HARBOR TOOLS · COMITÉ EXECUTIVO

PROPOSTA DE NOVO NEGÓCIO · DECISÃO PEDIDA

Stockline põe o inventário da pequena fábrica no telemóvel em duas semanas.

Software de inventário para fábricas pequenas: 1,44 M$ de receita anual no Ano 3 com 1,2 M$ investidos em três anos. Pedimos hoje a aprovação da primeira fase.

APRESENTADO POR
Direção de Novos Negócios

DATA
7 de novembro de 2026

DECISÃO
Aprovar 400 K$ da fase 1

PERCURSO DA REUNIÃO

Oito páginas para chegar a um sim.

Problema, mercado, produto, dinheiro, calendário, risco — e a decisão no fim.

01 O operador perde 90 minutos por dia a contar material
O problema que estamos a resolver

02 120 000 fábricas, 8% servidas, 240 M$ por ano
O mercado endereçável

03 Stockline em três passos, do chão de fábrica ao painel
Como o produto funciona

04 Dez vezes mais barato que um ERP, doze vezes mais rápido
Comparação competitiva

05 Três anos de receita até 1,44 M$
Plano de clientes e receita

06 1,2 M$ a entrar, lucro no Ano 3
Investimento e ponto de equilíbrio

07 De novembro a outubro: piloto, revisão, lançamento, escala
Calendário de execução

08 A decisão: 400 K$ para a fase 1
O que pedimos hoje

Na pequena fábrica, o inventário ainda se conta a pé e à mão.

Três medidas descrevem o mesmo desperdício: tempo perdido, vendas perdidas e uma folha de cálculo a fazer de sistema.

90 min

por dia a verificar existências

Tempo de encarregado gasto a andar pelo armazém e a confirmar quantidades, todos os dias úteis.

3%

da receita custa a rutura de stock

Paragens de linha, encomendas urgentes e entregas falhadas quando falta uma peça barata.

76%

gere o stock em folhas de cálculo

Dos colaboradores inquiridos. Uma folha por fábrica, sem histórico fiável e sem ligação às máquinas.

> O trabalho existe, o custo existe — só falta o sistema que a fábrica pequena consiga mesmo usar.

São 120 000 fábricas-alvo e 92% ainda não compraram nada.

Um mercado anual de 240 M$ com apenas 8% de adoção: o espaço livre é a oportunidade.



Já usa software de inventário — 8% Sem software — 92%

Cada quadrado representa 1% das 120 000 fábricas-alvo.

120 000

fábricas pequenas no universo-alvo

240 M$

mercado anual endereçável

8%

de adoção hoje — o resto está por servir

O Stockline transforma a leitura no chão de fábrica numa decisão de compra.

Três passos, todos ao alcance de quem está de luvas: registar, ligar, decidir.

1 Registar no telemóvel

O operador lê o código da peça com o telefone que já tem no bolso.

Sem posto fixo. Sem formação longa. Substitui a folha de cálculo no dia um.

2 Ligar às máquinas

O consumo real das máquinas entra no stock sem ninguém escrever nada.

Integração com máquinas incluída, como nos grandes ERP.

3 Decidir a tempo

Alertas de mínimo e sugestão de encomenda antes da linha parar.

Ataca diretamente os 3% de receita perdidos em ruturas de stock.

O preço é 200 $ por mês e a implementação leva duas semanas — o mesmo ciclo de decisão de uma compra de ferramenta, não de um projeto de TI.

04 · POSICIONAMENTO

Dez vezes mais barato que um ERP e doze vezes mais rápido a entrar.

A folha de cálculo é grátis mas não fala com as máquinas; o ERP fala, mas custa 2 000 $ por mês e seis meses de obra.

CRITÉRIO	STOCKLINE	ERP DE GRANDE PORTE	FOLHAS DE CÁLCULO
Preço mensal	**200 $**	**2 000 $**	**0 $**
Tempo de implementação	**2 semanas**	**6 meses**	**no mesmo dia**
Introdução de dados no chão de fábrica	**Telemóvel**	Apenas computador fixo	Apenas computador fixo
Integração com as máquinas	**Sim**	**Sim**	**Não**

Posição única

Somos a única opção que junta telemóvel no chão de fábrica e ligação às máquinas.

