

Material para Investidores e Parceiros

Slide 1: Título

CheckMate

"Descubra quem está onde.
Conecte-se com intenção."

[Logo aqui]

Seed Round - Janeiro 2026

Slide 2: O Problema

The diagram is a flowchart illustrating a common networking problem. It starts with a box labeled "O PROBLEMA" (The Problem). An arrow points down to a box containing the text: "Conheci alguém incrível no evento, mas não peguei o contato..." (I met someone incredible at the event, but I didn't get the contact...). Another arrow points down to a box stating: "70% das conexões feitas em eventos nunca viram conversas reais" (70% of connections made at events never become real conversations). A final arrow points down to a box with the text: "Mas não é só isso..." (But it's not just this...). The boxes are connected by downward-pointing arrows, indicating a sequence of events or a progression of the problem.

```
graph TD; A[O PROBLEMA] --> B["Conheci alguém incrível no evento, mas não peguei o contato..."]; B --> C["70% das conexões feitas em eventos nunca viram conversas reais"]; C --> D["Mas não é só isso..."];
```

Dores reais:

😞 "Não sei se vale ir, quem vai estar lá?"

😞 "Fui sozinho e não conheci ninguém"

😞 "Perdi o contato de quem conheci"

😞 "Meu evento tem baixo networking"

