



Oboi
Application for shared purchases and group rentals

BUSINESS PLAN

New app with high potential for viralization



[!\[\]\(d66ff64371a51729ac8c1cdaa685ba6f_img.jpg\) Click and see information also on Pitch](#)



Oboi
Aplicativo para compras compartilhadas e
aluguéis em grupo

PLANO DE NEGÓCIOS

Novo aplicativo com alto potencial de viralização



[!\[\]\(339a16584d5da0f0a3ca4e9ec17bf6a1_img.jpg\) Clique e veja informações também no Pitch](#)

Topics



Oboi is an app for friends to get together as a group and buy or rent together. The application takes care of sending invoices, alerting you to late payments and other functions as we will see.

- Executive Summary 3
- Problems 4
- Solutions 5
- Unique proposal of value 6
- Market analysis 7
- key metrics 8
- Analysis SWOT 9
- Competitive advantages 10
- Marketing Plan 11
- Marketing channels 12
- Marketing Plan 13
- Targets 14
- Operational plan 15
- Scenario analysis 16
- Cost structure 17
- Viability indicators 18
- Planning and management 19

Tópicos



Oboi é um aplicativo para amigos se juntarem em grupo e comprarem ou alugarem juntos. O aplicativo cuida de envio de cobranças, alerta de pagamentos em atraso e outras funções como veremos.

• Sumário Executivo	3
• Problemas	4
• Soluções	5
• Proposta Única de Valor	6
• Análise de Mercado	7
• Métricas-chave	8
• Análise SWOT	9
• Vantagens competitivas	10
• Plano de Marketing	11
• Canais de Marketing	12
• Plano de Marketing	13
• Targets	14
• Plano Operacional	15
• Análise de Cenários	16
• Estrutura de custos	17
• Indicativos de Viabilidade	18
• Planejamento e Gestão	19
• Página de Brainstorming	20



Oboi
Application for shared purchases and group rentals

Executive Summary

see appoboi.com

What is the Oboi

Oboi is a collective purchasing application for friends to come together as a group and buy or rent together, dividing the costs equally or in different parts and purchasing the product or service as soon as the amount is collected, outsourcing it to the entire application the process of taking care of the division, collections and account.

Competitive diferentials

This joint acquisition app has the advantage of not being segmented into sectors. It has wide possibilities for group purchases or rentals, and can be used for a multitude of acquisitions. It is an easy, friendly and intuitive app to use. There is no relevant competition in this specific application model.

Mission, Vision and Value

To be the trusted app to make collective acquisitions.
Become the most remembered and used app among your group of friends.
Strive for transparency and user satisfaction.

The product and benefits

The app will have partner companies that offer discounts, will have filters to choose purchases and create rules for the group such as: default time limit, limit on the number of outstanding installments, warnings, etc.

Main customers and target

The audience will be anyone with a smartphone and a bank account. The main segment is young people and adults from classes C and B.

Partnerships

Hotel, leisure, technological products and e-commerce companies in general to create partnerships where they offer discounts to users and to run in-app ads using the app as media.



Oboi

Aplicativo para compras e aluguéis em grupo

Sumário Executivo

[ver appoboi.com](http://ver.appoboi.com)

O que é o Oboi

Oboi é um aplicativo para compras coletivas para amigos se juntarem em grupo e comprarem ou alugarem juntos, fazendo a divisão dos custos por igual ou partes diferentes e partindo para a aquisição de produto ou serviço assim que o montante for ajuntado, **terceirizando para o aplicativo todo o processo** de cuidar da divisão, das cobranças e da conta.

Diferenciais competitivos

Este app para aquisição conjunta tem a vantagem de não ser segmentado em setores. É amplo nas possibilidades para compras ou aluguéis em grupo, podendo ser usado para uma infinidade de aquisições. **É um app fácil, amigável e intuitivo de usar.** Não há uma concorrência relevante neste modelo específico de aplicativo

Missão, Visão e Valor

Ser o **app de confiança para fazer aquisições coletivas.**

Tornar-se o app mais lembrado e utilizado pelo grupo de amigos.

Primar pela transparência e satisfação do usuário

O produto e benefícios

O app terá empresas parceiras que oferecem descontos, **terá filtros para** escolher aquisições e **criar regras** para o grupo como: tempo limite de inadimplência, limite de números de parcelas em atraso, avisos, etc.

