

Plano de Negócios



IXOPPLAY

DOCUMENTO PARA INVESTIDORES

O presente Plano de Negócios contém linguagem técnica, mas apresenta definições, explicações e exemplos de forma clara e objetiva, facilitando a interpretação para investidores interessados em empresas de tecnologia ou sem experiência em startups. O objetivo é proporcionar decisões seguras e informadas.

O documento será disponibilizado em formato impresso e PDF, mediante assinatura do Acordo de Confidencialidade e Não Concorrência (DNA), que formaliza o entendimento da proposta, regras e regulamentações aqui expostas.

REVISÃO 1.0.8

Data: 27/08/25



Elaborado e Apresentado por

LAUREN CESAR LIMA

ITSCAR WORLD OFICINA DE EVENTOS EPP LTDA

CNPJ: 28.951.653/0001-75

Rua Carlos Gomes, 871 – Presidente Venceslau (SP) – 19.400-067

E-mail: ixopplay@gmail.com

Diretor Comercial

Fernando Messias

Telefone/Whasapp: (44) 99132 0058

E-mail: fernando@ixopplay.com.br

Contato Administrativo

Lauren Cesar lima

Telefone/Whasapp: (18) 99665-9878

E-mail: laurencesarlima@gmail.com

SUMÁRIO

| | |
|--|----|
| 1. RESUMO EXECUTIVO | 2 |
| 1.1. Diferenciais:..... | 2 |
| 2. O EMPREENDIMENTO..... | 2 |
| 2.1. Dados da Empresa | 3 |
| 2.2. Constituição Jurídica..... | 3 |
| 2.3. Responsáveis e Competências | 3 |
| 2.4. Definições do Negócio | 3 |
| 2.5. Necessidades de Mercado (Dores) | 4 |
| 2.6. Cenário Futuro | 4 |
| 2.7. Direcionamento Estratégico | 5 |
| 2.8. Análise SWOT | 5 |
| 2.9. Fatores Críticos de Sucesso..... | 5 |
| 3. GESTÃO..... | 5 |
| 3.1. Plano de Gestão..... | 6 |
| 3.2. Governança Adicional:..... | 6 |
| 3.3. Infraestrutura | 6 |
| 4. TECNOLÓGICO | 6 |
| 4.1. Plano Operacional | 7 |
| 4.2. Tecnologias:..... | 7 |
| 4.3. Cronograma | 7 |
| 5. MERCADO | 8 |
| 5.1. Análise do Mercado | 8 |
| 5.2. Identificação dos Clientes | 8 |
| 5.3. Identificação e Análise da Concorrência | 8 |
| 5.4. Estratégias de Marketing | 8 |
| 5.5. Características | 9 |
| 6. FINANCEIRO | 9 |
| 6.1. Fontes de Receita | 9 |
| 6.2. Posição Financeira Atual | 12 |
| 6.3. Ponto de Equilíbrio | 12 |

| | |
|-------------------------------------|----|
| 6.4. Investimento Necessário | 12 |
| 7. VALUATION..... | 12 |
| 7.1. Métodos de Valuation | 12 |
| 8. CHAMADA DE CAPITAL | 13 |
| 8.1. Objetivo | 13 |
| 8.2. Estrutura..... | 13 |
| 8.3. Forma de Pagamento | 13 |
| Cronograma:..... | 13 |
| Inadimplência: | 14 |
| 8.4. Período | 14 |
| 8.5. Distribuição de Lucros | 14 |
| 8.6. Devolução..... | 14 |
| 8.7. Caso Não Alcance 45 Cotas..... | 14 |
| 8.8. Transparência | 14 |
| 8.9. Documentos | 14 |
| 9. CONFORMIDADE LEGAL..... | 15 |
| 10. CONCLUSÃO | 15 |



1. RESUMO EXECUTIVO

O **IxopPlay** é uma plataforma digital inovadora que transforma a experiência de compras de produtos alimentícios, integrando economia, entretenimento e oportunidades de renda extra para consumidores e lojistas. Operando como um aplicativo B2C com transição para S-Commerce (Rede Social Comercial), o **IxopPlay** oferece funcionalidades como lista de compras, cotação de preços em tempo real, gestão financeira, gamificação (gincanas, campeonatos, poklogo etc.) e serviços de Personal Shopping.

