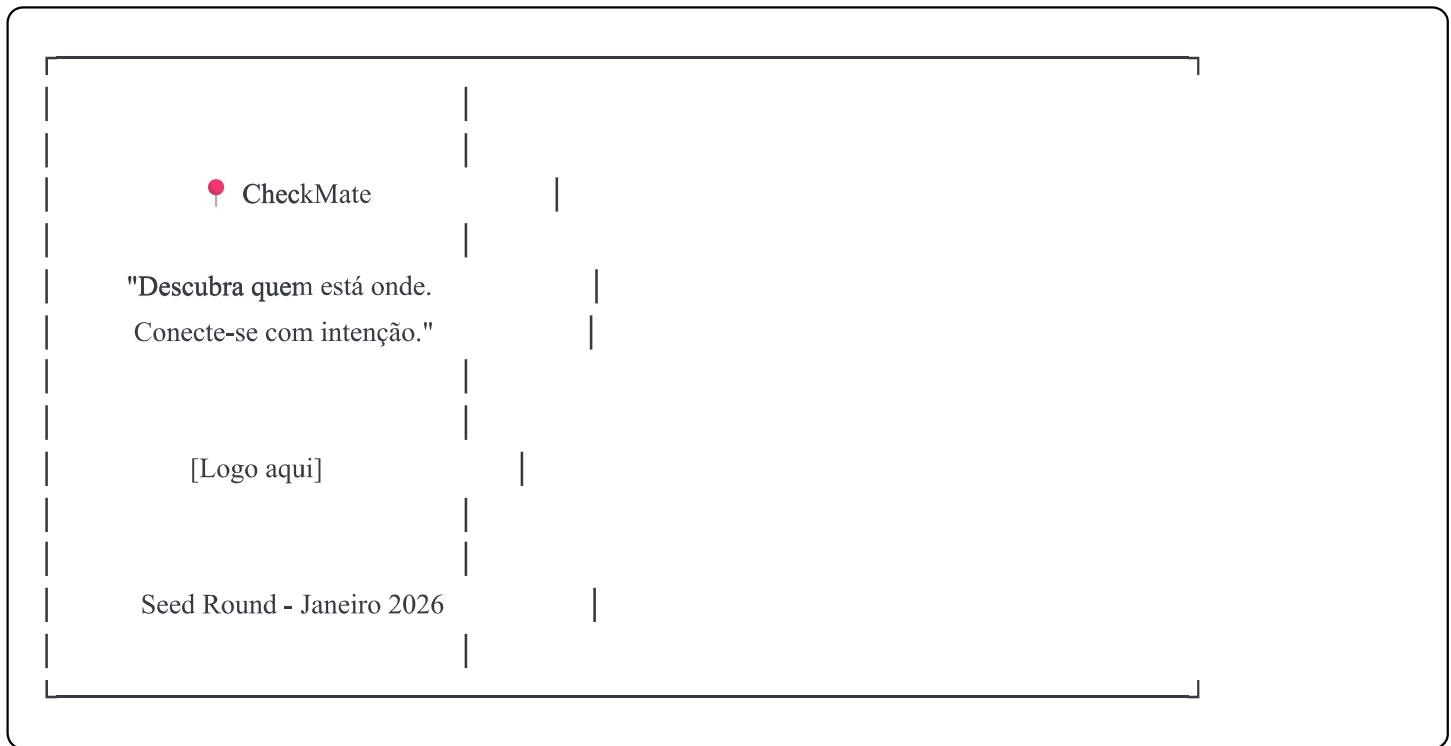


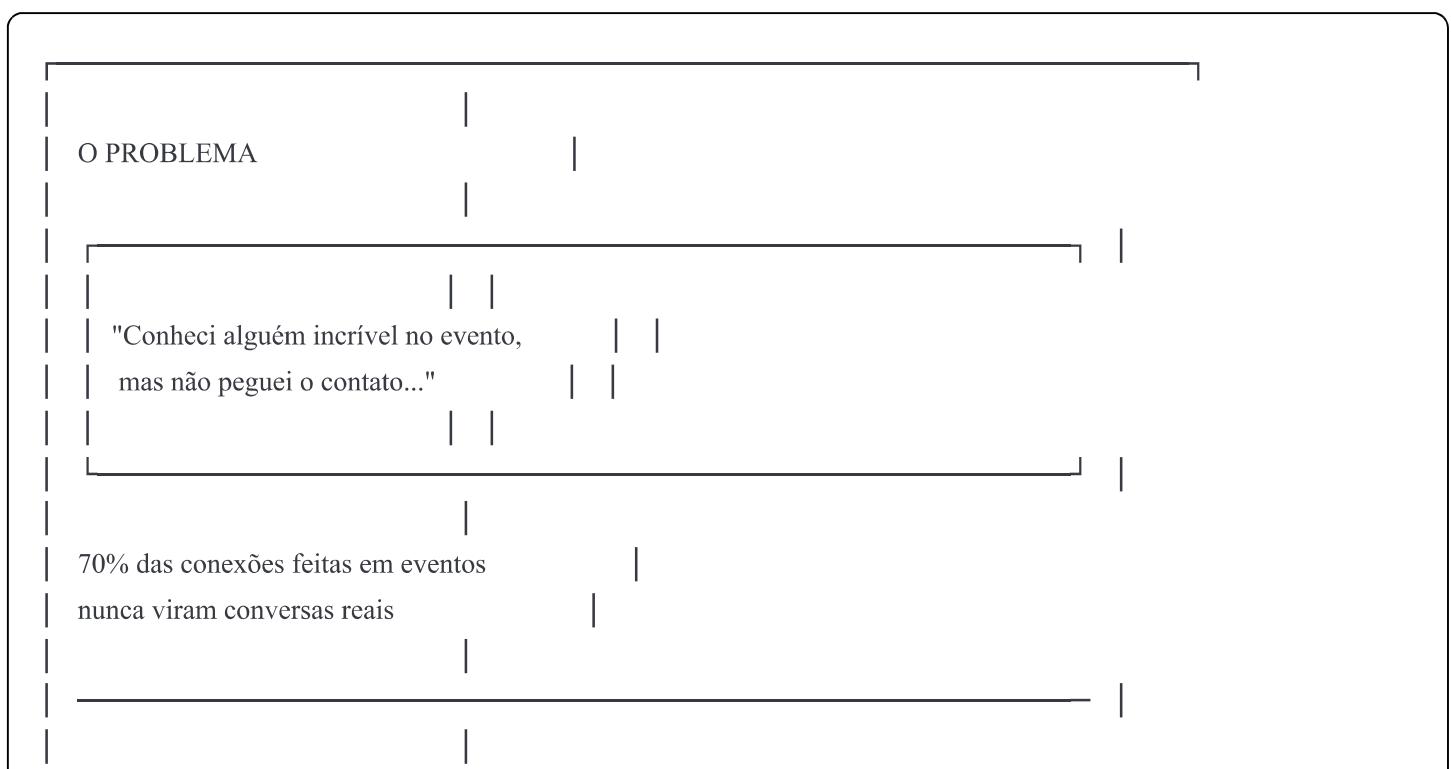
Pitch Deck - CheckMate

Material para Investidores e Parceiros

Slide 1: Título



Slide 2: O Problema



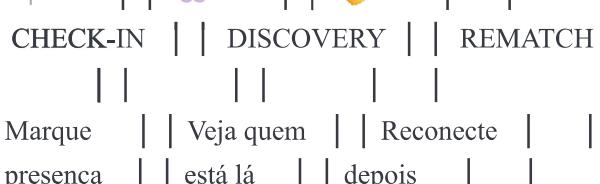
Dores reais:

- 😔 "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



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

COMO FUNCIONA

Para o USUÁRIO:

1. Chega no evento → Faz check-in (QR ou GPS)



2. Vê quem está lá → Descobre conexões em comum



3. Conhece pessoas → Networking facilitado



4. Depois do evento → ReMatch com quem encontrou



5. Conecta no Instagram → Relacionamento continua

Para o ORGANIZADOR:

- Dashboard com métricas de presença

- Dados de networking (quem conectou com quem)

- Aumento de engajamento e retenção

- Widget para site do evento

Slide 5: Mercado

TAMANHO DE MERCADO

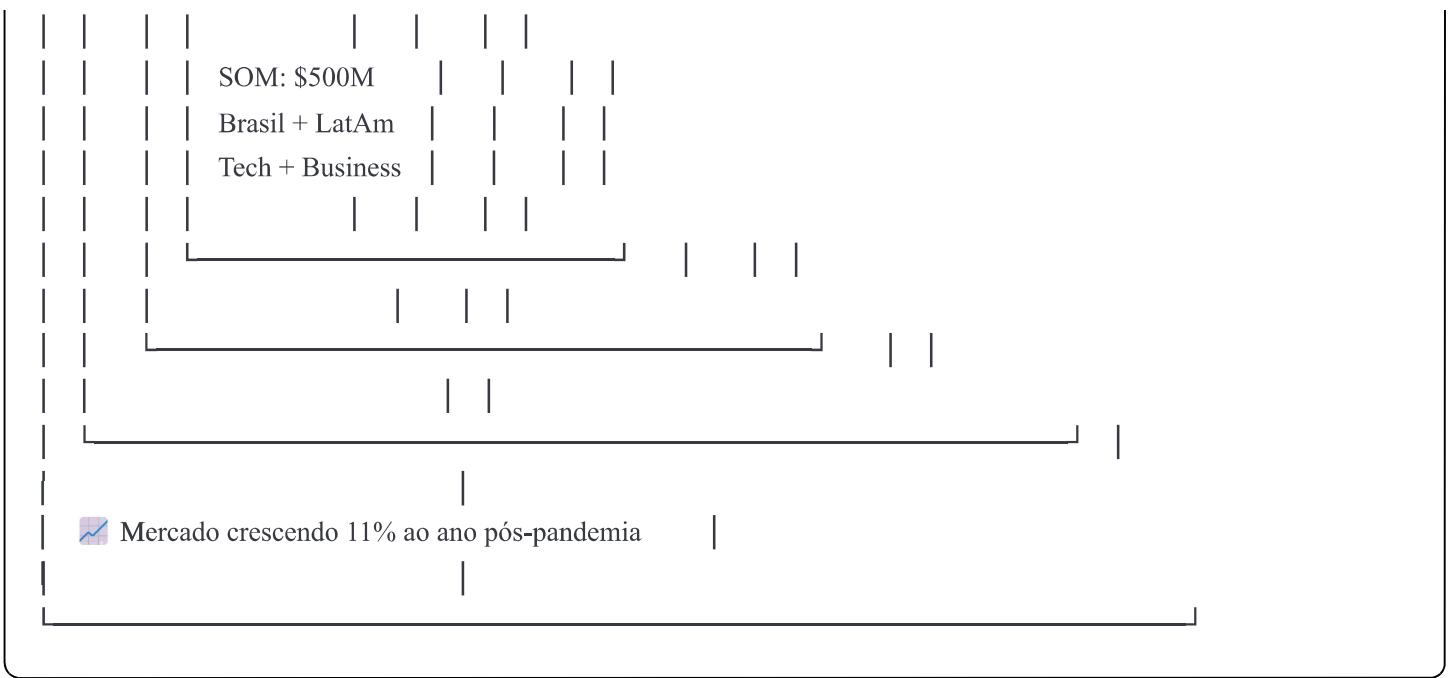
TAM: \$1.1T

Mercado global de eventos

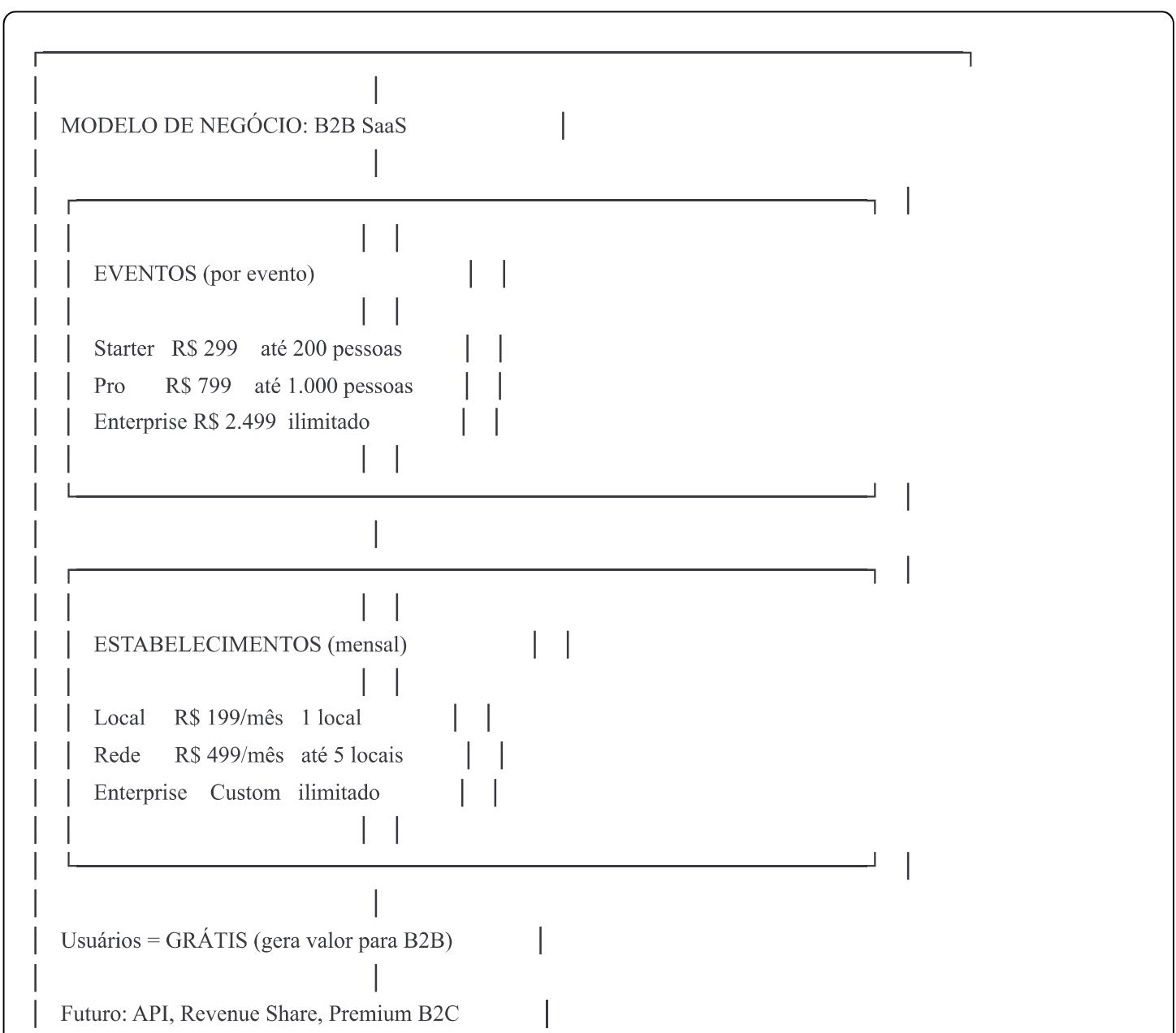
SAM: \$50B

Eventos com networking

(conferências, meetups,
profissionais)



Slide 6: Modelo de Negócio



Slide 7: Tração

TRAÇÃO (Projeção pós-MVP)

