

# Gimmie

connecting people through common wishes

A **taxa média de cliques (CTR)** em todas as plataformas de redes sociais foi de **1,21%**

Dados de 2022 no relatório Social Media Advertising do Statista



**Isso significa que a conversão está baixa e os custos estão altos**

**Que tal uma solução que reduza os custos no funil de mercado, aumente as conversões de vendas para as marcas e desenvolva uma forma mais inteligente de fazer compras?**

# Conheça Gimie



# A empresa

**A Gimie é a solução para concentrar todos os seus desejos em um único aplicativo.** É uma solução de gerenciamento de lista de desejos. Dessa forma, você pode centralizar todos os seus links em um só lugar e torná-los apresentáveis para que outras pessoas possam ver o que você está querendo comprar e para que você possa ver onde outras pessoas, especialmente aquelas com um estilo único, estão comprando suas roupas. Assim, a Gimie **se torna a nova rede social** com o objetivo de facilitar as compras on-line, ajudando os compradores a controlar suas despesas com ferramentas de análise e ajudando marcas e lojas on-line a serem descobertas por pessoas com interesses em comum por meio de recomendações e patrocínios oferecidos pelo aplicativo.

# O objetivo

- Criar um ecossistema que aproxime as pessoas por meio das suas listas de desejos;
- Ajudar os compradores a organizar a sua próxima compra, nunca mais os deixando perder aquele site com a roupa e o preço perfeito;
- Os links dos produtos ficarão seguros e guardados para mais tarde, quando o usuário estiver pronto para comprar;
- Ajudar os promotores de marcas e proprietários de lojas online a serem descobertos e a aumentarem as suas vendas.

# A solução

O aplicativo da Gimie funcionará como um **coletor de links**, oferecendo a melhor solução para **organizar seus desejos e despesas**. Com sua lista de desejos organizada em pastas, seus itens desejados não ficarão mais espalhados pela Web. Ao reunir e padronizar seus links em um só lugar, eles se tornam apresentáveis para outras pessoas, permitindo que você descubra o que aquela influenciadora está comprando ou pensando em comprar.

# O comportamento do usuário

- De acordo com o relatório *True Gen': Generation Z and its implication for companies* da McKinsey&Company: 63% dos consumidores que participaram da pesquisa disseram que as recomendações de amigos são a fonte mais confiável para conhecer produtos e marcas.
- A essência da Geração Z é a ideia de manifestar a identidade individual. Portanto, o consumo se torna um meio de autoexpressão - ao contrário, por exemplo, de comprar ou usar marcas para se adequar às normas de grupos.

# O comportamento do usuário

- Essa geração de consumidores mais pragmática e realista espera acessar e avaliar uma ampla gama de informações antes de comprar. A geração Z analisa não apenas o que compra, mas também o próprio ato de consumir.
- Se houver uma contrapartida clara das empresas para os consumidores, então o número de consumidores dispostos a compartilhar informações pessoais com as empresas sobe para 35% - ainda um número relativamente pequeno.

# Publicidade como foco na tecnologia

O setor de tecnologia de publicidade consiste em uma ampla gama de empresas e produtos, como plataformas do lado da demanda (DSPs), trocas de anúncios, plataformas de gerenciamento de dados (DMPs), plataformas do lado da oferta (SSPs) e muito mais. Esses **produtos ajudam os anunciantes a direcionar seus anúncios para os públicos certos, otimizar seus gastos com publicidade e medir o desempenho de suas campanhas.**



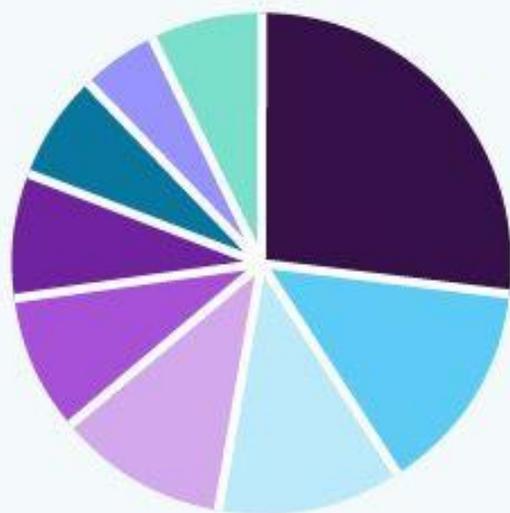
**O tamanho do  
mercado  
\$845.3 bilhões**

