

# Confiança local como infraestrutura de serviços

Marketplace curado para transformar descoberta, reputação e conversão em Trancoso.

TESE PARA INVESTIDORES · A VALIDAR

Capital e rede para provar densidade, confiança e recorrência antes de expandir.

# O problema não é encontrar nomes. É confiar e fechar.

## PROBLEMA · A VALIDAR

A demanda nasce em canais fragmentados; a oferta séria não consegue se diferenciar.

### ● Para quem precisa resolver

Indicação dispersa, disponibilidade incerta, pouca evidência de qualidade e retrabalho na cotação.

### ● Para quem presta o serviço

Demanda imprevisível, reputação presa ao boca a boca, pouca recorrência e baixo controle do funil.

A assimetria de confiança aumenta tempo, risco e custo dos dois lados.

# A região gera demanda. O sinal econômico ainda precisa virar tração local.

FONTE EXTERNA · CONTEXTO REGIONAL

**250 mil**

visitantes estimados em Porto Seguro  
no Carnaval de 2026

**R\$ 650 mi**

impacto econômico estimado  
no mesmo período

**1,9 mil**

reuniões de negócios no  
Show Tour 2025

Contexto regional não é tração da Trancoso Resolve. A oportunidade precisa ser validada em categorias e microterritórios específicos.

# Um produto simples na superfície, disciplinado no fundo.

PRODUTO PRINCIPAL · TESE

Marketplace curado de serviços locais, com perfil verificado, reputação e pedido guiado.

01

## Descoberta

Categoria, localização e contexto da necessidade organizam a busca.

02

## Confiança

Verificação, evidências e avaliações úteis reduzem a incerteza.

03

## Conversão

Pedido guiado estrutura briefing, contato, resposta e acompanhamento.

Pagamentos e comissão entram somente após gates de segurança, suporte e controle operacional.

# O pagador e o usuário têm propostas de valor diferentes.

## MODELO DE MERCADO · TESE

### CLIENTE PAGANTE · B2B

#### Prestador local sério

Assina para ganhar visibilidade qualificada, reputação digital e acesso a demanda com intenção.

**Desejo: demanda previsível + credibilidade digital.**

### USUÁRIO · B2C

#### Morador, proprietário, anfitrião e visitante

Busca, compara e solicita ajuda sem pagar no início.

**Desejo: resolver com menos ruído, risco e tentativas.**

# A jornada transforma uma busca solta em um pedido acionável.

EXPERIÊNCIA · TESE

## 01 · Descobrir

O usuário escolhe categoria, local e urgência.

---

## 02 · Comparar

Perfis, evidências e reputação reduzem incerteza.

## 03 · Pedir

O briefing guiado organiza necessidade e contato.

---

## 04 · Avaliar

Resposta, conclusão e feedback alimentam o ciclo de confiança.

# Concorrentes fortes validam a necessidade — e deixam um espaço local.

FONTES EXTERNAS + ANÁLISE

**GetNinjas**

Escala, categorias e demanda nacional

Curadoria de microterritório não é sua proposta central.

**Triider**

Processo, assistência e garantia em manutenção

Cobertura e vertical diferem do destino Trancoso.

**Concierges locais**

Relacionamento, contexto e serviço premium

Capacidade limitada e oferta menos pesquisável.

**Google · Instagram · WhatsApp**

Hábito, alcance e comunicação direta

Pouca padronização de verificação, histórico e conversão.

# O benefício não é “mais um catálogo”. É reduzir incerteza local.

## POSICIONAMENTO · TESE

### Marketplace amplo

Amplitude nacional

Densidade e contexto local

### Plataforma de manutenção

Processo e garantia

Curadoria por destino + pedido guiado

### Concierge

Atendimento artesanal

Oferta pesquisável + reputação acumulada

### Canais abertos

Alcance imediato

Perfis estruturados + histórico verificável

# A barreira não nasce pronta. Ela é construída na execução.

## HIPÓTESE DE MOAT

1

### Densidade local

Oferta e demanda concentradas em categorias e microterritórios onde a resposta importa.

2

### Qualidade dos dados

Verificação, resposta, resolução e avaliações geram sinais úteis e comparáveis.

3

### Recorrência e distribuição

Parcerias e repetição de uso transformam confiança em hábito local.

**Moat esperado — não comprovado: rede curada + dados de qualidade + recorrência + confiança.**

# Receita recorrente primeiro; transação quando a operação merecer.

## HIPÓTESES DE PREÇO

### Fundador

**R\$ 19,90/mês**

Hipótese de lançamento. Benefício e duração dependem de aprovação jurídica e comercial.