Principais clientes e target

O público será qualquer pessoa que tenha um smartphone e uma conta bancária. **O segmento principal são jovens e adultos das classes C e B.**

Parcerias

Empresas de hotelaria, lazer, produtos tecnológicos e e-commerce em geral para **criar parcerias onde oferecem descontos aos usuários** e para fazer ads-in-app usando o app como mídia.



Oboi
Application for shared
purchases and group rentals

Problems and Alternatives

[return to index](#)

This type of group acquisition, when done through social networks or a WhatsApp group, usually presents certain problems that the app aims to solve.

When the purchase or rental is arranged via WhatsApp, this ends up causing excessive messages and everything becomes confusing after a while.

When the acquisition is made through deposits into a single account, you do not know who has already deposited or not.

No one in the group is interested or wants to be responsible for collecting installments or reminding friends to pay their share.

When a member of the group fails to pay installments, no one wants to be responsible for excluding that person from the shared purchase group.

People who are charged to pay their share feel exposed in the WhatsApp group and all of this, in the end, means that the group acquisition ends up generating enmity or friction between the group members.



Oboi
Aplicativo para compras e aluguéis em grupo

Problemas e Alternativas

[Voltar ao índice](#)

Este tipo de aquisição em grupo quando feita através de redes sociais ou **grupo de WhatsApp** costuma **oferecer certos problemas** que o app se propõe a resolver.

Quando a compra ou aluguel é combinada pelo WhatsApp isso **acaba causando excesso de mensagens** e fica tudo confuso a partir de um tempo.

Quando a aquisição é feita através de depósitos em uma única conta **fica-se sem saber quem já depositou ou não.**

Ninguém do grupo se interessa ou quer ficar responsável por cobrar parcelas ou **lembrar amigos de pagar sua parte.**

Quando um integrante do grupo deixa de pagar parcelas **ninguém quer ser responsável por excluir** tal pessoa do grupo de aquisição compartilhada.

As pessoas que são cobradas para pagar sua parte se sentem expostas no grupo de WhatsApp e tudo isso, ao final, faz com que a aquisição em grupo termine por até gerar inimizades ou atritos entre os integrantes do grupo.

Solutions

FACILITATE ACQUISITIONS

Create an app for this type of collective acquisition where the app solves all problems and offers intelligent, practical and innovative filters.

AVOID FRICTION

Create an app that sends reminders of installments to be paid | Send payment collections | impersonally exclude someone from the group

SMART FILTERS

Create an app with filters:

To determine tolerance time for late installments | choose redemption percentage in case of withdrawal | to recalculate the new installments and values | that facilitates the choice of products | select app partner companies that offer discounts.



[Return to index](#)

Soluções

FACILITAR AQUISIÇÕES

Criar um app para este tipo de aquisição coletiva onde o app solucione todos os problemas e ofereça **filtros inteligentes**, práticos e inovadores.

EVITAR ATRITOS

Criar um app que mande lembretes de parcelas a pagar | Envie cobranças de pagamentos | exclua de **forma impessoal** alguém do grupo

FILTROS INTELIGENTES

Criar um app com **filtros**:

Para determinar tempo de tolerância para parcelas em atrasos | escolher porcentagem de resgate em caso de desistência | que recalcule as novas parcelas e valores | que facilite a escolha de produtos | que selecione **empresas parceiras do app que oferecem descontos.**



[Voltar ao índice](#)



Oboi
Application for shared
purchases and group rentals

This investment seems to have a certain return and large profits.

When talking about investment, transparency is the word. That's why this Business Plan contains details and information on why you should invest in this application that could become a startup.

By launching the Oboi app we can captivate an entire country and have hundreds of thousands of users, perhaps millions. And the more they use, the more we earn.

This is a great chance to multiply the initial investment several times.

[see prototype](#)





Oboi
Aplicativo para compras e aluguéis em grupo

Este investimento parece ter retorno certo e grandes lucros.

Quando se fala em investimento, transparência é a palavra. Por isto neste Plano de Negócios há detalhes e informações de o porquê se investir neste aplicativo que pode se tornar uma startup.

Lançando o aplicativo Oboi podemos cativar um país inteiro e ter centenas de milhares de usuários, quem sabe milhões. E quanto mais eles usam, mais ganhamos.

Esta é uma grande chance de multiplicar várias vezes o investimento inicial.

[Ver protótipo](#)





Oboi
Application for shared
purchases and group rentals

Market analysis

see appoboi.com

[return to index](#)

What can you buy or rent

With the exception of products for personal use, almost everything can be purchased or rented by a group of friends. The sharing economy is on the rise and this app is meant to be a tool in this trend.