**O tamanho do  
mercado  
endereçável  
\$228.231 bilhões**

- O tamanho do mercado global da AdTech foi estimado em US\$ 845,3 bilhões em 2023 e deve se expandir a uma taxa composta de crescimento anual (CAGR) de 22,4% de 2024 a 2030, de acordo com a Gran View Research.
- O segmento de varejo e bens de consumo dominou o mercado com uma participação de 27,2% em 2023 e deve se expandir a um CAGR de 22,1% de 2024 a 2030.

## AdTech Market Share

by Industry Vertical, 2023 (%)



● Retail & Consumer Goods    ● BFSI    ● Media & Entertainment    ● Hospitality  
● Transport & Logistics    ● Healthcare    ● IT & Telecom    ● Education    ● Others



GRAND VIEW RESEARCH

# \$845.3B

Global Market Size,  
2023

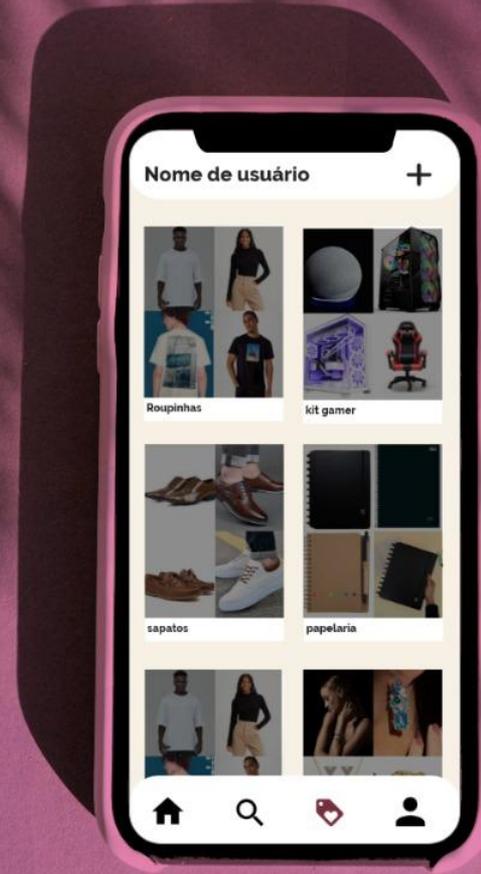
Source:  
[www.grandviewresearch.com](http://www.grandviewresearch.com)

# O modelo de negócios

Nosso modelo de negócios combina duas fontes robustas de receita: **publicidade e assinaturas premium**. A plataforma oferece aos anunciantes a oportunidade de atingir um público altamente engajado por meio de diversos formatos de anúncios, incluindo anúncios nativos no feed. Com a integração de ferramentas sofisticadas de segmentação e análise, maximizamos o retorno sobre o investimento em publicidade. Ao mesmo tempo, oferecemos aos usuários a opção de uma conta premium com recursos exclusivos, como funcionalidades avançadas de personalização, análise financeira, suporte prioritário e a possibilidade de ocultar pastas de links. Esse modelo híbrido não apenas diversifica nossas fontes de receita, mas também proporciona uma experiência equilibrada e otimizada para todos os nossos usuários.

