

Resumo executivo

Tese, diferenciação, lançamento, impacto e marco de investimento em uma página.

CLASSIFICAÇÃO TESE PARA INVESTIDORES	STATUS VALIDAR ANTES DE CAPTAR
---	---

TESE Marketplace curado de serviços locais com perfil verificado, reputação e pedido guiado. A oportunidade é transformar confiança local em infraestrutura de descoberta e conversão.	QUEM PAGA / QUEM USA Pagador inicial: prestador local sério (B2B). Usuário gratuito no início: morador, proprietário, anfitrião e visitante com necessidade de alta intenção (B2C).	DIFERENCIAL Conhecimento local + verificação + reputação acumulada + pedido guiado. O moat é esperado, não comprovado; depende de densidade, qualidade de dados e recorrência.
--	---	--

Tema	Síntese para investidor	Classificação
Concorrência	GetNinjas, Triider, concierges e canais abertos validam a necessidade. A proposta é especialização por destino e microterritório, não superioridade já comprovada.	Análise + fontes externas
Receita	R\$ 19,90/mês (Fundador), R\$ 59/mês (Profissional) e 8–12% de comissão futura somente após gates operacionais.	Hipóteses
Cenário	500 × R\$ 59 = R\$ 29,5 mil de MRR; R\$ 354 mil de ARR. Exclui custos, churn, impostos e outras receitas.	Cenário ilustrativo
Lançamento	0–3 meses: segurança e oferta; 4–9: liquidez e conversão; 10–18: recorrência, receita e replicabilidade. Densidade antes de expansão.	Plano de validação
Impacto social	Intenção: reputação, formalização digital, visibilidade e acesso a demanda para prestadores locais. Resultados ainda precisam de linha de base e métricas.	Tese de impacto
Retorno	O capital compra marcos de redução de risco. Payback, MOIC e IRR permanecem pendentes até rodada, valuation, custos, diluição e saída serem definidos.	Dado faltante