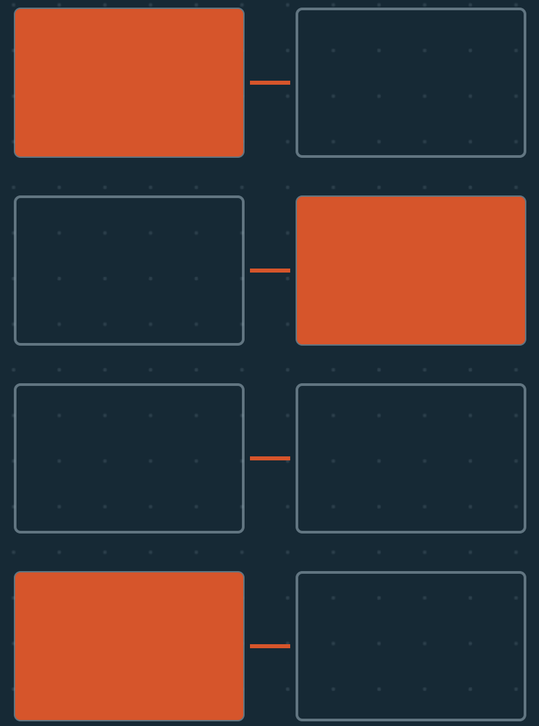
HARBOR TOOLS · REUNIÃO DE APROVAÇÃO EXECUTIVA

Stockline

O software de estoque que cabe na pequena fábrica — e abre um mercado de US$ 240 milhões por ano.

Pedimos a aprovação da primeira fase: US$ 400 mil de um investimento total de US$ 1,2 milhão em três anos.



APRESENTADO POR
Equipe de Novos Negócios · Harbor Tools

DATA
7 de novembro de 2026

ROTEIRO DA DECISÃO

Quatro perguntas, e no fim uma decisão de US$ 400 mil

01

Existe mercado?

- Tamanho e adoção atual
- A dor da fábrica pequena

Slides 3–4

02

Temos resposta?

- Como o Stockline funciona
- Comparação com as alternativas

Slides 5–6

03

O número fecha?

- Receita de três anos
- Investimento e ponto de lucro

Slides 7–8

04

Quando começa?

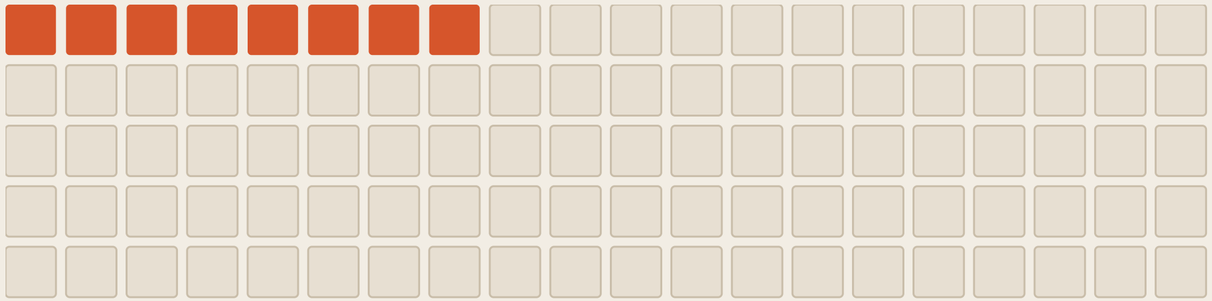
- Piloto, revisão, lançamento
- O que aprovamos hoje

Slides 9–10

O MERCADO

92% das 120 mil fábricas-alvo ainda não compraram software de estoque

CADA QUADRADO = 1% DAS FÁBRICAS-ALVO



8% já usam software — **92% em aberto**

Não precisamos tomar clientes de ninguém. Precisamos ser a primeira compra de uma fábrica que nunca comprou.

120.000
fábricas-alvo

8%
adoção hoje

US$ 240 mi
mercado anual

O PROBLEMA

A fábrica pequena já paga por controle de estoque — paga em tempo e em venda perdida

90 min

por dia conferindo estoque

Contagem manual todos os dias úteis, feita por quem deveria estar na produção.

3%

da receita perdida em faltas

Peça que acabou sem aviso: linha parada, pedido atrasado, cliente que não volta.

76%

controlam estoque em planilha

Uma planilha no computador da sala, atualizada no fim do dia — quando é atualizada.

> O estoque não é controlado no escritório. É controlado de pé, no chão de fábrica, com as mãos ocupadas — e é exatamente ali que a planilha não chega.

O PRODUTO

O Stockline leva o registro para onde a peça é movida: o celular no chão de fábrica

01

Registro no celular

O operador marca entrada e saída em dois toques, na própria prateleira.

