

# CAPITAL EMPREENDEDOR

Aproximando empreendedores e investidores



Realização:



dealist.



BuyCo.

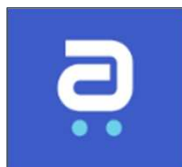


# Edição AMAZONAS





Circuito de Investimento 2023



Acre



Retailtech

[www.almobrasil.com.br](http://www.almobrasil.com.br)

## Pitch

A Almo - Honest Market é uma rede de minimercados 24 horas onde todo processo de acesso e compra é automatizado

<https://youtu.be/2Zlftvp42MA>

## Cap table

Kaio Oliveira de Almeida -CEO <https://www.linkedin.com/in/kaio-oliveira-de-almeida-684454b7/>

Luiz Gustavo Martins Figueiredo - COO

<https://www.linkedin.com/in/luiz-figueiredo-931387173/>

Diego da Silva Firmino - Gerente de implantações

Lucas Felix de Aquino - Gerente de projetos

<https://www.linkedin.com/in/lucas-felix-48832a221/>

B2B,  
B2B2C,  
B2C



Rio Branco/AC



02/03/2022



4 sócios + 2  
pessoas



Produto/MVP já desenvolvido com vendas constantes ou crescentes em mais de 3 meses seguidos

## Problema e Cliente

Nosso público alvo são os moradores de condomínio fechado. As longas distâncias entre os condomínios fechados e supermercados e mercados de bairro.

## Modelo de Negócio

Através da venda direta de produtos (ticket médio R\$ 20,00) e a Venda de Licenciamento (ticket médio R\$ 40.000,00)

## Produto e Tecnologia

Um minimercado aberto 24 horas onde todo processo de acesso e compra é automatizado utilizando IoT.

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 362.365,00

**INVESTIDA?:** Não

**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 500.000,00

## USO DO INVESTIMENTO

Marketing - 25%; Vendas - 25%; Planejamento estratégico - 8%; equipe - 14%; Espaço físico - 8%; Produto - 10%; Jurídico - 5%; Infraestrutura - 5%.

## RESULTADOS ESPERADOS

1º ano R\$ 1.000.000,00, 2º ano R\$3.300.000,00 e 3º ano R\$ 8.600.000,00



Circuito de Investimento 2023



Alagoas



<https://arko.app/>

## Pitch

A ARKO melhora o desempenho das equipes vendas de empresas, facilitando o acompanhamento e o gerenciamento das metas comerciais.

<https://youtu.be/sNGql0zY3hc>

## Cap table

Bruno Rafael Ferrera Souza Barbosa da Silva / CEO/  
 rafaelferrera@arko.app / 82 9 9962-2929 /  
<https://www.linkedin.com/in/rafael-souza-0447b231/>

B2B



Arapiraca/AL



10/03/2020



1 sócio + 1  
 pessoa



Produto/MVP já desenvolvido e com os primeiros clientes

## Problema e Cliente

Nosso foco atual são em distribuidoras e indústrias. Os vendedores dessas empresas não conseguem acompanhar o desempenho diário dos seus indicadores em relação às metas. A falta de transparência implica diretamente no seu desempenho no final do mês.

## Modelo de Negócio

Nós somos um SaaS e cobramos uma mensalidade por cada usuário com acesso a plataforma. Os valores mensais podem alterar de acordo com a quantidade de colaboradores, mas nosso preço médio é de R\$ 30,00 por usuário.

## Produto e Tecnologia

Plataforma digital que utiliza gamificação, IA e vários produtos de software para tornar fácil a gestão e acompanhamento das metas de equipes comerciais de empresas.

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 5.000,00

**INVESTIDA?:** Não

**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 250.000,00

## USO DO INVESTIMENTO

Equipe e Produto 66% / Infraestrutura 8% / Vendas e marketing 26%

## RESULTADOS ESPERADOS

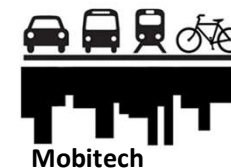
Ano 1: R\$ 348.300,00", "Ano2: R\$ 798.670,00", "Ano3: R\$ 921.860,00



Circuito de Investimento 2023



Amazonas



www.heydrivers.com.br

### Pitch

A Hey Drivers é uma plataforma que tem como missão melhorar a jornada dos motoristas, através de ofertas de serviços com o melhor custo x benefício, e também ajuda estabelecimentos parceiros a aumentarem o seu faturamento através da fidelização.

[https://drive.google.com/file/d/1eu3ONoID1zHU0PKOF\\_HUqRBmIvZuh5Qw/view?usp=sharing](https://drive.google.com/file/d/1eu3ONoID1zHU0PKOF_HUqRBmIvZuh5Qw/view?usp=sharing)

### Cap table

Léo David Cunha - Founder / CEO - leodavid@heydrivers.com.br / 92 991761374 / <https://www.linkedin.com/in/leodavidbr/>

Luis Claudio Chaves - Co Founder / CTO - contato@heydrivers.com.br / 48 8415-0975 <https://www.linkedin.com/in/luisclaudiochaves/>

B2B2C



Manaus/AM



20/02/2021



2 sócios + 6 pessoas



Produto/MVP já desenvolvido e com os primeiros clientes

### Problema e Cliente

B2B - Postos, Conveniências e Serviços Auto = Não conhecem seus clientes (Anônimos)- Quem são, quantos são, o que consomem, quantos voltam?

B2C - Motoristas em Geral = Não encontram informações centralizadas sobre benefícios e melhores serviços

### Modelo de Negócio

B2B - SaaS disponibilizado via (Plataforma Web) - Plano de Assinatura

B2B - Freemium + Opções de Monetização = Transacional / MicroCrédito / Serviços Extras: Assistência 24h como serviço

### Produto e Tecnologia

B2B - Plataf. de Dados para conhecerem seus clientes, melhorando a experiência dos motoristas, fidelizando e aumentando o faturamento.

B2C - App para motoristas que precisam encontrar, produtos e serviços automotivos, com o melhor custo x benefício.

### FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 0,00

**INVESTIDA?:** Não

**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 300.000,00

### USO DO INVESTIMENTO

Operação 40% , Marketing 30% , Fornecedores / Plataformas 20%, Estrutura Interna 10%

### RESULTADOS ESPERADOS

Ano 1: R\$ 358.800

Ano 2: R\$ 897.000

Ano 3: R\$ 2.520.000

OBS.: Com uma projeção bem pé no chão focando inicialmente no B2B em postos ja conseguimos bater a estimativa de faturamento acima. Adicionando as



Circuito de  
Investimento  
2023



Amazonas



HRtech – Serviços de  
Recrutamento e  
Seleção Edtech –  
Mentoria e  
Treinamentos para  
Jovens Aprendizizes

[www.trilhadoaprendiz.com](http://www.trilhadoaprendiz.com)

## Pitch

Somos uma solução que conecta os jovens as empresas através de processos seletivos mais inclusivos, um suporte administrativo / jurídico adequado e relatórios mensais junto às empresas contratantes, gerando um elo transformador nos jovens talentos.

<https://www.youtube.com/watch?v=-my1e1LmXcU>

## Cap table

ERICK MATTOS / CEO e FOUNDER / [erickmattos31@gmail.com](mailto:erickmattos31@gmail.com) / (92) 982000722

<https://www.linkedin.com/in/erick-de-ara%C3%BAjo-mattos-51817814/>

HELEN ARAÚJO / CLO e FOUNDER / [helenaraujoadv@gmail.com](mailto:helenaraujoadv@gmail.com) / (92) 981335565

<https://www.linkedin.com/in/helen-ara%C3%BAjo-b9686411b/>

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 58.000,00

**INVESTIDA?:** Não

**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 360.000,00

B2B,  
B2B2C



Manaus / Am



27/02/2023



2 sócios + 2  
pessoas



Produto/MVP já desenvolvido mas  
ainda sem clientes

## Problema e Cliente

Direcionado ao programa Jovem Aprendiz e o papel social das empresas através da Lei da Aprendizagem. Pelo descumprimento, o Brasil está como o 2º país do mundo com mais jovens fora da escola e do mercado de trabalho.

## Modelo de Negócio

Módulo Jovem Aprendiz: da forma freemium e planos mensais a partir de R\$ 19,90; Módulo Empresa: da forma freemium e planos mensais a partir de R\$ 950,00; Módulo Governamental: através dos critérios de licitações a partir de R\$ 28 mil reais

## Produto e Tecnologia

EMPRESA - Métodos modernos de recrutamento e seleção, com avaliação técnica e comportamental, adaptados ao linguajar e à cultura juvenil; JOVEM APRENDIZ - Start End Experience, Atesteme, Podcast; GOVERNO – Temos o Radar Jovem Aprendiz

## USO DO INVESTIMENTO

marketing, vendas, equipe, espaço físico, produto, outros.

## RESULTADOS ESPERADOS

"Ano 1: R\$ 285.000", "Ano 2: R\$ 570.000" e "Ano 3: R\$ 855.000"

# Edição CEARÁ E SERGIPE





Circuito de  
Investimento  
2023



**SERGIPE**



## Pitch

[www.condassist.com.br](http://www.condassist.com.br)

Somos um app de gestão de manutenção para síndicos que dispara um alerta do momento ideal de fazer a manutenção preventiva trazendo economia, segurança e compliance para o condomínio.

[https://drive.google.com/file/d/1Ld9pOhvPvNDoA3ETTfH2j\\_7LeBmrjMon/view?usp=drive\\_link](https://drive.google.com/file/d/1Ld9pOhvPvNDoA3ETTfH2j_7LeBmrjMon/view?usp=drive_link)

## Cap table

76% - Fábria Santos CEO  
12% - Phillippe Dósea COO  
12% - Eduardo Costa CTO

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 5.800,00

**INVESTIDA?:** Não

**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 200.000,00

**B2B** Aracaju/SE



Maio/2022



3 full time



Produto/MVP já desenvolvido e com os primeiros clientes

## Problema e Cliente

O publico-alvo é o síndico alertando o momento ideal de fazer a manutenção preventiva de forma orientativa de acordo com a legislação vigente no país

## Modelo de Negócio

Através de um plano de assinatura mensal pago pelo condomínio através de seu representante com um ticket médio de 290,00 reais.

## Produto e Tecnologia

O app é formado pelos 11 sistemas de manutenção existentes na legislação brasileira que podem ser contratados em planos de assinatura no qual permite adicionar documentos comprovatórios da manutenção feita, além de gerar relatórios do que foi feito, do que está vencido e do que falta fazer.

## USO DO INVESTIMENTO

**Marketing** 25%

**Vendas** 60%

**Equipe** 5%

**Produto** 10%

## RESULTADOS ESPERADOS

**Faturamento ano 1:**

R\$ 100 K

**Faturamento ano 2:**

R\$ 400 K

**Faturamento ano 3:**

R\$ 600 K

**Clientes e Usuários ano 1:**

200

**Clientes e Usuários ano 2:**

1000

**Clientes e Usuários ano 3:**

2000





Circuito de Investimento 2023



SERGIPE



## Pitch

geedu.com.br

Integramos família e escola através do aprimoramento de processos escolares, permitindo assim que os educadores foquem no que realmente importa, a educação.

<https://www.youtube.com/watch?v=MWj0r8Op05o>

## Cap table

35% - Daiane Souza CEO  
35% - Luan Costa CIO  
30% - Gilcley de Carvalho CTO

B2B Aracaju/SE



Fev/2018



4 full time  
10 part time



Produto/MVP já desenvolvido com vendas constantes ou crescentes em mais de 3 meses seguidos

## Problema e Cliente

Gestores escolares sobrecarregados com burocracia, gestão indevida do financeiro o que resulta em alta inadimplência. Além da família estar distante da escola e não conseguir acompanhar a evolução dos seus filhos.

## Modelo de Negócio

Os gestores escolares; Mensalidades, migrações, indicações, emissão e boletos e outros produtos também idealizados por nós e vinculados ao Geedu.  
Tk Médio: R\$ 550,00

## Produto e Tecnologia

O Geedu é um sistema de gestão escolar completo que permite um aprimoramento dos processos escolares. Esse software conta com a integração de um chatbot, a Tia Duh, que utiliza inteligência artificial para automatizar de forma humanizada a comunicação da escola com as famílias. Proporcionando aos gestores mais tempo e transformando a experiência dos seus clientes, que são os pais dos alunos.

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**  
R\$ 450K  
**INVESTIDA?:** Não  
**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 750K

## USO DO INVESTIMENTO

**Marketing** 15%  
**Vendas** 10%  
**Equipe** 75%

## RESULTADOS ESPERADOS

|  |  |
|--|--|
| <b>Faturamento ano 1:</b><br>R\$ 1 M   | <b>Clientes e Usuários ano 1:</b><br>155 |
| <b>Faturamento ano 2:</b><br>R\$ 2.4 M | <b>Clientes e Usuários ano 2:</b><br>260 |
| <b>Faturamento ano 3:</b><br>R\$ 4.8 M | <b>Clientes e Usuários ano 3:</b><br>580 |



Circuito de Investimento 2023



CEARÁ



## Pitch

[www.genioazul.com.br](http://www.genioazul.com.br)

Sistema curricular de tecnologia criativa p/ Ensino Fundamental que desenvolve o raciocínio lógico e pensamento computacional, mantendo o currículo escolar atualizado com as habilidades demandadas pelas tecnologias emergentes para reter/atrair alunos

<https://youtu.be/AjGG20ij7bk>

## Cap table

90% - Pedro Rocha CEO  
10% - Kátia Simone COO

B2B2C Fortaleza/CE

Out/2014

4 full time

Produto/MVP já desenvolvido e com os primeiros clientes

## Problema e Cliente

Sistema curricular de tecnologia criativa p/ Ensino Fundamental que desenvolve o raciocínio lógico e pensamento computacional, mantendo o currículo escolar atualizado com as habilidades demandadas pelas tecnologias emergentes para reter/atrair alunos

## Modelo de Negócio

Contrato de licenciamento com as escolas com ticket médio de R\$ 540,00 por aluno por ano.

## Produto e Tecnologia

A solução reúne programação, robótica, prototipagem e desenvolvimento de games e aplicativos, por meio de projetos interdisciplinares lúdicos contextualizados com língua portuguesa, inglês, história e geografia, além de ciências, artes e matemática.

## FINANCEIRO

### FATURAMENTO últimos 12 meses:

R\$ 1.066.677,41

INVESTIDA?: Sim

VALOR QUE PROCURA: Não estão com valuation definido.

## USO DO INVESTIMENTO

## RESULTADOS ESPERADOS

Faturamento ano 1: 3.500 M

Faturamento ano 2: 7 M

Faturamento ano 3: 10 M

**Clientes e Usuários ano 1:**  
12 escolas / 6.500 alunos

**Clientes e Usuários ano 2:**  
24 escolas / 13.000 alunos

**Clientes e Usuários ano 3:**  
33 escolas / 17.000 alunos

## Pitch

[neweats.com.br](http://neweats.com.br)

Fabricamos e levamos as pessoas alimentos ultracongelados em freezers automáticos com mix algoritimizado. Alimentos afetivos, saudáveis, em multi-formatos com preços fantásticos.

## Cap table

45% - Marcelo CTO  
45% - Andresa CEO  
10% - Andre CLO  
2% - Thiago CMO

B2C



Eusebio / CE



Out/2010



4 full time



Produto/MVP já desenvolvido e com os primeiros clientes

## Problema e Cliente

Pessoas que buscam praticidade inovadora e qualidade na alimentação sem abrir mão do sabor, preço e forma das de pagamentos.

## Modelo de Negócio

Venda através de maquinas, assinaturas e B2B2C.

## Produto e Tecnologia

Acesso a alimentação de qualidade a qualquer hora. Phygital

## FINANCEIRO

### FATURAMENTO últimos 12 meses:

R\$ 678.215,76

INVESTIDA?: Sim

VALOR QUE PROCURA: 1 M

## USO DO INVESTIMENTO

Implantações 25%

Vendas 25%

TI 20%

Marketing 30%

## RESULTADOS ESPERADOS

### Faturamento ano 1:

R\$ 41.262.000,00

### Faturamento ano 2:

R\$ 16.415.000,00

### Faturamento ano 3:

R\$ 151.312.000,00

### Clientes e Usuários ano 1:

6530

### Clientes e Usuários ano 2:

18435

### Clientes e Usuários ano 3:

23962



Circuito de Investimento 2023



PARÁ



## Pitch

<https://woca.ocalev.com.br>

O Woca Elétrica agiliza em pelo menos 10x a elaboração de um projeto elétrico.

[https://drive.google.com/file/d/1UZtjCtdvJIMjJXtwK27lb9sBfmlmFukf/view?usp=drive\\_link](https://drive.google.com/file/d/1UZtjCtdvJIMjJXtwK27lb9sBfmlmFukf/view?usp=drive_link)

## Cap table

- Ramon Pantoja / CEO / [ramon.villar@ocalev.com](mailto:ramon.villar@ocalev.com) / 91983947199 - 45%
- Renan Carlos dos Santos / CCO / [renan.santos@ocalev.com](mailto:renan.santos@ocalev.com) / 91988982216 / 40%
- Nyanne Moritsuka / CIO / 7%
- Marco José de Sousa / CTO / 7%
- Jonathas Modesto / Consultor de Engenharia / 1%

B2C Belém/PA



Junho/2015



2 full time



Produto/MVP já desenvolvido com vendas constantes ou crescentes em mais de 3

## Problema e Cliente

Profissionais liberais da construção civil(engenheiros, arquitetos, eletricitas, ...) que precisam construir uma instalação elétrica e gerar um orçamento de materiais elétricos da mesma.

## Modelo de Negócio

Assinatura da versão mais completa( ticket R\$ 49,90/mês), e também venda de pacotes de uso por tempo limitado de uma versão menos completa( variando entre 30 dias e 1 ano, ticket médio de R\$ 39,90)

## Produto e Tecnologia

O Woca Elétrica é uma aplicação web para elaboração rápida e fácil de projetos de instalação elétrica, principalmente na área residencial e comercial de pequeno porte. Ele também gera o orçamento de material elétrico do projeto.

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 580.000,00

**INVESTIDA?:** Não

**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 3.000.000,00

## USO DO INVESTIMENTO

**Marketing** 30%

**Produto** 70%

## RESULTADOS ESPERADOS

**Faturamento ano 1:**

R\$ 3M

**Faturamento ano 2:**

R\$ 9M

**Faturamento ano 3:**

R\$ 25M

**Clientes e Usuários ano 1:**

8.280

**Clientes e Usuários ano 2:**

24.840

**Clientes e Usuários ano 3:**

67.068

## Pitch

<https://converta.app>

Em apenas 24h, nós convertemos qualquer sistema web do mundo (sites, e-commerces, educação e etc...) em um APLICATIVO NATIVO. Cuidamos da publicação de ponta a ponta e custamos 90% mais barato que produzir um app do zero.

