

# **Plano de Negócios Consolidado – 2VS (Verus Vinculum)**

Este plano de negócios consolida todos os materiais, reports, templates e aprendizados desenvolvidos ao longo dos módulos e sprints do projeto 2VS.

---

## **1. Visão Geral do Negócio**

A **2VS – Verus Vinculum** é uma plataforma B2B/B2B2C voltada ao ecossistema de eSports, criada para resolver a fragmentação entre **times, fãs, parceiros e dados**. Nosso produto conecta engajamento, performance e monetização em um único ambiente digital, permitindo que organizações de eSports professionalizem sua relação com a base de fãs e parceiros comerciais.

A empresa nasce com foco inicial no mercado brasileiro, mas com arquitetura, modelo de negócio e proposta de valor pensados desde o início para **escala global**.

**Missão:** Criar vínculos sustentáveis entre organizações de eSports e suas comunidades.

**Visão:** Tornar-se a principal camada de relacionamento, dados e monetização do eSports global.

**Valores:** Dados como ativo estratégico, transparência, construção de longo prazo e foco em comunidade.

---

## **2. Problema e Oportunidade**

O mercado de eSports apresenta crescimento acelerado de audiência, porém enfrenta gargalos estruturais:

- Baixa previsibilidade de receita para times
- Dificuldade em medir ROI para patrocinadores
- Engajamento fragmentado em múltiplas plataformas
- Falta de padronização de dados e relacionamento

A 2VS surge como uma **infraestrutura de relacionamento**, centralizando engajamento, dados e monetização.

Financeiro	Tecnológico	Estratégico
Instabilidade de Receita Recorrente	Falta de Suporte Qualificado	Falta de Estrutura Data-driven
Dificuldade em Criar Novas Vias de Receita	Carência de Ferramentas Especializadas	Engajamento Disperso e Instável
Problemas de Gestão e Escala	Dificuldade de Adquirir e Apresentar Dados	Desempenho Abaixo do Potencial em Relação aos Números
<b>Desafios de Negociação com Patrocinadores</b>		

### 3. Mercado e Tese de Crescimento

Com base nos estudos realizados:

- **TAM**: 30 milhões (jogadores em ecossistemas competitivos)
- **SAM**: 7,5 milhões (fãs de eSports)
- **SOM**: 150 mil assinantes potenciais

Isso representa um **teto estimado de R\$ 1,5M/mês** em receita recorrente no cenário brasileiro conservador.

Também mapeamos a concentração de influência dos principais times, validando uma estratégia de entrada focada em players com forte base de fãs.

### 4. Produto e Proposta de Valor

O produto 2VS é estruturado em **quatro pilares principais**:

1. **Membership Platform** – Programa de sócio torcedor digital
2. **Engajamento e Atividades** – Missões, eventos e recompensas
3. **Marketplace & Benefícios** – Produtos, parceiros e ativações
4. **Data & Insights** – Dados estruturados para times e patrocinadores

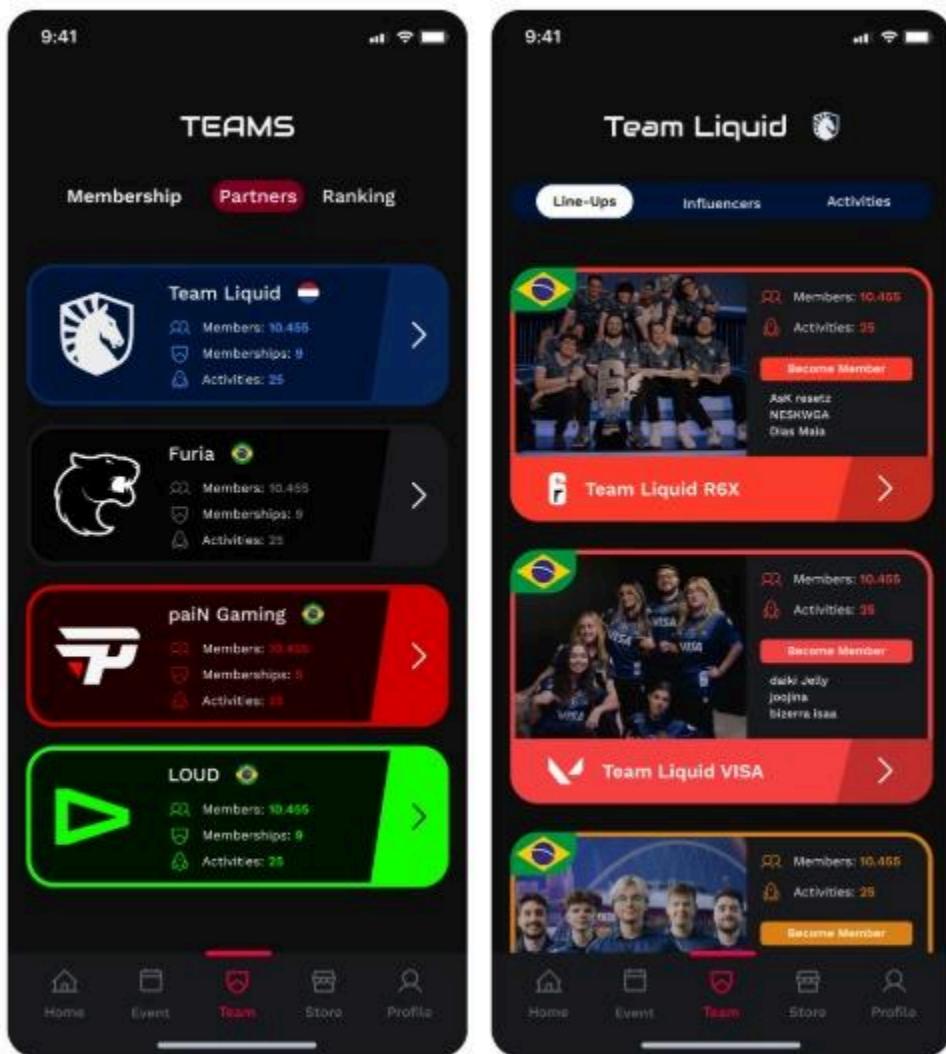
A proposta central é permitir que times começem pelo **engajamento** e evoluam para **monetização e dados**.