The market needs this app

There is still no app of this type on the market, with it it solves known problems in this type of collective purchasing. This behavior of purchasing collectively can and should be encouraged by massive marketing campaigns.

Concurrence

The market does not yet have an application like this: not segmented into a specific sector; that can be used to purchase anything from a simple service or product to a more expensive and sophisticated one; that can be used for an acquisition made on the spot or a purchase scheduled in several monthly installments.

Marketing plan

Dissemination on networks encouraging spontaneous and organic sharing. Mouth to mouth. Ads on Facebook Ads, Google Ads. Influencer outreach. Creation of Web Site and Landing Page. ASO strategy.

Partnerships

Partnership with travel programs on YouTube and Instagram channels made by influencers. Partnership with companies interested in attracting a large consumer audience in exchange for varied discounts. Partnership with other apps that carry out complementary activities such as: boat rental app, wedding gift app, Airbnb...

Clear and unchangeable pricing policy

The application is free and will charge a flat fee of 4% on the final transaction for purchasing or renting.



Oboi
Aplicativo para compras e aluguéis em grupo

Análise de Mercado

[ver appoboi.com](http://ver.appoboi.com)

[Voltar ao índice](#)

O que pode comprar ou alugar

Com exceção de produtos de uso pessoal quase tudo pode ser comprado ou alugado em grupo de amigos. A economia compartilhada está em alta e este app vem para ser uma ferramenta nesta tendência.

O mercado precisa deste app

Ainda não existe um app neste molde no mercado, com ele resolve-se problemas conhecidos deste tipo de compra coletiva. Este comportamento de comprar em coletividade pode e deverá ser estimulado por campanhas maciças de marketing.

Concorrência

O mercado ainda não tem um aplicativo nesse molde: não segmentado em setor específico; que sirva para comprar desde um serviço ou produto simples até um mais caro e sofisticado; que sirva para uma aquisição feita na hora ou compra programada em várias parcelas mensais.

Plano de Marketing

Divulgação em redes estimulando compartilhamento espontâneo e orgânico. Boca a boca. Anúncios no Facebook Ads, Google Ads. Divulgação com influenciador. Criação de Web Site e Landing Page. estratégia de ASO.

Parcerias

Parceria com programas de viagens em canais de Youtube e Instagram feito por influenciadores. Parceria com empresas interessadas em atrair um grande público consumidor em troca de descontos variados. Parceria com outros apps que realizem atividades complementares como: app de aluguel de barcos, app de presentes de casamento, Airbnb...

Política de preços clara e inalterável

O aplicativo é gratuito e cobrará taxa fixa de 4% na transação final para aquisição de uma compra ou aluguel.

key metrics

DOWNLOADS IN 12 MONTHS

300 MIL

*weighted and estimated average - downwards - taking into account downloads in 12 months of similar apps such as Peixe Urbano, Facity, Buser, lcasei

AVERAGE TICKET/USER

R\$ 600

*weighted and estimated average - downwards - taking into account tickets from similar apps

ROI

310%

*calculation considering that the average is 70% of users who use the average ticket in the first year. Value using 4% which actually remains as profit from the Oboi app.

[Return to index](#)

Métricas-chave

DOWNLOADS EM 12 MESES

300 MIL

*média ponderada e estimada - para baixo - levando-se em conta os downloads em 12 meses de apps similares como Peixe Urbano, Facity, Buser, Icasei

TICKET MÉDIO / USUÁRIO

R\$ 600

*média ponderada e estimada - para baixo - levando-se em conta ticket de apps similares

ROI

310%

*calculado considerando que a média é de 70% de usuários que usam o ticket médio no primeiro ano. Valor usando 4% que de fato ficam como lucro do app Oboi.

[Voltar ao índice](#)

S

(STRENGTH)

- The application has great appeal among young people
- The sharing economy is on the rise and growing
- The app offers facilities for bringing together friends who want to share purchases and rentals
- The app offers practicality in organizing groups and the type of purchase
- Offers practicality and security in payments
- The app offers discounts to companies that advertise within the app itself

W

(WEAKNESS)

- The application's weakness is that it is easy for its business model to be copied
- You may encounter resistance from people doing via the app what they can do via WhatsApp
- It can alienate users when they learn that the app charges 4% to make collective purchases and rentals through the app

O

(OPPORTUNITIES)

- Among millions of applications, no app was found that offered these specific applications: serving to organize a collective purchase in a broad way, without being segmented into sectors
- Today's world is prepared for shared acquisitions where enjoying a property or product is more important than owning it and paying taxes and maintenance alone