**Cap table** <https://youtu.be/ULAn5P1-YPc>

- Alexandre Moreira | CEO | alexandre@converta.app | 27 99889-8763 | 54%
- Victor Mathos | COO | victor@converta.app | 27 99900-6455 | 36%
- Acelera Espírito Santo 10%

B2B



Vilha Velha/ES



Jun/2022



7 full time



Produto/MVP já desenvolvido com vendas constantes ou crescentes em mais de 3

## Problema e Cliente

Um aplicativo pode custar mais de 50 mil reais e demorar meses pra ficar pronto. Nós conseguimos produzir um app funcional em apenas 24h e custamos apenas R\$ 249,00/mês.

## Modelo de Negócio

Utilizam um modelo de assinatura. SAAS - R\$ 249,00/mês.

## Produto e Tecnologia

Um código-fonte nativo para IOS e Android que faz uma leitura do front-end do sistema web do cliente, convertendo em um app nativo (não é PWA), sem necessidade de APIs, além de permitir funções nativas, como notificações e acesso a hardware.

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 325.000,00

**INVESTIDA?:** Sim

**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 1 M

## USO DO INVESTIMENTO

**90%** Comercial e crescimento

**10%** Melhorias

## RESULTADOS ESPERADOS

**Faturamento ano 1:**

R\$ 2,3 M

**Faturamento ano 2:**

R\$ 4,3 M

**Faturamento ano 3:**

R\$ 7,9 M

**Clientes e Usuários ano 1:**  
900

**Clientes e Usuários ano 2:**  
1.650

**Clientes e Usuários ano 3:**  
3.000

# Edição ESPÍRITO SANTO





Circuito de Investimento 2023



Espírito Santo



Healthtech

### Pitch

[www.behappier.com.br](http://www.behappier.com.br)

A BeHappier é uma plataforma(B2B) que ajuda a aumentar o bem-estar e a felicidade dos colaboradores das empresas, através de aulas, práticas, gamificação e inteligência artificial para garantir a evolução efetiva dos usuários. Focada em empresas de pequeno, médio e grande porte, com uma metodologia já validada em clientes de diferentes segmentos.

[https://youtu.be/8sjjR8r5b\\_s](https://youtu.be/8sjjR8r5b_s)

### Cap table

75 % - Flávia da Veiga- CEO  
15 % - Bruno Saboia – COO  
5 % - Saulo Bittencourt – CTO

### FINANCEIRO

#### FATURAMENTO últimos 12 meses:

R\$ 444.000

INVESTIDA?: Sim

VALOR QUE PROCURA: R\$ 600 K

B2B2C



Vitória/ES



Jan/2019



2 full time  
4 part time



Produto/MVP já desenvolvido e com os primeiros clientes

### Problema e Cliente

O problema que resolvemos é a prevenção do adoecimento mental e a redução do estresse e ansiedade entre os colaboradores das empresas. Além disso, ajudamos a diminuir o turnover, o absenteísmo e as despesas médicas relacionadas a problemas de saúde mental. Isso contribui para um ambiente de trabalho mais saudável, colaboradores mais satisfeitos e, conseqüentemente, maior produtividade e sucesso para a empresa.

### Modelo de Negócio

Nosso clientes são escritórios de advocacia especializados em cobranças para instituições financeiras, recebemos por veículo apreendido, valor da apreensão 1.500 reais

### Produto e Tecnologia

Nosso aplicativo proporciona uma solução completa para o bem-estar e saúde mental dos colaboradores em empresas, tudo isso em um ambiente gamificado e com conteúdos organizados em formato de trilhas. Nosso app disponibiliza materiais educativos, como vídeos e eBooks, além de enviar notificações e lembretes para auxiliar na formação de hábitos saudáveis. Utilizamos o aplicativo também como uma ferramenta de monitoramento, coletando dados e feedbacks dos usuários por meio de pesquisas e avaliações. Essas informações são essenciais para avaliar o impacto de nossa solução na vida dos colaboradores e no ambiente de trabalho. Estamos em processo de desenvolvimento de uma inteligência artificial que atuará como um "mentor" para guiar o usuário em sua jornada de bem-estar.

### USO DO INVESTIMENTO

- | 58% Equipe
- | 19,1% Marketing e vendas
- | 5.6% CMV/GOGS
- | 6.5% Operacional
- | 6.5 % Despesa com terceiros
- | 4% Outros

### RESULTADOS ESPERADOS

#### Faturamento ano 1:

R\$ 1804943 M

#### Faturamento ano 2:

R\$ 6980250 M

#### Faturamento ano 3:

R\$ 13175080 M

#### Clientes e Usuários ano 1:

8500 usuários aplicativo, 322 profissionais marketplace

#### Clientes e Usuários ano 2:

19355 usuarios aplicativo, 1038 profissionais marketplace

#### Clientes e





Circuito de Investimento 2023



Espírito Santo



### Pitch

[www.citizen.com.br](http://www.citizen.com.br)

Somos uma empresa de desenvolvimento profissional com foco nos jovens, que estimula o aprendizado através de trilhas do conhecimento numa plataforma digital.

### Cap table

48% - Drieli Destefani - CEO Fabio 48%  
2% Paulo - CTO  
2% Diogo - CFO

B2B2C



Vila Velha / ES



Agosto/2023



1 full time  
10 part time



Produto/MVP já desenvolvido e com os primeiros clientes

### Problema e Cliente

Existe um gargalo corporativo e social no Brasil e no mundo, onde empresas enfrentam problemas de contratação ao mesmo tempo em que jovens buscam trabalho. O Citizen pretende ser uma forma de conexão entre a empresa e o jovem.

### Modelo de Negócio

Ganhamos dinheiro executando projetos de impacto social com foco nos jovens, através da indicação dos jovens para as empresas e com ações publicitárias em nossas plataformas.

### Produto e Tecnologia

Temos produtos ligados à Projetos de Impacto Social (ESG e ODS), ofertamos jovens para contratação corporativa e oferecemos espaço publicitário de conexão das marcas com os jovens em nossa plataforma e redes sociais.

### FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**  
R\$ 40K  
**INVESTIDA?:** Sim  
**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 200 K

### USO DO INVESTIMENTO

**Marketing** 25%  
**Vendas** 25%  
**Espaço físico** 20%  
**Equipe** 20%  
**Plataforma** 10%

### RESULTADOS ESPERADOS

**Faturamento ano 1:** R\$ 1 M  
**Faturamento ano 2:** R\$ 2 M  
**Faturamento ano 3:** R\$ 3 M  
**Clientes e Usuários ano 1:** 5 K  
**Clientes e Usuários ano 2:** 100 K  
**Clientes e Usuários ano 3:** 500 K





Circuito de Investimento 2023



Espírito Santo



## Pitch

conecta.tech

Conectamos todos

## Cap table

43,75 % - Jose Brittes - Head Vendas  
43,75 % --Ihorran Milholi - Head Produto  
12.5 % - Fundo Investidor Brooder

B2B



Vitória/ES



Junho/2021



9 full time



Produto/MVP já desenvolvido com vendas constantes ou crescentes em mais de 3 meses seguidos

## Problema e Cliente

A Conecta atende varejistas, atacadistas e indústrias que buscam iniciar ou aprimorar sua jornada de unificação de canais de vendas digitais, conectando todas as plataformas que estão dentro do processo como marketplaces, e-commerces, erps, crms, mensagerias, automação de marketing etc.

## Modelo de Negócio

Temos dois formatos, SAAS baseados em pacotes de funcionalidades e requisições e setup para capacitação. Hoje vendemos essa solução para empresas que queiram ir ou aprimorar a jornada de vendas digitais.  
Ticket Médio esta em torno de 500 reais.

## Produto e Tecnologia

A Conecta oferece uma solução inovadora de integração para varejistas, atacadistas e indústrias. Nossa plataforma unifica canais de compra e venda, simplificando processos e promovendo eficiência operacional. Conectamos plataformas e sistemas, proporcionando uma gestão integrada que impulsiona o crescimento e otimiza a experiência do cliente.

## FINANCEIRO

### FATURAMENTO últimos 12 meses:

R\$ 564.922,00

INVESTIDA?: Sim

VALOR QUE PROCURA: R\$ 2.5 M

## USO DO INVESTIMENTO

28% Produto

34 Marketing

38% Vendas

## RESULTADOS ESPERADOS

### Faturamento ano 1:

R\$ 1.251.657,00

### Faturamento ano 2:

R\$ 2.639.907,00

### Faturamento ano 3:

R\$ 6.500.000,00

### Clientes e Usuários ano 1:

165

### Clientes e Usuários ano 2:

331

### Clientes e Usuários ano 3:

700



Circuito de Investimento 2023



Espírito Santo



### Pitch

<https://forumhub.com.br/>

O jeito mais fácil de acessar a justiça no Brasil. Com IA generativa automatizamos a jornada jurídico do Brasileiro em busca da melhor solução para o seu problema jurídico. O que era complicado e cheio de juridiquês, fica + simples, + econômico e para todos.

[https://www.youtube.com/shorts/DfB\\_DJa5I3c](https://www.youtube.com/shorts/DfB_DJa5I3c)

### Cap table

42.5% - Alisson Santos - CFO  
 15% - Caio Fauza- CTO  
 42,5% - Patricia Carvalho- CEO

### FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**  
 R\$ 240 K  
**INVESTIDA?:** Sim  
**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 500 K

B2C Brasília/DF



Jan/2023



13 full time  
 1 part time



Produto/MVP já desenvolvido e com os primeiros clientes

### Problema e Cliente

Brasileiro, 20-55 anos, classe BCD, todo território nacional. Solucionamos o acesso ao Direito no Brasil. Ofertamos serviços jurídicos digitais e automatizados e digitais, com melhores preços.

### Modelo de Negócio

Inicialmente, o usuário paga por uso, cada vez que tem uma demanda, no futuro, uma vez que teremos uma esteira de features que ele usa no dia a dia, como procurações, cartas, termos, cartas ao procon ele pagará em modelo de assinatura.

Ticket médio (atual): R\$1400,00  
 Assinatura mensal (futuro): 29,90

### Produto e Tecnologia

Nosso produto (app) centraliza toda jornada onde a pessoa pode tirar dúvidas jurídicas, encontrar solução para o seu caso, acompanhar o andamento de processos judiciais, organizar provas e mais.

### USO DO INVESTIMENTO

- | 50% Contratação de Prod. e Tec.
- | 12% Criação de arquitetura de dados e Cloud
- | 28% Marketing & Experiência do cliente.
- | 10% Pessoas, Retenção, Cultura

### RESULTADOS ESPERADOS

|                                     |  |
|-------------------------------------|--|
| <b>Faturamento ano 1:</b> R\$ 600 K | <b>Clientes e Usuários ano 1:</b> 10 K     |
| <b>Faturamento ano 2:</b> R\$ 1.2 M | <b>Clientes e Usuários ano 2:</b> 20 K     |
| <b>Faturamento ano 3:</b> R\$ 6 M   | <b>Clientes e Usuários ano 3:</b> 27.700 K |



## Pitch

[www.geocracia.com](http://www.geocracia.com)

EVOLUÇÃO EM DUE DILIGENCE IMOBILIÁRIA:  
Dados Seguros, Ágeis e Precisos.

Primeira Legaltech de Geoinformação do Brasil.

Fazemos due diligences em dias, com baixo  
custo e maior precisão.

## Cap table

50% - Luiz Antonio Mano CEO  
50% - Karine Finn CFO

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**  
R\$ 30 K  
**INVESTIDA?:** Não  
**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 500 K

B2B  Brasília/DF



Março/2021



2 full time



Produto/MVP já desenvolvido  
e com os primeiros clientes

## Problema e Cliente

Fazemos due diligence imobiliária de propriedades rurais em segundos.  
GEOINFORMAÇÃO COMO SOLUÇÃO JURÍDICA IMOBILIÁRIA.

Aplicamos as melhores técnicas de informação geográfica para resolver questões jurídicas, regulatórias e de advocacy para aprimorar a tomada de decisão na aquisição de áreas.  
Levantamento e análise 360° dos passivos territoriais por meio de metadados federais de minas e energia, infraestrutura, fundiário, ambiental e político.

## Modelo de Negócio

Venda de Notas Técnicas

## Produto e Tecnologia

Nascida da visão inovadora de especialistas com mais de duas décadas de experiência na infraestrutura brasileira, a Geocracia é uma Legaltech que combina uma profunda expertise jurídica e regulatória com as mais avançadas técnicas de advocacy. Todo o trabalho, que resulta em uma Nota Técnica de qualidade e assertividade, é realizado com base em uma plataforma SAAS ágil, segura e intuitiva que desvenda a inteligência territorial do Brasil. Com ela, você tem nas mãos o acesso a 200 camadas de geoinformação, abrangendo áreas vitais como Minas e Energia, Logística, Infraestrutura, Fundiária, Ambiental e Política.

## USO DO INVESTIMENTO

Plataforma 100%

## RESULTADOS ESPERADOS

|                                     |                                      |
|-------------------------------------|--------------------------------------|
| <b>Faturamento ano 1:</b> R\$ 900 k | <b>Clientes e Usuários ano 1:</b> 6  |
| <b>Faturamento ano 2:</b> R\$ 2 M   | <b>Clientes e Usuários ano 2:</b> 12 |
| <b>Faturamento ano 3:</b> R\$ 4 M   | <b>Clientes e Usuários ano 3:</b> 18 |



## Pitch

[www.gescolt.com.br](http://www.gescolt.com.br)

Software que reduz os custos das empresas através de auditoria e automação de contas

<https://www.youtube.com/watch?v=xfw59Hd-YtA&t=16s>

## Cap table

85% - Sidney Paschoal - CEO  
15% - Jefferson Cabral - CFO

B2B  Vitória/ES



Jan/2022



2 full time  
2 part time



Produto/MVP já desenvolvido e com os primeiros clientes

## Problema e Cliente

Atendemos médias e grandes empresas com ARR acima de 20 milhões. Atualmente, essas empresas não conseguem administrar, auditar, corrigir e enviar para pagamento em tempo hábil suas contas mensais a serem pagas, devido as contas complexas, alta demanda e ferramentas que não contribuem para esses processo, pois não é o foco dos ERPs

## Modelo de Negócio

Através do SaaS para as grandes e médias empresas, que são ideais para os gestores que desejam manter suas equipes de profissionais conduzindo a operação e buscam um software de qualidade. Ticket de 4.400,00

## Produto e Tecnologia

A partir dessa dor latente mapeada por nós, desenvolvemos um software onde nosso objetivo é levarmos redução de custos através de nossa solução que automatiza a Gestão e Auditoria de Custos, com uma visão completa e integrada de todas as despesas administrativas.

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**  
R\$ 63 K  
**INVESTIDA?:** Não  
**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 300 K

## USO DO INVESTIMENTO

**Produto** 50%  
**Time** 30%  
**Operação** 20%

## RESULTADOS ESPERADOS

|                                     |                                       |
|-------------------------------------|---------------------------------------|
| <b>Faturamento ano 1:</b> R\$ 590 K | <b>Clientes e Usuários ano 1:</b> 25  |
| <b>Faturamento ano 2:</b> R\$ 1.2 M | <b>Clientes e Usuários ano 2:</b> 60  |
| <b>Faturamento ano 3:</b> R\$ 2.3 M | <b>Clientes e Usuários ano 3:</b> 105 |

# Edição GOIÁS





Circuito de Investimento 2022



### Pitch

[acelerasaude.org](http://acelerasaude.org)

A Acelera Saúde é uma Startup de impacto Social que atua junto à Gestão Municipal de Saúde para aumentar o recebimento de recursos e a eficiência dos serviços prestados. Estamos na segunda de 3 fases de evolução: iniciamos como Consultoria tradicional (Prestação de serviço), finalizamos o desenvolvimento de um Dashboard que automatiza processos de Consultoria, para ganho de escala e redução de custos para os municípios (SAAS). A terceira etapa é a produção de Inteligência, Foresight através de dados de Saúde.

### Cap table

[Acelera Saúde Pitch Vídeo](#)

**Kelvia Donato da Silva / CEO** 50%  
**Rui Ferreira Borges / CSO** 50%

B2G



Goiânia / GO



05/2022



N/A



Produto/MVP já desenvolvido e com os primeiros clientes

### Problema e Cliente

Mulheres entre 25 e 45 anos, das classes A e B, com interesse em moda, luxo, second hand, acessibilidade, sustentabilidade, inovação e futuro. Os problemas resolvidos são a alta pulverização e fricção desse mercado, dificuldade e insegurança na compra destes produtos online, principalmente em relação à falsificações e falta de comparação de preços de vários brechós ao mesmo tempo.

### Modelo de Negócio

Através do comissionamento pela intermediação de vendas entre brechós de luxo e clientes realizadas através do nosso buscador. Monetização de conteúdos sponsored/shoppable content.

### Produto e Tecnologia

Buscador e comparador de preços de produtos de segunda mão de luxo desenvolvido com tecnologia própria e utilizando o marketing de conteúdo para impulsionamento e educação do público para o mercado.

### FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**  
 R\$ 20K  
**INVESTIDA?:** Não  
**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 800K

### USO DO INVESTIMENTO

**Produto** 50%  
**Marketing** 20%  
**Vendas** 20%  
**Equipe** 10%

### RESULTADOS ESPERADOS

**Faturamento ano 1:** R\$ 15M  
**Faturamento ano 2:** R\$ 30M  
**Faturamento ano 3:** R\$ 60M  
**Clientes e Usuários ano 1:**  
 38 clientes / usuários  
**Clientes e Usuários ano 2:**  
 55 clientes / usuários  
**Clientes e Usuários ano 3:**  
 75 clientes / usuários

## Pitch

[cadex.app](http://cadex.app)

A CadexApp é uma plataforma SaaS que ajuda projetistas a mapear suas redes de fibra óptica e desenvolver seus projetos de forma mais assertiva e ainda consegue economizar até 80% do tempo de trabalho.

