

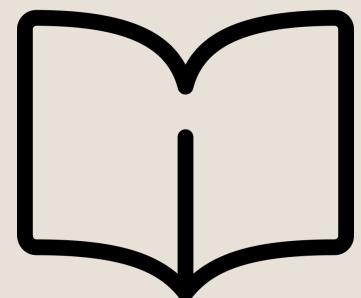


noma

Trabalho de Conclusão de Curso
Felipe Silberberg
Engenharia de Software 2022.1



Problema



As pessoas esquecem rapidamente os lugares que visitam.

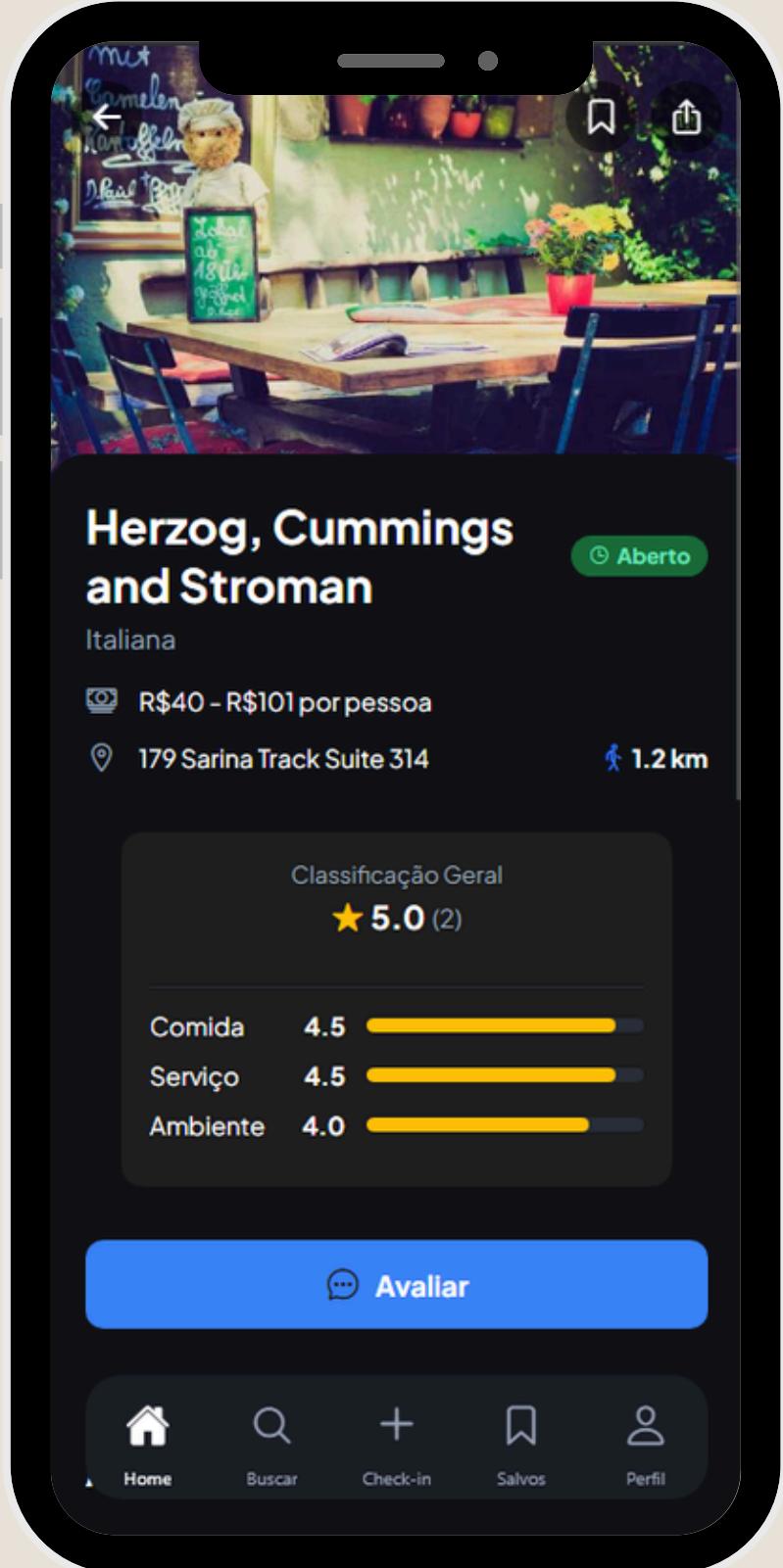


Recomendações atuais são impessoais, genéricas e pouco confiáveis.



Comunidade gastronômica fragmentada.

Solução



Histórico gastronômico centralizado.



Recomendações baseadas em amigos.



Comunidade e listas em um só lugar.

Tudo que você precisa para decidir onde ir (histórico, recomendações e comunidade) em um só lugar.

A photograph of a young man with dark hair and a beard, wearing a light blue button-down shirt. He is smiling broadly and looking towards his right. In his left hand, he holds a clear wine glass filled with red wine. In front of him on the table is a white plate containing a salad with arugula and cherry tomatoes. The background is slightly blurred, showing what appears to be a restaurant interior.

Proposta de Valor

Decidir onde ir nunca foi tão fácil

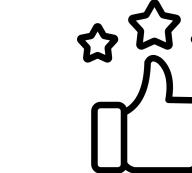
- Decisões mais rápidas e seguras sobre onde comer.
- Recomendações confiáveis vindas de pessoas que você conhece.
- Experiências gastronômicas melhores, com menos ruído.



Confiança



Tempo



Prazer

Mercado



Brasil

R\$ 416 bi

(2023)

R\$ 455 bi

(2024)



São Paulo

R\$ 416 bi

(2023)

156 mil

estabelecimentos

Players existentes X Noma

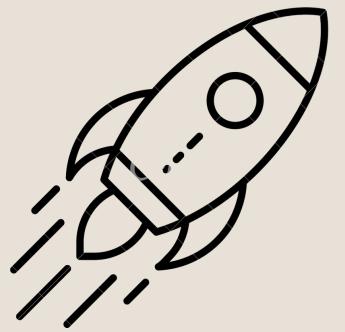
	beli			noma
Histórico pessoal	✓	✓	✓	✓
Recomendações pessoais	✓	✗	✗	✓
Comunidade gastronômica	✓	✗	✗	✓
Criação de listas	✓	✓	✗	✓
Gastronomia como core business	✓	✗	✗	✓
Foco no Brasil	✗	✗	✗	✓

Modelo de Negócio



Curto prazo
(validação)

- Destaques patrocinados por restaurantes
- Recomendações locais patrocinadas
- Ads segmentados



Médio prazo
(escala)

- Modelo freemium para usuários
- Modelo freemium para restaurantes.
- Marketplace de reservas.



Longo prazo
(ecossistema)

- Fidelidade
- Integrações com meios de pagamento (cashback, pontos, benefícios)
- Experiências gastronômicas
- Expansão LaTam / EUA



Felipe Silberberg
Founder
BTG Pactual



<https://www.linkedin.com/in/felipesilberberg/>