1.1. Diferenciais:

- **Economia:** Comparação de preços em tempo real, com potencial de redução de 35-50% nos custos para o consumidor.
- **Entretenimento:** Gincanas, campeonatos e prêmios (viagens, eletrodomésticos, cursos).
- **Renda Extra:** Comissões via Programa PVDA e serviços de Personal Shopping.
- **Escalabilidade:** Modelo híbrido, integrando e-commerce, gamificação e serviços, com potencial para atingir 1% dos lares brasileiros (430.000 lares) até 2030.

Desde 2019, o empreendedor **Lauren Cesar Lima** investiu R\$ 850.000,00 em pesquisa, prototipagem e desenvolvimento, lançando, a título de validação, o aplicativo regionalmente em setembro de 2024 (Presidente Venceslau, SP) e em março de 2025 (Paraná). Desenvolvido em **Flutter** com banco de dados **SQL**, hospedado em servidores **AWS** e **Oracle**, o aplicativo alcançou 800 downloads somente em 15 dias com divulgação via Instagram em apenas 3 cidades (menores de 80 mil habitantes) de pequeno porte do interior do Paraná, com retenção de 40% após três meses. O **Programa Remunera-se** será testado em ainda de 2025, e os módulos **Gamificação**, **Programa IXP**, **Remunera-se** e **PVDA** estão em desenvolvimento.

Esta rodada de captação busca **R\$ 900.000,00** (15% do ativo, avaliado em **R\$ 6.000.000,00**), oferecendo 45 cotas de participação nos lucros (R\$ 20.000,00/cota, sem direito a voto), para financiar o lançamento nacional, expansão da equipe, marketing e desenvolvimento dos módulos. As projeções financeiras indicam receitas acumuladas de **R\$ 97,3 milhões** até 2030 (cenário realista), com lucro líquido proporcional rateado semestralmente a partir de 31/06/2027. O retorno estimado é de até **115,89% em 4 anos** (cenário conservador), com payback em **18 meses**.

2. O EMPREENDIMENTO



2.1. Dados da Empresa

- **Nome:** Itscar World Oficina de Eventos EPP Ltda
- **CNPJ:** 28.951.653/0001-75
- **NIRE:** 3.523.051.564-8 (JUCESP)
- **Endereço:** Rua Carlos Gomes, 871, Centro, Presidente Venceslau (SP), CEP 19.400-067
- **E-mail:** investidores@ixopplay.com.br
- **Telefone/WhatsApp:** +55 (18) 93500-7549
- **Site:** www.ixopplay.com.br

2.2. Constituição Jurídica

- **Forma Jurídica:** Sociedade Limitada Unipessoal (SLU), com regência supletiva da Lei nº 6.404/1976.
- **Enquadramento Tributário:** Simples Nacional (monitorar limite de receita bruta de R\$ 4,8 milhões em 2025).
- **Conformidade:**
 - Aderência à **LGPD** (Lei 13.709/2018), com criptografia de dados e política de privacidade.
 - Registro de marca e direitos autorais protegidos no **INPI** (IxopPlay e Itscar).
 - Sem pendências financeiras, legais ou tributárias.
 - Apta para migrar para Sociedade Anônima Fechada (S/A) após captação, com registro na JUCESP.

2.3. Responsáveis e Competências

- **Lauren Cesar Lima (CEO e Fundador):** Detentor de 100% das cotas societárias. Experiência em administração, finanças e tecnologia. Responsável pela ideação, design e estratégia do IxopPlay, com dedicação exclusiva desde 2019.