### Profissional

**R\$ 59/mês**

Hipótese de preço-alvo para perfil completo, visibilidade e ferramentas de conversão.

### Transacional

**8–12%**

Hipótese futura, apenas em categorias com pedido, confirmação e suporte controláveis.

Todos os preços são hipóteses. Não representam receita atual, contratos ou tração.

# A tese financeira começa por uma sensibilidade — não por uma promessa.

CENÁRIO MATEMÁTICO · ILUSTRATIVO



**500**

prestadores no cenário

**R\$ 59**

preço mensal

**R\$ 29,5 mil**

MRR ilustrativo

**R\$ 354 mil**

ARR run-rate

**Fórmula:** prestadores pagos × preço mensal. Valores editáveis no gráfico e no modelo financeiro.

## Exclusões do cenário

Comissão, mídia, upsell, impostos, inadimplência, descontos, churn, custos operacionais e reembolsos.

# Lançar por densidade: uma categoria, um microterritório, um ciclo.

## RECOMENDAÇÃO DE LANÇAMENTO

### 1 · Estabilizar

Fechar gates críticos de dados, acesso, pagamentos, observabilidade e suporte.

---

### 3 · Ativar demanda

Parcerias com anfitriões, imóveis, comércio e mídia local; pedido guiado como CTA.

---

### 2 · Curar 100

Selecionar os primeiros prestadores por categorias prioritárias e disponibilidade real.

### 4 · Medir e repetir

Tempo de resposta, pedido→contato, contratação, retenção e satisfação antes de expandir.

# 18 meses para provar liquidez — e só depois replicar.

PLANO · HIPÓTESE

**0–3 meses**  
**Estabilizar e validar**

Gates técnicos · categorias · primeiros prestadores · entrevistas e teste de demanda.

**4–9 meses**  
**Densidade e conversão**

Ativação B2C · parcerias · KPIs · pilotos pagos e retenção.

**10–18 meses**  
**Recorrência e replicação**

Playbook repetível · economia da unidade · destinos adjacentes após os gates.

**Gate de expansão: oferta ativa + tempo de resposta + conversão + retenção dentro das metas acordadas.**

# Impacto social é parte do produto — e precisa de métricas.

IMPACTO PRETENDIDO · A VALIDAR

## PRESTADOR LOCAL

### Renda, reputação e formalização

Mais visibilidade, reputação portátil, acesso à demanda e incentivo à formalização.

Medir: verificados, ativos, recorrência, qualidade e distribuição de oportunidades.

## COMUNIDADE E DESTINO

### Menos assimetria, mais segurança

Decisões mais seguras e maior potencial de circulação de renda em fornecedores locais.

Medir: tempo para resolver, satisfação, conflitos, cobertura e participação local.

# O capital compra marcos; retorno depende de dados ainda ausentes.

ESTRUTURA CONDICIONADA

**0–3**

meses · gates de lançamento

**4–9**

meses · densidade e conversão

**10–18**

meses · recorrência e replicação

**N/D**

prazo de retorno financeiro

Não é promessa de payback. Sem rodada, valuation, custos, margem, CAC, churn e política de distribuição, não há cálculo responsável.

## Quando os dados existirem

Payback operacional = primeiro mês de caixa acumulado  $\geq 0$ . Retorno do investidor depende de participação, dividendos e/ou evento de liquidez.

# O risco principal não é tecnologia isolada — é lançar sem confiança.

RISCO · AUDITORIA ANEXA

1

## Produto e segurança

Gate: proteção de dados, controles de acesso, pagamentos e observabilidade.

2

## Liquidez local

Gate: oferta ativa, resposta rápida e conversão em categorias prioritárias.

3

## Economia e compliance

Gate: pricing validado, CAC, retenção, LGPD e desenho societário/da oferta.

**Auditoria técnica: lançamento bloqueado até correções críticas. Prioridade do capital: prontidão.**

# A rodada deve financiar prova de liquidez — não expansão prematura.

RECOMENDAÇÃO · A APROVAR

## Produto + segurança

**35%**

Dados, acesso, pagamentos, observabilidade e experiência principal.

## Liquidez local

**35%**

Curadoria, ativação de prestadores, aquisição B2C e parcerias.

## Operação + runway

**30%**

Suporte, qualidade, legal/compliance e reserva operacional.

Distribuição recomendada para planejamento. Ajustar quando rodada, orçamento, equipe e runway forem definidos.

# A tese é simples

PRÓXIMO PASSO · VALIDAR ANTES DE CAPTAR

Confiança local pode virar infraestrutura escalável.  
O próximo passo não é afirmar escala — é provar densidade, conversão e recorrência em Trancoso com métricas verificáveis.