SPARKBR · PROPOSTA COMERCIAL

Para Adibe — Cimed

> “O sucesso não aceita preguiça” — JOÃO ADIBE · PIPELINE

CIMED · 98% DOS PONTOS DE VENDA · GIC 2025

O cenário real

A família brasileira perde até 25% da renda alimentar com preço na gôndola, compra às cegas e remédio sem comparador. Apps cobram o que o povo não pode pagar, ferramentas soltas não conversam, e a IA global ignora a cesta básica do Brasil.

A solução: 23 apps por uma inteligência central

Mercado com comparador real, obra com SINAPI, saúde com coach, dose com estoque e LGPD, finanças com CDI, família sem limite — conta única, voz, foto e nota fiscal, grátis para sempre. Porta de entrada desta proposta: **FARMÁCIA**.

Produto e tração (produção, hoje)

23 apps no ar · 10.928 alimentos · 5.689 pratos · 894 locais por GPS · 15 mil medicamentos · take-rate justo de 5 a 8%% contra 18 a 25 dos deliveries · SaaS obra R$49,90/149,90.

Roteiro demo 5 min: Farmácia → Dose: lembrete → estoque → cofre → Proposta.

Destino do capital: R$1M

R$550 mil cluster GPU soberana · R$250 mil nuvem híbrida e rede · R$200 mil LGPD, segurança e P&D.; Liberação por marcos, com prestação de contas.

Proposta

Sociedade 50% + até R$1 milhão liberados por etapas e marcos, com governança e diligência. Página viva e atualizada: https://sparkbr.online/joao-adibe/

Contato direto: matheusarchitecture@gmail.com · +55 (16) 98123-1719 · Ribeirão Preto/SP

Proposta independente, sujeita a diligência, negociação e documentação formal. Sem endosso.