2.4. Definições do Negócio

- **Tipo de Negócio:** Plataforma de e-commerce B2C, evoluindo para S-Commerce, com verticais:
 - **B2B:** Estatísticas e anúncios para lojistas.
 - **C2C:** Compartilhamento de listas entre consumidores.
 - **C2B:** Feedbacks de consumidores para negócios.
 - **B2A:** Parcerias com administrações públicas.
 - **M-Commerce, T-Commerce, B2Ind:** Modelos próprios para mobile, transações e indústrias.
- **Produto:** Aplicativo IxopPlay (Play Store e Apple Store), integrando:



- Gestão de listas e cotações de preços.
- Gamificação (gincanas, rallys, PokLogo).
- **Programa IXP** (pontos convertíveis em cashback).
- **Personal Shopping** e Programa **Remunera-se** (serviços).
- **Programa PVDA:** (Comissão por indicação)
- **Mercado-Alvo:**
 - Famílias (44 milhões de lares brasileiros).
 - Desempregados e microempreendedores (Personal Shopping, PVDA).
 - Lojistas (91.351 supermercados) e fabricantes (anúncios, estatísticas).
- **Diferenciais Competitivos:**
 - Banco de dados de preços em tempo real.
 - Ferramentas de gestão financeira e estatísticas de consumo.
 - Gamificação para engajamento (ex.: PokLogo, campeonatos).
 - Serviços de Personal Shopping e cashback (PIXop).
 - Comissionamento por indicação (PVDA)

2.5. Necessidades de Mercado (Dores)

- **Consumidores:**
 - Dificuldade em comparar preços e economizar.
 - Perda de tempo em pesquisas manuais.
 - Falta de controle financeiro em compras.
 - Insegurança em transações online/presenciais.
- **Lojistas:**
 - Baixa visibilidade online.
 - Escassez de dados sobre preferências dos consumidores.
 - Necessidade de adaptação ao e-commerce.
- **Solução IxopPlay:** Plataforma intuitiva que economiza tempo, reduz custos, aumenta engajamento via gamificação e oferece visibilidade/data-driven para lojistas.

2.6. Cenário Futuro

O mercado de supermercados online no Brasil atingiu **R\$ 25 bilhões em 2024**, com crescimento **de 20% ao ano** (Nielsen, 2024). A adoção de aplicativos híbridos (compras + entretenimento) cresce, com **60% dos consumidores** preferindo plataformas interativas (Statista, 2024). Tendências incluem:

- Transição de lojas físicas para delivery/drive-thru.



- Demanda por soluções personalizadas e gamificadas. O IxopPlay está posicionado para capturar 1% dos lares brasileiros (430.000) até 2030, com receita projetada de R\$ 97,3 milhões (cenário realista).

2.7. Direcionamento Estratégico

- **Missão:** Transformar compras mensais em oportunidades de economia, diversão e renda.
- **Visão:** Ser a principal plataforma para consumidores e lojistas de produtos alimentícios.
- **Valores:** Modernidade, facilidade financeira, entretenimento, união familiar, respeito ao consumidor.
- **Objetivo:** Tornar o IxopPlay indispensável, com **1% de penetração nos lares brasileiros até 2030.**

2.8. Análise SWOT

| Ambiente | Oportunidades (+) | Ameaças (-) |
|----------|---|---|
| Externo | <ul style="list-style-type: none">- Crescimento do e-commerce alimentar (13% CAGR até 2030, Statista).- Interesse em gamificação (20% CAGR, Gartner).- Potencial de renda via PVDA e Personal Shopping. | <ul style="list-style-type: none">- Concorrência de gigantes (iFood, Mercado Livre, Rappi).- Resistência de lojistas a taxas.- Regulamentações (LGPD, tributação). |
| Interno | <ul style="list-style-type: none">- Experiência do fundador em administração e tecnologia.- Modelo híbrido inovador.- Escalabilidade sem customização. | <ul style="list-style-type: none">- Dependência de captação inicial.- Necessidade de equipe técnica/marketing especializada.- Retenção inicial de 40% (a melhorar). |

2.9. Fatores Críticos de Sucesso

- Captação de R\$ 900.000,00 para escalar desenvolvimento e marketing.
- Contratação/terceirização de profissionais especializados (CTO, CMO, desenvolvedores).
- Feedback positivo do MVP para ajustes rápidos.
- Parcerias com lojistas e associações comerciais regionais.

