



Best Twice

**Nosso propósito: GERAR INFORMAÇÕES
CAPAZES DE TRANSFORMAR O
COMPORTAMENTO ATRAVÉS DO ESPORTE**



Treina**dores**

Atle**tas**

Donos de **Academias**

Personal **Trainers**

Acompanhar os resultados

Plano de ação

Acelerar o desempenho e o crescimento

Engajamento



Para validar o problema

Fizemos uma Pesquisa junto a treinadores da Baixada Santista e junto a treinadores no Instagram:

- ✓ **90% validaram o problema;**
- ✓ **75% destes responderam que estariam dispostos a usar algum processo que pudesse ajudar;**
- ✓ **75% deste estariam dispostos a pagar algo em torno de US\$200,00 pelo processo.**



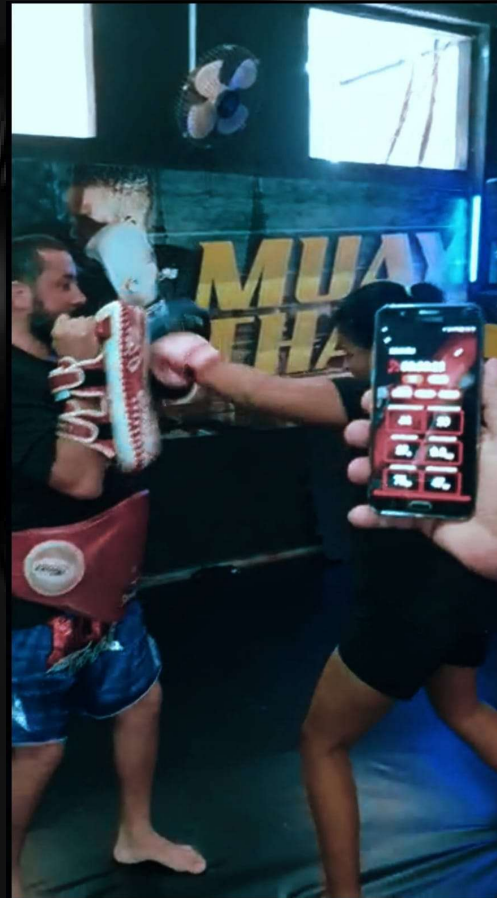
COMO É FEITO

- ✓ Alguns poucos treinadores gravam os treinos para analisar posteriormente, o que nunca fazem.
- ✓ Outros, utilizam o cronômetro manual, sem qualquer precisão.
- ✓ Alguns, usam métodos artesanais e equipamentos disponíveis.

BUSCANDO SOLUÇÕES

No mercado brasileiro,
NÃO IDENTIFICAMOS
tecnologia disponível

Assim nasce o FIGHT METER



Assista o vídeo em: <https://youtu.be/uAF8ZIBwwRY>



O Projeto FIGHT
METER® tem marca
registrada e pedido
de patente em
andamento.

O FIGHT METER foi validado e testado por várias federações, treinadores e atletas

- **FEBESP**
- **CBLAM Brasil**
- **Sanda Brasil**
- **Felipe Moledas**
- **Alex Paraná Muaythai**
- **AFC**
- **Yuri Falcão**
- **Entre outras academias e personal Fighters**

PÚBLICO ALVO - GO TO MARKET

Academias dos esportes de lutas e das artes marciais, fizemos mais de 30 visitas
(são quase 100.000 PJ com 30% nessas áreas = 30.000, segundo os sites CREF-4 e econodata) + 2X as não oficiais

Treinadores e Personal Fighters, fizemos mais 100 reuniões
(são 450.000 graduados com aproximadamente 30% nessas áreas = 135.000) + 3X os não graduados

ICP: Joedson Teixeira o Chocolate Boxe, está com 38 anos, casado com a Maria e tem 2 filhos, mora na cidade de São Paulo e trabalha como treinador de boxe e personal fighter, admira o pai, gosta de viajar, treinar e estar com a família

MQL: Treinadores e Personal Fighters, homens e mulheres, entre 30 e 50 anos, graduados com interesse em tecnologia. No decorrer do Outbound identificamos as Confederações e Federações como possíveis MQL

Em paralelo aos testes de campo, iniciamos em abril/22, programa de aproximação (ação de Inbound):