T

(THREATS)

- The threat of competitors emerging
- Suffer user resistance at the rate of 4%
- Have high legal costs

[Return to index](#)

S

(FORÇAS)

- O aplicativo tem grande apelo junto a jovens
- **A economia compartilhada está em alta e crescendo**
- O app oferece facilidades para juntar amigos que querem dividir compras e aluguéis
- O app oferece praticidade na organização dos grupos e no tipo de compra
- Oferece praticidade e segurança em pagamentos
- O app oferece descontos para empresas que fazem anúncios dentro do próprio app

W

(FRAQUEZAS)

- O aplicativo tem como fraqueza a facilidade para seu modelo de negócio ser copiado
- Pode encontrar resistência de pessoas fazerem pelo app o que podem fazer pelo WhatsApp
- **Pode afastar usuários ao saberem que o app cobra 4% para realizar compras e aluguéis coletivos** através do app

O

(OPORTUNIDADES)

- Em meio a milhões de aplicativos não foi encontrado um app que oferecesse essas aplicações específicas: servir para organizar uma compra coletiva de forma ampla, sem ser segmentada em setores
- O mundo atual está preparado para aquisições compartilhadas **onde usufruir de um imóvel ou produto é mais importante do que ter a sua posse** e arcar sozinho com impostos e manutenções.

T

(AMEAÇAS)

- A ameaça de surgir concorrentes
- Sofrer resistência do usuário pela taxa de 4%
- **Ter custos jurídicos altos**

[Voltar ao índice](#)



Competitive advantages

1ST ON THE MARKET

in bringing together friends for collective purchases, without segmenting into a single sector of collective purchases or shared rentals.

EASY TO USE

with many control options to create established rules for the group of friends, product selection filters and intuitive filters.

DISCOUNT

with partner companies that, when selling or renting products and services to a larger group, make a profit.

SHAREABLE

with irresistible appeal to be something new that friends will share on social media.

WIN X WIN

the more companies, the more attractive the application, the greater the business volume and the more companies will be interested in being part of the app.

DESIGN E BRAND

with an easy-to-remember name and an attractive, friendly look that will help it launch successfully in app stores.

[See Prototype app](#)

[Return to Index](#)



Vantagens competitivas

1º DO MERCADO

em reunir amigos para aquisições coletivas, sem segmentar em um único setor de compras coletivas ou aluguéis compartilhados.

FÁCIL DE USAR

com muitas opções de controle para criar regras estabelecidas para o grupo de amigos, filtros de seleção de produtos e filtros intuitivos.

DESCONTOS

com empresas parceiras que ao vender ou alugar produtos e serviços para um grupo maior saem lucrando.

COMPARTILHÁVEL

com irresistível apelo para ser uma novidade que amigos compartilharão nas redes sociais.

GANHA X GANHA

quanto mais empresas mais atrativo o aplicativo, maior o volume de negócios e mais empresas se interessarão em fazer parte do app.

DESIGN E MARCA

com nome fácil de lembrar e visual atrativo e amigável que o ajudará a ser lançado com sucesso nas lojas de apps.

[Ver protótipo do app](#)

[Voltar ao índice](#)

Marketing Channels



DIGITAL MARKETING

- Facebook Ads
- Sponsored links
- Google Ads
- Instagram



SOCIAL MEDIA

- App profile on networks
- Organic sharing
- WhatsApp Business



INFLUENCERS

- sponsored posts
- testimonial
- promotional actions

[Return to Index](#)

Canais de Marketing



MARKETING DIGITAL

- Facebook Ads
- Links patrocinados
- Google Ads
- Instagram



REDES SOCIAIS

- Perfil do app nas redes
- Compartilhamento orgânico
- WhatsApp Business



INFLUENCERS

- posts patrocinados
- testemunhal
- ações promocionais

[Voltar ao índice](#)

Marketing Plan

PUBLICIZE THE USEFULNESS OF THE APP

- ◆ Create complete digital marketing campaigns for Facebook Ads and Instagram with teasers, launch ads and branding. Share how the app works, step-by-step instructions, create films and shorts for social media.

COMMUNICATE WHAT DIFFERENTIATES YOU FROM THE COMPETITION

- ◆ Explanatory and comparative campaigns with similar applications. Show that this app can work with other apps that complement each other, for example: add the amount for collective purchasing and activate Airbnb, Buser, Icasei, etc.