---

## 5. Design, UX e Identidade Visual

O design do produto foi desenvolvido em Figma, com foco em:

- Escalabilidade
- Clareza de navegação
- Consistência visual



## 6. Modelo de Negócio

O modelo da 2VS combina:

- **Assinatura mensal do fã**
- **Revenue share com os times**
- **Upsell de soluções B2B (dados, ativações, relatórios)**

Estratégia de entrada:

- Produto principal: Membership
- Expansão: soluções modulares (Solutions Pool)

Key Partners	Key Activities		Value Propositions		Customer Relationships		Customer Segments	
	Membership activities	Tournament Games	A gamified platform with an emphasis on UX, offering rewards and centralization to users following the eSports scene.	Communication portal between clubs and fans.	Daily activities for users to access the app	A channel for report bugs and issues on the app	eSports Clubs and Teams	DATA: - 80% Male - Higher Education ongoing - 15 to 36 years old - Technology integrated - Worldwide
	Data business intelligence	Maintain eSports Marketplace	Custom pages and membership offers for eSports teams	Data refinement and business intelligence for eSports clubs	Communication channels with eSports clubs for feedbacks and opportunities	Social Media	2VS App	
	Key Resources	High-level cloud infrastructure	User's logs database	Generate new revenue streams for clubs	Generate a belonging and exclusivity feeling for fans	Promotion on eSports events	Club's advertising	
		APIs and third-party systems that will integrate with the gamified platform	System developers					
Cost Structure	Revenue Streams		\$		Monetization through ads and advertisements on the App	Fee's on each Line-up member on the associate program	Commissions from investments and sponsorship on eSports clubs from our data consulting	Social media monetizing
	Cloud infrastructure	App Developers and maintainers						

## 7. Estrutura de Custos e Viabilidade

Custos mensais estimados:

- **Custos fixos:** R\$ 15.800
- **Despesas:** R\$ 3.270
- **Total:** ~R\$ 19.070

Premissas:

- Margem alvo: 25%
- Impostos: 15%

O break-even é atingido a partir de uma base inicial de assinantes, validando a viabilidade do modelo.

ITEM	CUSTO	DESPESA	LUCRO	ALIQUOTA	PRECO FINAL (BRUTO)	FATURAMENTO ANUAL (BRUTO)	VALUATION	ASSINATURAS VALOR
AWS Hosting	3000 Marketing + Accountability	3000	LUCRO (VALOR MENSAL)	30%	R\$ 29.475,33	R\$ 353.704,00	R\$ 2.971.113,60	R\$ 19,90
Developers	12000 LinkedIn Premium	540			PRECO FINAL (LÍQUIDO)			
UX Professionals	66,6 X Premium	60	LUCRO (VALOR ANUAL)		R\$ 24.759,28	R\$ 297.111,36	4938	30% GANHO P/ ASSINATURA R\$ 5,97
	Instagram Premium	60						
	ChatGPT Plus	110						
	Registro INPI	209						

## 8. Análise Estratégica (SWOT, Riscos e MOAT)

Foram desenvolvidas análises estruturais para reduzir riscos e orientar decisões:

- SWOT atualizada
- Matriz de riscos
- Framework MOAT (score 25 – estágio “Fix”)

Essas análises direcionam ajustes principalmente em **pricing, escala e operação**.