## Cap table

[CadexApp Pitch Vídeo](#)

**Marcelo Sousa** / CEO 50%  
**Vinicius Wovst** / CTO 50%

B2B



Goiânia / GO



08/2022



13+ full time



Produto/MVP já desenvolvido e com os primeiros clientes

## Problema e Cliente

Ajudamos projetistas de redes de fibra óptica a resolver o problema da complexidade e morosidade na elaboração dos projetos

## Modelo de Negócio

Cobramos uma assinatura mensal por usuários no valor de R\$ 497,00 e um valor de implantação por cliente no valor de R\$ 1500,00

## Produto e Tecnologia

"Somos uma plataforma integrada que conta com um App que agiliza a coleta de dados e o mapeamento das redes e um Plugin dentro do AutoCad que automatiza todas as análises e cálculos necessários para o projeto e transforma tudo em projeto automaticamente

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 10K

**INVESTIDA?:** Não

**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 400K

## USO DO INVESTIMENTO

**Desenvolvimento**

40%

**Marketing**

25%

**Vendas**

25%

## RESULTADOS ESPERADOS

**Faturamento ano 1:** R\$ 600K

**Faturamento ano 2:** R\$ 3.2M

**Faturamento ano 3:** R\$ 9.7M

**Clientes e Usuários ano 1:**

200 clientes / usuários

**Clientes e Usuários ano 2:**

600 clientes / usuários

**Clientes e Usuários ano 3:**

1500 clientes / usuários





Circuito de Investimento 2022



## Pitch

[multipetanimal.com](http://multipetanimal.com)

Guia Commerce é uma empresa de base tecnológica criada em 2020 para o medicamento veterinário Multipet! É “multi”, porque tem multi - funções para multi - espécies animais. Multipet é uma marca e uma patente de invenção! Está devidamente regulamentado no MAPA e sendo vendido no Brasil.

## Cap table

[Guia Commerce Pitch](#)  
[Vídeo](#)

Luciana Rodovalho / CEO 100%

B2B2C



Goiânia / GO



07/2020



1 full time  
2 part time



Produto/MVP já desenvolvido mas ainda sem clientes

## Problema e Cliente

Pets são tratados com comprimidos mastigáveis que podem causar efeitos tóxicos e colaterais, resistência ao parasita, além das dificuldades na administração.

## Modelo de Negócio

Até aqui investimos recursos pessoais e subvencionados. Em 2021 ganhamos o prêmio FINEP Mulheres Inovadoras. Iniciamos as vendas no segundo semestre de 2021. Trabalhamos no modelo B2BC, com 200 unidades vendidas nos primeiros 6 meses de operação atendendo lojistas e clientes finais pela

## Produto e Tecnologia

O Multipet é o primeiro medicamento bioterápico brasileiro que atua por meio de forças quânticas, de forma inovadora, eficiente e eficaz contra carrapatos, pulgas e vermes, com custo viável e potencial escalável não apenas em cães e gatos, mas em aves, roedores, lagomorfos e répteis. Não causa efeitos colaterais ou impacto ambiental. Não induz a outras patologias, pois não tem gluten, açúcar, lactose, corantes ou álcool. É seguro para animais em qualquer faixa etária, gestantes e lactantes.

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 50K

**INVESTIDA?:** Não

**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 500K

## USO DO INVESTIMENTO

**Comercial:** 50%

**Marketing:** 50%

## RESULTADOS ESPERADOS

**Faturamento ano 1:** N.I

**Faturamento ano 2:** N.I

**Faturamento ano 3:** N.I

**Clientes e Usuários ano 1:**

200 clientes / usuários

**Clientes e Usuários ano 2:**

600 clientes / usuários

**Clientes e Usuários ano 3:**

1500 clientes / usuários





Circuito de Investimento 2022



### Pitch

[lunagreen.com.br](http://lunagreen.com.br)

Fornecemos insumos inovadores, naturais, tecnológicos e sustentáveis para aplicação cosmética. Contribuímos com a responsabilidade social e ambiental dos produtos cosméticos. Desenvolvemos nanotecnologia de insumos não trabalhados na área cosmética.

### Cap table

[LunaGreen Pitch Vídeo](#)

Nathalia Pedrosa Barbosa / CEO 100%

B2B



Goiânia / GO



08/2018



Full time: 4  
Part Time: 8



Produto/MVP já desenvolvido e com clientes

### Problema e Cliente

Atendemos as indústrias de cosméticos. Fornecemos insumos 100% brasileiros, diminuindo a dependência da cosmética nacional das importações. Aproveitamos rejeitos industriais no beneficiamento para aplicação cosmética.

### Modelo de Negócio

Venda direta para as indústrias, por meio de representação comercial nos estados.

### Produto e Tecnologia

Fabricamos inovações com nanotecnologia de insumos não aplicados para a cosmética. Insumos baseados na economia circular para fortalecer Upcycling.

### FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 0,00

**INVESTIDA?:** Não

**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 1.5M

### USO DO INVESTIMENTO

**Infraestrutura**

40%

**Marketing**

20%

**Equipe**

15%

**P&D**

### RESULTADOS ESPERADOS

**Faturamento ano 1:** R\$ 6M

**Faturamento ano 2:** R\$ 9M

**Faturamento ano 3:** R\$ 12M

**Faturamento ano 4:** R\$ 20M

**Clientes e Usuários ano 1:**

300 clientes / usuários

**Clientes e Usuários ano 2:**

500 clientes / usuários

**Clientes e Usuários ano 3:**

800 clientes / usuários

# Edição MINAS GERAIS





## Pitch

[www.beezer.com.br](http://www.beezer.com.br)

Plataforma Saas de gestão, automatização e redução de custos do transporte fretado de colaboradores. Permitimos ao RH uma visão 360 ° do transporte de seus colaboradores e uma gestão 100% digital.

## Cap table

[Beezer Pitch Vídeo](#)

**Júlio Almeida/** CEO - 51%

[julio@beezer.com.br](mailto:julio@beezer.com.br)

**Thiago Talma/** sócio fundador - 49%

B2B



Juiz de Fora/ MG



Julho/2016



2 full time



Produto/MVP já desenvolvido  
mas ainda sem clientes

## Problema e Cliente

Ajudamos médias e grandes empresas na gestão diária do transporte de seus colaboradores, através de uma gestão 100% digital e automatizada, com uma visão 360 ° do deslocamento dos seus colaboradores.

## Modelo de Negócio

A monetização ocorre por mensalidade de acordo com o número de funcionários na plataforma. Temos faixas de cobranças. Também temos o Setup, cobrado pelo número de veículos e que ocorre exclusivamente no começo da operação.

## Produto e Tecnologia

A plataforma se conecta a 2 aplicativos, o do Colaborador que permite ao funcionário diversas informações sobre seu transporte, ao do motorista, que informa o trajeto e registra os usos pelos colaboradores e plataforma web para a gestão pelo time RH.

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 1.124.002,28

**INVESTIDA?:** Não

**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 1 M

## USO DO INVESTIMENTO

Marketing

Tecnologia

Pessoas

## RESULTADOS ESPERADOS

**Faturamento ano 1:** R\$ 2.300 M

**Faturamento ano 2:** R\$ 3.220 M

**Faturamento ano 3:** R\$ 4.508 M

**Clientes e Usuários ano 1:**

40 clientes/30.000 usuários

**Clientes e Usuários ano 2:**

30 clientes/20.000 usuários

**Clientes e Usuários ano 3:**

30 clientes/20.000 usuários



Circuito de Investimento 2023



Minas Gerais



Relação com clientes

### Pitch

[www.grpro.adaptweb.com.br](http://www.grpro.adaptweb.com.br)

O GRPRO nasceu para integrar a operação. Hoje a plataforma possui 30 soluções integradas. Baseada em metodologias ágeis e unifica da Expansão ao Sucesso do Cliente.

### Cap table

[GRPRO Pitch Vídeo](#)

**Etiene Rocha/** CEO - 51%

etiene@adaptweb.com.br

**Junivan Cesar/** sócio fundador - 49%

B2B



Alfenas/ MG



Dezembro/2007



10 full time



Produto/MVP já desenvolvido mas ainda sem clientes

### Problema e Cliente

O Franchising tem sido buscado com frequência como solução de expansão de diversos modelos de negócios. O gargalo do setor, se trata em crescer de forma contínua em número de unidades, ter um backoffice que seja ativo no cuidado com suas unidades.

### Modelo de Negócio

Licença mensal com estratégia de upSell alinhada.

### Produto e Tecnologia

CRM com WhatsApp Integrado, Assinatura eletrônica de documentos, gestão de tarefas, automação de processos, OKR, Gestão de financeira com controle de royals, RH + Ponto Eletrônico,, Sala de Vídeo Conferência, Consultoria de Campo entre outros.

### FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 800.000,00

**INVESTIDA?:** Não

**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 800 K

### USO DO INVESTIMENTO

**Marketing** 45%

**Tecnologia** 30%

**Pessoas** 25%

### RESULTADOS ESPERADOS

**Faturamento ano 1:** R\$ 1.320 M

**Faturamento ano 2:** R\$ 4.608 M

**Faturamento ano 3:** R\$ 6 M

**Clientes e Usuários ano 1:**

46

**Clientes e Usuários ano 2:**

106

**Clientes e Usuários ano 3:**

340

## Pitch

[www.putzfilmes.com.br](http://www.putzfilmes.com.br)


Somo uma Martech do Audiovisual, com vídeo e tecnologia estamos redesenhando a forma como as pessoas vivenciam empresas, introduzindo vídeos personalizados e automatizados para uma experiência única e memorável.


**Cap table** [Putz Filmes Pitch Vídeo](#)

**Aléssio/** CTO - 33%  
alessio@putzfilmes.com  
**Gabriel/** CEO - 45%  
**Marlon/** CFO - 22%

B2B2C  Ipatinga/ MG

 Janeiro/2019

 13 full time  
40 part time

 Produto/MVP já desenvolvido com vendas constantes ou crescentes em mais de 3 meses seguidos

## Problema e Cliente

Empresas maduras digitalmente que precisam se comunicar de forma humanizada no mundo digital no seu relacionamento com outras pessoas. Tipicamente veem que a comunicação errada está gerando perdas e empatia e proximidade geram resultados e lucros.

## Modelo de Negócio

Temos como receita o Setup da plataforma, acrescido de um fee mensal variável que depende do número de vídeos gerados pelos clientes. Nosso ticket médio atual é 33mil reais e buscamos chegar a 150mil.

## Produto e Tecnologia

Impactamos a comunicação substituindo produções genéricas, usando dados variáveis e criando um audiovisual parametrizado e individualizado em escala. Para cada cliente único, um vídeo único, uma experiência Putz.

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**  
R\$ 900.000,00  
**INVESTIDA?:** Não  
**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 1 M

## USO DO INVESTIMENTO

**Marketing** 45%  
**Tecnologia** 15%  
**Time** 40%

## RESULTADOS ESPERADOS

**Faturamento ano 1:** R\$ 4 M  
**Faturamento ano 2:** R\$ 15 M  
**Faturamento ano 3:** R\$ 50 M

**Clientes e Usuários ano 1:**  
3 clientes grandes  
**Clientes e Usuários ano 2:**  
9 clientes grandes  
**Clientes e Usuários ano 3:**  
20 clientes grandes

## Pitch

[www.sensio.com.br](http://www.sensio.com.br)

Nós ajudamos as indústrias a se tornarem mais eficientes e inteligentes no dia a dia com uma gestão completa das operações de produção e estoque

## Cap table

[Sensio Pitch Vídeo](#)

**Luiz Guilherme/** CEO - 60%

luis@trivela.pro

**Renata Parma/** sócia fundadora - 40%

B2B



Juiz de Fora/ MG



Abril/2020



7 full time  
2 part time



Produto/MVP já desenvolvido  
mas ainda sem clientes

## Problema e Cliente

Pequenas e médias indústrias que fabricam por encomenda e possuem problemas de controle de produção e estoque, com atrasos frequentes

## Modelo de Negócio

Assinatura mensal (SaaS). B2B voltado para pequenas e médias indústrias. Ticket médio atual R\$ 340,00

## Produto e Tecnologia

Plataforma online para gestão completa da produção e estoque de indústrias, com ferramentas de planejamento, programação e controle da produção

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 510.000,00

**INVESTIDA?:** Não

**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 600 K

## USO DO INVESTIMENTO

**Marketing** 50%

**Tecnologia** 45%

**Pessoas** 5%

## RESULTADOS ESPERADOS

**Faturamento ano 1:** R\$ 1.250 M

**Faturamento ano 2:** R\$ 3.500 M

**Faturamento ano 3:** R\$ 8 M

**Clientes e Usuários ano 1:**  
300

**Clientes e Usuários ano 2:**  
500

**Clientes e Usuários ano 3:**  
750



Circuito de  
Investimento  
2023



Minas Gerais



Relação com  
clientes

## Pitch

[www.trivela.pro](http://www.trivela.pro)

Trivela é uma plataforma de dados, IA e automações focada em apoiar investidores esportivos na escolha das melhores oportunidades que o mercado oferece.

## Cap table

[Trivela Pitch Vídeo](#)

**Luiz Nascimento/** CEO - 60%

luis@trivela.pro

**Emerson Pinheiro/** sócio fundador - 40%

B2C Belo Horizonte/ MG Novembro/2020 1 full time  
1 part time Produto/MVP já desenvolvido  
mas ainda sem clientes

## Problema e Cliente

95% dos apostadores no Brasil perdem dinheiro por não possuírem conhecimento tão pouco ferramentas eficientes que o suportem no mercado de apostas. Este mercado que vai faturar 120 Bilhões de reais em 2023.

## Modelo de Negócio

Modelo de receita recorrente. Oferecemos uma versão FREEMIUM para engajamento e conhecimento da solução. Assim, os clientes assinam a parte PREMIUM do site (Mensal R\$49,90, vitalícia R\$399,90), além de 8% de toda a captação em aposta no site.

## Produto e Tecnologia

Uma plataforma de dados capaz de munir o apostador esportivos de: Estatísticas; Melhores oportunidades do mercado segundo modelos de IA; Validação de Estratégias frente à jogos que já aconteceram; Marketplace de Estratégias e Automação de apostas.

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 7..200,00

**INVESTIDA?:** Não

**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 1 M

## USO DO INVESTIMENTO

**Marketing** 75%

**Tecnologia** 25%

## RESULTADOS ESPERADOS

**Faturamento ano 1:** R\$ 1.7 M

**Faturamento ano 2:** R\$ 9 M

**Faturamento ano 3:** R\$ 16 M

**Clientes e Usuários ano 1:**

36

**Clientes e Usuários ano 2:**

107

**Clientes e Usuários ano 3:**

não projetado ainda.

# Edição PARAÍBA







Circuito de  
Investimento  
2023



Paraíba



<https://www.instagram.com/bauakombucha/>

## Pitch

A Bauá é a 1ª fábrica de kombucha e produtos derivados da PB. Nossa missão é proporcionar ao consumidor bem-estar e qualidade de vida através de uma bebida única, saudável e refrescante, valorizando insumos regionais e 100% naturais.

<https://youtu.be/Ufl3WfN4d-g>

## Cap table

Nayara Barbosa dos Santos/Sócia-diretora de produção e qualidade/ [nayarabs94@hotmail.com](mailto:nayarabs94@hotmail.com)/ (83) 99626-1561/  
<https://www.linkedin.com/in/nayarabarbosados-santos/>  
Andressa Aziz Diniz Araújo/Sócia-diretora do Administrativo-Financeiro/ [andressa.aziz@ufpe.br](mailto:andressa.aziz@ufpe.br)/ (83) 98764-6339/  
<https://www.linkedin.com/in/andressa-aziz/>

B2B2C,  
B2C



João Pessoa/PB



25/08/2020



2 sócios + 2  
pessoas



Produto/MVP já desenvolvido com vendas constantes ou crescentes em mais de 3 meses seguidos

## Problema e Cliente

Problema: dietas fartas em alimentos ultraprocessados. Nichos possíveis de atuação vão desde os relacionados à saúde, ao setor de beleza e estética, ao universo fitness e vegano; com destaque especial ao nicho que não ingere álcool...

## Modelo de Negócio

As receitas são geradas através de vendas para pontos de vendas, consumidores finais, e, futuramente, distribuidoras. O ticket médio dos pontos de vendas é de R\$ 155,00 e de consumidores finais é de R\$ 61,83.

## Produto e Tecnologia

Kombucha é uma bebida fermentada, probiótica e naturalmente gaseificada, feita à base de chá verde. Em sabor, se assemelha a um espumante e é mundialmente conhecida por suas propriedades desintoxicantes e energizantes.

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 12.470,00

**INVESTIDA?:** Não

**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 900.000,00

## USO DO INVESTIMENTO

49,3% em equipamentos, 19,3% em equipe, 15% em marketing e propaganda, 7,3% em infra-estrutura, 5,4% em eventos e 3,8% em insumos.

## RESULTADOS ESPERADOS

Ano 1 - R\$ 1.000.000,00; Ano 2 - R\$ 1.300.000,00;

Ano 3 - R\$ 1.700.000,00



Circuito de Investimento 2023



Paraíba



Longyhealth.com.br

## Pitch

Longy Health é uma Health tech que é especializada em desenvolver produtos naturais que possam substituir produtos químicos farmacêuticos do mercado. Trazendo qualidade de vida para as pessoas e entregando produtos que possam trazer resultados.

<https://youtu.be/93gWE0vXPY8>

## Cap table

LinkedIn:

Juan Andrade: <https://www.linkedin.com/in/juan-andrade-4ba99890/>

Marcus varandas: <https://www.linkedin.com/in/marcusvarandas/>

Vinnie de Oliveira: <https://www.linkedin.com/in/vinniedeoliveira/>

B2B, B2C



João Pessoa/PB



05/08/2020



3 sócios + 6 pessoas



Produto/MVP já desenvolvido com vendas constantes ou crescentes em mais de 3 meses seguidos

## Problema e Cliente

Homens e mulheres entre 30 a 60 anos com problemas do trato urinário que buscam resultados sem prejudicar sua saúde. E agora estamos abrindo para outras patologias.

## Modelo de Negócio

Vendas diretas para o consumidor final e agora também vendas para farmácias e lojas online que revendem nosso produto. Ticket médio de 305,00 reais

## Produto e Tecnologia

Uroalívio é um produto natural para o tratamento de sintomas urinários em homens e mulheres e foi desenvolvido com formulação exclusiva e tem o aval dos melhores médicos do Brasil.

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 1.850.000,00

**INVESTIDA?:** Não

**VALOR QUE PROCURA:** R\$

1.000.000,00

## USO DO INVESTIMENTO

Vendas 40% , Marketing 40%, produto 10% e caixa 10%

## RESULTADOS ESPERADOS

1: 5 Milhões

2: 15 milhões

3: 30 milhões



Circuito de Investimento 2023



Paraíba



www.neoron.io

## Pitch

Neoron | Plataforma de Inteligência de Diálogo - Encante o seu paciente e torne a sua organização especialista em diálogo surpreendente, inteligente e integrado.

[https://www.youtube.com/watch?v=GLYliYk\\_VDY](https://www.youtube.com/watch?v=GLYliYk_VDY)

## Cap table

Sócios: (1) Miguel Maurício Isoni Filho, CEO. Email: miguelfilho@neoron.io LinkedIn:

<https://www.linkedin.com/in/miguelisonifilho> (2) Dr. Miguel Maurício Isoni, Chairman. Doutor em Ciência pela Unesp - SP.