3. GESTÃO



3.1. Plano de Gestão

- **Contrato Social:** Define regime jurídico, atividades e processos decisórios, em conformidade com a Instrução **CVM 588/2017** e **Código Civil (art. 1.009)**.
- **Parcerias:** Assessoria jurídica, contábil e tecnológica consolidadas.
- **Organograma Pós-Investimento:**
 - **Diretoria:** CEO (Lauren Cesar Lima), CTO, CMO.
 - **Departamentos:** Desenvolvimento, Marketing, Suporte, Atendimento.
- **Equipe (valores salariais médios, 2025):**
 - CEO/Fundador: R\$ 9.500,00/mês
 - Secretária Executiva: R\$ 3.000,00/mês
 - Programador Master Back-End: R\$ 5.000,00/mês
 - Programador de Aplicativos: R\$ 5.000,00/mês
 - Analista de Sistemas: R\$ 3.500,00/mês
 - Designer Gráfico: R\$ 3.500,00/mês
 - Marketing Digital: R\$ 1.700,00/mês
 - Suporte AWS-Oracle: R\$ 1.750,00/mês
 - Hostgator/WalkTime: R\$ 450,00/mês
 - Impulsionamento de Redes: R\$ 2.500,00/mês
 - Atendente Telemarketing: R\$ 1.650,00/mês

3.2. Governança Adicional:

- Comitê de investidores (consultivo, sem voto) para acompanhar relatórios semestrais.
- Política de conflitos de interesse: “Conflitos resolvidos pelo Diretor, com comunicação aos investidores.”

3.3. Infraestrutura

- **Atual:** Escritório com dois ambientes (escritório e sala de reuniões), equipado com computadores, notebooks, impressoras e mobiliário.
- **Planejada (Pós-Investimento):**
 - Administração: 1 administrador, 1 secretária.
 - Tecnologia: 6 desenvolvedores (ou terceirização).
 - Marketing: 2 profissionais (ou terceirização).
 - Suporte: 2 analistas.

4. TECNOLÓGICO



4.1. Plano Operacional

- **Status:** Ideação, planejamento, pesquisa, prototipagem e testes iniciais concluídos. Lançamento regional (DDD 18) realizado em setembro de 2024; expansão estadual (Paraná) em março de 2025. **IA de coleta de preços** testada e aprovada.
- **Em Andamento:** Preparação para lançamento nacional (1º semestre de 2026) e campanhas de marketing.
- **Futuro:** Integração de IA para personalização e análise de hábitos de consumo.

Produtos, Serviços e Tecnologia

4.2. Tecnologias:

- **Frontend:** Flutter (multiplataforma, interface intuitiva).
- **Backend:** SQL, hospedado em AWS e Oracle.
- **Futuro:** IA para recomendações e análises preditivas.
- **Serviços:**
 - Gestão de listas e cotações de preços.
 - Gamificação (gincanas, rallys, PokLogo).
 - Programa IXP (pontos convertíveis em cashback).
 - Personal Shopping e Programa Remunera-se (serviços).
 - Programa PVDA ((comissões por indicação).
- **Protótipo:** Disponível em Link Figma. Telas principais:
 - Login e Menu Principal
 - Cotação de Preços
 - Gincanas e Campeonatos
 - Personal Shopping
 - Perfil e Consumo Médio

4.3. Cronograma

- **Concluído:** MVP Regional (DDD 18, setembro/2024).
- **2025:**
 - Março: Lançamento estadual (Paraná).
 - Setembro: Teste do Programa Remunera-se.
 - 1º semestre/26: Lançamento nacional.
- **2026:**
 - Lançamento do Programa IXP, PVDA, Jogos, Gincanas e Campeonatos.
 - Consolidação nacional.
- **2027-2031:** Expansão de usuários (1% dos lares) e receita (R\$ 97,3 milhões em 2030).



5. MERCADO

5.1. Análise do Mercado

O mercado de supermercados online no Brasil atingiu **R\$ 25 bilhões em 2024**, com **20% de crescimento anual** (Nielsen, 2024). A transformação digital é prioridade para **90% dos varejistas**, com foco em logística (51%) e pagamentos (94%) (SBVC, 2024). **O IxopPlay se diferencia por integrar economia, entretenimento e renda extra, com foco no consumidor.**

5.2. Identificação dos Clientes

- Famílias:** 44 milhões de lares (IBGE).
- Desempregados:** 13 milhões (Personal Shopping, PVDA).
- Lojistas:** 91.351 supermercados (anúncios, estatísticas).
- Fabricantes:** Dados de consumo e precificação.
- Microempreendedores:** Lanchonetes, restaurantes, conveniências.

