

A reformulação de marca do Granola em 2026: o que mudou e como os usuários estão reagindo

A reformulação de marca do Granola em fevereiro de 2026 trouxe um limite de 30 dias para o histórico de notas no plano gratuito, novos planos pagos de 14–18 USD e uma virada em direção a clientes corporativos. Veja o que mudou, como a comunidade reagiu e o que isso significa para usuários individuais.

Publicado por Julian Pscheid · 10 de fevereiro de 2026 · Atualizado 7 de maio de 2026

[Ler este artigo online: https://www.hedy.ai/pt/post/granola-redesign-alternative-hedy/](https://www.hedy.ai/pt/post/granola-redesign-alternative-hedy/)



Profissional em uma mesa de escritório visualizando um gráfico de explosão dramática na tela de um laptop

Vamos esclarecer uma coisa primeiro: o Granola faz um produto sólido. A abordagem deles para notas de reunião conquistou uma base de usuários leais, e reformular uma marca exige coragem. Às vezes funciona, às vezes não.

Mas com base no que estamos vendo pelo LinkedIn, Threads e Reddit, muitos usuários do Granola estão insatisfeitos com a nova direção. Alguns estão chamando de a pior reformulação de marca no mercado de tecnologia dos últimos tempos. Outros estão ficando, mas silenciosamente se perguntando o que mais existe por aí.

Atualização de maio de 2026: A insatisfação não é mais apenas sobre o redesign ou os limites de armazenamento do plano gratuito. O The Verge também relatou preocupações com as configurações padrão de privacidade do Granola: notas compartilhadas ficam visíveis para qualquer pessoa com o link por padrão, e usuários não corporativos podem ter dados anonimizados utilizados para melhorar o

serviço do Granola, a menos que optem por desativar essa opção nas configurações. O Granola afirma que provedores de IA terceiros não treinam com os dados dos usuários, e os usuários podem alterar essas configurações. Ainda assim, para reuniões sensíveis, os padrões importam. Se é por isso que você está comparando ferramentas, leia a comparação completa de privacidade entre Hedy e Granola ([/pt/post/granola-alternative/](#)).

Se esse é o seu caso, continue lendo.

Não É Apenas o Redesign

As mudanças visuais aconteceram junto com algumas mudanças práticas que valem a pena notar. O Granola recentemente migrou para um modelo onde usuários gratuitos veem apenas os últimos 30 dias de notas de reunião. Notas mais antigas são armazenadas, mas bloqueadas a menos que você faça upgrade para o plano Business a US\$ 14 por usuário por mês, ou o plano Individual a US\$ 18 por mês.

Se você acumulou meses de histórico de reuniões no Granola, essa é uma restrição real.

Uma Abordagem Diferente para Reuniões

O Hedy e o Granola resolvem problemas diferentes, e vale a pena ser honesto sobre isso.

O Granola é um bloco de notas. Você faz anotações durante as reuniões, e a IA preenche as lacunas depois. É bom no que faz.

O Hedy é um coach de reuniões. Em vez de apenas capturar o que aconteceu, o Hedy ativamente ajuda você durante a conversa. Nosso recurso de sugestões automáticas analisa sua reunião em tempo real e apresenta insights, perguntas e oportunidades exatamente no momento em que são úteis. Você não pede ajuda. O Hedy sabe quando oferecê-la.

Aqui está um exemplo prático: você está em uma ligação com um cliente e eles mencionam restrições orçamentárias duas vezes, mas nunca especificam um valor. O Hedy pode sugerir que você pergunte sobre os parâmetros de orçamento naquele exato momento. Esse é o tipo de inteligência que muda resultados de reuniões, não apenas notas de reuniões.

Além do coaching em tempo real, o Hedy também fornece transcrição, resumos, extração de tarefas e nosso recurso de Tópicos que conecta insights em múltiplas reuniões. Então você não está abrindo mão do lado de documentação.

O Que Mais É Diferente

Alguns detalhes que importam se você está comparando:

Multiplataforma desde o início. O Hedy roda em iOS, Android, Mac, Windows e web. O Granola começou apenas para Mac e tem expandido lentamente. Se você trabalha em múltiplos dispositivos, o Hedy te cobre.

Reconhecimento de fala no dispositivo. O áudio da sua conversa fica no seu celular ou computador por padrão. Não enviamos áudio para a nuvem a menos que você escolha explicitamente. Para qualquer pessoa em conversas de saúde, jurídicas ou de negócios sensíveis, isso importa.

Mais de 30 idiomas. O Granola suporta cerca de 10. Se você trabalha com equipes ou clientes internacionais, essa é uma diferença significativa.

Seus dados permanecem acessíveis. Sem janelas de 30 dias. Sem bloquear seu histórico de reuniões atrás de um paywall. Usuários Pro têm sessões ilimitadas com histórico completo em todos os dispositivos.

Preços. O Hedy Pro custa US\$ 12,99 por mês ou US\$ 99,99 por ano. O plano comparável do Granola custa de US\$ 14 a US\$ 18 por mês.

Experimente o Hedy Grátis por 3 Meses

Trocar de ferramentas sempre dá trabalho. Sabemos disso. Para diminuir a barreira, estamos oferecendo a qualquer usuário atual ou antigo do Granola 3 meses de Hedy Pro, completamente grátis. Você precisará inserir um cartão de crédito, mas não será cobrado durante o período de teste e pode cancelar a qualquer momento.

Visite granola.hedy.ai (<https://granola.hedy.ai/>) para reivindicar seu teste gratuito.

Isso dá tempo de sobra para rodar o Hedy como uma alternativa ao Granola (</pt/post/granola-alternative>) junto com seu fluxo de trabalho atual e ver se funciona.

Para Quem Respondemos

O Granola levantou US\$ 67 milhões em capital de risco. Isso é muito dinheiro, e esse dinheiro vem com expectativas. Quando seus investidores incluem firmas como Lightspeed e sua avaliação está em US\$ 250 milhões, o roadmap do produto inevitavelmente se inclina para deals enterprise, contratos grandes e uma eventual saída. Usuários individuais que se apaixonaram pelo produto original tendem a ficar em segundo plano em relação a organizações comprando centenas de licenças.

Já vimos sinais iniciais dessa mudança. O limite de 30 dias no histórico de notas no plano gratuito. Os novos planos Business e Enterprise. O lançamento 2.0 focado em equipes. Nada disso é incomum para uma empresa financiada por VC seguindo sua trajetória natural. Mas significa que usuários individuais não são mais a audiência principal.

O Hedy não levantou financiamento externo, sem planos de levantar fundos de investidores. Somos lucrativos e crescemos organicamente. Os únicos stakeholders a quem respondemos são as pessoas que realmente usam o produto todos os dias. Quando decidimos o que construir em seguida, olhamos nosso quadro de recursos e ouvimos nossos usuários. Não um conselho de diretores, não um investidor de growth-stage pressionando por metas de ARR.

Isso não é uma crítica à equipe do Granola. É apenas uma estrutura de incentivos fundamentalmente diferente. E se você se importa com para onde suas ferramentas estão indo a longo prazo, vale a pena pensar sobre quem está no leme.

Julian Pscheid Fundador, Hedy AI

Hedy AI · Coaching de IA ao vivo para conversas importantes

[Experimente o Hedy grátis: <https://www.hedy.ai/pt/downloads/>](https://www.hedy.ai/pt/downloads/)

<https://www.hedy.ai/pt/post/granola-redesign-alternative-hedy/>