LOGO

**TOOL4U**

**SUMÁRIO EXECUTIVO**

**A IDÉIA**

**A primeira plataforma “marketplace” brasileira de locações de ferramentas, máquinas e equipamentos entre Microempreendedores (MEIs), pessoas físicas informais, autônomos e empresas comuns em geral. Atendemos em todo o território nacional.**

**PROBLEMA / OPORTUNIDADE**

**O Brasil tem mais de 10 milhões de Microempreendedores (MEIs) que precisam produzir mas não tem acesso as ferramentas necessárias. Outros têm a ferramenta e não utilizam de forma eficiente.**

**SOLUÇÃO / SERVIÇO**

**A proposta de valor que oferecemos a nossos consumidores é ofertar uma prestação de serviço consultiva com “concierge chatbot” para indicar o melhor local e ou locador mais próximo de sua residência e/ou empresa que tenha a ferramenta desejada disponível para locação imediata.**

**O cliente da Startup TOOL4U no Brasil ainda não tem nenhuma plataforma como esta a sua disposição e por sermos pioneiros a resolver essa “dor” do nosso consumidor “reprimido” acreditamos que estamos entregando alto valor agregado e sofisticação para nosso nicho de mercado ainda não atendido.**

**MODELO DE NEGÓCIO**

**A cada locação de máquinas feita através da plataforma TOOL4U cobraremos uma “comissão” de 20% do valor que o anúncio da máquina estará cobrando. Valor já embutido no total que o locatário pagará ao alugar esta ferramenta de trabalho.**

**Fisgaremos nossos clientes através de “marketing digital de georeferenciamento”, publicidade no Facebook e Instagram que são redes sociais que concluímos ser as que este público mais utiliza. Também chegaremos aos clientes em potencial através de “Landing Pages”, tráfego orgânico no Google através de Artigos que escreveremos sobre o assunto em questão que é a locação de máquinas, ferramentas e equipamentos desmistificadamente.**

**Também iremos ofertar a plataforma TOOL4U para Microempreendedores Individuais em território brasileiro através de email marketing, telefonemas e agências de fomento empresarial como SEBRAE.**

**MERCADO**

**A pandemia de covid19 fez com que o empreendedorismo de sobrevivência aguçasse a criatividade dos brasileiros e pode-se comprovar isso com dados do SEBRAE onde em 2020 atinge-se a quantidade expressiva de 10 milhões de Micro Empreendedores Individuais (MEIs).**

**Um dos grandes problemas dos iniciantes empresários identificados é a falta de “ferramentas”, “maquinários” e/ou “equipamentos para escalar a produção.**

**Visualiza-se a oportunidade de conectar através da plataforma TOOL4U proprietários de máquinas em geral com OCIOSIDADE com pequenos empresários que aceitariam pagar aluguel por essas máquinas pois como estão em estágios iniciais ainda não conseguem adquirir essas máquinas.**

**Ou seja, a TOOL4U será o “Tinder” das máquinas. Fazer o “match” entre donos de equipamentos ociosos com a demanda reprimida de micro empresários que necessitam alugar equipamentos por preços justos para expandir suas produções!**

**De outra forma, como sabe-se que a cultura “faça você mesmo” largamente difundida nos EUA como nas áreas de marcenaria, jardinagem e construção civil. No Brasil essa cultura “maker” está chegando em peso e também vem de encontro a necessidade de cada um de diminuir custos de “terceirizações” e /ou contratações de mãos de obras caras.**

**Isso torna a TOOL4U colaborativa e única no sentido de se compartilhar bens escassos para população que demanda essas ferramentas para alavancar seus negócios!**

**Um exemplo simples seria uma mulher empreendedora que faz “bolos e salgados” em sua própria residência poder “alugar” um forno elétrico industrial a preços atrativos. Assim, essa empresária poderá aumentar a produção e consecutivamente ampliar as vendas e resultados financeiros de sua organização. Até futuramente podendo gerar vários novos empregos e riquezas para o país!**

**E também no Brasil e talvez nem no mundo ainda não tenha nenhuma plataforma marketplace que aproxima o dono da ferramenta ociosa com um locatário dessa ferramenta próximo de sua moradia. Monetizando para o dono da ferramenta um bem parado e dando oportunidade para uma pessoa usar de forma barata e temporária uma máquina a qual precisa com urgência a preço justo de aluguel e o qual não teria condições hoje de comprar.**

**COMPETIDORES E NOSSA VANTAGEM COMPETITIVA**

**Um competidor é a** [**www.casadoconstrutor.com.br**](http://www.casadoconstrutor.com.br) **porém não alugam nada via plataforma como a TOOL4U. Funcionam muito bem as regras de negócios da Casa do Construtor porém não fazem entregas e nem coletas das ferramentas.**