WHERE IS THE USER AND HOW DOES THE APP REACH THEM

- ◆ The potential user is in all regions. There are more than 140 million Brazilians using smartphones according to IBGE/2020 and it is mainly through this device that the app reaches the app's potential customer

WHAT WILL THE SEARCH FOR PARTNERSHIPS BE LIKE

- ◆ The app will carry out campaigns to attract partner companies that want to promote discounts and attract consumers.

WHAT WILL THE PRICING POLICY BE LIKE IN RELATION TO PARTNERSHIPS

- ◆ The company that offers discounts to the end consumer will not pay anything to promote its ads-in-app. There will be paid advertising spaces monthly. With a fair and stable pricing policy depending on the sizes and functionalities of the promotional banners published in the app.



[Return to index](#)

Plano de Marketing

DIVULGAR A UTILIDADE DO APP

- ◆ Criar para o Facebook Ads e Instagram campanhas de marketing digital completas com teaser, anúncios de lançamento e branding. Divulgar como funciona o app, o passo-a-passo, criar filmes e shorts para redes sociais.

DIVULGAR O QUE O DIFERENCIA DA CONCORRÊNCIA

- ◆ Campanhas explicativas e comparativas com aplicativos similares. Mostrar que este app pode funcionar com outros aplicativos que se complementam por ex: junta-se o montante para a compra coletiva e aciona-se Airbnb, Buser, Icasei, etc.

ONDE ESTÁ O USUÁRIO E COMO O APP CHEGA ATÉ ELE

- ◆ O potencial usuário está em todas as regiões. São mais de 140 milhões de brasileiros usando smartphone segundo IBGE/2020 e é principalmente através deste aparelho que o app chega até o potencial cliente do app.

COMO SERÁ A BUSCA POR PARCERIAS

- ◆ O app fará campanhas para captar empresas parceiras que queiram divulgar descontos atraindo consumidores.

COMO SERÁ A POLÍTICA DE PREÇOS EM RELAÇÃO A PARCERIAS

- ◆ A empresa que oferecer descontos ao consumidor final não pagará nada para divulgar sua ads-in-app. Haverá espaços publicitários pagos mensalmente. Com política de preço justa e estável a depender dos tamanhos e das funcionalidades dos banners promocionais divulgados no app.



[Voltar ao índice](#)



Oboi
Application for shared
purchases and group rentals

Target



PERSONA 1

She lives in communities and lives close to her neighbors and relatives, knows the whole neighborhood and has lifelong friendships. Class D/C and realizes that they can come together to acquire goods that would not be possible or advantageous to acquire alone.



PERSONA 2

He is a young middle-class man with the desire and some money to go on group trips. You want to have experiences like sailing on yachts, renting a house on the beach and posting on social media, but you know that this is only fun if done with a group of friends.



PERSONA 3

You are a class B adult who sees in the app a way of investing in a group by purchasing goods that are more advantageous if purchased in a group, such as sharing a beach or country house among family and friends that can, in addition to being enjoyed, rented or sold with profit.

[Return to index](#)



Oboi
Aplicativo para compras e aluguéis em grupo

Target



PERSONA 1

É moradora de comunidades e vive perto de seus vizinhos e parentes, conhece toda a vizinhança e têm amizades de uma vida inteira. Da classe D/C e percebe que pode se unir para adquirir bens que não seria possível ou vantajoso adquirir sozinha.



PERSONA 2

É jovem da classe média com vontade e algum dinheiro para fazer viagens em grupos. Quer viver experiências como passear de iates, alugar casa na praia e postar nas redes sociais mas sabe que isso só tem graça se feita em grupo de amigos.



PERSONA 3

É adulto da classe B que visualiza no app uma forma de investir em grupo fazendo aquisições de bens que são mais vantajosos se adquiridos em grupo como dividir entre familiares e amigos uma casa de praia ou campo que pode, além de ser usufruída, alugada ou vendida com lucro.

[Voltar ao índice](#)

OPERATIONAL PLAN

how the app will be developed and put into operation



DEVELOP AND PUBLISH

the app will be developed by a Systems Analyst, a Front-End Designer and a Back-End Designer according to the model proposed in the interfaces seen on the Oboi website. The app will be downloaded from the Android and IOS app stores for free.



HOW TO RUN THE APP

The Oboi app has practical and intuitive features to guide the user in making collective purchases. With filters and controls to select products and determine rules for participants in the joint acquisition: from the value of the installments for each one to the refund percentage in case a participant withdraws; in addition to many other functions.



