



GADU MARKET

COMÉRCIO & FRATERNIDADE

PROPOSTA DE PARCERIA COMERCIAL

Exclusivo para o Grupo de Líderes e Administradores

Circulação de Capital Interno & Obras Sociais .:

O CENÁRIO E A OPORTUNIDADE

O seu canal de comunicação reúne mais de 11.000 Maçons cadastrados em todo o Brasil. Esse grupo possui um poder econômico e comercial silencioso, porém gigantesco.

Atualmente, as indicações de negócios, produtos e serviços dentro dos grupos acontecem de forma orgânica e informal. Quando um Irmão precisa de um serviço advocatício, de um fornecedor de materiais, ou deseja comprar artigos maçônicos, ele pergunta no grupo. As respostas surgem em mensagens soltas, que rapidamente se perdem no histórico.

O Problema das Indicações Informais:

1. **Perda de Oportunidades:** Mensagens antigas são esquecidas no fluxo diário.
2. **Falta de Segurança:** Não há garantias de checkout, pagamento estruturado ou logística integrada.
3. **Zero Monetização:** Uma transação milionária ocorre entre membros sem reter nenhum valor para o próprio grupo ou para o Tronco de Beneficência.

O **GADU Market** foi criado para solucionar isso. Centralizamos as empresas de Irmãos em uma plataforma de e-commerce moderna, segura e exclusiva. Qualquer pessoa pode comprar, mas **apenas empresas lideradas por Maçons regulares podem vender**, fortalecendo a rede de apoio mútuo comercial.

A SOLUÇÃO: GADU MARKET

O GADU Market funciona como o "Mercado Livre" da nossa comunidade, focado em alta tecnologia, segurança e confiabilidade.

◆ **Sindicância Digital**

Todo vendedor passa por uma validação cadastral rigorosa. Exigimos o número do CIM (Cédula de Identidade Maçônica) e a indicação de sua Loja e Potência regular antes de aprovar a abertura de sua vitrine virtual.

◆ **Vitrine Diversificada**

Além de paramentos e artigos ritualísticos, o portal abriga serviços profissionais (advocacia, contabilidade, engenharia) e produtos de consumo geral (vinhos, cafés gourmet, joias) de marcas de propriedade de Irmãos.

◆ **Checkout Garantido**

O comprador paga via Pix ou cartão. O GADU Market retém o valor com segurança e só libera o pagamento ao Irmão vendedor após a confirmação da entrega do produto ou prestação do serviço.

◆ **Circulação de Capital**

Fortalece o comércio interno: a cunha (dinheiro) gerada por um maçom circula e beneficia a família de outro maçom, gerando sustentabilidade econômica para a comunidade.

O Diferencial de Valor:

O selo "**Cadastro Verificado**" elimina o risco de fraudes ou golpes comuns em marketplaces abertos. A relação de confiança fraterna, que já existe fisicamente, agora é traduzida e potencializada no ambiente digital.

MODELO COMERCIAL E PROJEÇÃO

Propomos uma taxa de intermediação comercial de 10% sobre as vendas confirmadas na plataforma (cadastro de lojas e anúncios são 100% gratuitos). Esse valor é dividido de forma simples e direta meio a meio (5% para cada lado):

Divisão da Taxa Geral de 10%:

- **Lado do Canal (Administrador dos Grupos):** Fica com ****5,0%**** do valor total de cada venda (metade de todas as taxas geradas).
- **Lado da Operação (Sócios + Tecnologia):** Fica com os outros ****5,0%**** do valor de cada venda, divididos assim:
 - *Cada Sócio Fundador (x2)*: ****1,75%**** do valor de cada venda (35% da nossa parte).
 - *Custos de Tecnologia/App*: ****1,50%**** do valor de cada venda (30% da nossa parte para taxas de gateway e hospedagem).

Cenário (Conversão)	Compradores / Mês	Ticket Médio	Transacionado Total	Taxa Geral (10%)	Repasso do Administrador (5.0%)
Conservador (2%)	220 membros	R\$ 150,00	R\$ 33.000,00	R\$ 3.300,00	R\$ 1.650,00
Moderado (5%)	550 membros	R\$ 150,00	R\$ 82.500,00	R\$ 8.250,00	R\$ 4.125,00
Otimista (10%)	1.100 membros	R\$ 200,00	R\$ 220.000,00	R\$ 22.000,00	R\$ 11.000,00
Projeção Estimada (Anual - 5%)	6.600 compras	R\$ 150,00	R\$ 990.000,00	R\$ 99.000,00	R\$ 49.500,00

Transparência na Operação:

Nesta proposta, o Administrador dos Grupos (Parceiro de Canal) obtém um repasse recorrente de ****50% de todas as taxas**** do portal (5,0% de comissão direta sobre o faturamento de vendas geral do canal), sem qualquer custo de desenvolvimento, suporte ou responsabilidade fiscal, que ficam a cargo dos sócios e do aplicativo.

PRÓXIMOS PASSOS E IMPLEMENTAÇÃO

Nosso objetivo é iniciar com um projeto piloto controlado para validar o engajamento e a qualidade do serviço sem qualquer custo de infraestrutura inicial para você.

Para isso, estabelecemos um cronograma simples de lançamento dividido em 4 fases:

Fase 1: Alinhamento e Ajustes (1 a 5 dias)

Apresentação do MVP interativo, ajustes de comissões, definição de categorias de produtos e alinhamento do regulamento de cadastro dos vendedores.

Fase 2: Pré-cadastro de Lojas Piloto (5 a 15 dias)

Convidar de 10 a 20 empresas de Irmãos conhecidos e influentes no grupo para cadastrar os primeiros produtos e serviços na plataforma, garantindo uma vitrine inicial robusta.

Fase 3: Lançamento Controlado (Fase Piloto)

Divulgação oficial do link de acesso para a base de 11.000 maçons do grupo. Acompanhamento próximo do checkout e do suporte aos usuários.

Fase 4: Expansão e Escala

Distribuição automática e mensal das comissões acordadas e abertura do cadastro para novos Irmãos de forma nacional.

Vamos construir o futuro do comércio fraterno juntos. .: