar a oferta, ainda ajustando a experiência.

≈R$ 2,02 milhões

aplicados no negócio
até setembro de 2026.

o MVP em testes de mercado

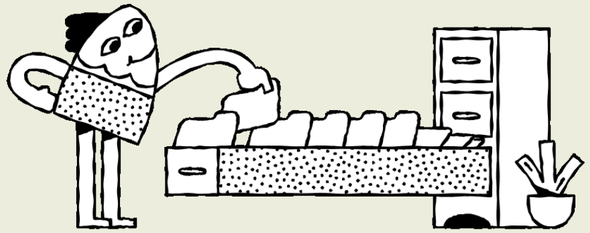
Rodamos esses testes com uma estrutura comercial mínima, orçamento muito modesto de tráfego e sem CRM estruturado. **O foco foi estressar o produto com pessoas reais. E a engrenagem respondeu muito bem.**

≈160

pessoas fizeram sessões

300+

sessões realizadas



2.321

cadastros na plataforma

≈17,3 mil

seguidores no Instagram ↗

2.119

contatos no mailing

757

candidatos a tutor cadastrados

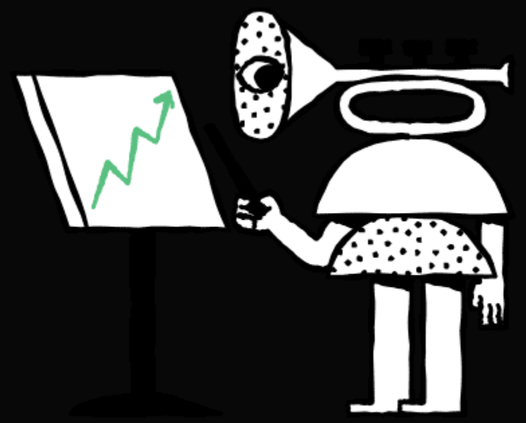
Brasil, Equador, Filipinas, Marrocos e Malásia estão entre as nacionalidades de tutores ativados na operação anterior.

Janeiro a 4 de setembro de 2026

R$ 5.856,84 faturados

34 novas assinaturas

provamos que a engrenagem roda. agora precisamos montar o motor de distribuição



4 set. 2026 · Pausamos para não consumir mais capital próprio sem a força comercial necessária para crescer.

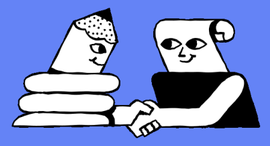
Depois da tecnologia, o investimento será concentrado em aquisição, conversão e retenção, numa operação focada em crescimento eficiente.

mas não é só grana

Buscamos **capital estratégico**, experiência e conexões para acelerar a execução comercial.

Tem que ser o parceiro ideal.
A gente acredita que esse parceiro é Janguiê Diniz.

o próximo grande nome do inglês no Brasil



Janguiê já abriu caminho pra muita gente estudar, crescer na profissão e criar o próprio negócio.
E se o próximo passo fosse ajudar esse pessoal a conversar com o mundo?

Um nome que faz a diferença. Pra valer.

Conquistar um novo mercado.

Com a Yo!, Janguiê pode ampliar seu território construindo um lugar no inglês também.

Disputar com os grandes desde o dia 1.

Já entra disputando espaço com os tubarões da indústria, com uma marca inovadora alinhada à vida de hoje.

Fazer do inglês uma força para mais brasileiros.

Combater de frente a ideia de que falar inglês é difícil e distante demais pra realidade do brasileiro.

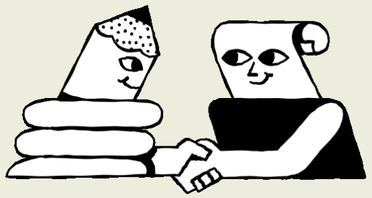
é uma marca própria de inglês no seu portfólio

A oportunidade é construir com a gente uma **nova frente de receita recorrente**,
com produto desenvolvido e já usado por clientes reais, pronto para escalar, numa oferta complementar à **educação, à empregabilidade e aos negócios**.

A ambição é **estabelecer e liderar o segmento de conversação no Brasil**,
em uma parceria de longuíssimo prazo.

Onde podemos começar

um laboratório dentro de casa



Públicos estratégicos para a Yo! já estão nesse ecossistema. Com essa parceria, podemos **conquistar clientes mais rápido e com um CAC muito menor**.

clientes para conquistar

na carreira	**Ser Educacional · Núcleo de Carreiras** Uma porta de entrada para alunos e ex-alunos que precisam falar inglês em entrevistas, processos seletivos e oportunidades de carreira.
nos negócios	**JD Business Academy e Instituto Êxito** Empresários e gestores que precisam apresentar seus negócios, negociar e criar relações internacionais.
nas equipes	**Empresas do ecossistema e suas conexões** Pilotos B2B com equipes de empresas clientes e parceiras que precisam usar inglês no trabalho.

força para executar

Non Stop, Pitang, Toolzz e outras empresas do grupo podem **fornecer serviços de comunicação e tecnologia** para a Yo! crescer dentro de casa.

Com a **solidez do nome de Janguiê**, a experiência, a governança e os canais desse ecossistema, temos a convicção de que **a Yo! pode, sim, liderar o segmento de conversação no Brasil**.

projeções para a retomada

Com o investimento na retomada, é isso que projetamos alcançar conquistando clientes no mercado aberto.

plano de retomada

3 meses de estruturação
+ 18 meses de execução comercial

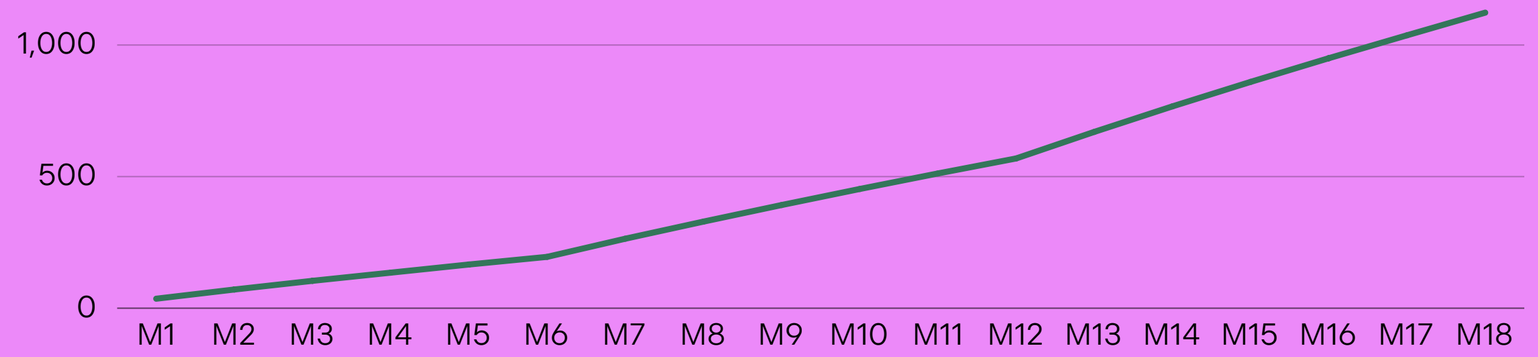
≈1.200

assinantes ativos ao final do 18° mês.

≈0,0023% do TAM ≈0,011% do SAM

≈R$ 4,9 milhões

de receita anualizada nessa meta
≈R$ 410 mil/mês × 12



≈1.000

assinantes para o ponto de equilíbrio

M17 primeiro mês com resultado operacional positivo, antes de aquisição

Os números não consideram vendas do ecossistema de Janguiê.

o investimento para executar o plano

estrutura e custos fixos	≈R$ 2,68 mi
aquisição de clientes	+ ≈R$ 1,31 mi
reserva	+ ≈R$ 296 mil
margem de contribuição do período	– ≈R$ 1,29 mi

= R$ 3 milhões

Todo o investimento entra na empresa.

Participação societária aberta

Nossa pedida é de R$ 3 milhões para executar o plano de 21 meses.

Não fixamos um valuation para esta rodada, porque em estágio pré-escala ele seria abstrato. Queremos construir juntos uma participação societária que reconheça o valor estratégico da Epitychia nessa parceria.



Veja a proposta detalhada ↗ Baixar PDF ↗

Yo! + Epitychia

uma nova frente de receita recorrente no inglês

Marca pronta para entrar no portfólio e escalar.

≈11 milhões

Um grande mercado
para conquistar

44,68%

Boa margem de contribuição
projetada por ticket

≈R$ 4,9 mi

Receita anualizada projetada
com 1.200 assinantes

→ produto pronto e testado
Tecnologia própria, já usada por clientes reais.

→ modelo escalável e rentável
Receita recorrente, boa margem e escala sem formar turmas.

→ viável sozinho, exponencial com o grupo
Plano com aquisição própria. O grupo pode acelerar e reduzir o CAC.