Slide 3: A Solução

A SOLUÇÃO: CheckMate

Uma camada de presença social para eventos



CHECK-IN



DISCOVERY



REMATCH

Marque
presença

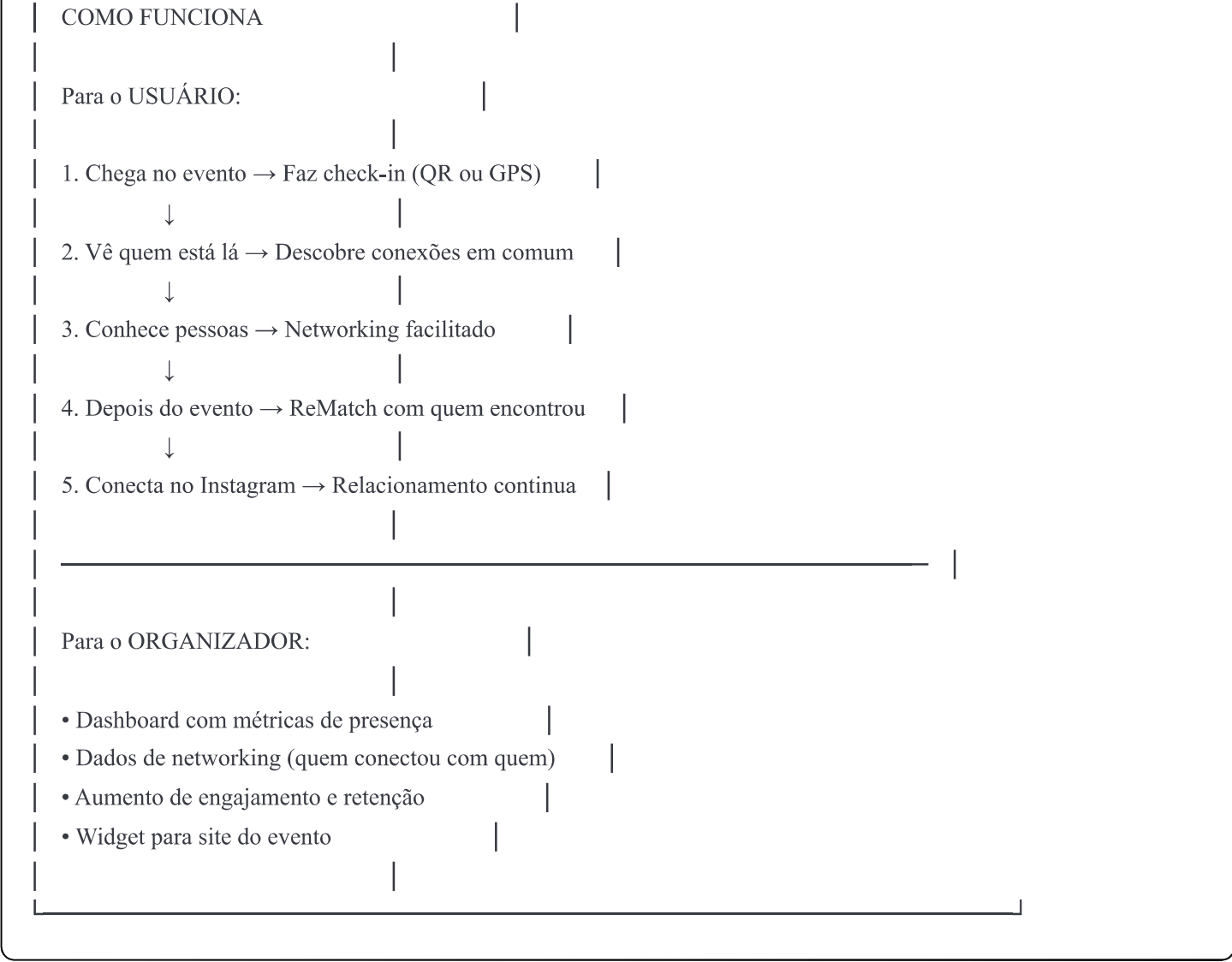
Veja quem
está lá

Reconecte
depois

