

# 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

<b>Infraestrutura Cloud (AWS)</b> Servidores, banco, CDN	R\$ 50.000
<b>Equipe Desenvolvimento</b> 4 devs + 1 tech lead	R\$ 80.000
<b>Marketing Digital</b> Google Ads, Facebook, SEO	R\$ 30.000
<b>Suporte ao Cliente</b> 2 analistas + 1 coordenador	R\$ 25.000
<b>Legal &amp; Compliance</b> 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@querofretes.com.br

Website: www.querofretes.com.br

LinkedIn: /company/quero-fretes

**READY TO DISRUPT LOGISTICS?**

Let's build the future of freight together