5.3. Identificação e Análise da Concorrência

| Aplicativo | Lista de Compras | Comparação de Preços | Gamificação | Cashback | Personal Shopping |
|---------------|------------------|----------------------|-------------|----------|-------------------|
| IxopPlay | Sim | Sim | Sim | Sim | Sim |
| Rappi | Sim | Não | Não | Parcial | Sim |
| iFood Mercado | Sim | Apenas interno | Não | Não | Não |
| Carrefour App | Sim | Apenas interno | Não | Não | Não |

Diferencial: Integração de gestão, entretenimento e serviços, com foco no consumidor.

5.4. Estratégias de Marketing

- Orgânico:**
 - Desafios virais (#IxopPlayChallenge no TikTok/Instagram).
 - Compartilhamento de economias nas redes sociais.
 - Gincanas locais com prêmios (smartphones, viagens).
- ASO:** Otimização de palavras-chave na Play Store/Apple Store.
- Parcerias:** Influenciadores regionais, supermercados, associações comerciais.



- **Conformidade CVM 588/2017:** Divulgação restrita a investidores qualificados ou até 49 não qualificados, sem publicidade ampla.

5.5. Características

- **Design:** Interface clean e intuitiva.
- **Funcionalidades:**
 - **Loja Zero:** Cadastro de lojas por usuários, com recompensas.
 - **Gincanas/Rallys:** Competições familiares com prêmios.
 - **Programa IXP:** Pontos convertíveis em cashback (R\$ 5/usuário/mês).
 - **Personal Shopping:** Serviços de compra/entrega com comissão.
- **Prêmios:** Bonificações, viagens, cursos, eletrodomésticos.

6. FINANCIERO

6.1. Fontes de Receita

6.1.1. Assinaturas (Bronze, Prata, Ouro, Remunera-se):

- Projeção de Usuários (2026-2030):

| Ano | Lares Alcançados | Free (60%) | Bronze (50%) | Prata (30%) | Ouro (20%) | Remunera-se (10%) | Total Usuários |
|------|------------------|------------|--------------|-------------|------------|-------------------|----------------|
| 2026 | 43.000 | 25.800 | 10.750 | 6.450 | 4.300 | 4.300 | 51.600 |
| 2027 | 107.500 | 64.500 | 26.875 | 16.125 | 10.750 | 10.750 | 129.000 |
| 2028 | 215.000 | 129.000 | 53.750 | 32.250 | 21.500 | 21.500 | 258.000 |
| 2029 | 322.500 | 193.500 | 80.625 | 48.375 | 32.250 | 32.250 | 387.000 |
| 2030 | 430.000 | 258.000 | 107.500 | 64.500 | 43.000 | 43.000 | 516.000 |

- Receita Anual (R\$):

| Ano | Bronze | Prata | Ouro | PVDA | IXP | Total |
|------|------------|------------|------------|-----------|-----------|------------|
| 2026 | 2.567.250 | 2.701.350 | 3.606.840 | 215.000 | 645.000 | 9.735.440 |
| 2027 | 6.417.750 | 6.753.375 | 9.017.100 | 537.500 | 1.612.500 | 24.338.225 |
| 2028 | 12.835.500 | 13.506.750 | 18.034.200 | 1.075.000 | 3.225.000 | 48.676.450 |
| 2029 | 19.253.250 | 20.260.125 | 27.051.300 | 1.612.500 | 4.837.500 | 73.014.675 |
| 2030 | 25.671.000 | 27.013.500 | 36.068.400 | 2.150.000 | 6.450.000 | 97.352.900 |

- Cenários:

- **Otimista:** +20% adesão; R\$ 116,8 milhões (2030).
- **Realista:** R\$ 97,3 milhões (2030).



- **Pessimista:** -50% adesão; R\$ 48,6 milhões (2030).

6.1.2. Lojistas Parceiros:

- Taxa de adesão (R\$ 5.000) + 5% de comissão sobre vendas (R\$ 200 ticket médio, 100 pedidos/mês/lojista).
- **Projeção (2027-2031):**

| Ano | Lojistas | Adesão (R\$) | Comissão (R\$) | Total (R\$) |
|------|----------|--------------|----------------|-------------|
| 2027 | 30 | 150.000 | 1.800.000 | 1.950.000 |
| 2028 | 60 | 300.000 | 3.600.000 | 3.900.000 |
| 2029 | 90 | 450.000 | 5.400.000 | 5.850.000 |
| 2030 | 120 | 600.000 | 7.200.000 | 7.800.000 |
| 2031 | 150 | 750.000 | 9.000.000 | 9.750.000 |

- **Cenários:**

- **Otimista:** +20% lojistas; R\$ 11,7 milhões (2031).
- **Realista:** R\$ 9,75 milhões (2031).
- **Pessimista:** -50% lojistas; R\$ 4,87 milhões (2031).

6.1.3. Marketing Digital via App:

- Anúncios (posts, vídeos, stories) para usuários Free (R\$ 0,50/usuário alcançado).
- **Projeção (2026-2030):**

| Ano | Usuários Free | Usuários Alvo | Receita (R\$) |
|------|---------------|---------------|---------------|
| 2026 | 25.800 | 2.580 | 1.290.000 |
| 2027 | 64.500 | 12.900 | 6.450.000 |
| 2028 | 129.000 | 38.700 | 19.350.000 |
| 2029 | 193.500 | 77.400 | 38.700.000 |
| 2030 | 258.000 | 129.000 | 64.500.000 |

- **Cenários:**

- **Otimista:** 60% alcance; R\$ 77,4 milhões (2030).
- **Realista:** R\$ 64,5 milhões (2030).
- **Pessimista:** 25% alcance; R\$ 32,25 milhões (2030).

6.1.4. Gamificação – Marketing Digital:

- Anúncios em jogos (PokLogo, gincanas; R\$ 1,00/usuário alcançado).
- **Projeção (2027-2031):**

| Ano | Usuários Totais | Usuários Alvo | Receita (R\$) |
|-----|-----------------|---------------|---------------|
| | | | |



| | | | |
|------|---------|---------|-------------|
| 2027 | 129.000 | 6.450 | 6.450.000 |
| 2028 | 258.000 | 25.800 | 25.800.000 |
| 2029 | 387.000 | 58.050 | 58.050.000 |
| 2030 | 516.000 | 103.200 | 103.200.000 |
| 2031 | 645.000 | 161.250 | 161.250.000 |

- **Cenários:**

- **Otimista:** 30% alcance; R\$ 193,5 milhões (2031).
- **Realista:** R\$ 161,25 milhões (2031).
- **Pessimista:** 12,5% alcance; R\$ 80,6 milhões (2031).

6.1.5. Gamificação – Patrocinadores:

- Cotas de patrocínio (Master: R\$ 500.000; Oficial: R\$ 100.000; Cota: R\$ 50.000).
- **Projeção (2027-2031):**

| Ano | Usuários Alvo | Cotas (Master + Oficial + Cota) | Receita (R\$) |
|------|---------------|---------------------------------|---------------|
| 2027 | 12.900 | 5 + 10 + 20 | 4.250.000 |
| 2028 | 51.600 | 5 + 10 + 20 | 4.250.000 |
| 2029 | 116.100 | 10 + 20 + 40 | 8.500.000 |
| 2030 | 206.400 | 10 + 20 + 40 | 8.500.000 |
| 2031 | 322.500 | 15 + 30 + 60 | 12.750.000 |

- **Cenários:**

- **Otimista:** +20% cotas; R\$ 15,3 milhões (2031).
- **Realista:** R\$ 12,75 milhões (2031).
- **Pessimista:** -50% cotas; R\$ 6,37 milhões (2031).

6.1.6. Personal Shopping:

- Comissão de 7,5% sobre serviços (R\$ 50 ticket médio, 50 serviços/mês/prestador).
- **Projeção (2027-2031):**

| Ano | Prestadores | Receita (R\$) |
|------|-------------|---------------|
| 2027 | 1.000 | 2.250.000 |
| 2028 | 2.000 | 4.500.000 |
| 2029 | 3.000 | 6.750.000 |
| 2030 | 4.000 | 9.000.000 |
| 2031 | 5.000 | 11.250.000 |

- **Cenários:**

- **Otimista:** +20% prestadores; R\$ 13,5 milhões (2031).



