

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 profissionalizem 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.



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**:

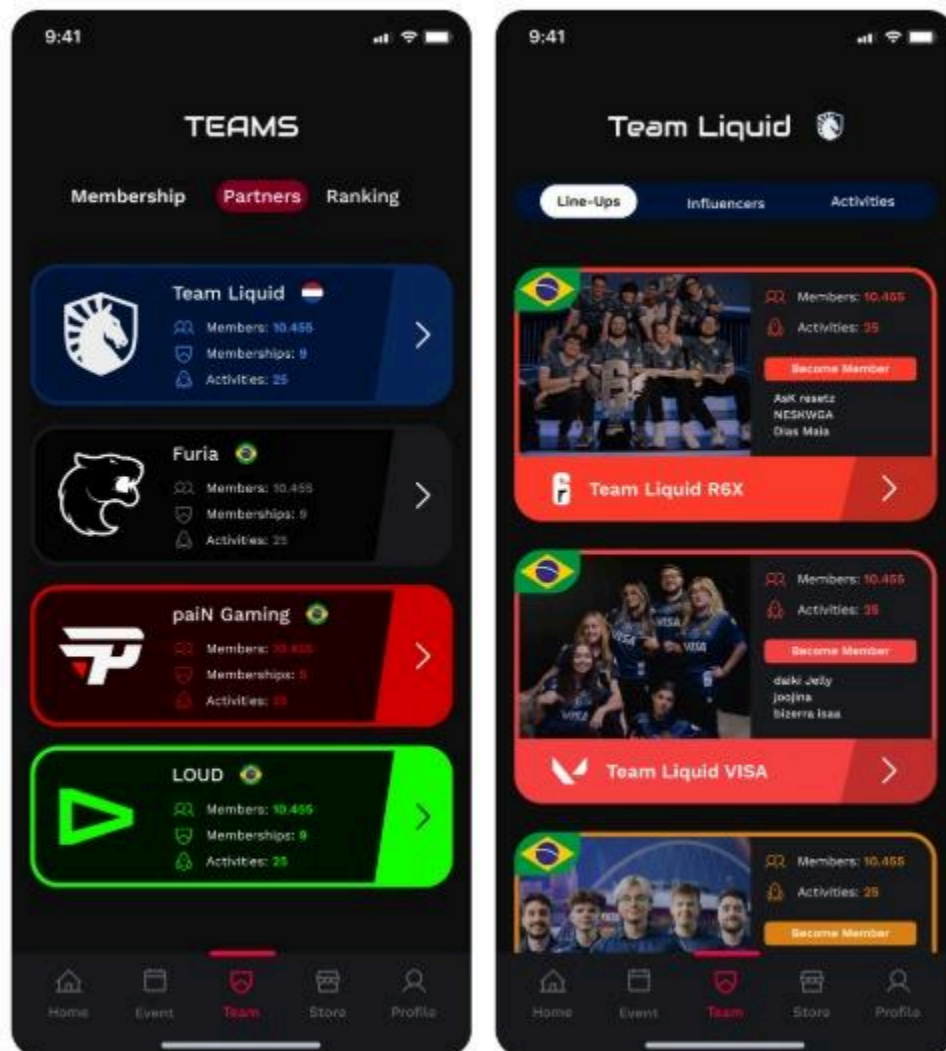
1. **Membership Platform** – Programa de sócio torcedor digital
2. **Engajamento e Atividades** – Missões, eventos e recompensas
3. **Marketplace & Benefícios** – Produtos, parceiros e ativações
4. **Data & Insights** – Dados estruturados para times e patrocinadores

A proposta central é permitir que times comecem 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