500	20	1.2K	15%
Usuários	Eventos	Check-ins	ReMatch
(3 meses	parceiro	totais	Rate

Validações qualitativas:

- ✓ 10 organizadores em waiting list
- ✓ 3 dispostos a pagar após piloto
- ✓ NPS de 47 em testes iniciais
- ✓ "Isso resolve um problema real" - 85% dos users

Pipeline de parcerias:

- 🟡 Conversas com Sympla para integração
- 🟡 3 coworkings interessados em piloto
- 🟡 5 produtoras de eventos de tech

Slide 8: Competição

POR QUE NÓS?

Check-in Discovery ReMatch B2B

Social em tempo pós- evento Dashboard |

	Social real	em tempo evento	pós-	Dashboard
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: NICHO (Mês 1-6)

- Foco: Eventos de tecnologia em São Paulo
- Abordagem: Hands-on, relacionamento
- Meta: 20 eventos, 1.000 usuários

Fase 2: EXPANSÃO (Mês 7-12)

- Novas verticais: fitness, corporativo
- Playbook replicável
- Meta: 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

4.5M

1.2M

180K

Ano 1 Ano 2 Ano 3

Break-even: Mês 18

Slide 11: Unit Economics

UNIT ECONOMICS

LTV (Eventos)

R\$ 2.400/ano

(3 eventos x
R\$800 média)

LTV (Estabelec.)

R\$ 7.000

(R\$350/mês,
5% churn)

CAC (Eventos)

R\$ 200

CAC (Estabelec.)

R\$ 500

LTV/CAC = 12x (eventos) | 14x (estabelec.)

Meta saudável: >3x

Slide 12: Time

TIME

[Nome do Fundador 1]

Foto | CEO & Product

- X anos em produto/tech
- Ex-[Empresa relevante]
- Background relevante

[Nome do Fundador 2]

Foto | CTO

- X anos em desenvolvimento
- Ex-[Empresa relevante]
- Stack: React Native, Node, etc

Por que nós?

- ✓ Vivemos o problema (frequentadores de eventos)
- ✓ Experiência técnica para construir
- ✓ Network no ecossistema de eventos
- ✓ Obsessão com o usuário

Slide 13: Ask

O QUE BUSCAMOS

Seed Round: R\$ 1.5M

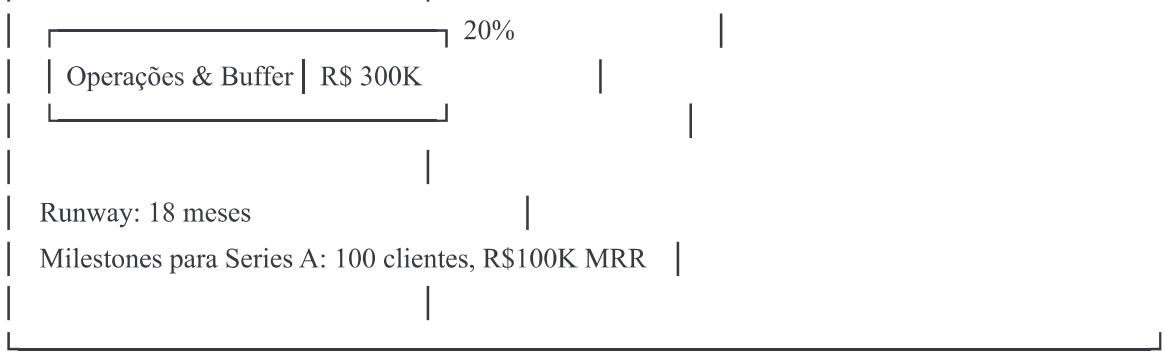
Uso dos recursos:

Produto & Engenharia	R\$ 750K
Time de 4 devs por 18 meses	

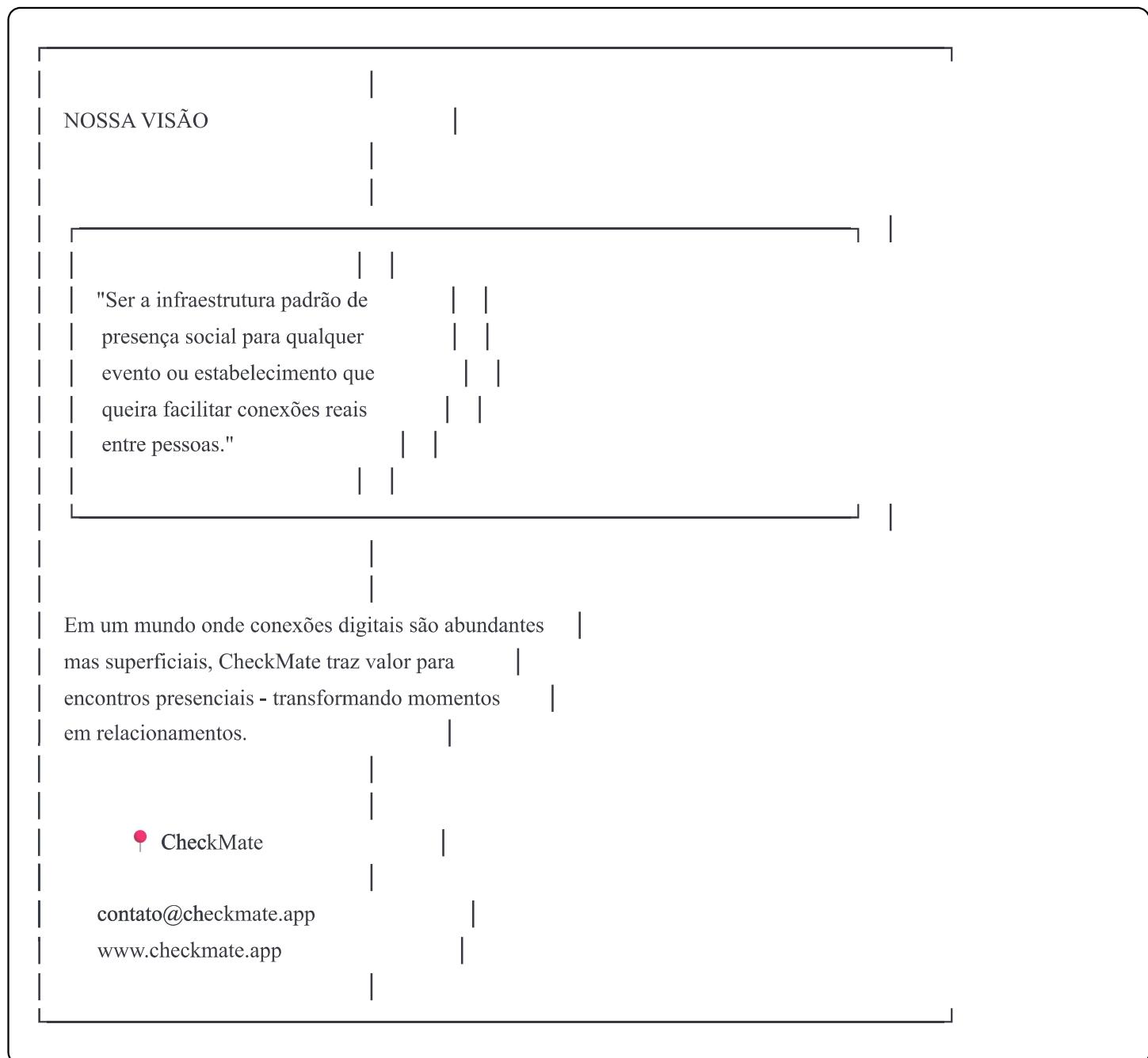
50%

Vendas & Marketing	R\$ 450K
2 vendedores + marketing	

30%



Slide 14: Visão



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.

Pitch Deck v1.0 - Confidencial