

Roteiro de apresentação e Q&A

Narrativa oral, respostas seguras e perguntas difíceis para reuniões com investidores.

CLASSIFICAÇÃO
TESE PARA INVESTIDORES

STATUS
ROTEIRO · SEM PROMESSAS NÃO COMPROVADAS

1. Pitch de 90 segundos

“A Trancoso Resolve nasce de uma tese simples: em destinos de alta intenção, o gargalo não é encontrar nomes; é confiar e fechar. Estamos construindo um marketplace curado de serviços locais com perfis verificados, reputação e pedido guiado. O prestador local sério é o cliente pagante; moradores, proprietários, anfitriões e visitantes usam gratuitamente no início. Nossa diferença proposta é combinar conhecimento local, verificação e conversão — e provar densidade antes de expandir. Os preços de R\$ 19,90 e R\$ 59, assim como o cenário de R\$ 29,5 mil de MRR, são hipóteses, não resultados. O próximo marco é fechar os gates técnicos, validar liquidez e gerar métricas auditáveis ao longo de 18 meses.”

2. Sequência recomendada da reunião

Tempo	Bloco	Mensagem central	Evidência
0:00–1:30	Tese	Confiança local como infraestrutura.	Problema + produto.
1:30–3:00	Mercado/concorrência	Alternativas validam a necessidade; o espaço é local.	Fontes oficiais.
3:00–5:00	Produto e dois lados	B2B paga; B2C ativa demanda.	Jornada e hipóteses.
5:00–7:00	GTM	Densidade antes de expansão.	Plano 0–3 / 4–9 / 10–18.
7:00–8:30	Receita e retorno	Sensibilidade, não promessa.	Modelo financeiro editável.
8:30–10:00	Riscos e pedido	Capital compra marcos de redução de risco.	Gates e data room.

3. Fala por capítulo do deck

Slide	Tema	Fala segura
1	Abertura	Posicionar a empresa como infraestrutura de confiança, sem alegar operação comprovada.
2	Problema	Mostrar a assimetria de confiança dos dois lados.
3	Contexto regional	Separar contexto público de tração da empresa.
4	Produto	Discovery, Trust e Conversion em uma experiência simples.
5	Dois lados	Prestador paga; usuário B2C é gratuito no início.
6	Jornada	Busca → comparação → pedido → avaliação; cada etapa precisa de instrumentação.
7-8	Concorrência e benefícios	Reconhecer forças dos substitutos; apresentar o espaço local como hipótese.
9	Moat	Explicar que a barreira é construída por densidade, dados e recorrência.
10-11	Receita	Preços e MRR/ARR são hipóteses/sensibilidades.
12-13	Lançamento e roadmap	Lançar por densidade e usar gates objetivos.
14	Impacto social	Apresentar intenção e métricas; não alegar renda ou empregos.
15	Retorno	Capital compra marcos; retorno financeiro depende de inputs e eventos futuros.
16-17	Riscos e recursos	Prontidão, liquidez e compliance; percentuais são recomendação.
18	Fechamento	Validar antes de captar; pedir rede, expertise e capital quando a rodada estiver definida.

4. Perguntas difíceis e respostas

Pergunta	Resposta recomendada
Qual é a tração atual?	Não há tração comprovada nos anexos. O material distingue claramente tese e resultados. O plano é instrumentar oferta, pedidos, respostas, contratação, receita e retenção antes de atribuir números.
Quantos clientes pagantes existem?	O número não foi fornecido nem comprovado. Não será estimado. A confirmação deve vir da cobrança e reconciliação financeira.
Por que alguém pagaria R\$ 59?	É uma hipótese de preço associada a visibilidade qualificada, reputação e ferramentas de conversão. A resposta depende de testes de disposição a pagar e retenção.
R\$ 29,5 mil de MRR já existe?	Não. É a multiplicação ilustrativa de 500 prestadores por R\$ 59.
Quando o investidor recupera o capital?	Ainda não é possível estimar. Faltam rodada, valuation, participação, custos, diluição e evento de liquidez. O modelo mantém payback, MOIC e IRR pendentes.
Qual é a vantagem contra GetNinjas?	A proposta não é vencer por escala nacional. É concentrar conhecimento, verificação e liquidez por microterritório. Essa vantagem ainda precisa ser comprovada em métricas.
Por que não usar só WhatsApp ou Google?	Esses canais têm alcance e hábito, mas não estruturam verificação, histórico e conversão de forma uniforme. A tese é adicionar essa camada sem negar os canais existentes.
O moat já existe?	Não. É uma hipótese construída por densidade, dados de qualidade, recorrência e confiança.
Qual é o TAM?	Ainda não há um tamanho de mercado auditável anexado. A abordagem responsável é começar por categorias e microterritórios, medir frequência e ticket e só então extrapolar.
Qual é o CAC?	Não há dado comprovado. Será medido por coorte e canal, separando convite, ativação, verificação e pagamento.
Qual é o churn?	Não há base pagante comprovada suficiente. Churn deve ser calculado após cobrança recorrente e com definição consistente.
A plataforma está pronta?	A auditoria técnica identificou gates críticos. O lançamento deve aguardar correções e evidências de prontidão.
Qual é a stack?	Os anexos indicam React, Vite, Tailwind, shadcn e Base44. Firebase não deve ser declarado como stack atual sem evidência.
Como vocês controlam qualidade?	A tese usa verificação, evidências, disponibilidade, resposta, avaliação e suporte. Os critérios operacionais ainda precisam ser formalizados e testados.

