

DATAHOLICS

DANIEL MENDES – CEO • daniel.mendes@dataholics.io • R. Martiniano de Carvalho, 851,
Bela Vista, São Paulo – SP • + 55 11 9 9573 6666 • WWW.DATAHOLICS.IO

DATAHOLICS

Segmento de Atuação

- big data,
- bureau de dados alternativos
- cyber security

Modelo de Negócios

B2B

Início

12/02/2015

Investimento de Terceiros

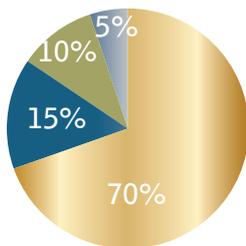
R\$ 200.000 (Wayra –
Aceleradora da Telefônica)

Equipe

- DANIEL MENDES
CEO
- FELIPE DIAS
CTO
- Técnicos desenvolvedores
e estatísticos
- Equipe de vendas
comissionadas

Capital Solicitado

R\$ 1,5 milhão



- Desenvolvimento
- Marketing
- Comercial
- Administrativo

Sumário 06/06/2017

Fintech que possui a única plataforma que capta e estrutura milhões de dados públicos de pessoas que estão nas redes sociais para oferecer serviços de Credit Score, Anti Fraude e Segmentação de clientes para marketing.

Problema, Oportunidade

Os bureaus de dados oferecem todos os mesmos conjuntos de informações e seus scores de crédito já não tem mais efetividade por não representarem a realidade dinâmica da vida financeira dos consumidores. As empresas sofrem com diversos ataques de fraudadores e não conhecem bem o perfil de seus clientes além de suas divisas.

Solução: Produtos e Serviços

A DATAHOLICS desenvolveu um algoritmo de captura de dados públicos para tornar o score de crédito bem mais real e atualizado (**Social Score**), mecanismos de antifraude um passo à frente do conhecimento dos fraudadores (**Veriface**) e formas das empresas conhecerem profundamente o perfil de seus clientes e ambiente externo de negócios, impulsionando sua performance (**HotContacts**).

Mercado de Atuação

- Mercados: Bancos, Bureaus de dados, Varejo e Fintechs.
- Tamanho do mercado de credit score no Brasil: R\$ 1,5 bilhão anuais.

Competidores

- Metodologias tradicionais de score: Sersa, Boa Vista, TransUnion
- Dados sociais perante o login do cliente: Datasift, Gigya, IBM

Vantagens Competitivas e Diferenciais

DATAHOLICS é a única empresa em nível mundial a captar dados públicos sobre as pessoas nas redes sociais de forma automatizada (sem exigir login) e em grande escala, para integrar essa inteligência diretamente ao sistema das empresas. Esse diferencial foi comprovado em eventos internacionais que validamos o ineditismo, como a Next Money FF17 em Hong Kong onde figuramos como a melhor Fintech Latino Americana, dando a empresa a possibilidade de evoluir em scores de crédito, mecanismos de segmentação e antifraude cada vez mais precisos pelo conhecimento profundo do perfil de indivíduos e/ou grupo de pessoas, acompanhando-os constantemente.

Estratégia de Crescimento no Mercado e Modelo de Receitas

Nossa estratégia é entrar nos grandes players que atendem clientes finais para ganhar escala e manter a liderança do pioneiro na área de captação de dados e de Social Score. O modelo é de API com a cobrança por consulta, em valores que decrescem conforme aumenta o volume de consultas mensais, com uma franquia mínima de consumo. Estamos em programas de aceleração: Vivo, Visa e BMG (grande potencial de contratação).

Projeções Financeiras: em R\$ milhões (Receitas e EBITDA)