Contra o ERP

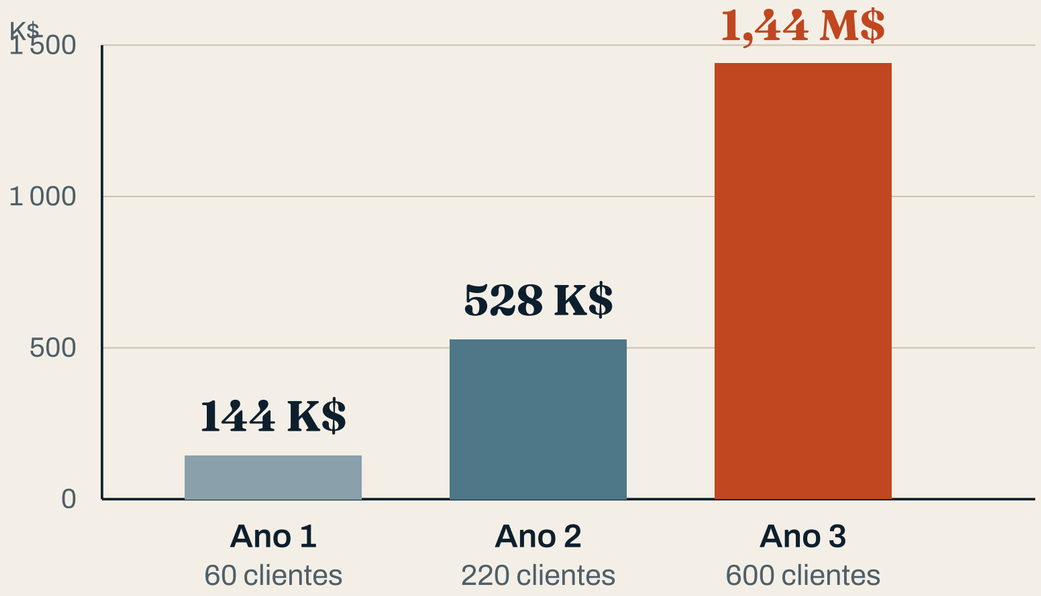
A fábrica pequena não tem 2 000 $ por mês nem seis meses de equipa livre.

Contra a folha de cálculo

Grátis é aparente: são os 90 minutos diários e os 3% de receita perdida.

De 60 para 600 clientes em três anos: 144 K$ passam a 1,44 M$.

Crescimento assente em 200 $ por cliente e mês, com uma perda anual de clientes assumida em 5%.



ANO	CLIENTES	RECEITA
Ano 1	60	144 K$
Ano 2	220	528 K$
Ano 3	600	1,44 M$

Pressupostos do plano

200 $ por cliente e mês · perda anual de clientes assumida em 5% · lucro no exercício do Ano 3.

06 · INVESTIMENTO

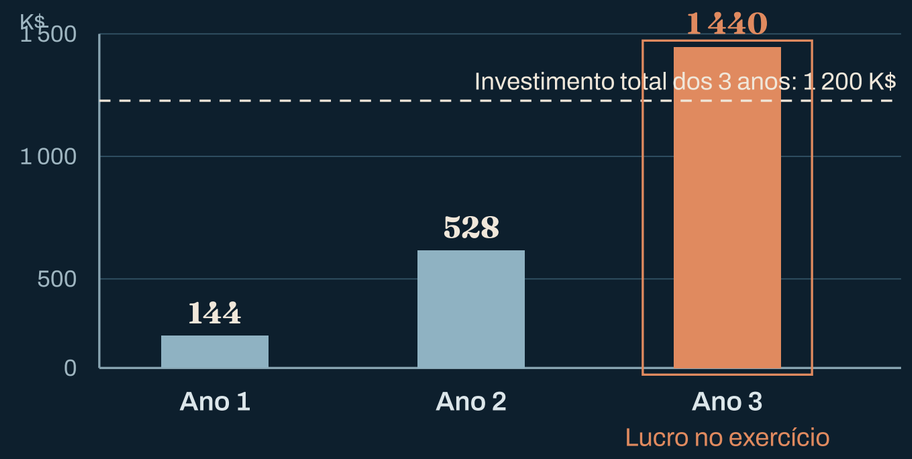
1,2 M$ em três anos, com lucro já no exercício do Ano 3.