- **Realista:** R\$ 11,25 milhões (2031).
- **Pessimista:** -50% prestadores; R\$ 5,62 milhões (2031).

6.2. Posição Financeira Atual

- **Investimento Realizado:** R\$ 860.000,00 desde 2023 (pesquisa, prototipagem, MVP, servidores).
- **Passivos:** Nenhum (empresa desembaraçada).
- **Reserva:** R\$ 90.000,00 (10% da captação) para devoluções.

6.3. Ponto de Equilíbrio

- Previsto para o **6º-8º mês após o lançamento nacional** (1º semestre de 2026), com **186 assinantes/mês** (2026, cenário realista).

6.4. Investimento Necessário

- **Captação:** R\$ 900.000,00 (45 cotas, 15% do ativo).
- **Uso dos Recursos:**
 - 50% (R\$ 450.000): Desenvolvimento (módulos Gamificação, IXP, Remunera-se, PVDA).
 - 30% (R\$ 270.000): Marketing (campanhas orgânicas, gincanas, ASO).
 - 10% (R\$ 90.000): Equipe (CTO, CMO, desenvolvedores).
 - 10% (R\$ 90.000): Reserva para devoluções.
- **Payback:** 18 meses (1º trimestre de 2027, considerando última parcela).
- **TIR por Cota (Cenário Conservador):**

| Ano | Rateio/Trimestre (R\$) | Saldo Acumulado (R\$) | % Renda Mensal |
|-----|------------------------|-----------------------|----------------|
| 1 | 0,00 | 0,00 | 0,00% |
| 2 | 6.381,67 | 19.145,01 | 21,27% |
| 3 | 14.170,94 | 61.940,63 | 47,24% |
| 4 | 34.766,15 | 166.064,93 | 115,89% |

7. VALUATION

7.1. Métodos de Valuation

1. **Berkus Method** (ajustado para 2025, R\$ 2,5 milhões/critério):

- **Conceito:** Plataforma híbrida com dores claras atendidas. **R\$ 2,5 milhões.**
- **Protótipo:** App funcional, disponível nas lojas. **R\$ 2,5 milhões.**



- **Equipe:** Fundador experiente, mas equipe técnica limitada. **R\$ 1,5 milhões.**
 - **Conexões Estratégicas:** Parcerias futuras planejadas. **R\$ 1 milhão.**
 - **Plano de Lançamento:** Estratégia promissora, mas não testada em escala. **R\$ 1,5 milhões.**
 - **Total: R\$ 8,5 milhões.**
2. **Scorecard Method:** Ajustado ao mercado brasileiro, comparado a startups de e-commerce. **R\$ 5,5 milhões.**
3. **Venture Capital Method:** Baseado em receitas projetadas (R\$ 97,3 milhões em 2030). **R\$ 6 milhões.**
- Valuation Final**
- **2025 (Pre-Money):** Média ponderada: R\$ 6 milhões (alinhado ao Plano de Chamamento).
 - **2030 (Projeção):** R\$ 50-80 milhões (realista); até R\$ 120 milhões (otimista).

8. CHAMADA DE CAPITAL

8.1. Objetivo

Captar **R\$ 900.000,00** (15% do ativo IxopPlay, avaliado em **R\$ 6.000.000,00**) para:

- Desenvolvimento dos módulos **Gamificação, Programa IXP, Remunera-se e PVDA.**
- Estratégias de marketing para lançamento nacional.
- Expansão da equipe e infraestrutura.

8.2. Estrutura

- **Valor Total:** R\$ 6.000.000,00 (300 cotas, R\$ 20.000,00/cota).
- **Cotas Ofertadas:** 45 cotas (15%), totalizando R\$ 900.000,00.
- **Natureza:** Participação nos lucros (0,333% por cota), sem direito a voto/gestão (art. 1.009, Código Civil).
- **Público-Alvo:** Até 49 investidores não qualificados (< R\$ 1 milhão) e ilimitados qualificados, conforme **CVM 588/2017**.