Strengths	Weaknesses
1. Expertise of advisors: Mentors' experience ensures strategic direction, reinforce this with regular meetings. 2. Team's proficiency in web development: Strong technical skills, expand portfolio to keep learning daily. 3. Team's expertise in data pipeline analysis and construction: Solid foundation in data, leverage this for differentiated analytics solutions. 4. Strong synergy among team members: Efficient collaboration, sustain engagement with agile rituals and continuous feedback. 5. Team members' understanding of the market: Knowledge of the ecosystem, keep discovering and validating insights with constant research. 6. Unified purpose to transform the eSports market: Shared vision strengthens resilience, reinforce purpose in all communications.	1. Limited experience in dealing with investors and clients: Caused by little real exposure, our countermeasure is use mentorship and pitch simulations. 2. Reliance on partnerships for outreach: Caused by restricted initial network our countermeasure is increase presence in events and social media. 3. Initially limited network of contacts: Due to early-stage project, our countermeasure is keep active networking at fairs and associations. 4. Limited experience on team management: Caused because we are a young team, the countermeasure is short trainings in agile management. 5. Limited time for project development: Caused by parallel commitments, our countermeasure will be prioritize critical deliveries. 6. Limited financial resources: Caused by lack of capital, the countermeasure is seek grants, incubators, and funding programs
Opportunities	Threats
1. Partnerships with industry-leading companies: Chance for validation and scaling, we need to invest in strategic alliances. 2. Innovation on membership program and data management in eSports: Competitive edge, we need to prototype quickly and test with users. 3. Kings League as an opportunity: Rising league, pursue cooperation or benchmarking. 4. Emerging market opportunities: Favorable scenario, gradually explore international expansion.	1. Lack of investment in the market: Caused by being an unstable sector, our countermeasure is diversify revenue models. 2. Low adoption by the general public: Caused by low awareness, the countermeasure is educational campaigns and digital marketing. 3. Inefficiencies in the eSports market: Caused by lack of understanding on how to invest and position in the market, the countermeasure is offer clear guidance and structured solutions. 4. Competitors on membership and data programs: Established players already exist, the countermeasure is focus on value differentiation.

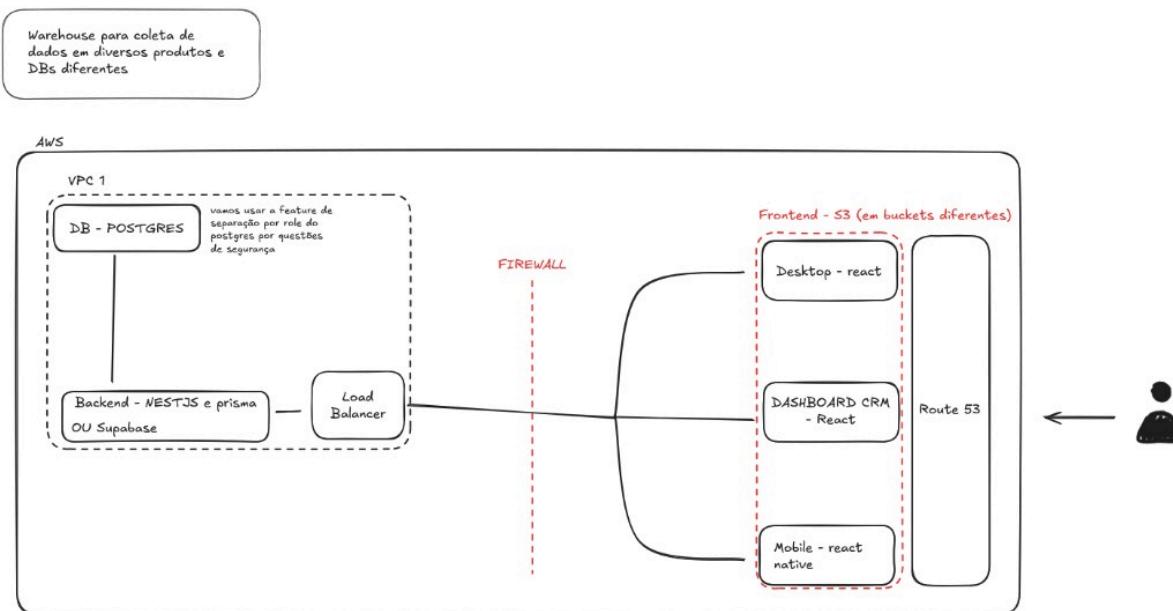
Strategic Risk Assessment Matrix											
		Threats					Opportunities				
		Market Competitors Offering Similar Products:					Product Internationalization				
Very Likely											
Likely							Growth Opportunity in an Emerging Market				
Possible				Lack of Adoption by the Public	Lack of Effectiveness in Investing in the eSports Market	Accessibility to Key Market Influencers for Partnerships	Emergence of New Game Titles and Tournaments				
Unlikely				Lack of Interested Investors	Lack of Partner Engagement						
Very Unlikely					eSports Market Failure	Opportunity to Shape New Cultures in the eSports Market					
		Very Low	Low	Moderate	High	Very High	Very High	High	Moderate	Low	Very Low
Impact											