Email: miguel@neoron.io LinkedIn:

<https://www.linkedin.com/in/miguel-maur%C3%ADcio-isoni-73933219/> (3) Matheus Crispim, CTO. Email: matheus@neoron.io;

(4) Leonardo Ebling, COO. Email: leonardo@neoron.io ; e, (5) Prof. André Cabral, Business & Legal Advisor.

B2B



Paraíba



15/09/2020



5 sócios + 4 pessoas



Produto/MVP já desenvolvido e com os primeiros clientes

## Problema e Cliente

ICP: Clínicas e laboratórios. Vá além do atendimento tradicional! Chega de atendimento lento, equipe desmotivada, interações que não convertem e pior: paciente insatisfeito e sem atendimento com acolhimento nos canais digitais: WhatsApp, Web e Insta

## Modelo de Negócio

(1) Serviços de Customização e Treinamento + (2) Plano de Franquia de Uso de Sessões de Diálogos e (b) Neoron Direct: Plano de Quantidade de Licenças. Ticket R\$ 450,00.

## Produto e Tecnologia

Neoron | Plataforma de Inteligência de Diálogo | Neoron Studio: Solução no-code para criar a experiência de diálogo, gerenciar os dados e analisar métricas e Neoron Direct: Solução de transbordo de diálogo para o fluxo de atendimento humano.

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 180.000,00

**INVESTIDA?:** Não

**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 500.000,00

## USO DO INVESTIMENTO

(1) 40% para time CS, comercial e marketing, (2) 10% para eventos, autoridade e mídia e (3) 50% pró labore do CTO e com time full time.

## RESULTADOS ESPERADOS

Ano 1: 100 clientes / Ano 2: 300 clientes / Ano 3: 500 clientes



Circuito de Investimento 2023



Paraíba



WWW.PHIQ.COM.BR

## Pitch

SOMOS UM UMA EMPRESA DE BIOTECNOLOGIA EM SANEANTES E COSMÉTICOS QUE BUSCA DESENVOLVER NOVAS MATÉRIAS PRIMAS A PARTIR DO BIOMA BRASILEIRO, EM ESPECIAL NORDESTINO.

[https://drive.google.com/file/d/1jFqACTyv5-rqUfik53hjjD-svSqsDsh/view?usp=drive\\_link](https://drive.google.com/file/d/1jFqACTyv5-rqUfik53hjjD-svSqsDsh/view?usp=drive_link)

## Cap table

ALEXANDER SILVESTRE LEAL - CEO - pohiq@phiq.com.br - 83 98717-4396  
 ROSIMERI BARBOZA DE ABREU - COO - rosimeribabreu@gmail.com - 81 98732-8254

B2B



JOAO PESSOA



28/05/2018



2 sócios + 16 pessoas



Produto/MVP já desenvolvido com vendas constantes ou crescentes em mais de 3 meses seguidos

## Problema e Cliente

ATENDEMOS O CLIENTE COM SOLUÇÕES QUÍMICAS PARA

## Modelo de Negócio

ATRAVÉS DA DIVISÃO DE "PATENTES" DAS FÓRMULAS DESENVOLVIDAS, ALUGUEL DAS ESTRUTURAS E SERVIÇOS DO HUB.

## Produto e Tecnologia

DESENVOLVEMOS COSMÉTICOS E SANEANTES

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 1.520.000,00

**INVESTIDA?:** Não

**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 600.000,00

## USO DO INVESTIMENTO

Equipamentos - 34%, Recursos Humanos - 30%,  
 Insumos de laboratório - 20%, Certificação - 16%

## RESULTADOS ESPERADOS

Ano 1 - 2.550.000,00

Ano 2 - 3.600.000,00

Ano 3 - 5.500.000,00



Circuito de  
Investimento  
2023



Paraíba



<https://www.tresbedelas.com.br/>

## Pitch

Uma aceleradora de negócios femininos atuando como ferramenta de autonomia no on e off, do zero ao e-commerce, gerando consciência do poder das mulheres na Economia. Geramos autonomia e democratizamos o acesso ao digital para empreendedoras.

<https://youtu.be/WMulVVrjOas>

## Cap table

Thayane Belchior - CEO - [comprandodelas@gmail.com](mailto:comprandodelas@gmail.com) | (83) 99983-6691 | <https://www.linkedin.com/in/thayanebelchior/>  
Dani Bezerra - COO - [bezerra@tresbeoficial.com.br](mailto:bezerra@tresbeoficial.com.br) | (81) 97903-2074 | <https://www.linkedin.com/in/dani-bezerra/>  
Duas ventures: Varejo Venture e Mubius Tech Women Venture

B2B,  
B2B2C,  
B2G



João Pessoa/  
PB



31/05/2019



2 sócias + 4  
pessoas



Produto/MVP já desenvolvido com vendas constantes ou crescentes em mais de 3 meses seguidos

## Problema e Cliente

Na Pandemia o mundo mudou para todo mundo, mas uma parcela da sociedade foi mais impactada, e essa parcela foram as MULHERES, as que mais sofreram por conta do desemprego e do acúmulo de tarefas advindo do isolamento social. Micro e Pequenas empreend

## Modelo de Negócio

Para as tecnologia sociais trabalhamos com os modelos: B2B, B2B2C e B2G. Nosso ticket médio é de R\$ 50 mil para o B2G e B2B.

## Produto e Tecnologia

O Acelera MEI Mulher, uma tecnologia social própria construída com as próprias empreendedoras com o intuito de resolver as suas dores em gestão e mudar a mentalidade de empreendedora para empresária, com uma ferramenta digital na ponta da aceleração.

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 104.000,00

**INVESTIDA?:** Sim

**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 500.000,00

## USO DO INVESTIMENTO

marketing - 40%, tecnologia - 30%, time - 20%, outros - 10%

## RESULTADOS ESPERADOS

Ano 1: R\$ 800 mil, Ano 2: R\$ 1.500.000,00 e Ano 3: R\$ 1.950.000,00

# Edição PARANÁ



### Pitch

[cacambasonline.com](http://cacambasonline.com)

Solução para gestão de empresas de tele-entulho, locação de caçambas, containers, máquinas e outros serviços. Tornamos a operação da empresa "real time" com nosso app para motoristas com fotos e assinaturas coletadas na rua, tudo em sinergia com a base.

### Cap table

[3 Seeds Pitch Vídeo](#)

|                 |        |
|-----------------|--------|
| Rafael Tavora   | 33.33% |
| Anderson Peliky | 33.33% |
| Felipe Oliveira | 33.33% |

B2B



Curitiba / PR



07/2015



3 full time



Produto/MVP já desenvolvido e com clientes

### Problema e Cliente

Público formado por empresas de "disk entulho", locação de máquinas e serviços diversos. O principal problema é falta de controle da operacional e financeiro, com as informações dispersas em papéis e planilhas, o que traz insegurança para empresa.

### Modelo de Negócio

Através do comissionamento pela intermediação de vendas entre brechós de luxo e clientes realizadas através do nosso buscador. Monetização de conteúdos sponsored/shoppable content.

### Produto e Tecnologia

Modelo SaaS com recorrência mensal no modelo B2B. Caçambas Online: Ticket médio de R\$ 530,00. O Caçambas Online tem 2 módulos: o NetCaçambas (mais simples) e o Caçambas Online (mais completo).

### FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**  
R\$ 444K  
**INVESTIDA?:** Não  
**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 600K

### USO DO INVESTIMENTO

|                |       |
|----------------|-------|
| Equipe Téc     | 60.1% |
| Marketing      | 18.8% |
| Infraestrutura | 12.4% |
| Vendas         | 6.4%  |
| Consultoria    | 2.3%  |

### RESULTADOS ESPERADOS

|                                    |   |
|------------------------------------|---|
| <b>Faturamento ano 1:</b> R\$ 1.6M | <b>Clientes e Usuários ano 1:</b> 250 clientes / usuários |
| <b>Faturamento ano 2:</b> R\$ 3.2M | <b>Clientes e Usuários ano 2:</b> 500 clientes / usuários |
| <b>Faturamento ano 3:</b> R\$ 5M   | <b>Clientes e Usuários ano 3:</b> 787 clientes / usuários |



Circuito de Investimento 2022



Paraná



Customer Service

## Pitch

[customerx.cx](http://customerx.cx)

A CustomerX ajuda empresas a reduzir o churn, gerenciar todo ciclo de relacionamento e experiência do cliente através do customer success.

## Cap table

[CustomerX Pitch Vídeo](#)

**Leonardo Rafael** / CEO

20%

**Alex João** / Tech Leader

20%

**Marcelo Ricardo** / COO

20%

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 3.35M

**INVESTIDA?:** Sim

**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 5M

B2B



Toledo / PR



08/2018



16 full time



Produto/MVP já desenvolvido e com clientes

## Problema e Cliente

Ajudamos empresas de tecnologia a conhecer melhor seus clientes através de dados de consumo das ferramentas comercializadas e utilizadas pela empresa para trabalhar na retenção e engajamento.

## Modelo de Negócio

Temos uma taxa de setup + mensalidade a um ticket médio de cerca de R\$1.900,00 atualmente.

## Produto e Tecnologia

O CustomerX é uma plataforma com dezenas de integrações e API que recebe dados do software do cliente para geração de insights e gestão de rotina dos times de customer success.

## USO DO INVESTIMENTO

Marketing

N/A

Tecnologia

N/A

Equipe

N/A

## RESULTADOS ESPERADOS

**Faturamento ano 1:** N/A

**Clientes e Usuários ano 1:**

**Faturamento ano 2:** N/A

N/A

**Faturamento ano 3:** N/A

**Clientes e Usuários ano 2:**

N/A

**Clientes e Usuários ano 3:**

N/A



## Pitch

[unicaentrega.com.br](http://unicaentrega.com.br)

Logística urbana personalizada 100% feminina, através de entregas premium, atendimento concierge e foco no cliente, levamos a confiança e personalização em cada entrega.

Empoderamos mulheres e encantamos clientes!

## Cap table

[Única Entregas Pitch Vídeo](#)

|                                 |     |
|---------------------------------|-----|
| <b>Bruna Soares</b> / COO       | 40% |
| <b>Gislaine Queiroz</b> / CEO   | 30% |
| <b>Eliceia Dalprá</b> / Founder | 30% |

B2B



Curitiba / PR



09/2020



1 full time



Produto/MVP já desenvolvido e com primeiros clientes

## Problema e Cliente

Atendemos um nicho exclusivo de estabelecimentos comerciais que entregam para: público de classe AB, público feminino e campanhas corporativas personalizadas.

## Modelo de Negócio

Nossa receita vem de entregas realizadas e, as vezes, da montagem de kits para na sequência realizar as entregas, nossos valores variam pela quantidade de entregas, os kms rodados e paradas. Quanto maior o número de entregas a ser realizadas no mesmo dia, menor o custo para o cliente.

## Produto e Tecnologia

Desenvolvemos a Metodologia ELAS: Experiência Logística Atenciosa e Singular. com atendimento concierge, feita por nossas por Únicas, mulheres treinadas e capacitadas para garantir excelência e diferenciação no serviço de entrega.

## FINANCEIRO

### FATURAMENTO últimos 12 meses:

R\$ 130K

INVESTIDA?: Não

VALOR QUE PROCURA: R\$ 300K

## USO DO INVESTIMENTO

### Marketing

50%

### Ops e Treinamento

30%

### Tecnologia

20%

## RESULTADOS ESPERADOS

**Faturamento ano 1:** R\$ 700K

**Faturamento ano 2:** R\$ 2M

**Faturamento ano 3:** R\$ 4M

**Clientes e Usuários ano 1:**

50 mês / 200 avulsos

**Clientes e Usuários ano 2:**

120 mês / 300 avulsos

**Clientes e Usuários ano 3:**

200 mês / 600 avulsos



Circuito de  
Investimento  
2022



Paraná



## Pitch

[voraztecnologia.com](http://voraztecnologia.com)

Nosso propósito é conectar o agronegócio ao futuro, e fazemos isso através do fornecimento de softwares de gestão, para que distribuidores agro potencializam seus resultados e cresçam ainda mais. Transformamos seu time comercial numa máquina de vendas.

## Cap table

[Voraz Pitch Vídeo](#)

|                        |        |
|------------------------|--------|
| Eduardo Minozzo / CEO  | 33.33% |
| Esmael Somenzi / CTO   | 33.33% |
| Leonel Inocencio / CFO | 33.33% |

B2B



Pato Branco / PR



02/2017



7 full time  
7 part time



Produto/MVP já desenvolvido  
com clientes

## Problema e Cliente

Empresas agroindustriais, que possuem excesso de planilhas, perda de venda em sua própria carteira, perda de vendas na saída de vendedores, falta de informação centralizada dos clientes, e falha nos processos comerciais.

## Modelo de Negócio

Com projetos e recorrências mensais, hoje temos um ticket médio de 37 mil em projetos e R\$ 4.000,00 em recorrência.

## Produto e Tecnologia

Software de Inteligencia comercial completo que une, agenda, vendas, RTR, despesas, marketing estratégico e performance.

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**  
R\$ 1.3M  
**INVESTIDA?:** Não  
**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 900K

## USO DO INVESTIMENTO

|           |       |
|-----------|-------|
| Produto   | 45%   |
| Marketing | 27.5% |
| Comercial | 27.5% |

## RESULTADOS ESPERADOS

|                                    |   |
|------------------------------------|---|
| <b>Faturamento ano 1:</b> R\$ 2.6M | <b>Clientes e Usuários ano 1:</b><br>22 clientes/ usuários  |
| <b>Faturamento ano 2:</b> R\$ 4.5M | <b>Clientes e Usuários ano 2:</b><br>44 clientes / usuários |
| <b>Faturamento ano 3:</b> R\$ 8M   | <b>Clientes e Usuários ano 3:</b><br>72 clientes / usuários |



Circuito de Investimento 2022



Paraná



Healthtech Deeptech

### Pitch

[zirconiumlabs.com](http://zirconiumlabs.com)

A Zirconium empodera dentistas e protéticos na produção de próteses 20 vezes mais baratas e 7 vezes mais rápidas que a concorrência, de uma forma disruptiva, simples e automática.

### Cap table

[Zirconium Pitch Vídeo](#)

Marlon Wesley Machado C. / CEO 100%

B2B2C Curitiba / PR 09/2020 10 full time Produto/MVP já desenvolvido e com primeiros clientes

### Problema e Cliente

Visto que processos atuais de produção de próteses são: Caros, lento e complexo, com limitação de materiais e ainda exigem trabalhos manuais. A CeramicLab torna o processo mais simples, mais ágil, mais produtivo e com a maior liberdade de materiais do mercado.

### Modelo de Negócio

Monetização em Royalties, Licenciamento, Venda direta, Insumo, Projetos de equipamentos especiais. O ticket médio é de 70k.

### Produto e Tecnologia

Sistema CeramicLab fabrica próteses dentais em biomateriais cerâmicos e porcelana de forma automática 20 vezes mais barato e 7 vezes mais rápida através de tecnologia patenteada SST (Shell Sintering Technology).

### FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 151K

**INVESTIDA?:** Sim

**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 2.4M

### USO DO INVESTIMENTO

**Desenvolvimento/Infra** 50%

**Produção** 20%

**Suporte Téc.** 20%

**Marketing** 10%

### RESULTADOS ESPERADOS

**Faturamento ano 1:** R\$ 1.4M

**Faturamento ano 2:** R\$ 7.5M

**Faturamento ano 3:** R\$ 34.5M

**Clientes e Usuários ano 1:**

10 clientes / usuários

**Clientes e Usuários ano 2:**

50 clientes / usuários

**Clientes e Usuários ano 3:**

230 clientes / usuários

# Edição PERNAMBUCO





Circuito de Investimento 2023



Pernambuco



[www.cotandofrete.com.br](http://www.cotandofrete.com.br)

## Pitch

A COTANDO FRETE é uma plataforma que simplifica o processo de cotação de cargas junto as transportadoras, permitindo comparar preços e prazos, auxiliando os consumidores a encontrar o melhor frete de forma eficiente e com o melhor custo benefício.

<https://www.youtube.com/watch?v=PJKYaHBXB0o>

## Cap table

JOSE INACIO FERREIRA DE SOUZA / Diretor Geral / [diretor@grupoadapta.com.br](mailto:diretor@grupoadapta.com.br) / (81) 99884-0606 / <https://www.linkedin.com/in/grupoadapta>

LENILSON RENNAN SANTOS CARVALHO / Diretor Comercial / [rennan@cotandofrete.com.br](mailto:rennan@cotandofrete.com.br) / (81) 98649-3094

BRENO GUSTAVO SANTOS CARVALHO PORTO / Diretor Operacional / [breno@cotandofrete.com.br](mailto:breno@cotandofrete.com.br) / (81) 99499-1274

B2B2C



CARUARU/PE



31/07/2020



3 sócios + 3 pessoas



Produto/MVP já desenvolvido com vendas constantes ou crescentes em mais de 3 meses seguidos

## Problema e Cliente

A COTANDO FRETE simplifica a busca por serviços de transporte, auxiliando consumidores de diversos setores que trabalham com e-commerce, a comparar preços e escolher frete de forma eficiente, economizando tempo e dinheiro no processo.

## Modelo de Negócio

A COTANDO FRETE lucra intermediando serviços de transporte, cobrando um percentual de até 60% sobre o valor das transportadoras. Oferecemos mais economia aos clientes PF/PJ, criando um ambiente vantajoso tanto para a empresa quanto para os clientes.

## Produto e Tecnologia

A COTANDO FRETE é uma plataforma eficiente que auxilia consumidores, incluindo os do setor de e-commerce, a comparar preços de transporte de cargas e escolher a opção mais adequada, poupando tempo e recursos no processo logístico.

## FINANCEIRO

### FATURAMENTO últimos 12 meses:

R\$ 864.000,00

INVESTIDA?: Não

VALOR QUE PROCURA: R\$

1.000.000,00

## USO DO INVESTIMENTO

EXPANSÃO / MARKETING: 30%, PRODUTO: 30%,  
EQUIPE: 30%, EVENTOS E FEIRAS: 10%

## RESULTADOS ESPERADOS

Ano 1: R\$ 1.500.000,00

Ano 2: R\$ 2.300.000,00

Ano 3: R\$ 3.100.000,00



Circuito de Investimento 2023



Pernambuco



<https://www.expacer.com>

## Pitch

Somos uma plataforma com desafios gamificados para crianças e adolescentes desenvolverem mindset e habilidades empreendedoras. São trilhas de aprendizagem auto-guiadas e apoiadas por IA junto a mentores da Expacer (no B2C), ou das escolas (no B2B).