323 > 363 abordagens (orgânica) dos 2280 > 2363 seguidores, 93 > 105 contatos – 29% (FEBESP, Sanda Brasil, CBLAMBrasil, Popó de Oliveira, Yamaguchi e Yuri Falcão etc.) 53 > 65 conexões – 18,0% (se transformaram em visitas)

Visitas (ação de outbound):

82 visitas agendadas (atualizado em 22/06)


68 visitas realizadas (Encontro de GM e M CBLAMBrasil; etapas da FEBESP em 15/05 e 29/05, Jugui, Coliseu Boxe Center, Clube Pinheiros Boxe, Corinthians Boxe, Boxe Evolution, FEFIS, UNISANTA, Personal Fighters, entre outras)

4 agendadas (FEBESP - 26/06; Alex Paraná = 06/07; AFC - 16/07; Ring Star - 30/07)

10 aguardando agendamento

Mesmo com o intuito de apresentação , conseguimos nossas primeiras 15 vendas e 4 parcerias. Vamos fazer uma pré venda entre 08 e 15/07 para nossa lista de espera.

Concorrência X FIGHT METER

Concorrente	Vantagem	Desvantagem	Custos
	<ul style="list-style-type: none"> - componentes ficam nos acessórios ou na mão do treinador ou atleta - APP - métricas em tempo real - plataforma Web de análise, benchmarking e games - gráficos de desempenho 	<ul style="list-style-type: none"> - Componente + aplicativo para funcionamento 	<p>US\$ 85,00</p>
RST	<ul style="list-style-type: none"> - métricas em tempo real 	<ul style="list-style-type: none"> - Apresenta os resultados no visor da luva - Não grava - Não possui app - Custo elevado 	<p>US\$ 300,00</p>
Trainwithcorner	<ul style="list-style-type: none"> - componentes ficam na mão do atleta - APP - métricas em tempo real 	<ul style="list-style-type: none"> - Custo elevado 	<p>US\$ 280,00</p>
Hykso	<ul style="list-style-type: none"> - Componentes ficam na mão do atleta - APP 	<ul style="list-style-type: none"> - Custo muito elevado 	<p>US\$ 800,00</p>

VALOR - ACADEMIAS/PERSONAL

- ✓ **Criar uma forma de engajamento para os treinos.**
- ✓ **Aumentar a assiduidade.**
- ✓ **Atrair públicos de padrões diferentes.**
- ✓ **Aumentar produtividade e a rentabilidade.**
- ✓ **Colaborar com o crescimento do atleta que sonha em mudar e vida/ajudar a família.**
- ✓ **Gerar novas estratégias para gamificação e gerar engajamento dos clientes.**

Como atingir este MERCADO

**Parceria com
atletas (5)**

**Parceria com
influenciadores/
Confederações (2)**



**Apresentação do FIGHT
METER em feiras, eventos do
setor, em torneios e
campeonatos**

Mesmo com o intuito de apresentação, conseguimos nossas primeiras 19 vendas e 6 parcerias. Iniciamos hoje a nossa pré-venda para nossa lista de espera.

MODELO DE NEGÓCIO

➤ Modelo B2B:

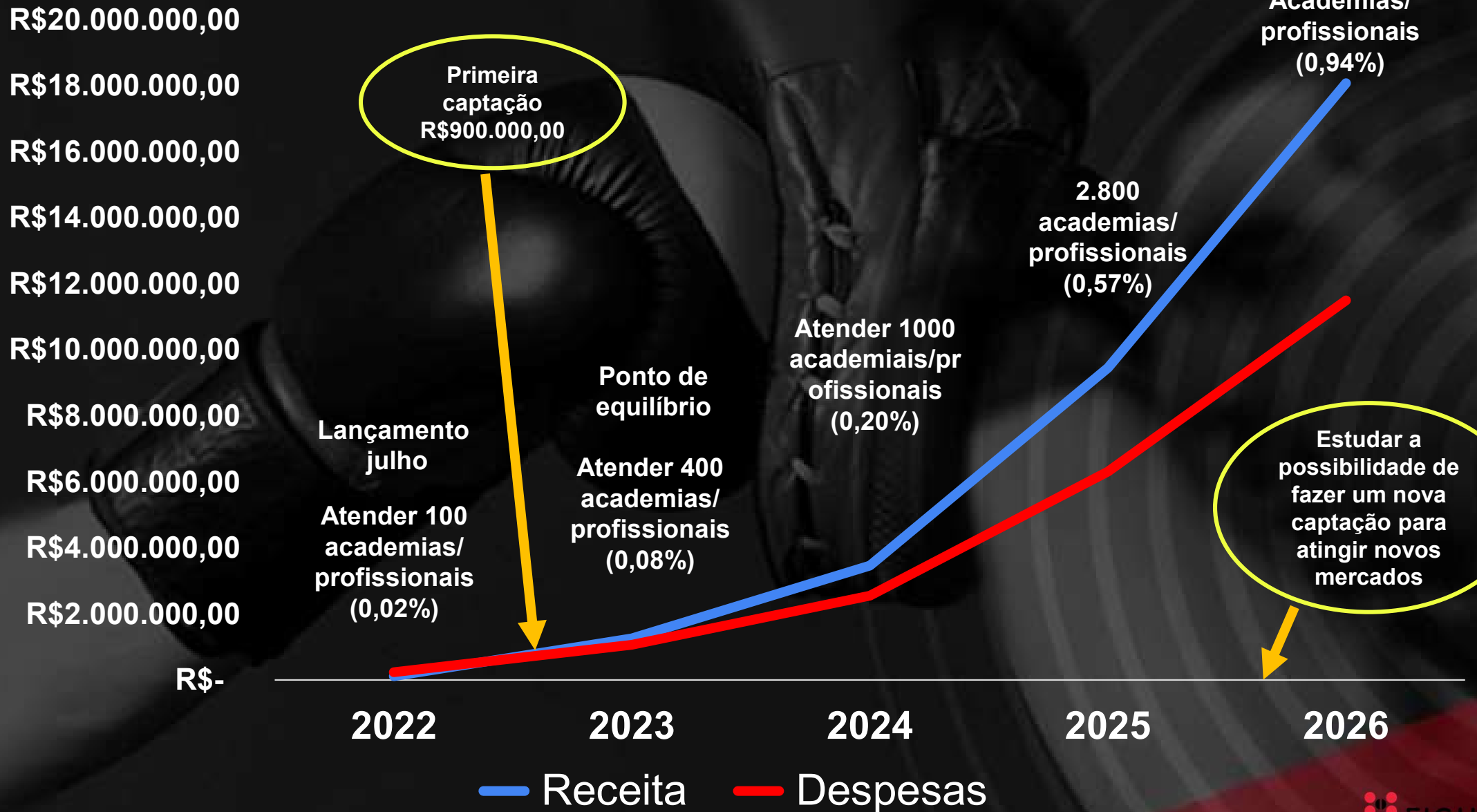
- Venda dos Devices (R\$360,00 cada) através da parceria com a fabricante de acessórios JUGUI.
- Assinatura anual (SaaS) – Plano Academia R\$299,00/mês com uso de 10 APP (plano premium), que será oferecido junto com os acessórios.
- Venda do device (R\$600,00 cada) em nossa loja virtual.

➤ Modelo B2C:

- Uso do APP pelo atleta com assinatura mensal (R\$9,90 plano básico e R\$39,90 plano premium)



Modelo Financeiro



ROADMAP resumido (2022 e 2026):

★
JULHO
lançamento
do FIGHT
METER

2022

★
iniciar o
desenvolvimento
e lançar o
componente
eletrônico para
uso nos outros
acessórios