## 9. Tecnologia e Arquitetura

A plataforma foi desenvolvida com foco em escalabilidade:

- Front-End modular
- Back-End estruturado por domínios
- Banco de dados centralizado com personalização por cliente

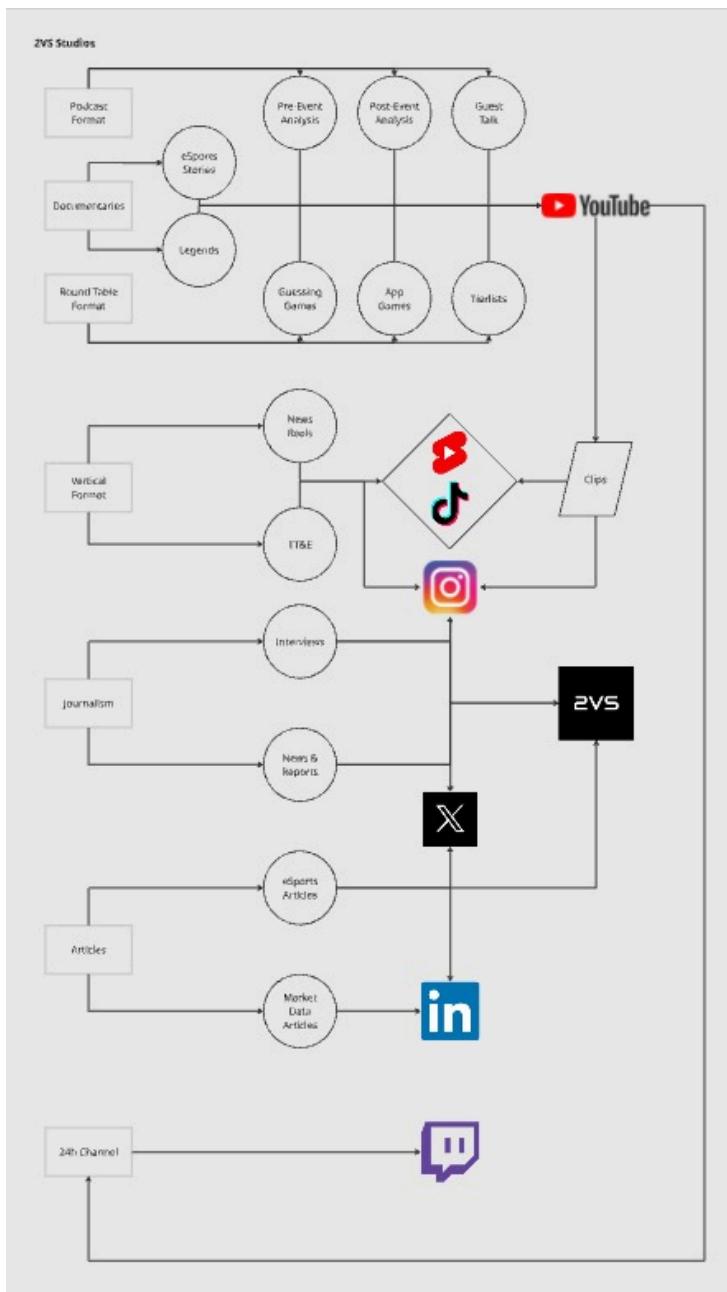
Ferramentas e stack foram documentadas no Notion e aplicadas no MVP.



## 10. Estratégia Comercial e Go-To-Market

A estratégia comercial inicial prioriza:

- Times com relacionamento prévio (MIBR, FURIA)
- Posicionamento como parceiro estratégico
- Entrada via Membership, com expansão posterior



---

## 11. Roadmap e Próximos Passos

### Curto prazo (0–6 meses)

- Finalizar MVP
- Fechar primeiros contratos
- Validar pricing

### Médio prazo (6–18 meses)

- Escalar base de times
- Lançar módulos avançados
- Estruturar dados para sponsors

### Longo prazo (18+ meses)

- Internacionalização
  - Circuito próprio (2VS Circuit)
  - Data brokerage
- 

## 12. Conclusão

A 2VS apresenta uma tese sólida, validada por pesquisa, desenvolvimento prático e feedback de mercado. O projeto evoluiu de uma ideia para um **produto funcional**, com fundamentos claros de negócio, tecnologia e crescimento.

Este plano de negócios consolida todo esse percurso e serve como base para a próxima fase: **execução, tração e escala**.