

Plano de execução • 18 meses

Playbook de lançamento por densidade, gates, métricas e expansão condicionada.

CLASSIFICAÇÃO TESE PARA INVESTIDORES	STATUS PLANO PROPOSTO • METAS A VALIDAR
---	--

Princípio de execução: uma categoria, um microterritório e um ciclo mensurável de pedido → resposta → contratação → avaliação antes de replicar.

1. Critérios de sucesso

- Segurança e operação: gates críticos concluídos, observabilidade ativa e responsabilidades claras.
- Oferta: prestadores verificados, ativos e responsivos nas categorias escolhidas.
- Demanda: pedidos com intenção e contexto suficientes para gerar resposta útil.
- Liquidez: resposta e resolução repetíveis em microterritórios definidos.
- Receita: preço, conversão, retenção e churn medidos por coorte.
- Impacto: indicadores sociais com definição, linha de base e evidência.

2. Roadmap por fase

Janela	Produto e tecnologia	Oferta e qualidade	Demanda e GTM	Financeiro e governança	Gate
0–3 meses	Fechar acesso, dados, pagamentos e observabilidade; instrumentar eventos.	Definir critérios; recrutar e verificar primeira coorte.	Mapear parceiros e necessidades; preparar piloto controlado.	Unificar preços/planos; orçamento, LGPD e políticas.	Prontidão + oferta mínima útil.
4–6 meses	Aprimorar pedido guiado, resposta e avaliação.	Acompanhar SLA, disponibilidade e qualidade.	Ativar demanda em microterritório; testar mensagens e canais.	Iniciar cobrança piloto e reconciliação.	Resposta e conversão mensuráveis.
7–9 meses	Reduzir fricção e elevar confiabilidade dos dados.	Expandir somente dentro das categorias com liquidez.	Parcerias recorrentes e reativação.	Coortes de preço, churn inicial e custos.	Liquidez repetível + sinal de retenção.
10–12 meses	Automatizar controles maduros, sem retirar curadoria crítica.	Padronizar playbook de onboarding e qualidade.	Escalar canais comprovados, não alcance vazio.	Economia unitária inicial e runway.	Receita recorrente comprovada.

Janela	Produto e tecnologia	Oferta e qualidade	Demanda e GTM	Financeiro e governança	Gate
13–18 meses	Preparar replicação e reporting para data room.	Testar nova célula apenas se gates forem atingidos.	Replicar playbook com critérios de entrada e saída.	Auditoria de métricas e tese de captação.	Replicabilidade comprovável.

3. Primeiros 100 prestadores

1. Definir critérios de categoria: intenção, recorrência, urgência, fragmentação, verificabilidade e capacidade de suporte.
2. Mapear oferta existente sem confundir lista de contatos com prestador ativo.
3. Verificar identidade, evidências de trabalho, disponibilidade, área de atendimento e regras de conduta.
4. Publicar perfis com completude mínima e chamada à ação clara.
5. Criar rotina de confirmação de disponibilidade e qualidade.
6. Recrutar em coortes; cada coorte deve ter origem, data, categoria, status e resultado.
7. Testar benefícios do plano Fundador somente com termos, duração e transição definidos.
8. Medir resposta, resolução, satisfação e retenção — não apenas cadastros.

Métrica da coorte	Definição	Valor inicial	Meta	Fonte
Prestadores convidados	Convites únicos emitidos	A medir	A definir	CRM / operação
Prestadores verificados	Perfis aprovados com evidências mínimas	A medir	A definir	Produto / operação
Prestadores ativos	Disponibilidade confirmada na janela	A medir	A definir	Produto
Prestadores responsivos	Responderam dentro do SLA definido	A medir	A definir	Eventos
Prestadores pagantes	Cobrança aprovada e líquida de estorno	Sem dado	A validar	Financeiro
Retenção	Coorte ativa após janela definida	Sem dado	A validar	Cobrança / produto

4. Aquisição e ativação da demanda

Canal recomendado	Papel	Teste mínimo	Métrica	Observação
Parcerias com propriedades e anfitriões	Captar necessidade com alta intenção.	Piloto rastreável por parceiro.	Pedidos válidos e resolução.	Recomendação; parceiros ainda não definidos.

Canal recomendado	Papel	Teste mínimo	Métrica	Observação
Busca local e conteúdo útil	Capturar intenção explícita.	Páginas por necessidade e local.	Conversão busca → pedido.	Sem inventar volume de tráfego.
Distribuição física contextual	Ativar no momento de necessidade.	QR/link rastreável em pontos aprovados.	Pedidos e qualidade.	Exige autorização e governança.
Indicação estruturada	Transformar confiança existente em dado.	Código/origem por indicação.	Ativação e recorrência.	Não remunerar sem regra clara.

5. Métricas e cadência

Cadência	Fórum	Decisões	Artefato
Diária	Operação do piloto	Incidentes, pedidos sem resposta e qualidade.	Fila operacional + incidentes.
Semanal	Liquidity review	Cobertura, SLA, resposta, conversão e ações por coorte.	Scorecard semanal.
Quinzenal	Produto/GTM	Experimentos, fricção e priorização.	Registro de hipóteses.
Mensal	Financeiro/governança	Receita, churn, CAC, custos, runway e riscos.	Pack mensal de investidores.
Trimestral	Gate de fase	Continuar, corrigir, pausar ou replicar.	Memo de decisão com evidências.

6. Gates de expansão

- Não expandir para Porto Seguro, Caraíva ou Arraial por calendário; expandir apenas por evidência.
- Cada nova célula precisa de oferta mínima útil, resposta confiável, qualidade, suporte e unit economics monitoráveis.
- Se a liquidez degradar, congelar expansão e corrigir a célula atual.
- Os números dos thresholds ainda precisam ser definidos a partir do baseline do piloto.

7. Impacto social incorporado à operação

Dimensão	Indicador	Linha de base	Método	Cuidado
Visibilidade	Exposição qualificada por prestador	A levantar	Eventos do produto	Exposição não é renda.

Dimensão	Indicador	Linha de base	Método	Cuidado
Reputação	Avaliações úteis e taxa de resolução	A levantar	Produto + auditoria	Evitar avaliações sem transação verificável.
Formalização digital	Completude e práticas documentadas	A levantar	Checklist	Definir o que conta como formalização.
Oportunidade econômica	Contratações e GTV confirmados	Sem dado	Confirmação bilateral	Não estimar renda sem evidência.

8. Responsáveis e dados faltantes

Frente	Owner	Aprovador	Prazo	Status
Produto + segurança	A definir	A definir	A definir	Pendente
Oferta + qualidade	A definir	A definir	A definir	Pendente
Demanda + parcerias	A definir	A definir	A definir	Pendente
Financeiro + jurídico	A definir	A definir	A definir	Pendente
Impacto social	A definir	A definir	A definir	Pendente

Fontes e notas

- Base oficial: apresentação Trancoso_Resolve_Tese_Investidores; anexos AUDITORIA TECNICA COMPLETA, DEEP_DISCOVERY, INVENTARIO TECNICO e Texto colado(3).txt.
- Marca: kit oficial Trancoso Resolve e fonte Nunito sob SIL Open Font License 1.1.
- Contexto e concorrência: Prefeitura de Porto Seguro, SETUR Bahia e sites oficiais de GetNinjas, Triider e concierge local; contexto externo não é tração da empresa.
- Compliance: Lei Geral de Proteção de Dados e orientações da CVM aplicáveis à forma de captação.