2023

Iniciar o
desenvolvimento
da gameificação e
do uso em outros
esporte

2024

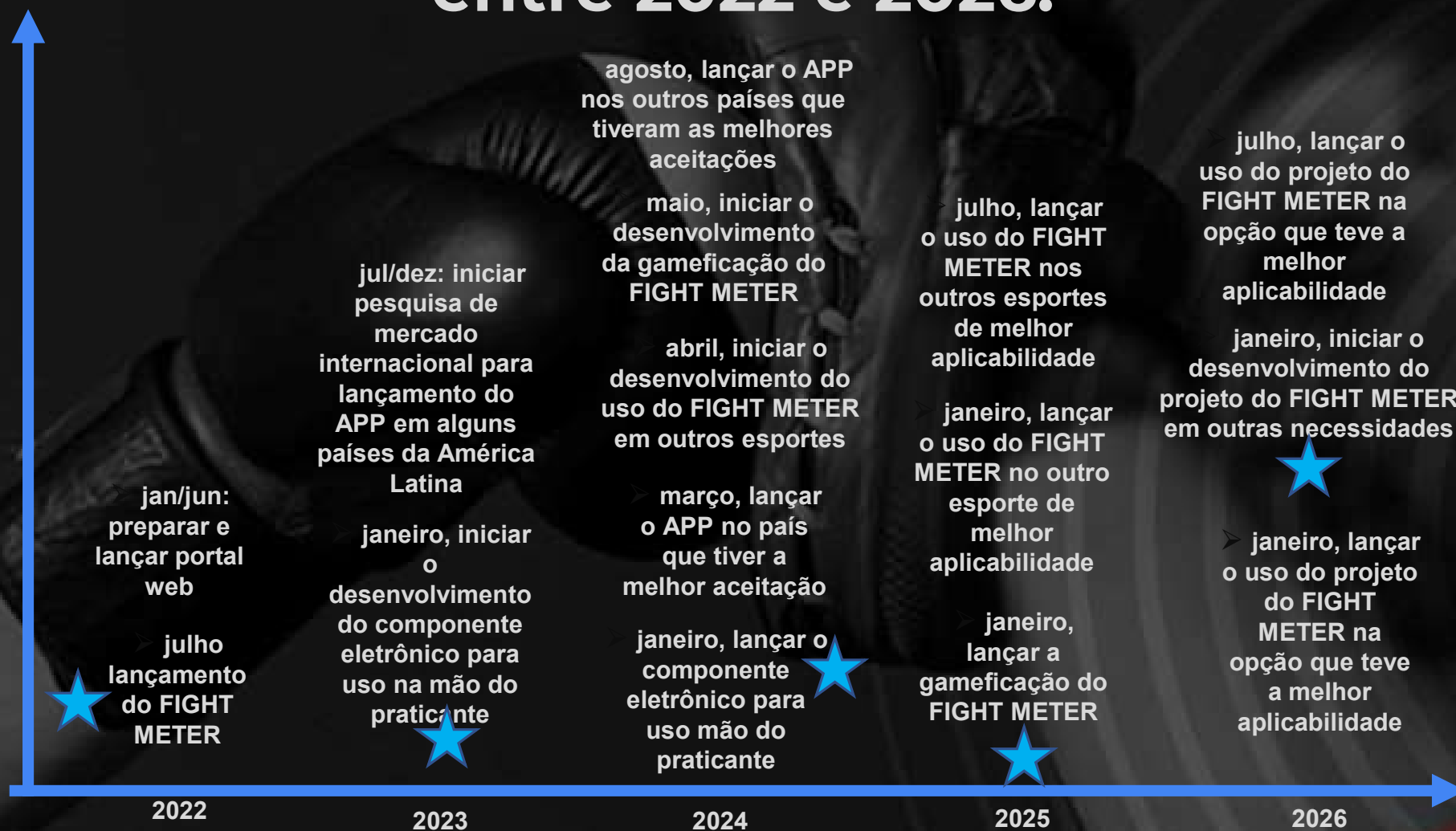
★
Lançar a
gameificação
e o uso em
outros
esportes

2025

★
Iniciar o
desenvolvimento
do projeto do
FIGHT METER em
outras
necessidades

2026

ROADMAP completo (novos projetos) entre 2022 e 2026:



UMA VISÃO DO MERCADO BRASILEIRO



São quase 20 milhões de envolvidos (site superprof) nos esportes de lutas e nas artes marciais no Brasil

São quase 10 milhões de atletas, praticantes e simpatizantes

São mais de 800 mil profissionais (Cref-4)

São mais de 40 mil academias (econodata) oficiais e mais de 80 mil extraoficiais

São mais de 2.000 federações, confederações, organizações, conselhos, comitês, uniões e associações (sites específicos)

Estamos buscando R\$900.000,00 por 15% de equity

- ❖ **50% em marketing;**
- ❖ **17,5% investimento para a segunda rodada de produção;**
- ❖ **17,5% em P&D; e**
- ❖ **15% como capital de giro.**

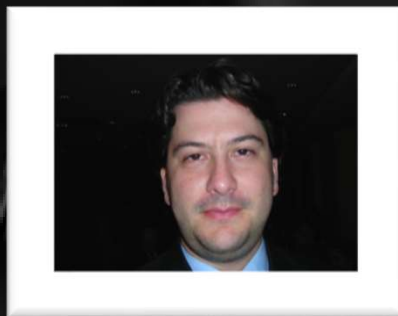
Este valor deve durar 18 meses

Todas as despesas envolvidas com o FIGHT METER, até o momento, foram efetuadas com recursos próprios (R\$350.000,00).