O investimento total pedido ao grupo, e o ponto onde o negócio passa a dar lucro no ano.

1,2 M$

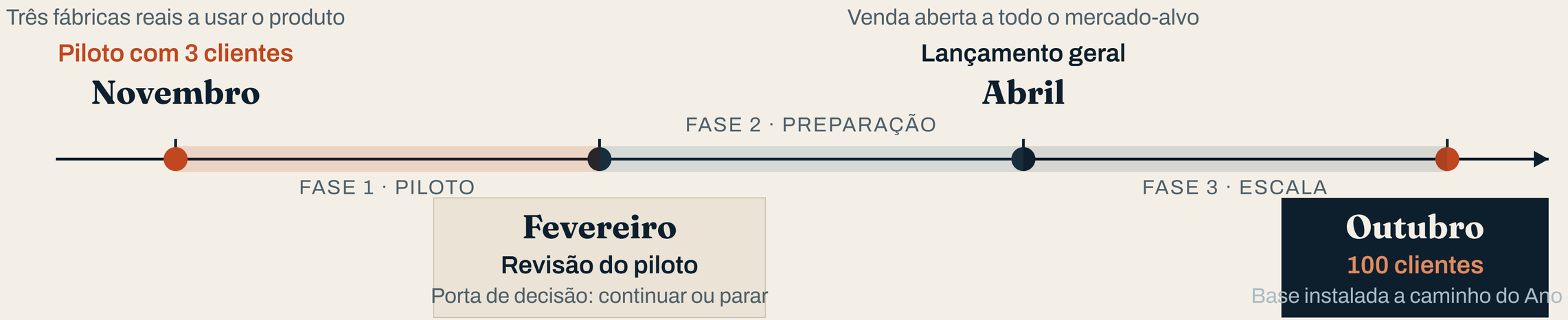
Investimento total em três anos

A primeira fase — 400 K$ — é a única verba que pedimos para aprovar hoje. As fases seguintes voltam a este comité depois da revisão de fevereiro.



De novembro a outubro: piloto, revisão, lançamento, 100 clientes.

Quatro marcos, com uma porta de decisão em fevereiro antes de gastarmos o resto.



A revisão de fevereiro é deliberada: se os três pilotos não confirmarem a poupança de tempo e a redução de ruturas, paramos antes de comprometer o resto dos 1,2 M$.

RESUMO DO ARGUMENTO

Cinco afirmações sustentam esta proposta.

Se concordarem com as cinco, a decisão seguinte é simples.

01 **O problema custa dinheiro hoje:** 90 minutos por dia e 3% da receita em ruturas de stock.

02 **O mercado está vazio:** 120 000 fábricas, 240 M$ por ano, só 8% com software.

03 **Temos uma posição que ninguém ocupa:** 200 $ por mês, 2 semanas, telemóvel e integração com máquinas.

04 **O plano fecha:** 1,44 M$ de receita no Ano 3 sobre 1,2 M$ investidos, com lucro no exercício.

05 **O risco é faseado:** 400 K$ agora, revisão em fevereiro antes do resto.

RISCOS E RESPOSTA

RISCO	COMO O CONTROLAMOS
Adoção lenta no chão de fábrica	Registo no telemóvel e arranque em 2 semanas, validados nos 3 pilotos.
Perda de clientes acima do previsto	Plano assume 5% ao ano; a revisão de fevereiro mede-o antes da escala.
Reação dos ERP de grande porte	A 2 000 $ por mês e 6 meses de implementação não servem este cliente.
Investimento comprometido cedo demais	Apenas 400 K$ da fase 1; os restantes 800 K$ voltam a comité.

Pedimos a aprovação da primeira fase: 400 K$.

Com esse valor arrancamos o piloto de três clientes em novembro e voltamos a este comité em fevereiro com resultados medidos.

VERBA A APROVAR HOJE

400 K$

Fase 1 de um investimento total de 1,2 M$ em três anos. Os restantes 800 K$ dependem da revisão de fevereiro.

O QUE A FASE 1 ENTREGA

- ✓ Piloto com 3 clientes a correr em novembro
- ✓ Prova medida da poupança de tempo e da redução de ruturas
- ✓ Produto pronto para o lançamento geral de abril
- ✓ Porta de decisão em fevereiro, antes dos restantes 800 K$