HOW TO MAKE THE FINAL TRANSACTION IN THE APP

The app will have APIs to integrate it with bank operators, companies and search engines. After the financial amount for the collective purchase reaches the amount necessary for acquisition, users make the transaction. At this time the 4% of the Oboi app fee is collected.

[Return to index](#)

PLANO OPERACIONAL

como o app será desenvolvido e colocado em operação



DESENVOLVER E PUBLICAR

O app será desenvolvido por um Analista de Sistemas, um Front-End Designer e um Back-End Designer segundo o modelo proposto nas interfaces vistas no site Oboi. O app será baixado nas lojas de aplicativos dos sistemas Android e IOS de forma gratuita.



COMO EXECUTAR O APP

O aplicativo Oboi conta com funcionalidades práticas e intuitivas para guiar o usuário a fazer sua compra coletiva. Com filtros e controles para selecionar produtos e determinar regras para os participantes da aquisição conjunta: desde o valor das parcelas para cada um até a porcentagem de devolução em caso de desistência de um participante; além de muitas outras funções.



COMO FAZER A TRANSAÇÃO FINAL NO APP

O app terá APIs para integrá-lo às operadoras de bancos, a empresas e a mecanismos de buscas. Após o montante financeiro para a compra coletiva atingir o valor necessário para aquisição os usuários fazem a transação. Neste momento os 4% da taxa do app Oboi é recolhida.

[Voltar ao índice](#)

PESSIMIST SCENARIO

In a pessimistic scenario, the dissemination of the application has no effect and after 03 months of launch the app has only 10 thousand downloads and of these only 40% actually come together in groups for acquisitions with an average ticket of R\$ 750. In this scenario the revenue receivable with 4% startup fee will be R\$180 thousand after 3 months of operation. This leads the startup to review its marketing strategy and pivot the app. There is still a forecast for reaching the Breakeven Point in the coming months. The expectation for return on investment should perhaps be reviewed and this deadline postponed for another year.

OPTIMISTIC SCENARIO

The results of the campaigns exceed expectations. The app has had more than 400 thousand downloads in 03 months and, of these, 50% actually come together for collective purchases for an average ticket of 1 thousand reais. In this scenario, the revenue coming from 4% is 8 million reais in the first 3 months of operation. The angel investor can have an exit if he wishes and part of this amount will be reinvested in marketing campaigns to drive the numbers.

REALISTIC SCENARIO

The marketing campaigns are effective and in 3 months there are 50 thousand downloads, maintaining the forecast of reaching 150 thousand downloads in 6 months. Of these 50 thousand downloads, 35% create groups for collective acquisitions at an average ticket of R\$600. In this scenario, the revenue to be received after 3 months of launching the app is R\$420 thousand reais. There is still the possibility of reinvestment to carry out marketing campaigns and everything indicates that what is foreseen in the Business Plan will come true.

[Return to index](#)

CENÁRIO PESSIMISTA

Em um cenário pessimista a divulgação do aplicativo não surte efeito e após 03 meses do lançamento o app tem apenas 10 mil downloads e destes apenas 40% de fato se reúnem em grupo para aquisições com um ticket médio de R\$ 750. **Neste cenário a receita a receber com 4% de taxa das startup será de R\$180 mil após 3 meses de operação.** Isto leva a startup a rever sua estratégia de marketing e a pivotar o app. Ainda há previsão para conseguir o Ponto de Equilíbrio nos próximos meses. A expectativa para retorno do investimento talvez deva ser revista e este prazo adiado por mais um ano.

CENÁRIO OTIMISTA

O resultado das campanhas supera as expectativas. O app tem em 03 meses mais de 400 mil downloads e, destes, 50% efetivamente se reúnem para compras coletivas a um ticket médio de 1 mil reais. **Neste cenário a receita vinda dos 4% é de 8 milhões de reais já nos primeiros 3 meses de operação.** O investidor anjo pode ter saída se desejar e parte deste montante será reinvestida em campanhas de marketing para tracionar os números.

CENÁRIO REALISTA

As campanhas de marketing surtem efeito e em 3 meses há 50 mil downloads mantendo a previsão de chegar a 150 mil downloads em 6 meses. Destes 50 mil downloads 35% criam grupos para aquisições coletivas a um ticket médio de R\$ 600 reais. **Neste cenário a receita a receber após 03 meses de lançamento do app é de R\$ 420 mil reais.** Ainda há a possibilidade de reinvestimento para realizar campanhas de marketing e tudo indica que o que está previsto no Plano de Negócios se realize.