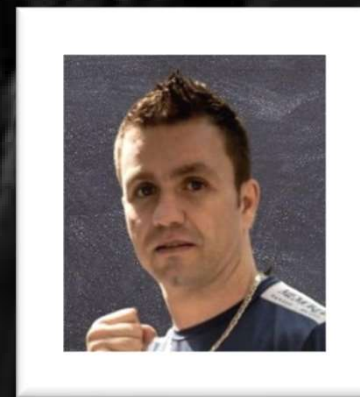
EQUIPE: Hoje a equipe direta é composta por 5 integrantes



Vinícius Felisberto CTO.
Eng. Controle e
Automação.
Empreendedor desde 2014
Desenvolvedor do
Hardware, Firmware e App



Fábio Mossini COO.
Mestre em
Gestão de Negócios
e Doutor em
Psicologia e Ciências
da Educação



Felipe Moledas
Gestor de
relacionamento
com clientes.
Formado em
Educação Física,
lutador campeão e
treinador de boxe e
dono de academia

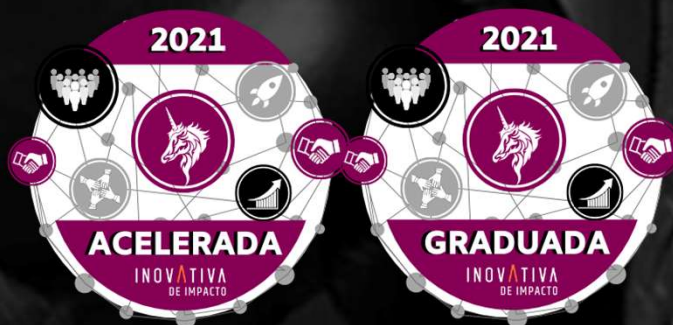


Lorraine Pinheiro
CMO. Formada em
Psicologia. Atua
na área de
relacionamento
com pessoas
desde 2008.



Marcelo Garcez
Fundador - CEO tempo
integral. Mestre em
desenvolvimento de
projetos.
Empreendedor desde
1992

PROGRAMAS



2021 1º S

2021 2º S

2022 1º S

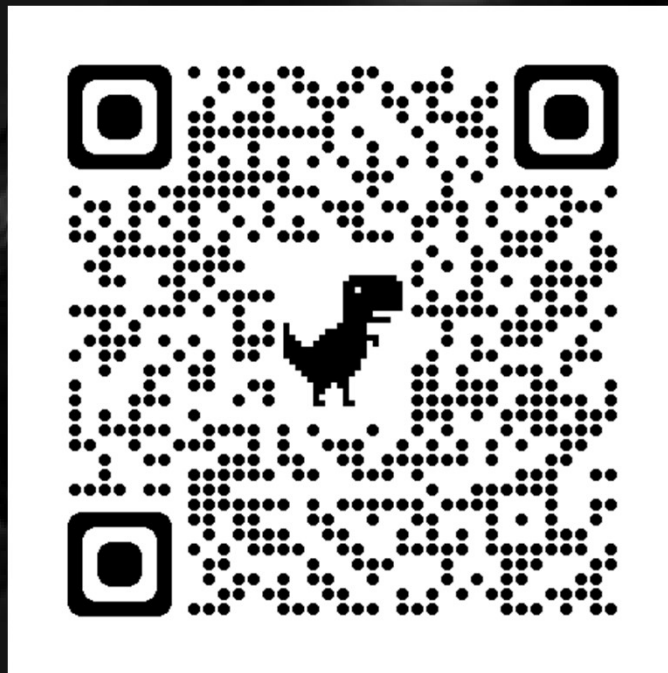
2022 2º S

NOSSOS CONTATOS

(13) 988475990

E-mail: contato@besttwice.com.br

<https://www.fightmeter.com.br>



**Gerar informações
capazes de transformar o
comportamento através
do esporte.**

ESPORTE É SAÚDE