

NP7 - TrueField

Membros:

Cauã Borges Faria (RA: 834437)

Felipe de Toledo de Souza (RA: 832705)

Vitor Rodrigues da Mata (RA: 831591)

Desafio 10 – Vai dar dinheiro?

10.1 – Previsão de receitas e despesas

Receitas previstas (com base no Projeto TrueField):

Ano	Receita Estimada
1	R\$ 360.000
2	R\$ 1.800.000
3	R\$ 5.200.000
4	R\$ 9.500.000
5	R\$ 14.500.000

Despesas previstas (estimadas para desenvolvimento, equipe, marketing, dados, etc.):

Ano	Despesas Estimadas
1	R\$ 800.000
2	R\$ 1.200.000
3	R\$ 2.500.000
4	R\$ 4.000.000
5	R\$ 6.000.000

10.2 – Projeção de fluxo de caixa

10.2.1 – Planilha resumo (R\$ mil)

Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
(a) Saldo Anterior	0	-440	160	2.860	8.360
(b) Investimento Inicial	0	0	0	0	0
(c) Despesas Operacionais	800	1.200	2.500	4.000	6.000
(d) Receita Bruta - Vendas	360	1.800	5.200	9.500	14.500
(e) Injeção de Capital	0	0	0	0	0
(f) Lucro Líquido (d - c)	-440	600	2.700	5.500	8.500
(g) Liquidez (a-b-c+d+e)	-440	160	2.860	8.360	14.860

10.2.3 – Fluxo de caixa mensal (Ano 1 - resumido)

Mês	Receita (R\$)	Despesa (R\$)	Saldo Mensal
Janeiro	0	100.000	-100.000
Fevereiro	0	100.000	-100.000
Março	20.000	100.000	-80.000
Abril	30.000	100.000	-70.000
Maió	50.000	100.000	-50.000
Junho	60.000	100.000	-40.000
Julho	80.000	100.000	-20.000
Agosto	80.000	100.000	-20.000
Setembro	100.000	100.000	0
Outubro	120.000	100.000	+20.000
Novembro	140.000	100.000	+40.000
Dezembro	180.000	100.000	+80.000
Total	860.000	1.200.000	-340.000

10.3 – Identificação de necessidades de investimento

Volume de Recursos Necessários: R\$ 800.000 no 1º ano

Período Crítico: Primeiro semestre do primeiro ano (alto investimento em tecnologia, equipe e marketing, antes das primeiras vendas ganharem tração).

10.4 – Projeção do valor da empresa

- **Ano 1:** R\$ 1,5 milhão (com base em múltiplos de receita x5)
- **Ano 2:** R\$ 7,5 milhões
- **Ano 3:** R\$ 20 milhões
- **Ano 4:** R\$ 38 milhões
- **Ano 5:** R\$ 58 milhões

(Estimativas com múltiplo conservador de 4x a 5x a receita projetada)

10.5 – Planejamento das rodadas de financiamento

Valor (R\$)	Quando	Tipo	O que oferecer em troca
R\$ 800 mil	Início	Seed (Anjo / Equity)	10% de participação
R\$ 2 milhões	Final Ano 1	Venture Capital	15% adicional + cláusula de preferência
R\$ 5 milhões	Final Ano 3	Série A	20% adicional com valuation de R\$ 25M

10.6 – Ajuste de testes de mercado

- **Teste de precificação dinâmica:** Otimizar planos SaaS por perfil de cliente.
- **Teste com clubes internacionais:** Versão multilíngue em futsal espanhol.
- **Teste de engajamento:** Com plataformas como Twitch e YouTube.

10.7 – Análise: é um bom negócio?

Comparação com investimentos alternativos (Ex: CDB, ações):

Investimento	Rentabilidade Esperada (5 anos)
TrueField	3.900% (R\$ 360 mil → R\$ 14,5M)
Renda Fixa (CDI)	65%
Ações (IBOV)	100-150%

Conclusão:

TrueField têm risco elevado, mas potencial de retorno extraordinário. Inovação, equipe técnica sólida e estratégia bem definida indicam que se trata de **um bom negócio para investidores de risco (venture capital e anjos)**.

Desafio 11 – Articulação de Investimentos

11.1 – Identificar fontes de financiamento para *Seed Money*

Objetivo:

Levantar R\$ 800.000 para cobrir despesas operacionais no 1º ano.

Fontes possíveis:

Fonte	Estratégia de Articulação
Investidores-Anjo	Participação em rodadas de pitch (ex: Anjos do Brasil, Poli Angels), foco em inovação esportiva e IA.
Programas de Aceleração	Aplicações em programas como Cubo Itaú, Liga Ventures, Sport Tech Hub.
Editais de Fomento à Inovação	Submissão de projeto para <i>Finep Startups</i> , <i>Editais do Sebrae</i> , <i>Fapesp PIPE</i> .

Crowdfunding de Equity	Plataformas como Kria ou CapTable, oferecendo 5% do equity inicial.
Prêmios e Competições de Startups	Inscrição em desafios de inovação (Startup SP, HackBrazil, Desafio Samsung).

Justificativa:

O produto está pronto para MVP e possui alto potencial de impacto e inovação em mídia esportiva. Tem grande apelo em programas voltados à tecnologia, IA e esportes.

11.2 – Identificar fontes de financiamento para o crescimento do negócio

Objetivo:

Levantar cerca de **R\$ 7 milhões entre o final do ano 1 e o ano 3**, para escalar o produto, internacionalizar e lançar novas versões (Releases 2, 3 e 4+).

Fontes e planejamento:

Tipo de Investidor	Exemplos / Canais	Etapa / Argumento-chave
Venture Capital (VC)	Canary, Indicator Capital, Domo Invest, Astella	Após validação no mercado nacional, com provas de receita e escalabilidade.
Corporate Venture	Grupos como Globo Ventures, Play9 Labs, Sport Tech Ventures	Parcerias com empresas que atuam no mercado-alvo (transmissão esportiva).
Internacionais (VC/PE)	Latin Leap, Kaszek, SoftBank LatAm	Quando houver tração internacional (América Latina e Europa).
Aceleradoras Internacionais	500 Startups, Techstars Sports	Para ganho de tração global e abertura de portas para novos mercados.

11.3 – Planejar opções de saída dos investidores e/ou IPO (caso pertinente)

Opções de saída estratégicas (exit strategies):

Opção de Saída	Justificativa e Estágio Ideal
Aquisição por grupo de mídia	Empresas como Globo, ESPN, DAZN, ou startups maiores (LiveLike, Stats Perform) podem adquirir tecnologia ou equipe.
Aquisição por plataformas OTT	Startups como Dazn, OneFootball, CazéTV e YouTube Sports são potenciais adquirentes.
IPO (Oferta Pública de Ações)	Futuro de médio a longo prazo (5-7 anos), possível com expansão internacional consolidada e base sólida de receita recorrente.
Buyback pela equipe fundadora	Alternativa para investidores-anjo com retorno pré-acordado (3-5x em 3 anos).

Proposta de Retorno:

Investidores da rodada Seed receberão:

- **Equity inicial de até 10%**
- **Preferência de liquidez**
- **Possibilidade de venda com múltiplo 3-5x no ano 3 ou 4**