02

Saldo único

Um só número de estoque para a fábrica toda, sem versão de planilha.

03

Aviso antes da falta

O sistema alerta quando a peça chega ao mínimo, não quando acaba.

04

Integração com a má

O consumo lido na máquina baixa o saldo sozinho, sem digitação.

o saldo volta corrigido para a prateleira, todo dia

US$ 200 por mês — preço que uma fábrica pequena aprova sem comitê.

2 semanas de implantação — dentro de um mês de produção, não de um ano.

Entrada pelo celular — nada depende de voltar ao computador da sala.

A COMPARAÇÃO

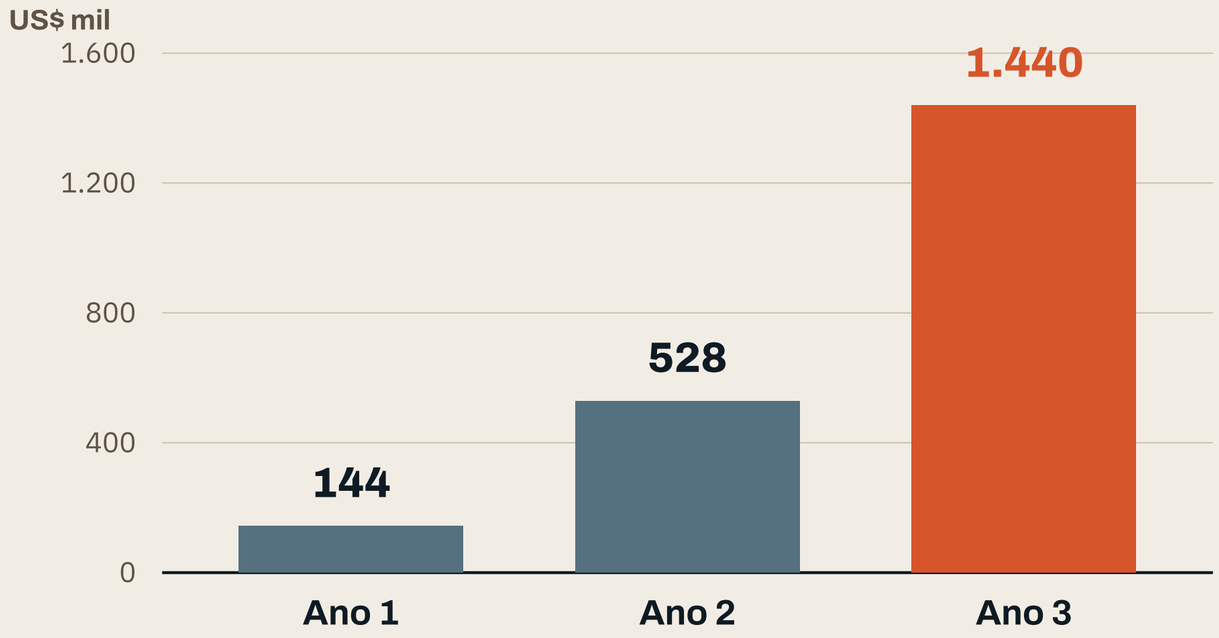
O ERP grande é caro e lento; a planilha não chega ao chão de fábrica. O Stockline fica no meio útil.

CRITÉRIO	Stockline	ERP de grande porte	Planilhas
Preço mensal	US$ 200	US$ 2.000	US$ 0
Tempo de implantação	2 semanas	6 meses	no mesmo dia
Entrada no chão de fábrica	celular	só computador	só computador
Integração com máquinas	sim	sim	não

Leitura: o ERP tem a integração, mas custa dez vezes mais e demora doze vezes mais para entrar. A planilha entra hoje e custa zero, mas não tem celular nem máquina. O Stockline é a única coluna sem um “não”.

PLANO DE RECEITA

De 60 para 600 clientes em três anos leva a receita de US$ 144 mil a US$ 1,44 milhão



BASE DE CLIENTES

60 clientes · Ano 1

220 clientes · Ano 2

600 clientes · Ano 3

5%

cancelamento anual assumido

Premissa conservadora do plano: a projeção já é líquida de perda de clientes.

600 clientes no Ano 3 equivalem a 0,5% das 120 mil fábricas-alvo.