8.3. Forma de Pagamento

- **Valor por Cota:** R\$ 20.000,00, em até 10 parcelas de R\$ 2.000,00 (adesões até 01/06/2026) ou proporcionais até 01/03/2027.

Cronograma:

- Até 01/06/2026: Entrada + 9 parcelas de R\$ 2.000,00.



- Após 01/06/2026: Entrada + parcelas proporcionais (ex.: adesão em 01/12/2026, entrada + 3 parcelas de R\$ 6.000,00).

Inadimplência:

- Juros de 1%/mês + multa de 2%. Atraso de 3+ parcelas resulta em perda da cota, com devolução de 60% do valor pago (corrigido pela Selic) em 90 dias, sujeito à disponibilidade de caixa.
- **Conta:** Específica, movimentada pelo Diretor (Lauren Cesar Lima).

8.4. Período

- **Início:** 01/09/2025.
- **Término:** 01/03/2027 (18 meses), com extensão até 01/09/2027 (24 meses, por deliberação do Diretor).

8.5. Distribuição de Lucros

- **Critério:** Lucro líquido (receita bruta – custos operacionais, impostos, reservas legais) rateado proporcionalmente (0,333%/cota).
- **Periodicidade:** Semestral, a partir de 31/06/2027, com auditoria independente.
- **Isenção de IR:** Até R\$ 240.000,00/ano por investidor (Lei 9.249/1995).

8.6. Devolução

- **Condição:** Solicitação a partir de 01/09/2027, devolvida em 90 dias (até 01/06/2028), corrigida pela Selic, sujeita à disponibilidade de caixa.
- **Fundo de Reserva:** R\$ 90.000,00 (10% da captação).
- **Limitações:** Sem garantia de retorno integral.

8.7. Caso Não Alcance 45 Cotas

- **Mínimo:** 15 cotas (R\$ 300.000,00). Abaixo disso, reembolso em 30 dias (01/04/2027), corrigido pela Selic.
- **Ajuste:** Rateio proporcional (ex.: 30 cotas = 10% dos lucros).

8.8. Transparência

- **Relatórios:** Semestrais, disponíveis em www.ixopplay.com.br (canal do investidor).
- **Comunicação:** E-mail (investidores@ixopplay.com.br), WhatsApp (+55 18 93500-7549), site, FAQ.
- **Auditoria:** Independente, custeada pela Itscar World.

8.9. Documentos



1. **Edital de Chamada:** Publicação no site: www.ixopplay.com.br
 2. **Contrato Acessório:** Define participação nos lucros, direitos, deveres, penalidades e conformidade (item 9.2).
 3. **Termo de Adesão:** Formalização
-

9. CONFORMIDADE LEGAL

- **CVM 588/2017:** Oferta privada, limitada a 49 investidores não qualificados ou ilimitados qualificados.
 - **Código Civil (art. 1.009):** Cotas de participação nos lucros, sem direitos societários.
 - **LGPD:** Dados protegidos, com finalidade restrita ao contrato.
 - **Simples Nacional:** Monitorar limite de R\$ 4,8 milhões (2025); consultar contador.
 - **JUCESP:** Registrar integralização como reserva de lucros ou capital social.
-

10. CONCLUSÃO

O **IxopPlay** é uma oportunidade única de investimento em uma startup inovadora, com potencial de impacto no mercado de supermercados online (R\$ 25 bilhões em 2024, 20% CAGR). A captação de **R\$ 900.000,00** viabilizará o lançamento nacional, com retorno projetado em **18 meses e TIR de até 115,89% em 4 anos**. Junte-se à transformação do varejo digital!

Contato:

- Lauren Cesar Lima: (18) 99665-9878, laurencesarlima@gmail.com
- Itscar World: (18) 93500-7549, investidores@ixopplay.com.br
- Site: www.ixopplay.com.br
- QR Code: <https://qrco.de/bebA8m?trackSharing=1>
- Baixe o Aplicativo:
 - <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.view.ixopplayapp&pli=1>
 - <https://apps.apple.com/br/app/ixopplay/id6461160975>

para conhecer o Aplicativo com todas as funcionalidades disponíveis utilize:

login: maringa@gmail.com

Senha 123456789