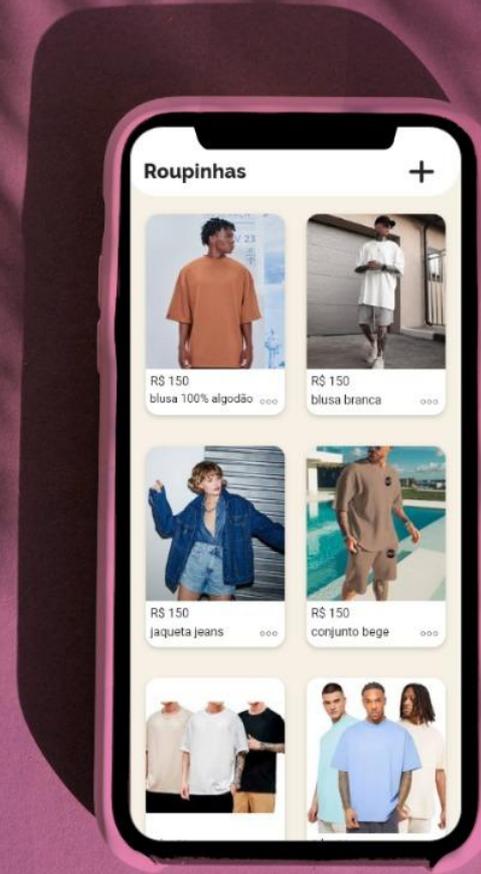
# O protótipo

- Essa imagem se refere à página da lista de desejos, onde os produtos salvos podem ser organizados em pastas separadas por tópico;
- Você também pode ver a barra na parte inferior da página, que contém 4 ícones: a página inicial, a pesquisa, a lista de desejos e a página de perfil.



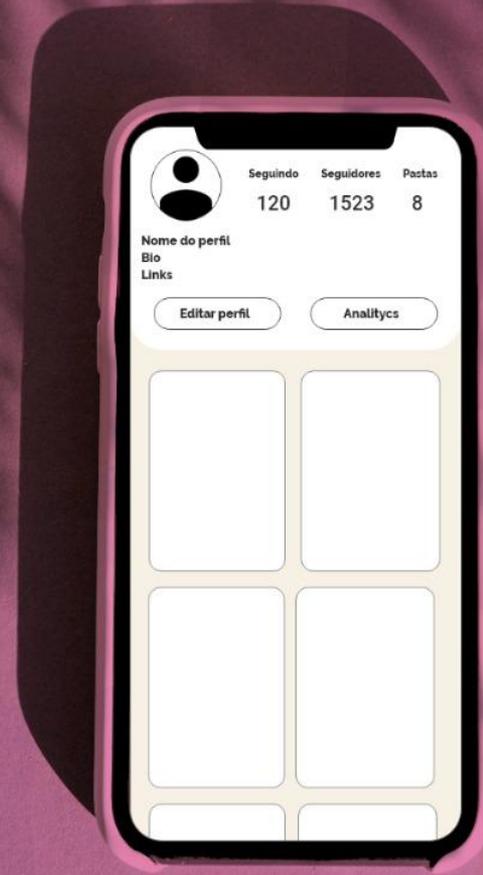
# O protótipo

- Esta imagem mostra a página que aparece quando você clica em uma das guias, neste caso, a guia de roupas, nomeada pelo próprio usuário.



# O protótipo

- Essa imagem representa a página de perfil, que terá uma guia de edição de perfil, uma guia de análise e também mostrará os últimos itens salvos, além de recomendações baseadas em preferências.



# O resultado esperado

À medida que os mundos on-line e off-line convergem, os consumidores esperam, mais do que nunca, consumir produtos e serviços a qualquer hora e em qualquer lugar, de modo que o marketing e as vendas omnichannel devem atingir um novo patamar. É por isso que nosso **objetivo é criar um ecossistema de pessoas e produtos**. Onde as marcas encontram um lugar confiável e seguro para exibir seus próprios produtos sem precisar compartilhar uma porcentagem do preço de venda como resultado. **Somos um lugar para converter o ato da descoberta em vendas**. Queremos que todas as marcas, influenciadores e consumidores tenham uma página na Gimie, que reúne pessoas com base em seus interesses e necessidades, gerenciando suas compras e seu próximo sonho de consumo.

# Próximos passos

- Concluir a criação do MVP.
- Desenvolver a estratégia Go To Market.
- Analisar o comportamento dos primeiros usuários para determinar novas etapas e funcionalidades para o aplicativo.

**Obrigada!**

[www.gimie.tech](http://www.gimie.tech)