

QUERO FRETES

Sistema de Gestão de Fretes

Apresentação para Investidores

Conectando o Futuro da Logística

Dezembro 2024

OPORTUNIDADE DE MERCADO

- Mercado brasileiro de logística: USD 111,11 bilhões (2024)
- 285.000 transportadoras cadastradas na ANTT
- Crescimento setorial de 4,8% ao ano
- Setor altamente fragmentado e pouco digitalizado

NOSSA SOLUÇÃO

- Plataforma SaaS completa para gestão de fretes
- Única solução com calculadora ANTT oficial integrada
- IA especializada em transporte (Buzino)
- Pagamentos PIX nativos via OpenPix

MODELO DE NEGÓCIO

- SaaS B2B: R\$ 97/mês por empresa
- Receita recorrente e previsível
- Margem bruta superior a 85%

POTENCIAL DE RECEITA

3% de penetração = R\$ 6,3 milhões ARR

10% de penetração = R\$ 20,9 milhões ARR

PROBLEMAS DO SETOR

- Gestão manual e desorganizada de fretes
- Dificuldade para calcular preços conforme ANTT
- Comunicação fragmentada entre embarcadores e transportadores
- Falta de transparência no rastreamento
- Problemas com pagamentos e inadimplência

NOSSA SOLUÇÃO COMPLETA

- Calculadora ANTT oficial integrada
- Sistema de cotações em tempo real
- Rastreamento completo de cargas
- Pagamentos PIX automáticos
- IA para dúvidas sobre transporte
- Multi-perfis: transportadores, embarcadores, agentes
- Mobile-first para motoristas
- Relatórios e analytics avançados

DIFERENCIAIS ÚNICOS

- Primeira plataforma com ANTT integrado
- IA treinada especificamente para logística
- Interface otimizada para motoristas

MERCADO TOTAL ENDEREÇÁVEL (TAM)

285.000

Empresas de transporte
cadastradas na ANTT

R\$ 111 bi

Mercado de logística
brasileiro (2024)

MERCADO ENDEREÇÁVEL VIÁVEL (SAM)

- 180.000 empresas ativas (pós-revalidação ANTT)
- Mercado rodoviário: R\$ 42,87 bilhões
- Foco inicial: pequenas e médias transportadoras

TENDÊNCIAS DE CRESCIMENTO

- Setor cresce 4,8% ao ano (CAGR)
- E-commerce impulsiona demanda (+13% a.a.)
- 66.700 novos empregos em 2024 (+94,7%)
- Digitalização acelerada pós-pandemia

MERCADO INICIAL FOCO: 50.000 EMPRESAS

Transportadoras de pequeno e médio porte que mais se beneficiam da tecnologia

CENÁRIOS DE PENETRAÇÃO DE MERCADO

Penetração	Clientes	MRR	ARR
0,5%	900	R\$ 87k	R\$ 1.0M
1%	1.800	R\$ 175k	R\$ 2.1M
3%	5.400	R\$ 524k	R\$ 6.3M
5%	9.000	R\$ 873k	R\$ 10.5M
10%	18.000	R\$ 1746k	R\$ 21.0M

META CONSERVADORA: 3% EM 24 MESES

- 5.400 clientes pagantes
- R\$ 523.800 de receita mensal recorrente
- R\$ 6.285.600 de receita anual

POTENCIAL DE LONGO PRAZO: 10%

- R\$ 20,9 milhões ARR
- Valuation estimado: R\$ 100-200 milhões (5-10x ARR)

CUSTOS OPERACIONAIS MENSAIS

Infraestrutura Cloud (AWS) Servidores, banco, CDN	R\$ 50.000
Equipe Desenvolvimento 4 devs + 1 tech lead	R\$ 80.000
Marketing Digital Google Ads, Facebook, SEO	R\$ 30.000
Suporte ao Cliente 2 analistas + 1 coordenador	R\$ 25.000
Legal & Compliance Advogados, contabilidade	R\$ 15.000

TOTAL MENSAL: R\$ 200.000

TOTAL ANUAL: R\$ 2.400.000

PONTO DE EQUILÍBRIO

2062 clientes Para atingir o break-even (0,12% do mercado)

ECONOMIA DE ESCALA - CUSTOS VARIÁVEIS

Clientes	Receita	Infra	Suporte	Margem
1.000	R\$ 97k	R\$ 20k	R\$ 15k	64%
5.000	R\$ 485k	R\$ 45k	R\$ 35k	73%
10.000	R\$ 970k	R\$ 70k	R\$ 50k	78%
20.000	R\$ 1940k	R\$ 120k	R\$ 80k	82%

VANTAGENS DO MODELO SaaS

- Margem bruta cresce com escala
- Custos de infraestrutura sub-lineares
- Receita recorrente e previsível
- Baixo CAC via marketing digital
- Alto LTV devido à necessidade crítica

BENCHMARKS DO SETOR

- SaaS B2B: Margem bruta 70-90%
- Churn mensal típico: 2-5%
- CAC payback: 12-18 meses
- LTV/CAC ratio: 3:1 a 5:1

NECESSIDADE DE CAPITAL: R\$ 1.500.000

• Marketing e Aquisição	R\$ 600.000
• Expansão Técnica	R\$ 400.000
• Infraestrutura	R\$ 200.000
• Capital de Giro	R\$ 200.000
• Legal & Expansão	R\$ 100.000

RETORNO ESPERADO

- Break-even: 12-15 meses
- ROI: 300-500% em 36 meses
- Múltiplo de saída: 8-15x receita
- Potencial IPO ou aquisição estratégica

MARCOS DE PERFORMANCE

- 6 meses: 1.000 clientes, break-even
- 12 meses: 3.000 clientes, R\$ 291k MRR
- 24 meses: 8.000 clientes, R\$ 776k MRR
- 36 meses: Série A ou exit estratégico

FASES DE CRESCIMENTO

FASE 1: TRAÇÃO (0-12 meses)

Objetivos:

- 3.000 clientes
- R\$ 291k MRR
- Break-even
- Product-market fit

Ações:

- Marketing digital intensivo
- Parcerias com sindicatos
- Otimização do produto

FASE 2: ESCALA (12-24 meses)

Objetivos:

- 8.000 clientes
- R\$ 776k MRR
- Expansão geográfica
- Novos produtos

Ações:

- Equipe de vendas
- Funcionalidades premium
- Integração com ERPs

FASE 3: LIDERANÇA (24-36 meses)

Objetivos:

- 20.000 clientes
- R\$ 1,9M MRR
- Série A
- Marketplace

Ações:

- Expansão regional
- Aquisições estratégicas
- IPO ou exit

Transforme a Logística Brasileira Conosco!

POR QUE INVESTIR AGORA?

- Mercado de R\$ 111 bilhões em crescimento acelerado
- Produto único com barreiras tecnológicas (ANTT + IA)
- Modelo SaaS escalável com receita recorrente
- Equipe experiente e produto já validado
- Timing perfeito: digitalização pós-pandemia

OPORTUNIDADE DE INVESTIMENTO

R\$ 1.500.000 para 20% equity

- Valuation pré-money: R\$ 6 milhões
- Use of funds: 40% marketing, 27% tech, 33% operação

CONTATO

Email: contato@queroфretes.com.br

Website: www.queroфretes.com.br

LinkedIn: [/company/quero-fretes](https://www.linkedin.com/company/quero-fretes)

READY TO DISRUPT LOGISTICS?

Let's build the future of freight together