

9.1 Razão de existir (Propósito de longo prazo)

A TrueField existe para **revolucionar a forma de consumo de conteúdo esportivo**, tornando qualquer partida — de um futsal amador a uma final de Copa do Mundo — uma experiência interativa, imersiva e acessível. No curto prazo, começamos pelo futsal; no longo prazo, evoluímos para cobrir todo tipo de esporte (e-sports, esportes radicais, competições universitárias) e, quem sabe, outros eventos ao vivo (concertos, conferências) com nosso motor de IA e renderização 3D.

9.2 Valores da empresa

1. **Inovação Contínua**
 2. **Acessibilidade** (técnica e financeira)
 3. **Transparência** (dados claros, interfaces intuitivas)
 4. **Colaboração** (parceiros, comunidade, usuários)
 5. **Ética no Uso de IA** (justiça, privacidade, responsabilidade)
-

9.3 Visão de futuro

Em 10 anos, a TrueField será **referência global** em experiências esportivas virtuais, com uma plataforma SaaS de alta escala, cobrindo dezenas de modalidades em centenas de países — adotada por grandes ligas, plataformas de streaming, ligas universitárias e produções independentes.

9.4 Essência e vantagem competitiva de longo prazo

- **Diferenciação técnica:** motor de visualização 3D proprietário + IA narradora treinada para cada esporte/idioma.
 - **Foco em nichos** negligenciados pelos gigantes (futsal, modalidades paralímpicas, eventos regionais).
 - **Agilidade e customização:** APIs abertas, pipelines modulares que permitem lançamentos rápidos de novas features.
 - **Cultura de parceria:** integração profunda com federações, clubes e comunidades, garantindo aderência real ao mercado.
-

9.5 Estrutura operacional inicial

- **Core team** (5–8 pessoas):
 - Engenharia (backend, frontend, IA)

- Design UX/UI
 - Vendas & Marketing (foco B2B futsal)
 - Customer Success (suporte técnico e onboarding)
 - **Infraestrutura:** nuvem pública (instâncias de renderização sob demanda, banco de dados de eventos, CDN para streaming).
 - **Governança:** CEO, CTO, CMO, CSO com reuniões semanais e métricas de desempenho (KPIs de pilotos).
-

9.6 Estrutura de escala (horizonte 3–5 anos)

- **Departamentos dedicados:**
 - R&D (IA avançada, táticas, tradutores automáticos)
 - Expansão internacional (times regionais por continente)
 - Parcerias e integrações (APIs, federações, plataformas OTT)
 - Operações e Suporte 24/7
 - **Infraestrutura:** arquitetura de microserviços, Kubernetes gerenciado, licenciamento de edge-cloud para baixa latência.
-

9.7 Estrutura legal

- **Inicial:**
 - Sociedade Limitada (LTDA) no Brasil (permitindo sócios e fácil gestão de quotas).
 - Contratos de prestação de serviços B2B com cláusulas de confidencialidade (NDA) e SLA.
 - **Longo prazo:** migração para S/A ou holding multilocal conforme entrada em EUA e Europa, captação via venture capital, emissão de debêntures conversíveis.
-

9.8 Propriedade intelectual

- **Inicial:**
 - Registro de software (SR – INPI) para motor de renderização e módulo de IA.
 - Marcas ‘TrueField’ e logos protegidos.
- **Longo prazo:**
 - Patentes sobre métodos de reconstrução tática em tempo real.
 - Direitos sobre datasets proprietários (imagens, telemetria de jogadores).

- Acordos de licenciamento de tecnologia junto a universidades e centros de pesquisa.

9.9 Plano de implantação

9.9.1 Objetivos e Metas

- **Curto prazo (1 ano):**
 - Validar solução em 3–5 emissoras de futsal; atingir R\$ 360 mil em receita.
- **Médio prazo (2–3 anos):**
 - Expandir para basquete e vôlei; faturamento anual > R\$ 2 milhões.
- **Longo prazo (4–5 anos):**
 - Entrar em futebol profissional e internacionalizar; receita anual > R\$ 10 milhões.

9.9.2 Cronograma – Metas de Longo Prazo

| Ano | Meta Principal |
|-----|--|
| 1 | 30 emissoras de futsal ativas; R\$ 360 mil |
| 2 | 80 clientes em indoor (basquete/vôlei); R\$ 1,2 mi |
| 3 | Lançar em futebol de areia e canais digitais; R\$ 2,8 mi |
| 4 | PoC em futebol profissional Série B; R\$ 4 mi |
| 5 | Internacionalização (América/Europa/EUA); R\$ 5,5 mi |

9.9.3 Cronograma e Responsáveis – Curto Prazo

| Objetivo | Ação | Responsável | Mês 1 | Mês 2 | Mês 3 | ... |
|------------------------|--|--------------------|-------|-------|-------|-----|
| 1. Pilotos futsal | 1.1 Integrar módulo IA às emissoras | Eng. Backend & CS | X | | | |
| | 1.2 Realizar testes A/B | Eng. Frontend & UX | | X | | |
| | 1.3 Coletar feedback e iterar | Product & CS | | | X | |
| 2. Go-to-market futsal | 2.1 Criar materiais de vendas | Marketing | X | X | | |
| | 2.2 Contatar leads (ESPN, SporTV etc.) | Vendas | | X | X | |

9.9.4 Metas de Eficiência

| Serviço oferecido | Indicador | Padrão |
|-----------------------------------|----------------------------|-----------|
| Pilotos e integração de IA futsal | Tempo de integração (dias) | ≤ 5 dias |
| Suporte técnico inicial | Tempo de resposta (horas) | ≤ 4 horas |

9.9.5 Evolução de Indicadores

| Indicador | Ano 1 | Ano 2 | Ano 3 | Ano 4 | Ano 5 |
|-------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Emissoras atendidas | 30 | 80 | 150 | 200 | 250 |
| Receita anual (R\$ mil) | 360 | 1.200 | 2.800 | 4.000 | 5.500 |

| Indicador | Ano 1 | Ano 2 | Ano 3 | Ano 4 | Ano 5 |
|----------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Tempo médio de integração (dias) | 5 | 4 | 3 | 3 | 2 |
| CSAT (satisfação do cliente, %) | 85 | 88 | 90 | 92 | 95 |