**Riscos de roubos e furtos desses equipamentos existem. Quebras de máquinas pelos locatários também ocorrerão. No caso da Casa do Construtor até onde sabemos as manutenções por quebras e estragos diversos nos equipamentos alugados são do dono da máquina que no caso dessa firma Casa do Construtor eles mesmos consertam sem cobrar nada a mais do locatário que danificou.**

**Porém, a nossa grande vantagem em relação aos concorrentes é justamente sermos uma tecnologia “Internet das Coisas”, somos uma “lean startup” enxuta e grandes possibilidades de tração, escalabilidade exponencial e possível internacionalização da TOOL4U futuramente.**

**PLANO DE EXECUÇÃO / ESTRATÉGIA PARA ESTREIAR NO MERCADO**

**Pretendemos iniciar no mercado de locações de ferramentas e maquinários apresentando depoimentos de “early adopters”, ou seja, depoimentos dos primeiros clientes que ficaram satisfeitos em usar a TOOL4U.**

**Exemplos de potenciais clientes que aceitem fazer um vídeo desse depoimento seria um jogador famoso de futebol, um artista de cinema renomado, CEO de alguma grande empresa nacional que fabrica ferramentas e assim por diante.**

**Pretendemos faturar no primeiro mês de operação em torno de R$ 10 mil reais e dobrar esse faturamento nos 11 meses seguintes de forma exponencial e sustentável.**

**Utilizaremos marketing via email, redes sociais e através de agências de turismo que tenham clientes com o perfil traçado pela TOOL4U.**

**Também faremos parceria estratégica com redes de lojas famosas de materiais de construções como a francesa Leroy Merlin, loja de móveis TOKSTOK, entre outros para esses nos indicarem em seus “concierges” para clientes com nosso perfil.**

**E em troca teremos espaços em nossa plataforma para divulgar nossos parceiros estratégicos entre eles grandes lojas como as citadas acima. Cobraremos R$ 5 mil reais por mês de cada parceria concretizada com esses grandes grupos empresariais.**

**TRAÇÃO**

**O TOOL4U ainda não tem clientes reais. Estamos em fase de construção do MVP do site/app TOOL4U.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **PROJEÇÕES FEITAS EM 09/11/2020** | | | | |
| **FINANÇAS** | **2020** | **2021** | **2022** | **2023** |
| **RECEITAS** | **R$ 120.000,00** | **R$ 240.000,00** | **R$ 500.000,00** | **R$ 1.000.000,00** |
| **DESPESAS** | **R$ 60.000,00** | **R$ 80.000,00** | **R$ 100.000,00** | **R$ 150.000,00** |
| **EBITDA** | **R$ 20.000,00** | **R$ 150.000,00** | **R$ 200.000,00** | **R$ 500.000,00** |
| **LUCRO LÍQUIDO** | **R$ 10.000,00** | **R$ 75.000,00** | **R$ 100.000,00** | **R$ 250.000,00** |

**INFORMAÇÕES DE CONTATO**

**Startup TOOL4U**

**Ribeirão Preto SP Brasil ; São Paulo SP Brasil**

**Telefones 16 3624 7674 ; 11 9...**

**Emails** [**Ivo.clemente.junior@gmail.com**](mailto:Ivo.clemente.junior@gmail.com) **; escrevem seus emails... time todo...**

**INFORMAÇÕES FINANCEIRAS**

**Estágio da TOOL4U**

**Capital anterior: zero**

**Uso de capital líquido mensal: zero**

**Procura de capital: R$ 300 mil reais por 15% de participação na TOOL4U**

**USO DO APORTE FINANCEIRO**

**33% para terminar de desenvolver o aplicativo (ios e android) e o site TOOL4U**

**33% marketing digital e vendas (visitas as micro empresas cadastradas no SEBRAE)**

**34% toda parte contábil de abertura da empresa, termos de uso, contratos de prestação de serviços com os locadores e locatários, contratos com os clientes, registro da marca (patentear nome da empresa e site/app), pesquisa e devida “homologação” da plataforma com todos órgãos competentes como a Junta Comercial da cidade de São Paulo, Receita Federal, LGPD e outros a serem estudados. Assessorias contábeis e assessorias jurídicas em geral e não menos importante em casos de assaltos e outros eventos sensíveis como extravio de máquinas dos clientes e outros imprevistos jurídicos, indenizatórios que possam surgir. Também será usado esta parte do capital para fazer parceria estratégica com seguradoras especializadas no setor de ferramentas e máquinas.**

**TIME DE GERENCIAMENTO / SÓCIOS DA STARTUP**

**José - formação...**

**Ivo Antonio Clemente Junior – Administrador de empresas**

**Leonardo – Desenvolvedor de Aplicativos e Softwares – Formação ITA USP**

**Nicolas – Design e estudante autodidata**

**Ramon – AWS, HTML, Flutter Desenvolvedor – Formação ....**

**TIME DE CONSELHEIROS DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DA TOOL4U**

**A definir.**