[Voltar ao índice](#)

Cost Structure and Income Flow

Income Statement	1º semestre	2º semestre	3º semestre
Fixed investments Commercial space rental for 18 months Rent of 08 workstations for 18 months Sofa and meeting table rental for 18 months Internet and telephone plan for 18 months	R\$ 90.000	R\$ 90.000	R\$ 90.000
Pre-operational investments Company registration and commercial room installation Creation and development of the application for 06 months/salary 03 programmers Cost of publishing the app in stores	R\$ 60.000	R\$ 60.000	R\$ 60.000
Working capital Water, electricity, condominium, security software Bugs Cost allowance of R\$3,000 for 18 months for 5 employees (ESOP regime)	R\$ 130. 000	R\$ 130.000	R\$ 130.000
Investments in Marketing and publicity Advertising ads and sponsored links for 03 months Facebook Ads and Google Ads Advertising on WhatsApp Business for 3 months Marketing actions to launch the app	R\$ 110.000	R\$200.00	R\$ 90.000
total investment	1,2 million of reais R\$ 390.000	R\$ 480.000	R\$ 370.000

[See App Prototype](#)

[Voltar ao índice](#)

Estrutura de Custos e Fluxo de Renda

Demonstração de Receita	1º semestre	2º semestre	3º semestre
Investimentos fixos Aluguel de sala comercial por 18 meses Aluguel de 08 estações de trabalho por 18 meses Aluguel de sofá, mesa de reuniões por 18 meses Plano internet e telefone por 18 meses	R\$ 90.000	R\$ 90.000	R\$ 90.000
Investimentos pré-operacionais Registro de empresa e instalação sala comercial Criação e desenvolvimento do aplicativo por 06 meses/salário 03 programadores Custo de publicação do aplicativo nas lojas	R\$ 60.000	R\$ 60.000	R\$ 60.000
Capital de giro Água, luz, condomínio, software security Bugs Ajuda de custo de R\$ 3.000 por 18 meses para 05 funcionários (regime ESOP)	R\$ 130. 000	R\$ 130.000	R\$ 130.000
Investimentos em Marketing e divulgação Anúncios publicitários e links patrocinados por 03 meses Facebook Ads e Google Ads Anúncio no WhatsApp Business por 03 meses Ações de Marketing de lançamento do app	R\$ 110.000	R\$200.00	R\$ 90.000
Investimento total	1,2 milhão de reais R\$ 390.000	R\$ 480.000	R\$ 370.000

[veja o protótipo](#)

[Voltar ao índice](#)

Feasibility Indicators

Comparative analysis X Revenues

Revenue will start to come in after 6 months with the launch of the app in stores. Revenue comes from 4% of the Fee on final transactions for purchase or rental. Collective purchasing can be carried out instantly, last a month, or last a year. Revenue after 6 months will basically come from advertisements made in the app by partner companies.

After 02 months of launching the application, revenue is expected to come in from the 4% fee charged on final transactions.

DRE Income Statement

The number of downloads is estimated at 30,000 in the first month after launch and that 70% of these users actually purchase or rent for an average ticket of 600 reais. Generating R\$ 12,600,000.00 in transactions, which would give the application a 4% rate of revenue receivable of R\$ 500,000.00, this being the estimated revenue to be received and generated by the company after 01 year of the launch of the application in stores . Remembering that the 4% fee is received after the final transaction and that collective purchases can last from 1 day to 12 months or more.

Balance Point

The average monthly cost for the Startup to operate for 1 year was calculated at R\$100,000. With the launch of the application (after 6 months of the start of the startup) in month 12 the revenue will cover the monthly costs.

Return on Investment Deadline

According to the Feasibility Indicators and Income Statement, the return on investment is estimated at up to 1 year after the launch of the application and 18 months after the start of the company's operations.

[Return to index](#)

Indicativos de Viabilidade

Análise comparativa Receitas X Custos

A receita começará a entrar depois de 06 meses com o lançamento do aplicativo nas lojas. A receita provém de 4% da Taxa nas transações finais para a compra ou aluguel. A compra coletiva pode ser realizada na hora, durar um mês, durar um ano. A receita após 06 meses virá basicamente dos anúncios feitos no app pelas empresas parceiras.

Após 02 meses de lançamento do aplicativo é previsto entrada de receita provindas da taxa de 4% cobradas sobre transações finais.