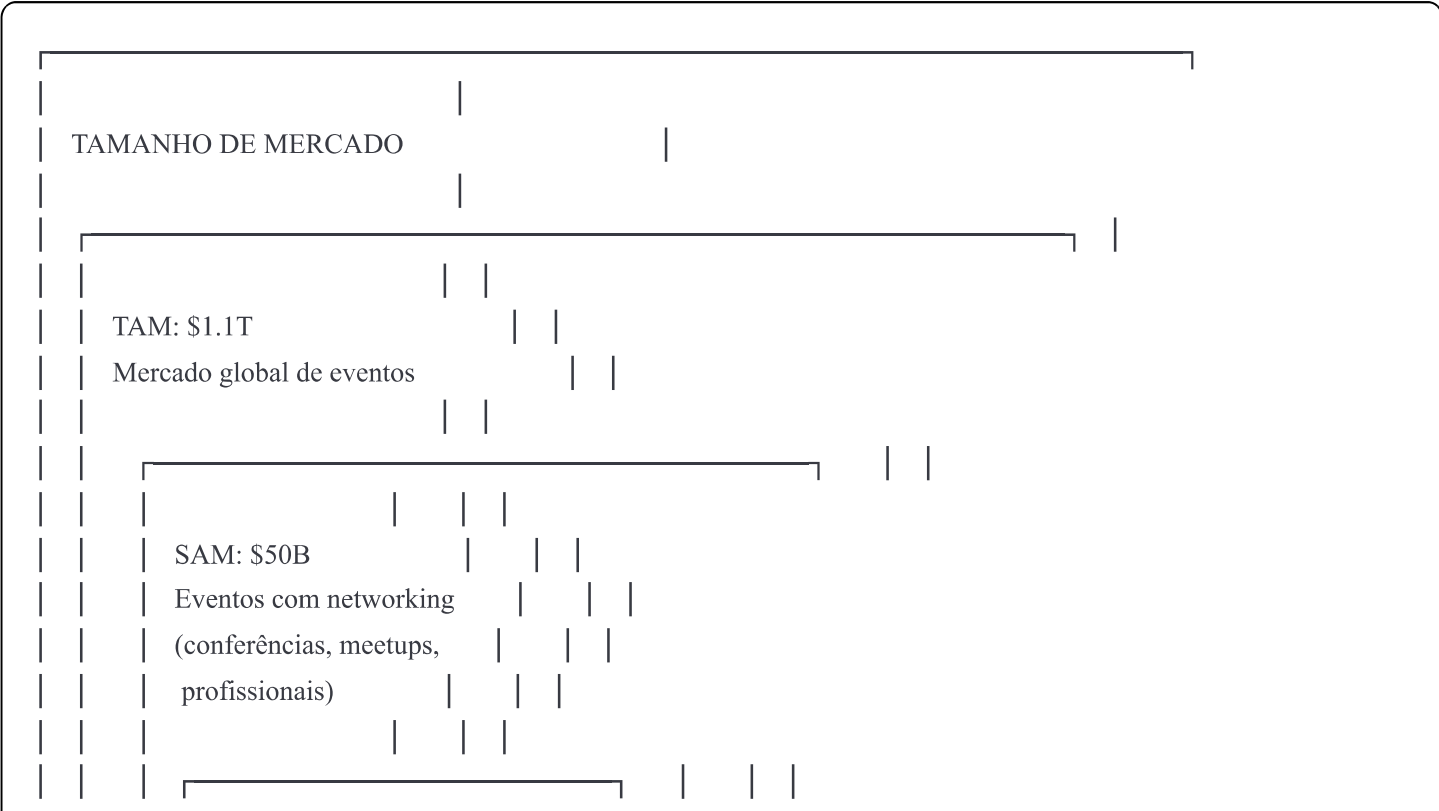
Diferencial: ReMatch

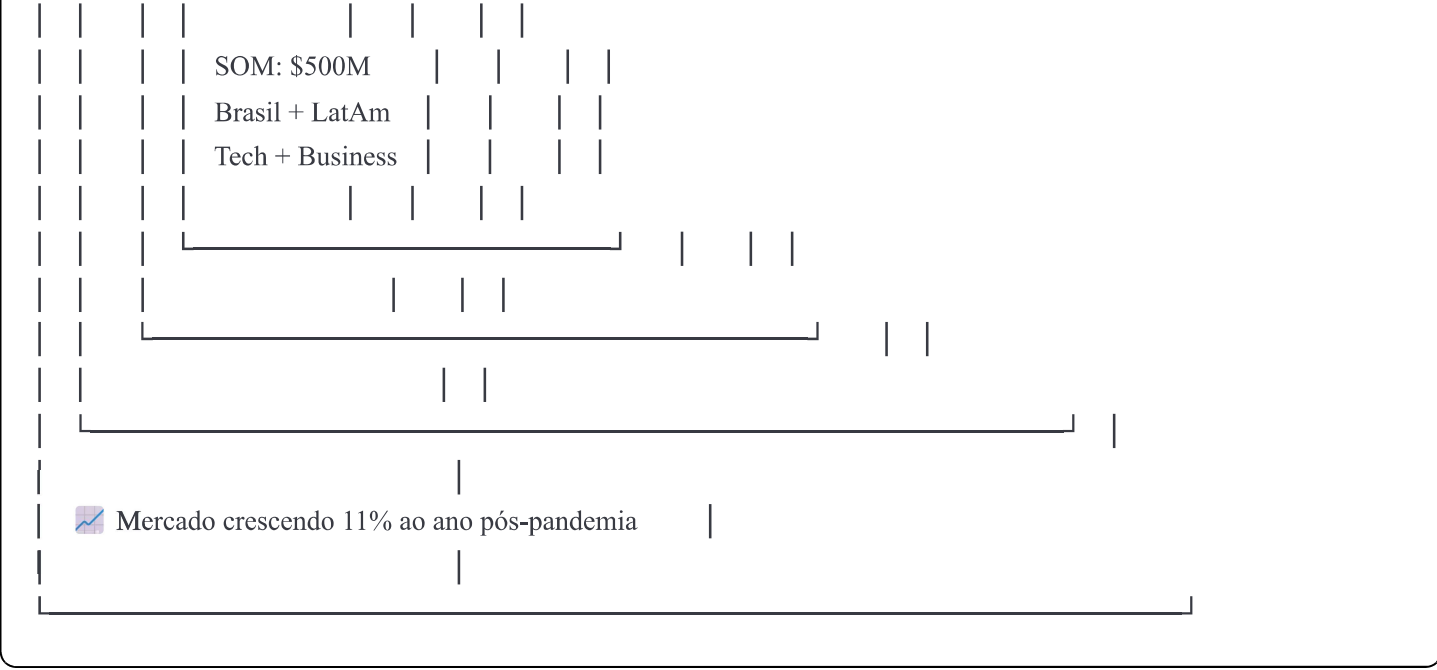
Mesmo sem trocar contato na hora,
você encontra quem estava no mesmo evento
e pode conectar até 7 dias depois.