Pergunta	Resposta recomendada
Vocês processarão pagamentos?	Somente após gates de segurança, reconciliação, suporte e compliance. A comissão de 8–12% é futura e condicional.
Qual o impacto social?	A intenção é ampliar reputação, formalização digital, visibilidade e acesso à demanda. Não há resultado comprovado; o plano inclui métricas e linha de base.
Por que Trancoso primeiro?	A tese exige contexto e densidade local. Trancoso é a célula de validação; dados públicos regionais apoiam o contexto, mas não comprovam tração.
Quando expandir?	Somente após gates de liquidez, qualidade, receita e suporte. Porto Seguro, Caraíva e Arraial são possibilidades condicionais, não cronograma garantido.
Quanto vocês estão captando?	O valor da rodada ainda não foi informado. O material apresenta percentuais recomendados, mas o valor deve derivar de orçamento e runway.
Qual o valuation?	Não foi fornecido e não deve ser inventado. O valuation precisa de instrumento, dados, comparáveis e negociação.
Para que serve o capital?	Recomendação: 35% produto e segurança, 35% liquidez/GTM e 30% operação/runway; ajustar quando a rodada for definida.
Qual é o maior risco?	Lançar antes de fechar confiança técnica e liquidez local. Por isso os gates precedem expansão.
O que provar em 18 meses?	Produto seguro, oferta mínima útil, liquidez, conversão, recorrência, receita e replicabilidade com dados auditáveis.
Por que agora?	Há demanda regional e comportamento digital, mas o 'agora' da empresa depende de prontidão e validação local, não apenas de estatísticas públicas.
Como evitar desintermediação?	Gerando valor contínuo em reputação, conveniência, suporte e recorrência. A efetividade ainda precisa ser medida.
Como lidar com sazonalidade?	Instrumentar coortes e períodos, concentrar categorias recorrentes e separar demanda sazonal de necessidade estrutural. Não há série histórica anexada.
Quem executa?	A composição, dedicação e lacunas da equipe precisam ser documentadas no data room antes da captação.
Quais fontes sustentam os números?	Os preços e sensibilidades vêm da apresentação oficial; contexto regional de fontes públicas; competição de sites oficiais. Tração não foi atribuída.
O que mudou em relação ao deck original?	A tese foi preservada, mas afirmações sem evidência foram reclassificadas, especialmente operação testada, moat e projeções.

Pergunta	Resposta recomendada
Qual é o próximo pedido ao investidor?	Após definir rodada: capital, rede e expertise para financiar marcos mensuráveis. Antes disso, o pedido é diligência sobre o plano de validação.

5. Linguagem a evitar

Evitar	Usar
"Já temos 500 prestadores."	"500 prestadores é um cenário ilustrativo de sensibilidade."
"Faturamos R\$ 29,5 mil de MRR."	"500 x R\$ 59 resultaria em R\$ 29,5 mil de MRR, antes de exclusões."
"O retorno acontece em 18 meses."	"Em 18 meses pretendemos reduzir riscos; retorno depende de um evento financeiro futuro."
"Não temos concorrentes."	"Concorrentes e substitutos validam a necessidade; nossa tese é especialização local."
"Nosso moat está pronto."	"O moat esperado depende de densidade, dados, recorrência e confiança."
"A tecnologia está pronta."	"Há gates técnicos críticos e um plano de correção antes do lançamento."
"Geramos renda local."	"Pretendemos ampliar acesso à demanda; o impacto será medido."

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.