DRE Demonstrativo de Resultados

É estimado em 30.000 o número de downloads no primeiro mês após o lançamento e que 70% desses usuários realizem efetivamente compra ou aluguel a um ticket médio de 600 reais. Gerando em transações R\$ 12.600.000,00 o que daria com a taxa de 4% do aplicativo receita a receber de R\$ 500.000,00 sendo esta a receita estimada a receber e gerada pela empresa após 01 ano do lançamento do aplicativo nas lojas. Lembrando que a taxa de 4% é recebida após a transação final e que as compras coletivas podem durar de 1 dia a 12 meses ou mais.

Ponto de Equilíbrio

O custo médio mensal para a Startup operar por 01 ano foi calculado em R\$ 100.000. Com o lançamento do aplicativo (após 6 meses do início da startup) **já no mês 12 a receita cobrirá os custos mensais.**

Prazo de Retorno do Investimento

De acordo com os Indicativos de Viabilidade e Demonstrativo de Resultados o prazo de retorno do investimento é **estimado em até 01 ano após o lançamento** do aplicativo e 18 meses após o início de operações da empresa.

[Voltar ao índice](#)



Oboi
Application for shared
purchases and group
rentals

Planning and management

[return to index](#)



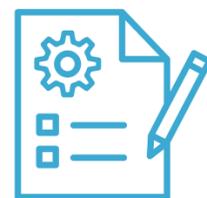
Duties of each partner

Following the Cap Table shown in the Pitch, each employee will work under an ESOP Employee Stock Ownership Plan. All partners have a duty to take care of the brand and act with a sense of ownership.



Quota sales policy

All employees, with the exception of the Angel Investor, will make a written commitment to retain their shares for at least 3 years and the purchase preference belongs to the founder.



User support and training

The application will have a profile on social networks in full-time communication with users in addition to a website with a communication channel. Partner companies have an open channel with Startup Customer Service via email.



After-sales channel and user feedback

The startup's social media will be available to contact users offering feedback and personalized treatment via social networks and WhatsApp.



Tax planning and accounting advice

The startup will have a Financial Sector professional and Data Analyst responsible for administrative and accounting areas. As the legal form is Ltda and the framework is Simples Nacional, in the first year of the company, the legal and financial sectors will act together and in line.

Adjustment of the Cap Table: the Cap Table remains open for adjustment and negotiation according to the express wishes of the Angel Investor. The founder can readjust the Cap Table after the third year as desired or necessary.



Oboi
Aplicativo para
compras e alugueis
em grupo

Planejamento e Gestão

[Voltar ao índice](#)



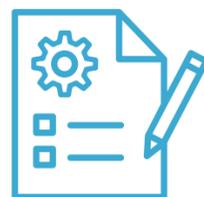
Deveres de cada sócio

Seguindo o Cap Table mostrado no Pitch cada colaborador trabalhará em regime de ESOP Employee Stock Ownership Plan. Todos os sócios têm o dever de cuidar da marca e agir com senso de Dono.



Política de vendas de cotas

Todos os colaboradores à exceção do Investidor Anjo assumirão por escrito o compromisso de reter suas cotas por no mínimo 03 anos e a preferência de compra é do fundador.



Atendimento aos usuários e treinamento

O aplicativo terá perfil nas redes sociais em comunicação full time com os usuários além de um webSite com canal de comunicação. As empresas parceiras têm canal aberto com o Atendimento da Startup via e-mail.



Canal de pós-venda e feedback dos usuários

A social Media da startup estará à disposição para contato com usuários oferecendo feedback e tratamento personalizado via redes sociais e WhatsApp.



Planejamento tributário e assessoria contábil

A startup contará com profissional do Setor Financeiro e Analista de Dados responsáveis pelas áreas administrativas e contábil. Como a forma jurídica é Ltda e o enquadramento é o Simples Nacional no primeiro ano de empresa o setor jurídico e financeiro atuarão juntos e em consonância.

Reajuste do Cap Table: o Cap Table segue aberto para reajuste e negociação segundo a vontade expressa do Investidor Anjo. O fundador pode reajustar o Cap Table após o terceiro ano conforme desejo ou necessidade.

Business Plan Oboi app



oboi

click and go to appoboi.com

click and watch the
promotional video

in1Social


LÉO CAMPOS
CRIATIVIDADE
& MARKETING

Plano de Negócios app Oboi



oboi

clique e veja appoboi.com

clique e veja o vídeo
promocional

in1Social


LÉO CAMPOS
CRIATIVIDADE
& MARKETING