<https://www.youtube.com/watch?v=dsNVT9cvvgo>

## Cap table

Guilherme Gonçalves de Carvalho / CTO / [gui@expacer.com](mailto:gui@expacer.com) / (81) 99601-5408 / <https://www.linkedin.com/in/guilhermegcarv>  
Hugo Anselmo de Lima / CEO / [hugo@expacer.com](mailto:hugo@expacer.com) / (81) 98897-3768 / <https://linkedin.com/in/hugoanselmodelima>

B2B, B2C



Recife/PE



10/08/2021



2 sócios + 8 pessoas



Produto/MVP já desenvolvido com vendas constantes ou crescentes em mais de 3 meses seguidos

## Problema e Cliente

Ensino básico não prepara crianças e adolescentes pro futuro do trabalho. Escolas e pais não conseguem reproduzir situações e ambientes reais, divertidos e engajadores para desenvolver mentes resilientes, criativas e capazes de aprender a aprender.

## Modelo de Negócio

Assinatura mensal para famílias com acesso ao app, livros, encontros de grupo e mentorias individuais. Assinatura anual para escolas com livros e app para alunos, treinamento e assessoria pedagógica para professores. E alguns produtos transacionais.

## Produto e Tecnologia

App, livros e guias fáceis de escolas e pais aplicarem para jovens participarem de desafios conectados ao mundo real, acessarem vídeos curtos, interagirem por faixa etária, colaborarem em projetos, e acessarem mentores em encontros virtuais ao vivo.

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 608.000,00

**INVESTIDA?:** Não

**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 600.000,00

## USO DO INVESTIMENTO

63% Marketing e vendas, 37% Produto

## RESULTADOS ESPERADOS

Ano 1: R\$ 2.100.000", Ano 2: R\$ 7.500.000, Ano 3: R\$ 15.000.000



Circuito de Investimento 2023



FACILITAT



Pernambuco



Construtech

<https://manualfacilitat.com.br/>

## Pitch

Simplificamos a gestão do pós-obra para construtoras e seus clientes através do primeiro Manual interativo e digital para edificações, planos de manutenção preventivas e gestão das garantias prediais.

[https://www.youtube.com/watch?v=A1uAP6156\\_A](https://www.youtube.com/watch?v=A1uAP6156_A)

## Cap table

Fábio Cavalcante Serrano / CEO / [fabio.serrano@facilitat.com.br](mailto:fabio.serrano@facilitat.com.br) / 81994394419 / <https://www.linkedin.com/in/f%C3%A1bio-cavalcante-serrano/>  
 Débora Vieira Muniz / COO / [debora.muniz@facilitat.com.br](mailto:debora.muniz@facilitat.com.br) / 8197144993 / <https://www.linkedin.com/in/d%C3%A9boramuniz/>

B2B



Recife/PE



03/12/2018



2 sócios + 18 pessoas



Produto/MVP já desenvolvido com vendas constantes ou crescentes em mais de 3 meses seguidos

## Problema e Cliente

Resolvemos o problema da insegurança jurídica e alto custo com pós-obra das construtoras e Incorporadoras.

## Modelo de Negócio

Faturamos em um modelo SaaS mais um valor de Implantação, pago pela construtora com ticket médio de R\$ 5.000 na implantação e R\$ 350 na recorrência.

## Produto e Tecnologia

Software de gestão do pós-obra utilizado pelo condomínio e monitorado pela construtora que permite a gestão do plano de manutenções e garantias prediais.

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 750.000,00

**INVESTIDA?:** Não

**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 700.000,00

## USO DO INVESTIMENTO

40% - Produto, 30% - Comercial, 20% - Operação,  
10% - Gestão

## RESULTADOS ESPERADOS

Ano 1: R\$ 3,2 Mi

Ano 2: R\$ 6,1 Mi

Ano 3: R\$ 9 Mi



Circuito de Investimento 2023

FlowUp



Pernambuco



www.flowup.me

B2B



Recife/PE



04/11/2005



5 sócios + 15 pessoas



Produto/MVP já desenvolvido com vendas constantes ou crescentes em mais de 3 meses seguidos

## Pitch

O Flowup é um sistema operacional específico para as empresas baseadas em projetos aumentarem a produtividade e lucratividade. Isso é possível devido ao uso de automação, integração e apoio de IA, para simplificar a gestão de ponta a ponta.

<https://youtu.be/9mVRzXooyGU>

## Cap table

Cleviton Vinicius Fonseca Monteiro (<https://www.linkedin.com/in/clevitonmonteiro/>) Cargo: CEO. / (81) 98704.3485  
 Henrique Santos Ferreira (<https://www.linkedin.com/in/henriquesantosferreira/>)  
 Head administrativo financeiro/ (81) 98822.0906  
 Jobson Ronan Jerônimo da Silva (<https://www.linkedin.com/in/jobson-silva-46739625/>) Head de tecnologia. / (81) 98825.5066  
 Ubirajara Cleyton (<https://www.linkedin.com/in/ubirajara-cleyton-1ba56627/>)  
 Head de P&D.  
 Fagner Colóia Paes Barreto (<https://www.linkedin.com/in/fagnercoloia/>)

## Problema e Cliente

Empresas de serviço baseadas em projeto perdem dinheiro quando atrasam entregas ou gastam mais esforço do que o planejado. Esse cenário é comum em pequenas e médias empresas que fazem uso de sistemas de gestão segregados e sem integração.

## Modelo de Negócio

O Flowup é disponibilizado via Web e App através de planos de assinatura (SaaS). Os clientes são escritórios de engenharia e arquitetura, agências, empresas de TI e consultorias. O Ticket médio é de R\$ 335 e subirá com a entrega de novos módulos.

## Produto e Tecnologia

O Flowup permite uma gestão integrada das tarefas, timesheet, e financeiro dos projetos e da empresa como um todo. Em breve, ela será o ponto de integração (SO) de um ecossistema de plataformas voltadas para empresas baseadas em projetos

## FINANCEIRO

### FATURAMENTO últimos 12 meses:

R\$ 942.865,00

INVESTIDA?: Sim

VALOR QUE PROCURA: R\$

1.800.000,00

## USO DO INVESTIMENTO

Marketing e vendas: 44%, P&D: 27%, Operação: 24%,  
 Administrativo: 5%

## RESULTADOS ESPERADOS

Ano 1: R\$ 1.475.057,95

Ano 2: R\$ 2.578.691,49

Ano 3: R\$ 4.543.483,85





Circuito de Investimento 2023



Pernambuco



[www.locaudiovisual.com](http://www.locaudiovisual.com)

## Pitch

Somos um ecossistema para o audiovisual. Conectamos profissionais que precisam de equipamentos aos que têm disponibilidade para alugar. Através da nossa plataforma, realizamos a prospecção, atendimento, logística e segurança de todo processo.

<https://youtu.be/G8v61En9BjM>

## Cap table

Caio Danyalgil / CEO / [caio@locaudiovisual.com](mailto:caio@locaudiovisual.com) / 81 99154-0324 /

B2B, B2C



Recife - PE



01/10/2021



3 sócios + 11 pessoas



Produto/MVP já desenvolvido com vendas constantes ou crescentes em mais de 3 meses seguidos

## Problema e Cliente

Atendemos profissionais e produtoras do mercado audiovisual no Brasil e Portugal, contribuindo para construções de fotografias, vídeos e cinema.

Equipamentos audiovisuais são caros. Então democratizamos o acesso através de um aluguel fácil e seguro.

## Modelo de Negócio

Comissão sobre o aluguel, sendo:

100% - Equipamento próprio.

50% - Profissional parceiro.

25% - Locadora parceira.

Ticket médio GMV pequenas e médias produções: R\$ 1.027,00

Ticket médio GMV grandes produções: R\$ 132.000,00

Take Rate: 41% do GMV.

## Produto e Tecnologia

Uma plataforma digital que reúne os equipamentos audiovisuais disponíveis para aluguel por região, com um atendimento especializado e uma logística integrada.

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 405.000,00

**INVESTIDA?:** Sim

**VALOR QUE PROCURA:** R\$

7.000.000,00

## USO DO INVESTIMENTO

10% - Branding, 40% - Compra de Equipamentos, 30%  
- Equipe, 10% - Capital Reserva, 10% - Pesquisa e  
Inovação

## RESULTADOS ESPERADOS

2024: R\$ 1.311.000

2025: R\$ 4.165.000

2026: R\$ 6.247.500



Circuito de Investimento 2023



Pernambuco



<https://siestabox.com.br>

## Pitch

1. Transforme sua conexão em um bom descanso;
2. A felicidade está a poucos metros de distância;
3. Voar cansa, pouse aqui!

<https://youtu.be/qeBLipbDn3g>

## Cap table

ANTONIO JOSE PAES DE ANDRADE | CEO | [tuca@siestabox.com.br](mailto:tuca@siestabox.com.br) | (81) 99852-1234  
 RAFAEL PIRES COELHO | CFO | [rafael@ecocombustiveis.com.br](mailto:rafael@ecocombustiveis.com.br) | (81) 99292-6136

B2B2C



RECIFE



28/11/1996



2 sócios + 15 pessoas



Produto/MVP já desenvolvido com vendas constantes ou crescentes em mais de 3 meses seguidos

## Problema e Cliente

Passageiros em conexão, no aeroporto, oferecemos um ambiente confortável, limpo e seguro.

## Modelo de Negócio

Venda direta no site de horas de descanso. O ticket médio \$145,90

## Produto e Tecnologia

Cabine de descanso, com pagamento via web, check in/out, automatizado para passageiros em conexão.

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 397.946.000,00

**INVESTIDA?:** Não

**VALOR QUE PROCURA:** R\$

430.000.000,00

## USO DO INVESTIMENTO

1. Construção, montagem, instalação de 30 cabines+DML em aeroporto [80%],
2. Tecnologia+desenvolvimento [10%],
3. Marketing [5%],
4. Equipe/Treinamento [5%]

## RESULTADOS ESPERADOS

Ano 1 - \$ 3.183.568,00

Ano 2 - \$ 3.592.853,00

Ano 3 - \$ 4.055.599,00

# Edição RIO DE JANEIRO





Rio de Janeiro



Relação com  
clientes

## Pitch

[www.aquarino.com.br](http://www.aquarino.com.br)

Através da tecnologia, desenvolvemos um produto que possui diversos sensores e capacidade de automatizar as ações diárias de monitoramento e sensoriamento de aquários.

## Cap table

[Aquarino Pitch Vídeo](#)

Laercio de M. Furtado Junior/ CEO  
Cleidilane R. Campanatti/CFO  
Israel Lins/analista de sistemas  
Rafael Monteiro/técnico

B2C



Rio de Janeiro / RJ



Junho/2019



2 full time  
2 part time



Produto/MVP já desenvolvido com vendas constantes ou crescentes em mais de 3 meses seguidos

## Problema e Cliente

Aquaristas. Através da tecnologia ajudamos nossos clientes a controlar, monitorar e automatizar seus aquários. Trazendo tranquilidade no cuidado com seu aquário.

## Modelo de Negócio

Venda, Consumidor final, R\$ 3.400,00

## Produto e Tecnologia

Produto

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 830.000

**INVESTIDA?:** Não

**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 800 K

## USO DO INVESTIMENTO

- Produtos - 35%
- Maquinas - 10%
- Capital de giro - 30%
- Inovação - 15%
- Marketing - 10%

## RESULTADOS ESPERADOS

**Faturamento ano 1:** R\$ 1.300 M

**Faturamento ano 2:** R\$ 1.950 M

**Faturamento ano 3:** R\$ 2.900 M

**Clientes e Usuários ano 1:**

150

**Clientes e Usuários ano 2:**

200

**Clientes e Usuários ano 3:**

300



Circuito de Investimento 2023



Rio de Janeiro



Relação com clientes

## Pitch

[www.kate.capital](http://www.kate.capital)

Somos um ambiente para negociação de startups e PMEs tokenizadas. Fornecemos acesso ao mercado de capitais privado, tanto para ofertas primárias quanto secundárias, para investidores.

## Cap table

[Link Pitch](#)

- 1) Vinicius Portes Giglio /CEO
- 2) Rodrigo Gomensoro/CTO
- 3) Paulo M Espanha / CLSO

B2B2C  
B2C



Rio de Janeiro / RJ



Maio/2022



4 full time



Produto/MVP já desenvolvido e com os primeiros clientes

## Problema e Cliente

Público startups e PMEs

- startups com poucos investidores com participação relevante e CapTable concentrados ;
- Jornada de investimento complexa;
- Barreiras jurídicas limitam o mercado secundário para startups e PMEs;
- Fricção do right off

## Modelo de Negócio

- R\$2.000/m para Pequenas;
- R\$4000/m para Médias;
- 0,1% sob transação;
- setup tecnológico R\$5.000

## Produto e Tecnologia

- Match entre investidores e investidas; Mercado Primário e Secundário Privado;
- Transações Peer-to-Peer entre partes com relacionamento direto; Early exit sem fricção;
- Deals Club / Syndicate; Indicadores de Governança ;

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

0

**INVESTIDA?:** Não

**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 1.500,000

## USO DO INVESTIMENTO

- R\$750.000 - Tecnologia: Desenv
- R\$250.000 - Tecnologia: Infra, Arquitetura, Segurança da Informação
- R\$150.000 - Marketing e Vendas - aumento de clientes
- R\$100.000 - Jurídico
- R\$ 100.000 - Adm , Office, outros

## RESULTADOS ESPERADOS

**Faturamento ano 1:** R\$ 540k  
**Faturamento ano 2:** R\$ 2.400 M  
**Faturamento ano 3:** R\$ 7.500 M

**Clientes e Usuários ano 1:** 60  
**Clientes e Usuários ano 2:** 200  
**Clientes e Usuários ano 3:** 650

## Pitch

[www.magikk.com/entrance](http://www.magikk.com/entrance)

Plataforma (social tech) que facilita encontrar sua causa, recompensando doações com karma, uma moeda social aceita por marcas renomadas. Ajudamos empresas a comunicarem o ESG por meio de uma ferramenta de gamificação de boas ações.

## Cap table

[Link Pitch](#)

Taz de Alencar /CEO  
Daniel Chaves de Almeida /COO  
Luise Valentim / CSO  
Alesandro Maio / CTO

B2B2C  
B2C



Rio de Janeiro / RJ



Outubro/2019



6 full time  
1 part time



Produto/MVP já desenvolvido  
e com os primeiros clientes

## Problema e Cliente

As empresas têm dificuldade em gerar impacto de uma forma que o investimento socioambiental tenha um retorno financeiro.

## Modelo de Negócio

Empresas e ONGs pagam uma "taxa de agenciamento" pelo marketplace. Empresas pagam um fee de consultoria para a magikk organizar ações de impacto gamificado. Essas entregas de consultoria estão sendo aprimorados dentro do software para escalar o ESG.

## Produto e Tecnologia

Nossa plataforma facilita encontrar uma ONG atrelada ao ODS da sua empresa e organizar seu plano de impacto. Recompensas boas ações com karma, uma moeda social utilizada para comprar produtos e serviços de marcas responsáveis.

## FINANCEIRO

### FATURAMENTO últimos 12 meses:

52.590 K

INVESTIDA?: Sim / 100k

VALOR QUE PROCURA: R\$ 800,000

## USO DO INVESTIMENTO

51% - equipe TI  
39% - maquina de vendas  
7% - projetos de sustentabilidade  
3% - operação

## RESULTADOS ESPERADOS

Faturamento ano 1: R\$ 168k

Faturamento ano 2: R\$ 958k

Faturamento ano 3: R\$ 1.264 M

Clientes e Usuários ano 1:  
8.000

Clientes e Usuários ano 2:  
20.000

Clientes e Usuários ano 3:  
100.000

## Pitch

[octos.ai](https://octos.ai)

A falta de segurança é um dos piores pontos no Brasil, seja em casa, na rua ou no trabalho e não há previsão de melhora. A Octos vem para modernizar o setor com sua IA plug-n-play e acabar com as falhas nas operações de risco.

## Cap table

[Link Pitch](#)

Lucas Pinheiro Cinelli / CEO / [lucas@octos.ai](mailto:lucas@octos.ai) / (21) 99430-1930  
Yan Fernandes Dardeau Vieira / Head de Vendas / [yan.fernandes@octos.ai](mailto:yan.fernandes@octos.ai) / (21) 99968-3455

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**  
515k  
**INVESTIDA?:** Não  
**VALOR QUE PROCURA:** R\$1.2M

B2B2C  
B2B



Rio de Janeiro / RJ



Outubro/2019



4 full time  
3 part time



Produto/MVP já desenvolvido com vendas constantes ou crescentes em mais de 3 meses seguidos

## Problema e Cliente

Público-alvo: Empresas de segurança, monitoramento e portaria remota.

Problema: ineficiência das operações de segurança e monitoramento, que sobrecarrega os operadores com centenas de câmeras e +90% de alarmes falsos, resultando em falhas críticas.

## Modelo de Negócio

Cobramos mensalidade para conectar uma câmera à plataforma (SaaS) além de uma taxa de implantação. Quem paga são as empresas de segurança e monitoramento, que operam o sistema e executam a operação de risco. O ticket médio é R\$1800/mês.

## Produto e Tecnologia

A plataforma de inteligência artificial em nuvem da Octos transforma sensores e câmeras comuns em dispositivos inteligentes capazes de detectar invasões, anomalias e outras situações automaticamente, aumentando a eficácia das operações de risco.

## USO DO INVESTIMENTO

45% produto, 30% marketing, 25% vendas  
(isso inclui a equipe de cada área)

## RESULTADOS ESPERADOS

**Faturamento ano 1:** R\$ 1.5M  
**Faturamento ano 2:** R\$ 4.3M  
**Faturamento ano 3:** R\$ 8.2M

**Clientes e Usuários ano 1:**  
110  
**Clientes e Usuários ano 2:**  
300  
**Clientes e Usuários ano 3:**  
600



Circuito de Investimento 2023



Rio de Janeiro



Relação com clientes

## Pitch

<https://shaped.com.br>

Método de avaliação da composição corporal por fotos de celular e validado cientificamente

## Cap table

[Link Pitch](#)

Luiz Lannes Loureiro / CEO  
Valden Luis Matos Capsitrano Junior / CPO  
Douglas Martins /Araújo Investidor anjo  
Gabriel Bandeira Holanda / CTO  
Victor Zaban / COO

B2B2C B2B Rio de Janeiro / RJ

Julho/2021

5 part time

Produto/MVP já desenvolvido com vendas constantes ou crescentes em mais de 3 meses seguidos

## Problema e Cliente

Profissionais da área da saúde e empresas voltadas para para o mercado de saúde como academias, hospitais, clínicas. Atualmente, nenhum desses players consegue realizar avaliações da composição corporal remotamente, modelo em crescimento constante.

## Modelo de Negócio

Atualmente, ofertamos o produto para profissionais da área da saúde que utilizam o modelo de assinatura para realizar avaliações dentro da plataforma, modelo SaaS.

## Produto e Tecnologia

Aplicativo onde é possível enviar para o paciente uma avaliação e utilizando apenas 4 fotos, dados de peso e altura nossa IA é capaz de entregar 6 perímetros corporais e um percentual de gordura validado cientificamente.

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**  
40.852 K  
**INVESTIDA?:** Sim  
**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 300,000

## USO DO INVESTIMENTO

Marketing  
Vendas  
Produto

## RESULTADOS ESPERADOS

**Faturamento ano 1:** R\$ 4,68M  
**Faturamento ano 2:** R\$ 13,45M  
**Faturamento ano 3:** R\$ 20M

**Clientes e Usuários ano 1:**  
3 mil + 1m de avaliações  
**Clientes e Usuários ano 2:**  
10 mil + 2,5 milhões de avaliações  
**Clientes e Usuários ano 3:**  
30 mil + 5 milhões de avaliações



Edição  
RIO GRANDE  
DO NORTE





Circuito de Investimento 2022



Rio Grande do Norte



## Pitch

[bensaeduca.com.br](https://bensaeduca.com.br)

Sua empresa mais diversa e inclusiva!

Somos o S do seu ESG! Somos agentes do cumprimento de suas metas de compliance. Startup de Educação Empreendedora Afrocentrada.

## Cap table

[Bensà Pitch Vídeo](#)

**Bárbara Lopes / CEO** 90%  
**Bianca Lopes / CMO** 10%

B2B



Natal / RN



10/2022



2 full time  
10 part time



Produto/MVP já desenvolvido e com os primeiros clientes

## Problema e Cliente

Foco em Educação Empreendedora Afrocentrada desacelera mulheres para acelerar seus negócios, através de um programa de mentorias. Atua em 03 pilares de conhecimento (letramento racial, mentoria de negócios e saúde mental). Tecnologia basea em plataforma gamificada freemium de conexão entre mentores e empreendedores negros. somos um Negócio de Impacto que atende os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU 4,5 e 8.

## Modelo de Negócio

Ticket Médio 312 mil , clientes: empresas de capital aberto na bolsa de valores, por venda direta.

## Produto e Tecnologia

Tendo como principal produto um programa de aceleração foca em afro empreendedoras, buscando encurtar suas jornadas em 20% e elevar ganhos na mesma medida. Trabalhamos com três pilares: letramento racial, mentoria de negócios e saúde mental. Oferecemos também treinamentos e mentorias em diversidade e inclusão. Nossa metodologia afrocentrada é complementada por uma plataforma SaaS que promove a conexão entre mentores e empreendedores, incentivando práticas eficientes de gestão e finanças através de gamificação.

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 402K

**INVESTIDA?:** Não

**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 512K

## USO DO INVESTIMENTO

**Vendas** 30%

**Produto** 30%

**Marketing** 20%

## RESULTADOS ESPERADOS

**Faturamento ano 1:** R\$ 1M  
**Faturamento ano 2:** R\$ 1.5M  
**Faturamento ano 3:** R\$ 2M

**Clientes e Usuários ano 1:** 1000 clientes / usuários  
**Clientes e Usuários ano 2:** 2000 clientes / usuários  
**Clientes e Usuários ano 3:** 3000 clientes / usuários

## Pitch

[donadoplantao.com.br](http://donadoplantao.com.br)

Visamos minimizar o hiato de conhecimento e competências de graduações e pós-graduações, que o mercado de trabalho exige dos profissionais de enfermagem.

## Cap table

[DONA DO PLANTÃO Pitch Vídeo](#)

|               |     |
|---------------|-----|
| Sócio 1 / N.I | 43% |
| Sócio 2 / N.I | 20% |
| Sócio 3 / N.I | 20% |
| Sócio 4 / N.I | 10% |
| Sócio 5 / N.I | 05% |
| Sócio 6 / N.I | 02% |

B2C



Natal / RN



02/2021



1 full time  
3 part time



Produto/MVP já desenvolvido  
mas ainda sem clientes

## Problema e Cliente

O sistema de ensino de Enfermagem no Brasil enfrenta o desafio de alinhar o conteúdo acadêmico com as demandas práticas do mercado e da saúde. A maioria das demissões hoje é devido a questões socioemocionais, interpessoais e relacionadas. Além disso, a Anvisa revelou que houve quase 300 mil erros em assistência à saúde em 2022 no Brasil, indicando uma crise de qualificação profissional que impacta negativamente enfermeiros e a qualidade do atendimento ao paciente.

## Modelo de Negócio

Utilizamos o método de lançamento para adquirir receita, fazendo o lançamento do nosso curso chefe (Formação DONA DO PLANTÃO) a cada 3 meses. Formação voltada para profissionais enfermeiros, com ticket médio de 1.997,00.

## Produto e Tecnologia

A DONA DO PLANTÃO oferece repertório técnico e socioemocional fazendo um verdadeiro upskilling e reskilling das enfermeiras, através de uma plataforma de estudos individualizada com uma metodologia de ensino baseada no blended learning e alicerçada no método de ensino D.O.N.A., que incorpora a enfermagem baseada em evidência e a aprendizagem baseada em problemas cotidianos para construção do conhecimento.

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**  
R\$ 360K  
**INVESTIDA?:** Não  
**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 120K

## USO DO INVESTIMENTO

|                     |     |
|---------------------|-----|
| Marketing           | 50% |
| Produto             | 20% |
| Equipe/Comercial/CS | 15% |
| Processo            | 15% |

## RESULTADOS ESPERADOS

|                                    |  |
|------------------------------------|--|
| <b>Faturamento ano 1:</b> R\$ 500K | <b>Clientes e Usuários ano 1:</b> 500 clientes / usuários  |
| <b>Faturamento ano 2:</b> R\$ 700K | <b>Clientes e Usuários ano 2:</b> 500 clientes / usuários  |
| <b>Faturamento ano 3:</b> R\$ 1M   | <b>Clientes e Usuários ano 3:</b> 1000 clientes / usuários |

## Pitch

[e-rentav.com](http://e-rentav.com)

A e-Rentav é um hub de soluções tributárias para investidores, participando de todo o ciclo tributário do investidor.

## Cap table

[e-Rentav Pitch Vídeo](#)

|                          |     |
|--------------------------|-----|
| Guilherme Corrêa / CEO   | 75% |
| Reservas                 | 10% |
| Jessica Queiroz / CFO    | 05% |
| Aniquele guilherme / COO | 05% |
| 3F                       |     |

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**  
R\$ N/A  
**INVESTIDA?:** N/A  
**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 500K

B2C



Natal / RN



01/2017



1 part time



Produto/MVP já desenvolvido e com os primeiros clientes

## Problema e Cliente

Atendemos pessoas físicas que diversificam seus investimentos, não apenas no mercado financeiro mas também com outros tipos de investimentos, para resolver as burocracias tributárias.

## Modelo de Negócio

Assinatura mensal, B2C, TM - R\$ 129,90

## Produto e Tecnologia

Plataforma para receber, analisar e processar os documentos das movimentações de investimentos realizados, possibilitando o cálculo de impostos e exportar as informações para inclusão nas declarações pertinentes.

## USO DO INVESTIMENTO

|                    |     |
|--------------------|-----|
| Tecnologia         | 50% |
| Marketing / Vendas | 30% |
| OPex               | 20% |

## RESULTADOS ESPERADOS

|                                    |  |
|------------------------------------|--|
| <b>Faturamento ano 1:</b> R\$ 550K | <b>Clientes e Usuários ano 1:</b> 1000 clientes / usuários |
| <b>Faturamento ano 2:</b> R\$ 1.2M | <b>Clientes e Usuários ano 2:</b> 3000 clientes / usuários |
| <b>Faturamento ano 3:</b> R\$ 2.8M | <b>Clientes e Usuários ano 3:</b> 5000 clientes / usuários |

## Pitch

[fusionclinic.com.br](https://fusionclinic.com.br)

Fusion Clinic é uma plataforma inovadora que conecta profissionais de saúde a consultórios ociosos, simplificando a reserva e eliminando custos fixos

## Cap table

[Fusion Clinic Pitch Vídeo](#)

Maria Luisa Ferreira / CEO 100%.

B2B2C 

Natal / RN



01/2023



6 full time  
2 part time



Produto/MVP já desenvolvido  
e com os primeiros clientes

## Problema e Cliente

A Fusion Clinic atende profissionais de saúde, como médicos, psicólogos, terapeutas e outros, oferecendo uma solução para o desafio de encontrar consultórios adequados de forma acessível, eliminando burocracia e a necessidade de investimentos em espaços próprios.

## Modelo de Negócio

A Fusion Clinic opera com um modelo de receita baseado no pagamento por uso de consultórios e espaços médicos, onde os profissionais de saúde pagam um valor médio por hora de utilização.

## Produto e Tecnologia

A Fusion Clinic possui uma plataforma inovadora que conecta profissionais de saúde a consultórios e espaços médicos ociosos, eliminando custos fixos e burocracia, tornando o agendamento e a gestão de consultórios mais eficientes e acessíveis.

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 22K

**INVESTIDA?:** Sim

**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 500K

## USO DO INVESTIMENTO

|            |     |
|------------|-----|
| Tecnologia | 50% |
| Marketing  | 30% |
| Vendas     | 20% |

## RESULTADOS ESPERADOS

**Faturamento ano 1:** R\$ 200K

**Faturamento ano 2:** R\$ 500K

**Faturamento ano 3:** R\$ 1M

**Clientes e Usuários ano 1:**

20.000 clientes / usuários

**Clientes e Usuários ano 2:**

50.000 clientes / usuários

**Clientes e Usuários ano 3:**

100.000 clientes / usuários

### Pitch

[quevende.com.br](http://quevende.com.br)

Somos um Sistema que realiza a automação de processos seletivos para carreiras comerciais e de atendimento. Por meio da QVende, reduzimos o custo do processo seletivo, a rotatividade de pessoal e com o aumento da assertividade ajudamos a aumentar as vendas do negócio.

### Cap table

[QVende Pitch Vídeo](#)

|               |     |
|---------------|-----|
| Sócio 1 / N.I | 45% |
| Sócio 2 / N.I | 45% |
| Sócio 3 / N.I | 10% |

B2B



Natal / RN



09/2021



6 full time  
2 part time



Produto/MVP já desenvolvido e com clientes

### Problema e Cliente

Empresas que possuem muitas vagas em posições de atendimento e vendas normalmente possuem alta rotatividade em virtude de processos seletivos realizados apenas por indicação ou de forma amadora. Nosso público é principalmente de empresas de varejo e serviços que operam em rede, com muitas filiais, franquias ou em associações.

### Modelo de Negócio

Assinatura mensal, preferencialmente em contratos anuais. As empresas contratantes pagam. Nosso Ticket médio atual está em R\$ 700,00.

### Produto e Tecnologia

O Sistema realiza a automação por meio da combinação entre a vaga cadastrada pela empresa e pelo currículo do candidato, gerando um % de match entre ambos. Além dos requisitos curriculares, a QVende também possui testes de perfil comportamental, fit cultural e agilidade na fase de entrevista.

### FINANCEIRO

#### FATURAMENTO últimos 12 meses:

R\$ 30K

INVESTIDA?: Não

VALOR QUE PROCURA: R\$ 1.5M

### USO DO INVESTIMENTO

#### Equipe

50%

#### Marketing & Vendas

25%

#### Desenvolvimento

25%

### RESULTADOS ESPERADOS

Faturamento ano 1: R\$ 144K

Faturamento ano 2: R\$ 540K

Faturamento ano 3: R\$ 1.34M

Clientes e Usuários ano 1:

30 clientes / usuários

Clientes e Usuários ano 2:

120 clientes / usuários

Clientes e Usuários ano 3:

280 clientes / usuários

# Edição RIO GRANDE DO SUL





Circuito de Investimento 2023



Rio G. do Sul



Relação com clientes

## Pitch

[www.dgmfinanceira.com.br](http://www.dgmfinanceira.com.br)

Fintech de microcrédito veicular. Ajudamos pessoas na compra do carro, enquanto outras instituições financeiras não aprovariam, seja pelo ano do carro ou pelo perfil do cliente. Com análise própria e atendimento humanizado estamos fazendo a diferença

**Cap table** [DGM Financeira Pitch Vídeo](#)

**Daniel Neves/** CEO - 33,33%

daniel@dgmfinanceira.com.br

**Guilherme Anflor/** sócio fundador - 33,33%

**Marcelo Cramer/** sócio fundador - 33,33%

B2B2C Porto Alegre/ RS Junho/2021

3 full time  
1 part time

Produto/MVP já desenvolvido mas ainda sem clientes

## Problema e Cliente

Profissionais autônomos e pequenos empresários têm dificuldade em comprovar a renda e por isso têm dificuldade em acesso ao crédito, o carro pode ser uma saída viável, mas as IF em geral têm pouco interesse em carros entre 12 e 25 anos (40% da frota)

## Modelo de Negócio

A receita vem dos juros das operações de crédito, nosso ticket médio é R\$8mil por operação. Os clientes pagam em média R\$700 em 24x. O carro fica em garantia até a quitação, o que ajuda na baixa inadimplência. Usamos um BaaS parceiro regulado pelo BC

## Produto e Tecnologia

A DGM torna o acesso ao crédito uma realidade. Com nossa análise de crédito própria, atendemos a necessidade dos clientes que são de pouco interesse das IF tradicionais por meio do microcrédito veicular, trabalhando com carros de até 25 anos de idade

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 420.000

**INVESTIDA?:** Não

**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 400 K

## USO DO INVESTIMENTO

**Marketing** 10%

**Tecnologia** 50%

**Equipe** 40%

## RESULTADOS ESPERADOS

**Faturamento ano 1:** R\$ 891 K

**Faturamento ano 2:** R\$ 2,6 M

**Faturamento ano 3:** R\$ 5,6 M

**Clientes e Usuários ano 1:**

168 cliente novos / 245 ativos

**Clientes e Usuários ano 2:**

456 cliente novos / 652 ativos

**Clientes e Usuários ano 3:**

44 clientes novos / 1228 ativos



## Pitch

[www.flighthelpbrasil.com](http://www.flighthelpbrasil.com)

Aliada do passageiro em momentos difíceis. Auxiliamos pessoas com problemas com companhias aéreas a obterem compensação financeira em casos de cancelamento de voo, atraso e extravio de bagagem.

## Cap table [Flighthelpbrasil Pitch Vídeo](#)

**Carlos Fleck/** CEO - 70%

carlos@flighthelpbrasil.com

**Arthur Paixão/** sócio fundador - 5%

**Greice Chisini/** sócio fundadora - 10%

**Uri Levine/** sócio fundador - 10%

**Roger Stein/** vesting - 5%

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 901.819,00

**INVESTIDA?:** Não

**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 500 K

B2C



Porto Alegre/ RS



Janeiro/2018



5 full time  
2 part time



Produto/MVP já desenvolvido  
mas ainda sem clientes

## Problema e Cliente

Auxiliamos passageiros a obterem compensação financeira por problemas com companhias aéreas. Cobramos apenas no sucesso, 30% do valor obtido. Atuamos de maneira rápida, fácil e online, a fim de facilitar a vida do passageiro.

## Modelo de Negócio

Success fee. 30% do valor obtido pelo passageiro. Valor pago pela companhia aérea. Risco financeiro zero ao passageiro. Ticket médio - R\$1.500,00

## Produto e Tecnologia

Serviço de consultoria, especializado em direito do consumidor, extremamente nichado em transporte aéreo.

## USO DO INVESTIMENTO

Marketing

Tecnologia

Equipe

## RESULTADOS ESPERADOS

**Faturamento ano 1:** R\$ 1.500

**Faturamento ano 2:** R\$ 3.300

**Faturamento ano 3:** R\$ 7.750

**Clientes e Usuários ano 1:**

800

**Clientes e Usuários ano 2:**

1.880

**Clientes e Usuários ano 3:**

3.100



## Pitch

[www.izzaweb.com.br](http://www.izzaweb.com.br)

A Izza centraliza compras de escolas e geriatrias, otimizando o processo e gerando economia de tempo e de dinheiro.

## Cap table

[IZZA Pitch Vídeo](#)

**Guilherme Gonçalves/** CEO - 42,75%

[contato@izzaweb.com.br](mailto:contato@izzaweb.com.br)

**Cleber Disney/** sócio fundador - 42,75%

**Neomar Bassani/** sócio fundador - 4,5%

**Aceleradora Star** - 10%

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 260.000,00

**INVESTIDA?:** Sim

**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 500 K

B2B



Porto Alegre/ RS



Julho/2018



3 full time



Produto/MVP já desenvolvido  
mas ainda sem clientes

## Problema e Cliente

Atendemos escolas de educação infantil que não tem acesso a bons preços de fornecedores de alimentação e higiene e nem estrutura para fazer e manter cotações de fornecedores.

## Modelo de Negócio

Temos um comissionamento médio de 11,4% de tudo que é transacionado.

## Produto e Tecnologia

Uma plataforma que centraliza fornecedores de diversos segmentos, oferecendo múltiplas cotações instantâneas e com um botão que possibilita separar o pedido em 2 ou mais fornecedores pegando o que cada um tem de melhor preço.

## USO DO INVESTIMENTO

**Marketing** 80%

**Equipe** 20%

## RESULTADOS ESPERADOS

**Faturamento ano 1:** R\$ 600 K

**Faturamento ano 2:** R\$ 1,2 M

**Faturamento ano 3:** R\$ 2,4 M

**Clientes e Usuários ano 1:**

200

**Clientes e Usuários ano 2:**

400

**Clientes e Usuários ano 3:**

800



Circuito de Investimento 2023



Rio G. do Sul



Relação com clientes

## Pitch

[www.urbia.com.br](http://www.urbia.com.br)

Com software urbano próprio, aceleramos a tomada de decisão sobre novos empreendimentos! Em 72h e por valor acessível, enviamos relatório da viabilidade urbana, ambiental e financeira do terreno, diferente do tradicional: caro/demorado/impreciso.

**Cap table** [Urbia Pitch Vídeo](#)

**Eduardo Benites/ CFO - 30%**

[estudos3@urbia.com.br](mailto:estudos3@urbia.com.br)

**Pedro da Rocha/ sócio fundador - 30%**

**Luiz Antônio/ sócio fundador - 30%**

**Sólidos Empreendimentos - 10%**

B2B



Porto Alegre/ RS



Janeiro/2021



6 full time



Produto/MVP já desenvolvido mas ainda sem clientes

## Problema e Cliente

Loteadoras, donos de terreno, urbanistas... que trabalhem no mercado de loteamento/condomínio. Enviamos informações essenciais para que se decida o futuro do empreendimento, setor onde agilidade pode ser crucial frente a concorrência nacional.

## Modelo de Negócio

Clientes A - recorrentes, B - que realizaram mais de 1 estudo e C - feedback positivo. Chegam por indicação ou tráfego orgânico. Ticket R\$4500, dividido em subprodutos: análise ambiental, legal, estudo, planta humanizada. Há pacotes com desconto.

## Produto e Tecnologia

Atual: Cliente recebe em 72h o relatório com análise ambiental, topográfica, legal, orçamento e tempo de obra aproximados. No pacote completo é enviado documento com planta humanizada e referências. Para 2024: melhorando o software e fazer Saas.

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 568.000,00

**INVESTIDA?:** Não

**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 1 M

## USO DO INVESTIMENTO

Marketing  
Tecnologia

## RESULTADOS ESPERADOS

**Faturamento ano 1:** R\$ 1.136 M

**Faturamento ano 2:** R\$ 2.272 M

**Faturamento ano 3:** R\$ 3.408 M

**Clientes e Usuários ano 1:**  
200

**Clientes e Usuários ano 2:**  
300

**Clientes e Usuários ano 3:**  
400



Circuito de Investimento 2023



Rio G. do Sul



Relação com clientes

## Pitch

[www.urupe.eco.br](http://www.urupe.eco.br)

Auxiliamos indústrias conscientes a executarem práticas efetivas e mensuráveis de ESG e Economia Circular através da correta gestão e valorização de seus resíduos.

## Cap table

[Urupê Pitch Vídeo](#)

**Roberto Angonese/** CEO - 51%

[roberto@urupe.eco.br](mailto:roberto@urupe.eco.br)

**Bárbara Angonese/** sócia fundadora - 49%

B2B



Caxias do Sul/ RS



Agosto/2021



3 full time  
1 part time



Produto/MVP já desenvolvido mas ainda sem clientes

## Problema e Cliente

A PNRS exige que indústrias elaborem seus planos de gerenciamento de resíduos sólidos. Concebemos e executamos planos de acordo com as necessidades do cliente, com um método escalável que permite rastreabilidade desde a coleta até a destinação final.

## Modelo de Negócio

Através da cobrança de planos de acordo com a quantidade de coletas de resíduos, além da negociação de um ágio entre o valor negociado por resíduos entre a indústria geradora e a gestora de resíduos parceira. Ticket médio de R\$2.400,00

## Produto e Tecnologia

Conectamos indústrias geradoras de resíduos com gestores de resíduos industriais, utilizando uma plataforma que garante rastreabilidade para o inventário anual nacional de resíduos sólidos, assegurando confiabilidade e o compromisso em ESG.

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 1.276.081

**INVESTIDA?:** Não

**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 600 K

## USO DO INVESTIMENTO

**Marketing** 45 %

**Tecnologia** 45%

**Equipe** 10 %

## RESULTADOS ESPERADOS

**Faturamento ano 1:** R\$ 914 K

**Faturamento ano 2:** R\$ 2.871 M

**Faturamento ano 3:** R\$ 4.306 M

**Clientes e Usuários ano 1:**

95 cliente

**Clientes e Usuários ano 2:**

140 cliente

**Clientes e Usuários ano 3:**

210 clientes

# Edição RONDÔNIA





Circuito de Investimento 2023



Bahia



### Pitch

[comprasdomeujeito.com](http://comprasdomeujeito.com)

Ajudamos pequenos lojistas sem maturidade digital e presença neste canal enxergar cliente das sua cidade que estão comprando online.

<https://youtu.be/CTVlkmwJmPk>

### Cap table

100 % - Marcos Arias de Oliveira - CEO



Salvador - BA



Nov/2021



2 full time  
1 part time



Produto/MVP já desenvolvido e com os primeiros clientes

### Problema e Cliente

Lojas do varejo com baixa maturidade digital e com pouca capacidade de vender e enxergar clientes online.

### Modelo de Negócio

Como a sua empresa ganha dinheiro, quem paga, qual o ticket médio? (até 250 caracteres)

### Produto e Tecnologia

Cliente entra na nossa plataforma, preenche uma ordem de compra com produto, quantidade, valor, forma de pagamento, parcelamento, custo de entrega etc. Uma vez que sabemos o cliente quer comprar e como, enviamos para maior número de lojas possíveis do comércio local . A loja recebe esta ordem de compra, pode aceitar ou fazer uma contraproposta.

### FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$82k

**INVESTIDA?:** Não

**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 350 K

### USO DO INVESTIMENTO

**Produto:** 33,3%;

**Equipe:** 33,3%;

**Marketing:** 33,3%.

### RESULTADOS ESPERADOS

**Faturamento ano 1:** R\$ 108 K

**Faturamento ano 2:** R\$ 262 K

**Faturamento ano 3:** R\$ 406 K

**Clientes e Usuários ano 1:**

700

**Clientes e Usuários ano 2:**

940

**Clientes e Usuários ano 3:**

2100

## Pitch

<https://eficienciafiscal.com.br>

Somos um SaaS que auxilia gestores a encontrar divergências fiscais e tributárias antes que pagamentos incorretos sejam realizados. Em paralelo, oferecemos soluções que aumentam a eficiência e reduzem trabalhos repetitivos no escritório de contabilidade.

<https://vimeo.com/876566738/8d3b788195?share=copy>

## Cap table

40% - Edgar Kaiser - CEO  
40% - Joelso Andrade - CFO  
10% - Hermes Soares - Gerente Ti  
10% - Próximo que entrar

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 1.398.837,75

**INVESTIDA?:** Não

**VALOR QUE PROCURA:** Não tem valuation definido.

B2B



Ji-Paraná/RO



Agosto/2015



15 full time  
1 part time



Produto/MVP já desenvolvido com vendas constantes ou crescentes em mais de 3 meses seguidos

## Problema e Cliente

Atendemos contadores e empresários. Resolvemos o problema da complexidade do sistema fiscal e tributário brasileiro, estado com tecnologias ineficientes e profissionais com falta de conhecimento especializado.

## Modelo de Negócio

Atualmente temos + de 609 contratos de assinatura recorrente ativos com contadores e empresas do comércio (Impacto direto em + de 3.000 empresas). Ticket Médio R\$ 213,00.

## Produto e Tecnologia

Um sistema especialista de cálculos tributários, que além de automatizar tarefas manuais, ajuda gestores a encontrar divergências fiscais e tributárias antes que pagamentos equivocados sejam realizados.

## USO DO INVESTIMENTO

## RESULTADOS ESPERADOS

Faturamento ano 1:

Faturamento ano 2:

Faturamento ano 3:

Clientes e Usuários ano 1:

Clientes e Usuários ano 3:



## Pitch

<https://meuloc.com/>

Conectamos pessoas através da moda. Os armários compartilhados permitem uma interação social única. A próxima Rede Social feminina se chama LOC!

<https://youtu.be/0DNtaxmurpk>

## Cap table

70% - Filipe Tambon – CMO  
25% Amanda Cunha – CEO  
5 % João Bittencourt - CTO

B2C



Salvador/BA



Jan/2017



4 full time  
1 part time



Produto/MVP já desenvolvido com vendas constantes ou crescentes em mais de 3 meses seguidos

## Problema e Cliente

Pessoas que tem peças em seu armário (ativos) e querem rentabilizar com elas, além de pessoas que querem economizar, consumindo itens através do aluguel em vez da compra. As mulheres, de 18 a 35 anos são o público-alvo! A fornecedora de peças é uma pessoa classe A B consumista e tem muitos itens desejo de qualidade, enquanto a consumidora é majoritariamente classe C e gosta de ter acesso a uma variedade de itens de qualidade que não conseguiria comprar.

## Modelo de Negócio

Temos 3 verticais de receita: P2P - transação de pessoa para pessoa (usuária fica com 70% e plataforma com 30%, ticket médio de R\$80). A usuária locatária paga a comissão em cada transação. Franquia - franqueada paga taxa de franquia para adquirir o direito de uso e exploração da marca LOC em sua cidade (franqueada paga taxa para adquirir a franquia na cidade, ticket médio de R\$19.000)

B2B - LOCPRO é o modelo de assinatura mensal de lojas que anunciam no LOC para o público feminino. A loja paga a taxa de forma recorrente (R\$299/mês)

## Produto e Tecnologia

Marketplace em que qualquer pessoa cadastrar a sua peça, anuncia e realiza aluguel ou venda. Qualquer uma pode também alugar ou comprar de alguém.

## FINANCEIRO

### FATURAMENTO últimos 12 meses:

R\$175.185,00

INVESTIDA?: Não

VALOR QUE PROCURA: R\$ 1,5 M

## USO DO INVESTIMENTO

Produto - 50%

Marketing - 30%

Time - 20%

## RESULTADOS ESPERADOS

Faturamento ano 1: R\$ 1 M

Faturamento ano 2: R\$ 3 M

Faturamento ano 3: R\$ 10 M

### Clientes e Usuários ano 1:

79 franquias / 250.000 usuárias / 500 lojas

### Clientes e Usuários ano 2:

215 franquias / 700.000 usuárias / 1000 lojas

### Clientes e Usuários ano 3:

350 franquias / 1.000.000 usuárias



## Pitch

<https://ruraldeals.com.br/>

Rural Deals, um marketplace de agronegócio dedicado a solucionar um problema crucial no setor: a falta de comunicação e informação eficaz na negociação de produtos do agro.

## Cap table

Eduardo 61%  
Fabio 25%  
Paulo 5%  
Diogo 5%  
Jeferson 4%



Rondônia - RO



Juho/2023



5 full time



Produto/MVP já desenvolvido e com os primeiros clientes

## Problema e Cliente

Atendemos produtores rurais solucionando um problema que há relacionado à negociação de produtos do agro de falta de comunicação e informação, apresentando compradores a vendedores, facilitando os negócios acontecerem.

## Modelo de Negócio

O modelo de negócios da Rural Deals é um modelo de marketplace

## Produto e Tecnologia

Nosso produto é uma plataforma digital de negócios (marketplace)

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**  
R\$ 0  
**INVESTIDA?:** Não  
**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 100 K

## USO DO INVESTIMENTO

**Equipamento** 50%  
**Tecnologia** 50%

## RESULTADOS ESPERADOS

|                                     |   |
|-------------------------------------|---|
| <b>Faturamento ano 1:</b> R\$ 327 K | <b>Clientes e Usuários ano 1:</b> 2.400 |
| <b>Faturamento ano 2:</b> R\$ 932 K | <b>Clientes e Usuários ano 2:</b> 4.800 |
| <b>Faturamento ano 3:</b> R\$ 1,5 M | <b>Clientes e Usuários ano 3:</b> 7.200 |



## Pitch

[www.truckme.com.br](http://www.truckme.com.br)

Integramos embarcadores e transportadores autônomos qualificados por meio de uma plataforma 100% digital pela qual é possível transacionar o frete de carga lotação, cumprindo todas as obrigações legais, fiscais e financeiras de modo autônomo e seguro.

<https://youtu.be/0GFCg30auso>

## Cap table

39% - Igor Rios – CEO e fundador  
29% Marcos Ferreira– CMO Co-Founder  
29% - Claudio Braga Mota - CFO e Co-Founde  
3% - Gustavo do Sacramento - CTO e Co-  
Founder - 3%

## FINANCEIRO

### FATURAMENTO últimos 12 meses:

R\$21 M

INVESTIDA?: Não

VALOR QUE PROCURA: R\$ 5 M

B2B



Lauro de  
Freitas/BA



Abril/2018



14 full time  
6 part time



Produto/MVP já desenvolvido com vendas constantes ou crescentes em mais de 3 meses seguidos

## Problema e Cliente

Atendemos empresas do agro, comércio e indústria com demanda de fretes de carga fechada. Suas principais dores são o custo do frete, a segurança da transação e a burocracia que atrapalha na eficiência do processo. Nossa solução resolve essas dores.

## Modelo de Negócio

A cada frete realizado a TruckMe recebe 0,12% do valor da contratação do seguro e de 0,90% a 1,90% referente à transação financeira, a depender do modelo de contratação do frete. Ou seja, quanto mais fretes realizados, maior é a rentabilidade do negócio. Ticket Médio 4,5k.

## Produto e Tecnologia

Plataforma digital que em apenas 7 passos cumpre todos os requisitos para realização do frete que inclui negociação, monitoramento, gestão de risco, entrega, gestão documental e pagamentos. Sem assinatura ou taxa de agenciamento. Com suporte.

## USO DO INVESTIMENTO

Produto - 20%  
Marketing - 50%  
Time - 30%

## RESULTADOS ESPERADOS

Faturamento ano 1: R\$ 50 M    Clientes e Usuários ano 1:  
Faturamento ano 2: R\$ 100 M    100  
Faturamento ano 3: R\$ 200 M    Clientes e Usuários ano 2:  
200  
Clientes e Usuários ano 3:  
400

# Edição SANTA CATARINA





## Pitch

<https://dataforall.com.br>

Impulsionar negócios transformando dados em decisões estratégicas.

<https://youtu.be/-N7kNwMeKvc>

## Cap table

50% - Tatiane Bertoni – CEO  
50% - Caio Pascoal – CTO

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**  
R\$ 1.3 M  
**INVESTIDA?:** Sim  
**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 500 K

B2B



Florianópolis/SC



Agos/2021



13 full time  
2 part time



Produto/MVP já desenvolvido com vendas constantes ou crescentes em mais de 3 meses seguidos

## Problema e Cliente

Gestores de TI e Heads de Dados - Middle Market, Enterprise e Corporate.  
Ferramentas de mercado focadas em entregas para times técnicos.  
Custo alto e muito tempo nas integrações de diversas ferramentas.  
Dificuldade na previsibilidade de investimentos e simplicidade na precificação.  
Total falta de segurança e governança de dados.  
Dificuldade de acesso, compartilhamento e uso de análise de dados nas empresa.  
Falta de comunicação entre as áreas de tecnologia e negócios.

## Modelo de Negócio

Receita recorrente + Setup + Consultoria  
Ticket Médio R\$7.000/mês

## Produto e Tecnologia

A Self-serve Dataforall Platform é uma solução completa para análises de dados, simples, escalável, com previsibilidade de investimentos, segurança e governança. Interface amigável, plug-and-play focada no usuário de negócios.

## USO DO INVESTIMENTO

50% Vendas e Marketing  
50% Produto

## RESULTADOS ESPERADOS

**Faturamento ano 1:**  
R\$ 4 M  
**Faturamento ano 2:**  
R\$ 10 M  
**Faturamento ano 3:**  
R\$ 15 M

**Clientes e Usuários ano 1:**  
60  
**Clientes e Usuários ano 2:**  
150  
**Clientes e Usuários ano 3:**  
300



Circuito de Investimento 2023



SANTA CATARINA



CXAAS

### Pitch

[www.hermesltda.com](http://www.hermesltda.com)

Somos uma consultoria e BPO de Customer Experience, nosso propósito é transformar os setores de Suporte e CS em centros de geração de receita e inteligência.

<https://www.youtube.com/watch?v=c0kjkN8KKck>

### Cap table

50% - Elize Carpes - CFO  
50% Matheus Severo- CEO

B2B



Florianópolis / SC



Abril/2020



4 full time



Produto/MVP já desenvolvido com vendas constantes ou crescentes em mais de 3 meses seguidos

### Problema e Cliente

Hoje as empresas ainda enxergam o Suporte e o CS (principalmente o primeiro) como centro de custos, com isso o relacionamento com o cliente fica distante e sem propósito. O suporte apaga os mesmos incêndios todo dia, o CS só é acionado quando o cliente quer cancelar. Não conseguem metrificar o ROI do CX, nem resolver o motivo dos cancelamentos. Nós invertemos essa lógica, colocando esses setores no centro da estratégia da empresa, capacitando os colaboradores e desenvolvendo processos que transformam esses setores em centros de geração de receita e inteligência.

### Modelo de Negócio

A consultoria é no modelo de projeto, já o BPO é no modelo de recorrência (mensalidade). Quando o App for lançado será utilizado o modelo SaaS

### Produto e Tecnologia

Colocamos o cliente no centro das estratégias da empresa e transformamos o CX em protagonistas no processo. Trabalhamos em 3 frentes: Pessoas, Processos e Ferramentas. Estruturamos os processos dos setores de Suporte e CS com foco em geração de receita e inteligência, implementamos indicadores de performance (KPIs), capacitamos o time e implementamos ferramentas que auxiliam o dia-a-dia da equipe.

### FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**  
R\$ 140.000,00  
**INVESTIDA?:** Sim  
**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 500 K

### USO DO INVESTIMENTO

10% Marketing  
80% Equipe  
10% Produto

### RESULTADOS ESPERADOS

|  |  |
|--|--|
| <b>Faturamento ano 1:</b><br>R\$ 280 K   | <b>Clientes e Usuários ano 1:</b><br>70  |
| <b>Faturamento ano 2:</b><br>R\$ 560 K   | <b>Clientes e Usuários ano 2:</b><br>140 |
| <b>Faturamento ano 3:</b><br>R\$ 1.680 M | <b>Clientes e Usuários ano 3:</b><br>420 |



## Pitch

[www.moreco.tech](http://www.moreco.tech)

Somos uma proptech de plano de assinatura de imóveis comerciais com construções modulares e ajudamos os empreendedores brasileiros com 2 problemas: com uma construção moderna e rápida e com o investimento no ativo, nós o realizamos. Assim o empreendedor foca totalmente e exclusivamente naquilo que mais importa a ele: o seu negócio/core Business.

### Cap table

50% - Edgar Kaiser - CEO  
50% - Joelso Andrade - CFO

B2B



Itajai/SC



Março/21



6 full time



Produto/MVP já desenvolvido com vendas constantes ou crescentes em mais de 3 meses seguidos

## Problema e Cliente

Resolvemos 2 dores do franqueador e do franqueado:

- Da construção;
- Do investimento para construir.

## Modelo de Negócio

Plano de assinatura (locação) = contrato de 5 anos ( 60 meses) mínimo

Ticket médio mensal = R\$ 1.500,00

Ticket por contrato = R\$ 90.000,00 (por venda)

## Produto e Tecnologia

Locação de imóveis comerciais, utilizando a construção modular, uma construção mais moderna, tecnológica e sustentável, alinhada com o ESG

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 1.600.000,00

**INVESTIDA?:** Sim

**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 5 M

## USO DO INVESTIMENTO

**100%** em novos imóveis comerciais Tecnologia

## RESULTADOS ESPERADOS

**Faturamento ano 1:**

R\$ 2.200.000,00

**Faturamento ano 2:**

R\$ 3.500.000,00

**Faturamento ano 3:**

R\$ 4.800.000,00

**Clientes e Usuários ano 1:**

200

**Clientes e Usuários ano 2:**

410

**Clientes e Usuários ano 3:**

580



SANTA CATARINA



CXAAS

## Pitch

<https://saphir.com.br>

Acelerar o crescimento de nossos clientes, impulsionando a inovação e a transformação digital com soluções cloud de alta qualidade, atendimento especializado e conformidade. Isso fortalece parcerias com clientes, especialmente na área de software, impulsionando a migração de aplicações legadas e operações nativas da nuvem.