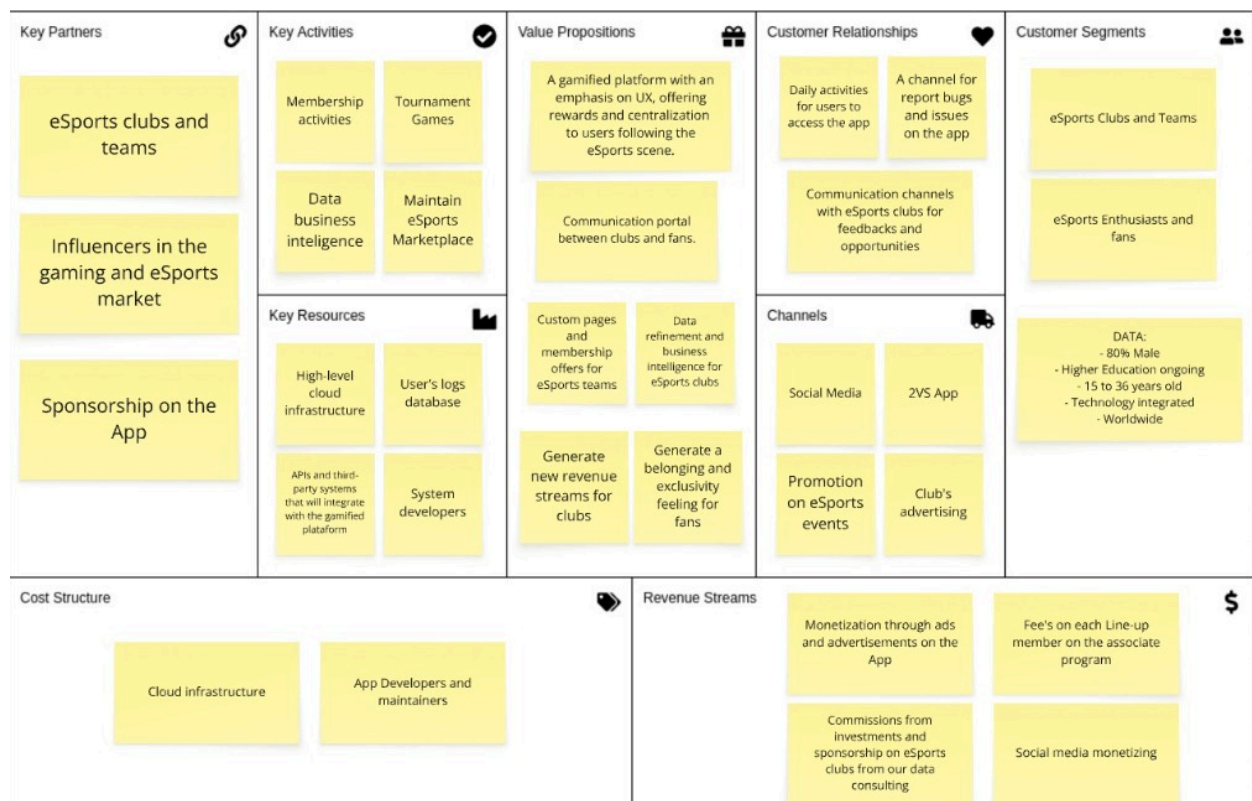
6. Modelo de Negócio

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)



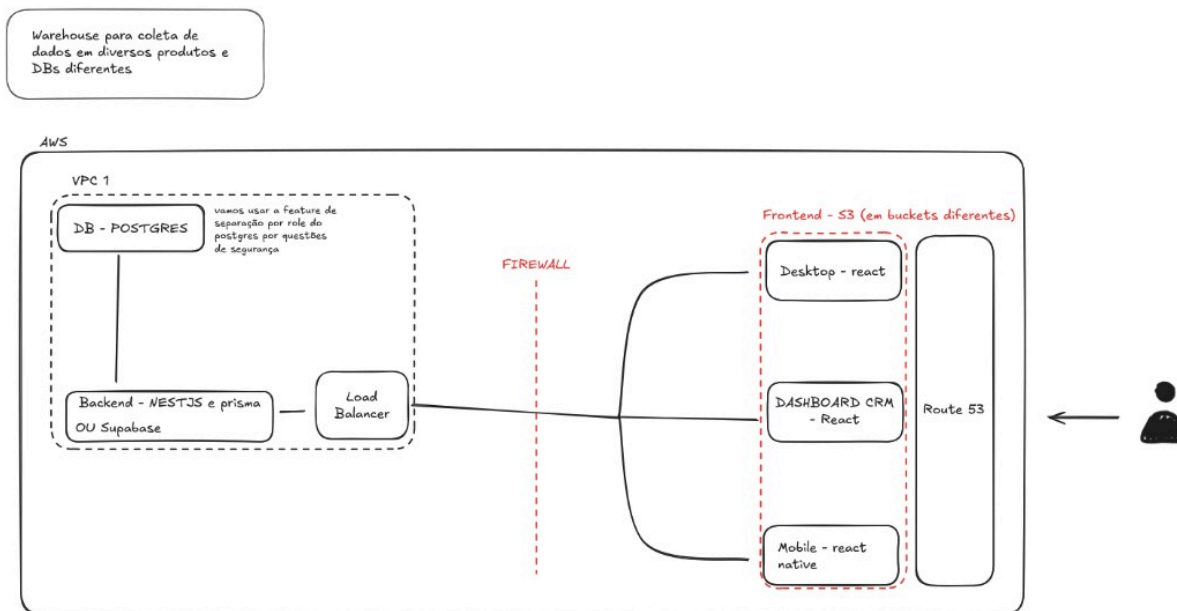
	Threats					Opportunities				
Very Likely			Market Competitors Offering Similar Products			Product Internationalization				
Likely						Growth Opportunity in an Emerging Market				
Possible				Lack of Adoption by the Public	Lack of Effectiveness in Investing in the eSports Market	Accessibility to Key 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