Slide 4: Como Funciona

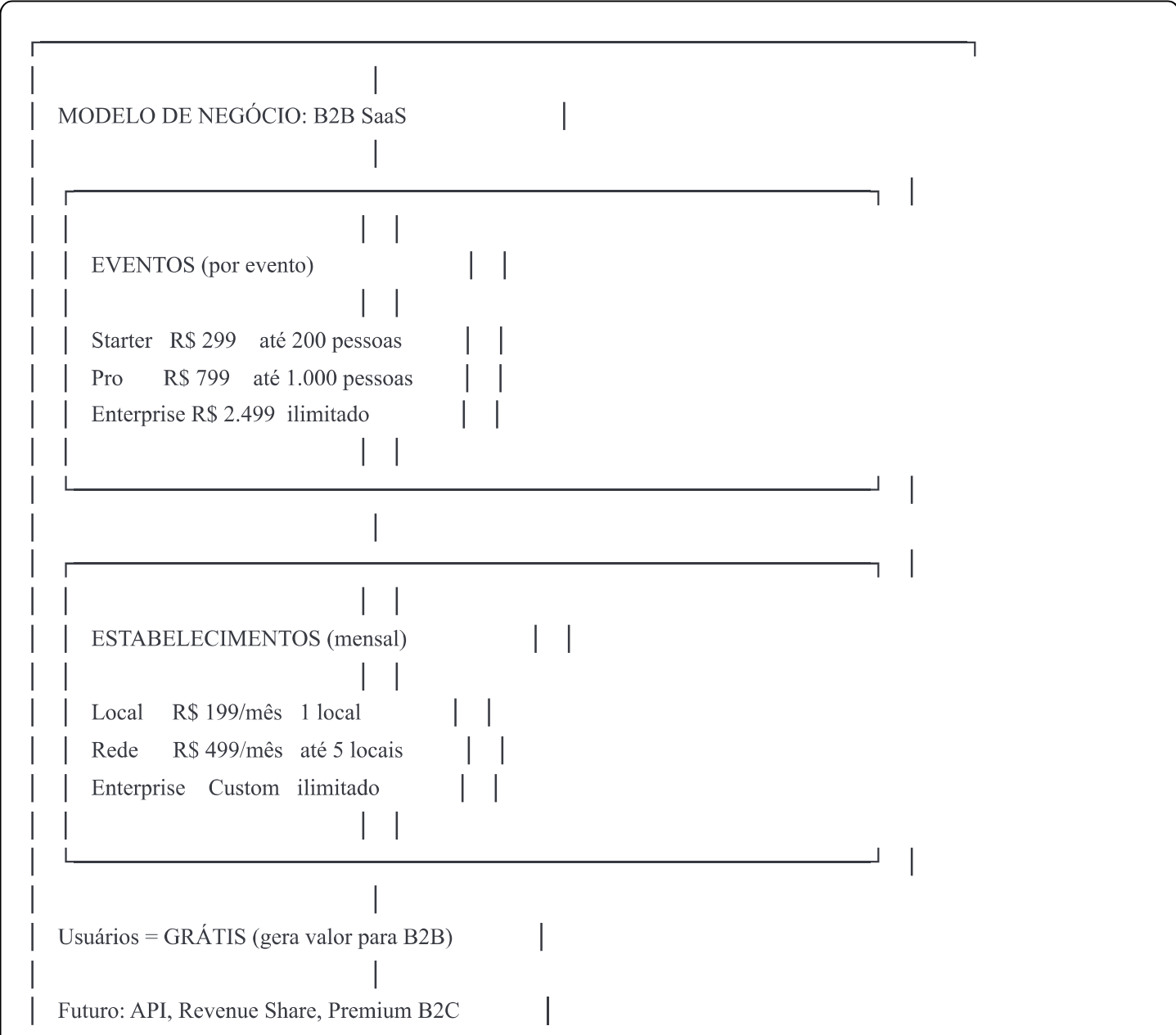


Slide 5: Mercado





Slide 6: Modelo de Negócio



	Social	em tempo	pós-	Dashboard	
	real	evento			
CheckMate	✓	✓	✓	✓	
Instagram	⚠ tag	✗	✗	✗	
Meetup	✗	✗	✗	⚠	
Sympla	✗	✗	✗	✓	
Tinder	✗	✗	✗	✗	
Nosso posicionamento:					
"Plugin social para eventos"					
Não competimos com Instagram (usamos)					
Não competimos com Sympla (integramos)					
Não somos dating app (contexto diferente)					

Slide 9: Go-to-Market

ESTRATÉGIA DE GO-TO-MARKET				
Fase 1: NICHOS (Mês 1-6)				
<ul style="list-style-type: none">Foco: Eventos de tecnologia em São PauloAbordagem: Hands-on, relacionamentoMeta: 20 eventos, 1.000 usuários				
Fase 2: EXPANSÃO (Mês 7-12)				
<ul style="list-style-type: none">Novas verticais: fitness, corporativoPlaybook replicávelMeta: 100 eventos, 10.000 usuários				

Fase 3: ESCALA (Ano 2+)

• API e integrações

• Multi-cidade

• Meta: 1.000 eventos, 100.000 usuários

Slide 10: Projeções Financeiras

PROJEÇÕES (3 ANOS)


	Ano 1	Ano 2	Ano 3
Eventos	120	500	2.000
Estabelecimentos	30	150	500
Usuários	10.000	80.000	300.000
Receita (R\$)	180K	1.2M	4.5M

Crescimento de receita

Ano 1	Ano 2	Ano 3
180K	1.2M	4.5M

Break-even: Mês 18

Slide 11: Unit Economics

UNIT ECONOMICS	
LTV (Eventos)	LTV (Estabelec.)
R\$ 2.400/ano	R\$ 7.000
(3 eventos x R\$800 média)	(R\$350/mês, 5% churn)
CAC (Eventos)	CAC (Estabelec.)
R\$ 200	R\$ 500
LTV/CAC = 12x (eventos) 14x (estabelec.)	