<https://youtube.com/live/5w64kU13y4I>

## Cap table

60% - Sidimar Carniel- CEO  
20% Jenifer P. Soster - CFO  
20% Adelmir Mucelin - CTO

B2B



Chapecó/SC



Out/2023



8 full time  
7 part time



Produto/MVP já desenvolvido com vendas constantes ou crescentes em mais de 3 meses seguidos

## Problema e Cliente

Atuamos com maior ênfase com empresas de tecnologia resolvendo dores como a complexidade das plataformas, suporte básico, escassez de time técnico, dificuldades de resolução de problemas, alto custo de infra estrutura e faturamento em dólar

## Modelo de Negócio

Modelo de recorrência B2B com ticket médio de 850,00 neste momento, mas o ticket médio vem aumentando mês a mês

## Produto e Tecnologia

Plataforma de cloud com serviços de IaaS, PaaS e SaaS que fornece alta disponibilidade, escalabilidade e conformidade para as operações de nuvem.

## FINANCEIRO

### FATURAMENTO últimos 12 meses:

R\$ 1.9 M

INVESTIDA?: Sim

VALOR QUE PROCURA: R\$ 3 M

## USO DO INVESTIMENTO

44% Vendas e Marketing

30% Operação e Produto

20% Expansão Infra

6% Adm/Fin

## RESULTADOS ESPERADOS

Faturamento ano 1:

R\$ 4.8 M

Faturamento ano 2:

R\$ 8 M

Faturamento ano 3:

R\$ 13.2 M

Clientes e Usuários ano 1:

320

Clientes e Usuários ano 2:

450

Clientes e Usuários ano 3:

620



## Pitch

<https://stift.com.br/>

A Stift nasceu da dor de um sócio e se tornou uma solução inovadora, modernizando o processo educacional ao facilitar o esclarecimento de dúvidas dos alunos. Com um aplicativo de ponta e uma equipe capacitada, revolucionamos o atendimento escolar.  
<https://youtu.be/Kmxqnwuf6Pg>

## Cap table

60% - Davi Pizelman Rost – CEO  
40% Everton Marcelino – CTO

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**  
R\$ 162.268,60  
**INVESTIDA?:** Sim  
**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 500 K

B2B



Florianopolis/SC



Dez/2020



4 full time



Produto/MVP já desenvolvido com vendas constantes ou crescentes em mais de 3 meses seguidos

## Problema e Cliente

A Stift atende instituições de ensino (anos finais, EM e PV), resolvendo o desafio de tornar o atendimento ao aluno mais eficaz, moderno, acessível e barato, promovendo o esclarecimento de dúvidas de forma rápida e prática, falando a língua do aluno.

## Modelo de Negócio

Nossa principal modelo é o B2B, onde escolas de ensino fund II, ensino médio e cursos pré-vestibular pagam. Há dois modelos: um inclui o uso de tutores com um ticket médio de R\$12,00 aluno/mês e outro que oferece apenas a tecnologia a R\$2,50 aluno/mês.

## Produto e Tecnologia

Criamos um aplicativo mobile e web, além de contarmos com monitores treinados que sanam às dúvidas dos alunos, tornando o aprendizado mais acessível e personalizado. Também possuímos um Dashboard onde o gestor acompanha o uso e observa estatísticas.

## USO DO INVESTIMENTO

65% Marketing  
20% Desenvolvedor  
8% Tráfego pago e criação de artes  
7% Caixa e eventos relevantes

## RESULTADOS ESPERADOS

**Faturamento ano 1:**  
R\$ 750 K  
**Faturamento ano 2:**  
R\$ 2 M  
**Faturamento ano 3:**  
R\$ 4 M

**Clientes e Usuários ano 1:**  
60  
**Clientes e Usuários ano 2:**  
100  
**Clientes e Usuários ano 3:**  
250





SANTA CATARINA



## Pitch

[www.vacaroxaa.com](http://www.vacaroxaa.com)

Por meio de uma raquete digital IOT levamos precisão para o produtor de leite identificar a vaca doente e informação para o laticínio.

<https://youtu.be/wUdKOyfc4a4>

## Cap table

33% - Roberto Carlos - CEO  
25% Ana Silvia - CTO  
30% - João Marcelo - COO  
3% - Venture HUB  
9% - Outros Crowdfunding

B2B2C



São Francisco do  
Sul /SC



Out/2021



2 full time  
1 part time



Produto/MVP já desenvolvido com vendas constantes ou crescentes em mais de 3 meses seguidos

## Problema e Cliente

Reduzir a Contagem de Células Somáticas - CCS no leite. Nossos clientes diretos são os laticínios que repassam as raquetes para seus produtores de leite.

## Modelo de Negócio

Nosso modelo de negocio é a locação da raquete por R\$6.00 vaca mês. Ticket médio é de R\$300.00 por propriedade com 50 animais.

## Produto e Tecnologia

Nosso modelo de negócio é a locação da raquete por R\$6.00 vaca mês. Ticket médio é de R\$300.00 por propriedade com 50 animais.  
, fornece o resultado para o produtor antes da ordenha e envia os testes para uma plataforma on-line.

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**  
R\$ 2.000,00  
**INVESTIDA?:** Sim  
**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 5 M

## USO DO INVESTIMENTO

**60%** Linha de montagem de fabricação e produtos  
**40%** Marketing

## RESULTADOS ESPERADOS

**Faturamento ano 1:**  
R\$ 1.000.000  
**Faturamento ano 2:**  
R\$ 3.000.000  
**Faturamento ano 3:**  
R\$ 10.000.000

**Clientes e Usuários ano 1:**  
500  
**Clientes e Usuários ano 2:**  
2000  
**Clientes e Usuários ano 3:**  
5000

# Edição SÃO PAULO





Circuito de Investimento 2023



São Paulo



<https://www.celebrar.com.br/>

### Pitch

Celebrar é uma eventech que desenvolve tecnologia para aumentar a eficiência no mercado de eventos da América Latina.

[https://drive.google.com/file/d/1HYffj7IN\\_-k\\_tWGKn2m3-XurqzyRuQgo/view?usp=sharing](https://drive.google.com/file/d/1HYffj7IN_-k_tWGKn2m3-XurqzyRuQgo/view?usp=sharing)

### Cap table

Camila Florentino, CEO e CPO, [camila@celebrar.com.br](mailto:camila@celebrar.com.br), 11 99258-9783, <https://www.linkedin.com/in/camilaflorentino/>  
 Patricia Cella Portes, COO e CMO, [patricia@celebrar.com.br](mailto:patricia@celebrar.com.br), 11 94447-2983, <https://www.linkedin.com/in/patriciacella/>

B2B



São Paulo/SP



27/07/2017



2 sócios + 18 pessoas



Produto/MVP já desenvolvido com vendas constantes ou crescentes em mais de 3 meses seguidos

### Problema e Cliente

Grandes empresas e multinacionais não conseguem qualificar e contratar fornecedores finais de serviços para eventos, atualmente 94% dos fornecedores de eventos no Brasil são Micro e Pequenas empresas.

### Modelo de Negócio

Marketplace com 35% de take rate, sendo: 10% dos fornecedores + 25% dos compradores

### Produto e Tecnologia

Plataforma one stop shop que possibilita a grandes empresas e multinacionais a aquisição de serviços para eventos de forma 'self-service', oferecidos por micro fornecedores de eventos em todos os estados do Brasil.

### FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 7.200.000,00

**INVESTIDA?:** Não

**VALOR QUE PROCURA:** R\$

15.000.000,00

### USO DO INVESTIMENTO

35% Vendas e MKT, 35% Produto e Tecnologia, 20%

Sucesso do Cliente, 10% Finanças e Gestão

### RESULTADOS ESPERADOS

ano 1- R\$ 25mi, ano 2 - R\$ 100mi



Circuito de Investimento 2023



São Paulo



<https://www.cloudia.com.br>

## Pitch

A Cloudia é um chatbot que automatiza a comunicação de clínicas com seus pacientes via WhatsApp, permitindo que eles agendem consultas, tirem dúvidas e recebam comunicações importantes da clínica, como lembretes de consultas.

[https://youtu.be/QeVEtbwq\\_s4](https://youtu.be/QeVEtbwq_s4)

## Cap table

Felipe Miranda Costa - CEO - (11)974279518.  
felipe@cloudia.com.br, <https://www.linkedin.com/in/felipe-miranda-costa>

Tiago Miranda Costa - CRO - (84)

B2B



São Paulo/SP



01/01/2017



2 sócios + 25 pessoas



Produto/MVP já desenvolvido com vendas constantes ou crescentes em mais de 3 meses seguidos

## Problema e Cliente

Público: Clínicas médicas, odontológicas e de estética.

Problema: a alta demanda de mensagens dos pacientes no WhatsApp, muitas vezes fora do horário comercial, impossibilita a resposta a todos esses pacientes e causa demora no atendimento.

## Modelo de Negócio

Ganhamos dinheiro com o pagamento de assinaturas mensais ou anuais. <https://www.cloudia.com.br/preco-cloudia/>  
Quem paga: clínicas médicas, odontológicas ou de estética.  
Ticket médio: R\$250,00 por mês por cliente.

## Produto e Tecnologia

A Cloudia é um chatbot que automatiza a comunicação de clínicas com seus pacientes via WhatsApp, permitindo que eles agendem consultas, tirem dúvidas e recebam comunicações importantes da clínica, como lembretes de consultas.

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 4.000.000,00

**INVESTIDA?:** Não

**VALOR QUE PROCURA:** R\$

4.000.000,00

## USO DO INVESTIMENTO

20% - Produto, 20% - CS, 30% - MKT, 30% - Vendas

## RESULTADOS ESPERADOS

Ano 1: R\$ 5M

Ano 2: R\$ 6,4M

Ano 3: R\$ 8M



Circuito de Investimento 2023



São Paulo



[www.doutoraovivo.com.br](http://www.doutoraovivo.com.br)

## Pitch

Plataforma de Saúde Digital, fornecemos cuidado em saúde através da telemedicina.

[https://drive.google.com/open?id=15FU3KTPyX\\_Q9Fvc3xu2ra7eG3\\_IP6Mjg&usp=drive\\_fs](https://drive.google.com/open?id=15FU3KTPyX_Q9Fvc3xu2ra7eG3_IP6Mjg&usp=drive_fs)

## Cap table

Mauren Ginaldo Souza - CEO  
11-97156-3080 / [mauren@doutoraovivo.com.br](mailto:mauren@doutoraovivo.com.br)  
<https://www.linkedin.com/in/maurenginaldosouza/>

Luciano Jesus Lima - CTO  
11-98133-7833  
[luciano@doutoraovivo.com.br](mailto:luciano@doutoraovivo.com.br)  
<https://br.linkedin.com/in/lucianojesuslima/pt-br>

B2B,  
B2B2C



Barueri/SP



15/01/2019



3 sócios + 10  
pessoas



Produto/MVP já desenvolvido com vendas constantes ou crescentes em mais de 3 meses seguidos

## Problema e Cliente

Atendendo: Clínicas, Hospitais, Cartões de Saúde, Operadoras, Indústria Farmacéutica e Instituições, fornecendo uma jornada de Telemedicina humanizada e segura.

## Modelo de Negócio

- SaaS: licenciamos a plataforma para empresas de saúde realizarem atendimento com seus profissionais: ticket médio R\$ 500,00
- HaaS: realizamos o atendimento com equipe médica Doutor ao Vivo: ticket médio R\$ 3.000,00

## Produto e Tecnologia

Conectamos pacientes e profissionais de saúde através de uma plataforma de telemedicina, fornecemos pronto-atendimento virtual 24x7 e consultas agendadas com especialistas. Tudo isso através de uma jornada de atendimento simples, humanizada e segura.

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**  
R\$ 1.430.346,00  
**INVESTIDA?:** Sim  
**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 1.000.000,00

## USO DO INVESTIMENTO

Comercial/marketing: 23%, Administrativo: 4%,  
Produto: 23%, Operação: 59%

## RESULTADOS ESPERADOS

Ano1: R\$ 4.560.774,00, Ano 2: R\$ 9.121.548,00, Ano 3: R\$ 16.418.786,00



Circuito de Investimento 2023



São Paulo



[www.elevescience.com.br](http://www.elevescience.com.br)

## Pitch

Auxiliamos a indústria farmacêutica, química e cosmética atingir real eficiência e sustentabilidade. Nós desenvolvemos pele humana obtida em laboratório para testar a segurança e a eficácia de produtos aplicados na pele.

<https://www.youtube.com/watch?v=ox7lzes1udE>

## Cap table

Franciane Marquete de Oliveira (CEO)  
[franciane.oliveira@elevescience.com](mailto:franciane.oliveira@elevescience.com)  
 Evandro Delfin Marquete (CFO)  
[evandro.marquete@elevescience.com](mailto:evandro.marquete@elevescience.com)  
 Nayara Albuquerque (COO)  
[nayara.albuquerque@elevescience.com](mailto:nayara.albuquerque@elevescience.com)  
 Daniel Carrão (Coordenador laboratório)  
[daniel.carrao@elevescience.com](mailto:daniel.carrao@elevescience.com)

B2B



Ribeirão Preto



20/02/2020



5 sócios + 20 pessoas



Produto/MVP já desenvolvido com vendas constantes ou crescentes em mais de 3 meses seguidos

## Problema e Cliente

indústria farmacêutica e química que precisa demonstrar que ingredientes e produtos apresentam performance, qualidade, segurança sem o uso de animais, atendendo pressão regulatória e social

## Modelo de Negócio

Venda de serviços e venda de kits contendo pele artificial (para laboratórios especializados). Serviços: R\$ 80.000,00, fragmento de pele: R\$ 400,00 (a partir de 2024)

## Produto e Tecnologia

Pele humana obtida em laboratório. É uma plataforma que permite produzir fragmentos de pele com diferentes especificidades (coloração e doenças) para realizar testes avançados para medicamentos, cosméticos, brinquedos, material escolar, tintas, etc

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 2.500.000,00

**INVESTIDA?:** Sim

**VALOR QUE PROCURA:** R\$

3.700.000,00

## USO DO INVESTIMENTO

10% em P&D, 15% em Mkt e Vendas, 25% Caixa (Capital de Giro) e 50% em nova estrutura e equipamentos

## RESULTADOS ESPERADOS

Ano 1: R\$ 8,1 M

Ano 2: R\$ 13,2 M

Ano 3: R\$ 15,5 M

Ano 4: R\$ 18,4 M

Ano 5: R\$ 21,4 M



Circuito de Investimento 2023



São Paulo



<https://www.hoffanalytics.com.br/>

## Pitch

Acompanhe as obras e atividades da construção civil de todo o Brasil, filtre por andamento, tipologia, contratante, início, término, serviços que estão sendo executados, área, endereço e etc. Saiba onde e o momento certo para vender seus produtos!

<https://www.youtube.com/watch?v=3hRcVLT4otk>

## Cap table

Janaine Nascimento / CEO / [janaine@hoffanalytics.com.br](mailto:janaine@hoffanalytics.com.br) / 11998328406 / <https://www.linkedin.com/in/janaine-nascimento-28004749>

Wesley Bichoff / Founder / [wesley@hoffanalytics.com.br](mailto:wesley@hoffanalytics.com.br) / 11969770666 / <https://www.linkedin.com/in/wesley-bichoff/>

B2B



São Paulo/SP



01/08/2020



2 sócios + 16 pessoas



Produto/MVP já desenvolvido com vendas constantes ou crescentes em mais de 3 meses seguidos

## Problema e Cliente

Empresas que oferecem produtos ou serviços para o ecossistema da construção, que prospectam obras para atuação da equipe comercial de forma manual e/ou visual em busca de obras/oportunidades para estratégias de vendas.

## Modelo de Negócio

Saas - Contrato de 12 meses com TK média geral de 3500,00. Planos partem de 490,00 por cidade até 9800,00 mês para acesso nacional.

## Produto e Tecnologia

Plataforma que permite a segmentação e visualização de obras por endereço, construtoras, segmento, padrão e metragem para análises de mercado, estratégias comerciais, bem como previsão de consumo de materiais.

## FINANCEIRO

### FATURAMENTO últimos 12 meses:

R\$ 1.529.845,00

INVESTIDA?: Sim

VALOR QUE PROCURA: R\$

2.000.000,00

## USO DO INVESTIMENTO

Marketing 15%, Vendas 45%, Equipe 10%, Produto 30%

## RESULTADOS ESPERADOS

Ano 1 - 7.395.734,71

Ano 2 - 12.548.572,28

Ano 3 - 17.522.329,34



Circuito de Investimento 2023



São Paulo



<https://recicla.se/>

## Pitch

A Recicla.se é uma Plataforma de Gestão de Resíduos e Solução de Descarte Sustentável. Ajudamos empresas a serem mais sustentáveis e Eficientes Através da Gestão dos Seus Resíduos

<https://youtu.be/HLTeuul8z8o>

## Cap table

Danielle Malta Santana Moraes - COO  
danielle@recicla.se  
<https://www.linkedin.com/in/daniellemalta/>

Matheus Felipe Vitor - CEO  
matheus@recicla.se  
<https://www.linkedin.com/in/matheusfvitor10/>

B2B



São Caetano do Sul



30/11/2019



3 sócios + 3 pessoas



Produto/MVP já desenvolvido com vendas constantes ou crescentes em mais de 3 meses seguidos

## Problema e Cliente

Empresas que possuem dificuldade em fazer a gestão dos seus resíduos ou ainda não fazem

- Faturam > R\$ 500k ano;
- Obrigatoriedade legal;
- Possuem certificações (ISO, Sistema B, etc);
- Ações ligadas a sustentabilidade e ESG.

## Modelo de Negócio

- |                           |   |   |
|---------------------------|---|---|
| Solicitações únicas (OTC) | > Planos com pagamentos recorrentes mensais | 1) Recicla.se plus - Por meio de nossa rede de parceiros, intermediamos a coleta e destinação adequada. |
| > Ticket médio R\$650,00  | > Ticket médio de R\$300/mês                | 2) Plataforma Recicla.se Smart Waste – Plataforma de gestão de resíduos                                 |
| Planos de Recorrência     | > LTV de R\$5.400                           |   |

## Produto e Tecnologia

- 1) Recicla.se plus - Por meio de nossa rede de parceiros, intermediamos a coleta e destinação adequada.
- 2) Plataforma Recicla.se Smart Waste – Plataforma de gestão de resíduos

## FINANCEIRO

**FATURAMENTO últimos 12 meses:**

R\$ 93.922,00

**INVESTIDA?:** Não

**VALOR QUE PROCURA:** R\$ 500.000,00

## USO DO INVESTIMENTO

Vendas e MKT - 50%, Equipe - 26%, Produto - 24%

## RESULTADOS ESPERADOS

Ano 1 - R\$ 3MM

Ano 2 - R\$ 10MM

Ano 3 - R\$ 35MM