

# CheckMate - Plataforma de Presença Social

## Visão Geral do Produto

**Nome do Projeto:** CheckMate (nome provisório - sugestões: VibeCheck, WhosThere, MeetSpot, SpotOn)

**Tagline:** "Descubra quem está onde. Conecte-se com intenção."

**Versão do Documento:** 1.0 **Data:** Janeiro 2026

---

## 1. Problema que Resolvemos

### O Problema Central

As pessoas frequentemente deixam de ir a eventos ou locais porque não sabem quem estará lá. Por outro lado, conexões feitas em eventos se perdem porque não há uma forma fácil de reconectar com quem você conheceu.

### Dores Específicas

#### Para Usuários:

- "Quero ir nesse evento, mas não sei se vai ter gente legal"
- "Conheci alguém interessante ontem no evento, mas não peguei contato"
- "Meus amigos não querem ir, então desisti"
- "Fui no evento e não conheci ninguém"

#### Para Organizadores:

- "Muita gente compra ingresso e não vai"
  - "Não consigo criar senso de comunidade entre os participantes"
  - "Não tenho dados sobre networking que acontece no meu evento"
  - "Preciso aumentar a retenção e retorno dos participantes"
- 

## 2. Nossa Solução

### Conceito Central

Uma **camada de presença social** que permite:

1. **Check-in Social** - Marcar presença em locais/eventos de forma pública
2. **Discovery** - Ver quem está/estará no mesmo lugar
3. **ReMatch** - Reconectar com pessoas que estiveram no mesmo local
4. **Intenção Social** - Sinalizar interesse em conhecer/reencontrar

## O Diferencial: ReMatch

Quando duas pessoas estiveram no mesmo local/evento, elas podem:

- Confirmar que se viram/conheceram (match mútuo)
- Enviar um "oi" contextualizado ("te vi no show do Coldplay")
- Criar conexão com contexto real, não aleatória

---

## 3. Proposta de Valor

### Para Usuários (B2C)

Benefício	Descrição
Decisão informada	Saber quem vai antes de decidir ir
Networking orgânico	Conhecer pessoas com interesses similares
Reconexão facilitada	Nunca mais perder contato de quem conheceu
Segurança social	Ir a lugares sabendo que terá gente conhecida

### Para Organizadores (B2B)

Benefício	Descrição
Aumento de conversão	Efeito manada: "12 amigos seus vão"
Redução de no-show	Compromisso social aumenta comparecimento
Dados de networking	Entender conexões que acontecem no evento
Comunidade	Criar senso de pertencimento entre participantes
Marketing viral	Check-ins geram awareness orgânico

## Para Estabelecimentos (B2B)

Benefício	Descrição
Tráfego recorrente	Pessoas voltam pra reencontrar quem conheceram
Diferenciação	Ser conhecido como lugar de networking
Dados de frequência	Entender perfil e comportamento dos clientes

## 4. Posicionamento Estratégico

### O que NÃO somos

- ✗ Rede social completa (não competimos com Instagram)
- ✗ App de dating (não somos Tinder)
- ✗ App de eventos (não competimos com Sympla)
- ✗ Rede profissional (não competimos com LinkedIn)

### O que SOMOS

- ✓ Camada de presença social (plugin)
- ✓ Facilitador de conexões contextuais
- ✓ Ferramenta de discovery social
- ✓ Infraestrutura de networking para eventos

### Analogias

- "Shazam, mas pra pessoas em eventos"
- "Waze social - quem está no mesmo caminho que você"
- "Tag de Instagram, mas com reciprocidade e intenção"

## 5. Público-Alvo

### Usuários Primários (Early Adopters)

#### Persona 1: O Networker Social

- 25-35 anos
- Frequenta muitos eventos
- Adora conhecer gente nova
- Usa muito Instagram
- Pain: "Conheci tanta gente legal mas perdi o contato"

### **Persona 2: O Hesitante Social**

- 22-30 anos
- Quer ir em eventos mas tem insegurança
- Precisa saber quem vai pra se sentir confortável
- Pain: "Não vou se for sozinho"

### **Persona 3: O Organizador/Host**

- 28-45 anos
- Organiza ou promove eventos
- Quer aumentar engajamento e retenção
- Pain: "Como faço as pessoas voltarem?"

### **Verticais Iniciais (Nichos)**

1. **Eventos de tecnologia** - Meetups, conferências, hackathons
  2. **Fitness/Wellness** - Academias, corridas, yoga
  3. **Nightlife premium** - Baladas, rooftops, festas
  4. **Coworkings** - Espaços de trabalho compartilhado
  5. **Comunidades** - Grupos de interesse específico
- 

## **6. Diferenciais Competitivos**

### **Moat (Vantagem Defensável)**

1. **Efeito de Rede Localizado**
  - Quanto mais pessoas usam num evento, mais valioso fica
  - Difícil de replicar depois de estabelecido

2. **Dados de Presença Únicos**

- Sabemos quem encontra quem presencialmente
- Nenhuma rede social tem isso de forma estruturada

3. **Integração como Plugin**

- Não competimos, complementamos
- Incentivo pra plataformas integrarem

4. **Contexto Real**

- Conexões baseadas em encontros reais
- Mais valioso que match aleatório

---

7. **Métricas de Sucesso (North Star)**

**Métrica Principal**

"**Conexões com Contexto por Mês**" = Número de matches/reconexões entre pessoas que estiveram no mesmo local

**Métricas Secundárias**

Métrica	Meta Inicial
Check-ins por usuário/mês	> 4
Taxa de ReMatch	> 15% dos check-ins
Conversão "vou porque X vai"	> 10%
NPS usuários	> 50
Retenção D7	> 40%
Retenção D30	> 25%

---

8. **Riscos e Mitigações**

Risco	Probabilidade	Impacto	Mitigação
Problema de cold start	Alta	Alto	Começar B2B em eventos fechados

Risco	Probabilidade	Impacto	Mitigação
Privacidade/stalking	Média	Alto	Opt-in explícito, controles granulares
Competidor grande copia	Média	Médio	Velocidade, nicho, ser parceiro
APIs redes sociais mudam	Alta	Médio	Valor próprio sem depender 100%
Baixo engajamento	Média	Alto	Gamificação, incentivos sociais

## 9. Visão de Longo Prazo

### Ano 1: Validação

- MVP funcionando
- 10 eventos/estabelecimentos parceiros
- 5.000 usuários ativos
- Modelo de monetização validado

### Ano 2: Crescimento

- API pública para integrações
- 100 parceiros B2B
- 50.000 usuários ativos
- Receita recorrente estabelecida

### Ano 3: Escala

- Presença em múltiplas cidades
- Integrações com grandes players (Sympla, iFood, etc)
- 500.000 usuários ativos
- Expansão internacional

### Visão 5 Anos

Ser a **infraestrutura padrão de presença social** para qualquer evento ou estabelecimento que queira facilitar conexões entre pessoas.

## 10. Princípios do Produto

1. **Intenção > Quantidade** - Preferimos conexões significativas a muitos matches vazios
2. **Contexto é Rei** - Toda interação tem o contexto de onde/quando as pessoas se encontraram
3. **Privacidade por Design** - Usuário sempre no controle do que compartilha
4. **Complementar, não Competir** - Somos plugin, não plataforma isolada
5. **Real > Virtual** - Incentivamos encontros presenciais, não chat infinito

---

*Documento criado para desenvolvimento interno. Confidencial.*