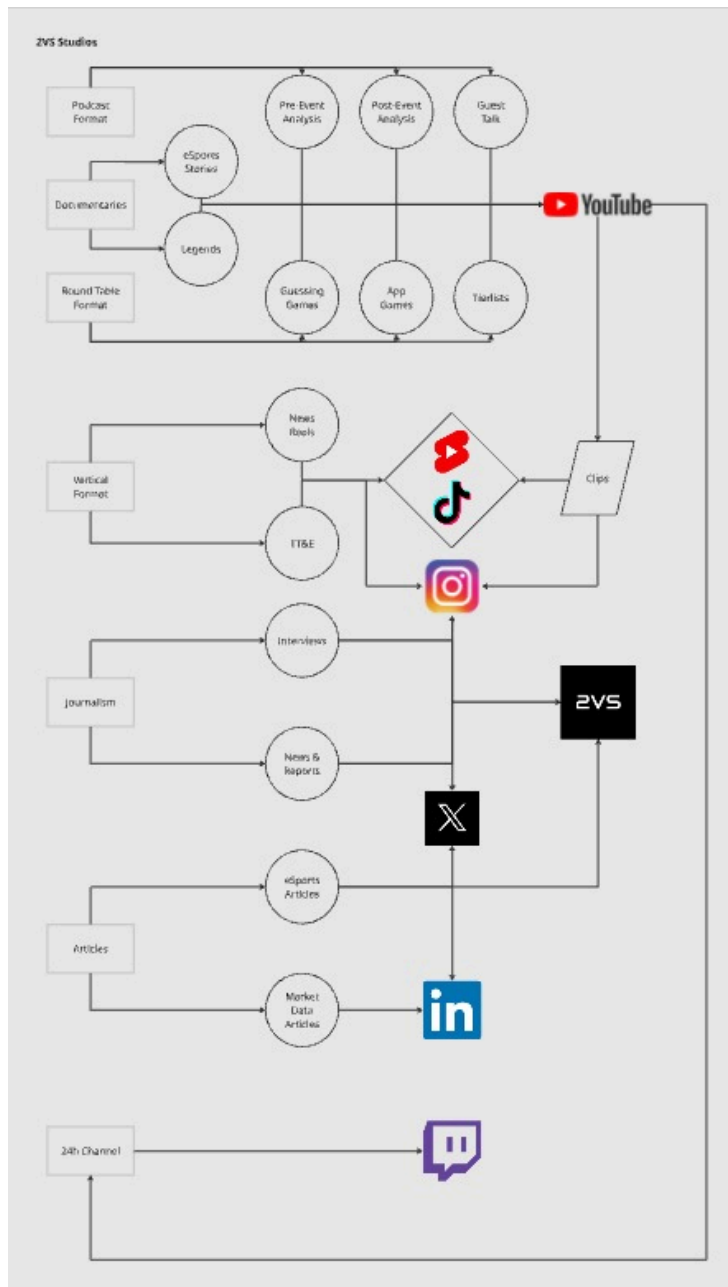
Ferramentas e stack foram documentadas no Notion e aplicadas no MVP.



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**.