Meta saudável: >3x 	

Slide 12: Time

TIME	
[Nome do Fundador 1]	
Foto	CEO & Product

20%

Operações & Buffer | R\$ 300K

Runway: 18 meses

Milestones para Series A: 100 clientes, R\$100K MRR

Slide 14: Visão

NOSSA VISÃO

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

Em um mundo onde conexões digitais são abundantes mas superficiais, CheckMate traz valor para encontros presenciais - transformando momentos em relacionamentos.

CheckMate

contato@checkmate.app

www.checkmate.app

Anexo: FAQ para Investidores

"Como vocês resolvem o cold start?"

Começamos B2B focado. Ao fechar com um organizador de evento, já temos centenas de participantes usando. Não dependemos de viralidade inicial.

"E se Instagram copiar?"

Instagram é generalista, nós somos especializados. Além disso, já seremos integrados ao ecossistema de eventos quando/se isso acontecer. Velocidade é nossa vantagem.

"Por que não monetizar usuários?"

Usuários grátis = mais adoção = mais valor para B2B. O organizador paga porque resolve problema dele. Podemos adicionar premium B2C depois.

"Qual a defensibilidade?"

Efeito de rede local (winner-takes-most por evento), dados únicos de presença física, integrações com ecossistema de eventos.

"Vocês são um feature ou uma empresa?"

Somos uma empresa porque resolvemos um job-to-be-done específico melhor que qualquer feature de uma plataforma maior poderia. Foco = execução superior.