BOA NOITE PESSOAL, SOU O MATHEUS DA MATERIAISON.

A MATERIAISON É UMA STARTAP QUE ESTA PARA COMPLETAR UM ANO.?

NOSSA EQUIPE É FORMADA POR 3 SOCIOS, A VÊRONICE É A FUNDADORA E RESPOSALVEL PELA PARTE FINANCEIRA, EU QUE SÓCIO E CUIDO DO DESENVOLVIMENTO DO APLICATIVO E SISTEMAS UTILIZADOS PELA EMPRESA E A AMANDA QUE É A TERCEIRA SOCIA E CUIDA DO MARKETING, DIVULGAÇÃO E CAPITAÇÃO DE PARCERIAS.

NOS 3 TRABALHAMOS EM PERIODO INTEGRAL NA EMPRESA E NÃO TEMOS NÉGOCIOS PARALELOS, LOGO A DEDICAÇÃO POR NOSSA PARTE É DE 100%.

TESE DE INVESTIMENTO – MATERIAISON

1. O seu mercado é:

O nosso mercado é o agrupamento das relações, um B2B2C. Trabalhamos com o formato marketplace no qual atuamos como um canal para que o fornecedor venda a sua mercadoria para o consumidor final.

1. Sua tecnologia é:

Nossa plataforma não é muito complexa, então pode ser praticamente acessível para a população no geral. Buscamos desenvolver algo que seja útil tanto para uma pessoa formada quanto à uma pessoa com formação básica.

1. Que tipo de problema você resolve:

Em relação ao B2B nós resolvemos problemas ativos para aqueles fornecedores que sabem do problema da falta que venda online e que não foram atrás de resolver e de visão para aqueles fornecedores que até já tentaram fazer vendas online e estão insatisfeitos com o resultado, queremos abraçar as dificuldades e tentar contorna-las.

Em relação ao B2C nós resolvemos problemas passivos, ativos e de visão de consumidores finais que não tem a consciência de que produtos brutos também ser comprados online e entregues em casa e de consumidores que buscam mais conforto e praticidade na hora de reformar.

1. Quanto esforço ou recurso seu competidor precisa colocar para desenvolver os mesmos diferenciais competitivos que você tem hoje?

Uma empresa com conhecimento na área poderia sim desenvolver uma plataforma de marketplace semelhante a nossa, porém ela não seria capaz de competir com a mesma visão de crescimento e melhorias que queremos adaptar à nossa empresa.

1. Que tipo de barreira de mercado te favorece?

A principal barreira que o mercado nos favorece é a presença geográfica, já que nossa ideia é levar praticidade para os fornecedores atuando como um canal de venda e oferecendo o recurso de serviço de frete para atuar nas regiões geográficas mais necessitadas. Outra barreia de mercado que nos favorece é a de marcas consolidadas no mercado, já que não iremos competir diretamente com elas, mas sim incluí-las em nosso portfólio de vendas e fazer parcerias no futuro.

1. Quanto o investimento te ajudará a crescer por ano em média?

O investimento com certeza nos fará crescer por ano em média mais de 45%.

1. Em que área do seu negócio o investimento seria mais útil?

O investimento seria destinado principalmente a equipe estratégica e marketing na contatação de profissionais qualificados para aumentar a captação de fornecedores, prestadores de serviços e consumidores finas e para grandes divulgações nas mídias. Porém, uma parte também seria investida para a validação do produto no estado do mercado atual, o que bem é bem importante.

1. Com o que fundo pode contribuir no seu negócio?

Investimento financeiro, visão estratégica e rede de relacionamentos.

Nesse modelo, todos os agentes envolvidos saem ganhando. O marketplace consegue obter receita sem necessidade de lidar com estoque, risco de crédito ou operação logística. O lojista parceiro garante maior exposição para os anúncios, ampliando as chances de venda. E o consumidor conta com uma variedade maior de produtos, bem como concorrência de preços.