INVESTIMENTO

US$ 1,2 milhão em três anos, com lucro no exercício do Ano 3

US$ 1,2 mi

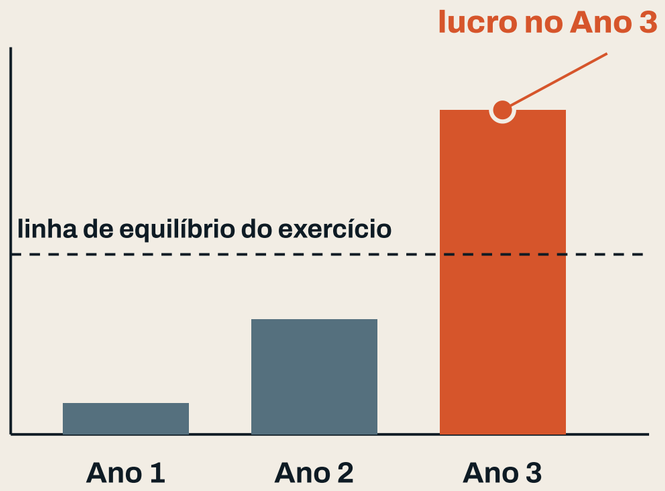
investimento total ao longo de três anos

US$ 400 mil
Fase 1 — decisão de hoje

US$ 800 mil
Fases seguintes — a decidir depois da revisão

O desembolso é faseado de propósito: a segunda parcela só é pedida depois da revisão de fevereiro, com o piloto já medido.

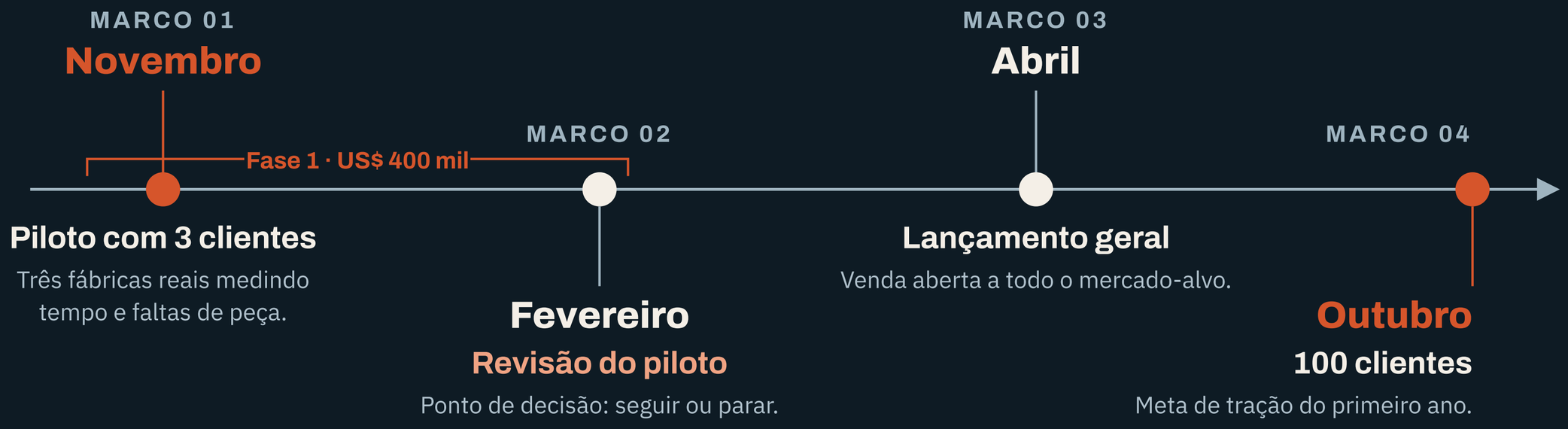
RECEITA ANUAL × PONTO DE LUCRO



Barras: receita anual recorrente do plano (144 / 528 / 1.440 mi

CRONOGRAMA

Piloto em novembro, revisão em fevereiro, lançamento em abril, 100 clientes em outubro



A primeira fase cobre apenas o trecho até fevereiro. A revisão do piloto acontece **antes** de qualquer compromisso com o restante do investimento.

A DECISÃO

Pedimos a aprovação da primeira fase: US$ 400 mil para levar o Stockline ao piloto e à revisão

EM RESUMO, QUATRO AFIRMAÇÕES

01 O mercado é de US$ 240 milhões por ano e 92% das 120 mil fábricas-alvo seguem sem software.

02 A dor é mensurável: 90 minutos por dia, 3% da receita em faltas, 76% ainda na planilha.

03 A US$ 200 por mês e duas semanas de implantação, o Stockline é a única opção sem lacuna.

04 US$ 1,2 milhão em três anos leva a US$ 1,44 milhão de receita e lucro no exercício do Ano 3.

O QUE APROVAMOS HOJE

US$ 400 mil

Primeira fase do investimento de US$ 1,2 milhão

- ✓ Libera o piloto com 3 clientes já em novembro.
- ✓ Traz dados reais de fábrica para a revisão de fevereiro.
- ✓ Mantém os US$ 800 mil restantes sob decisão posterior.

Com o sim de hoje, o piloto começa neste mês.