

BOABreja

A maior cervejatech do mercado brasileiro de cerveja.

BOABreja é a camada de dados do consumo cervejeiro fora de casa do consumidor final e do estabelecimento. Neutra, multimarca e já em produção.

BeerMates: Victor R. Magalhães

boabreja.com.br



O queremos entregar para a indústria: mais dado sobre o consumidor final.

A dor do mercado

Enxergar quem consome a marca dentro e fora de casa: perfil, gosto, frequência e ocasião.

O que trazemos

Duas camadas de dado próprio, vivas e conectadas: o consumidor e o estabelecimento.

O que não é

Não é mais um app de delivery, nem pesquisa declarada, nem painel de intenção de compra.

Esta apresentação foi montada a partir do material de investidor e do material comercial de bares, recortada para uma única pergunta: qual a visão da BoaBreja sobre inteligência de dados.

Entre a cervejaria e o copo existem três elos, o dado morre em cada um deles.

Elo da cadeia	O que ele enxerga	O que se perde ali
Cervejaria	Sell-in: volume por SKU, por distribuidor, por região	Quem bebeu, quando, com quem e em qual ocasião
Distribuidor	O pedido que o bar faz e a frequência de reposição	O giro real no salão e o preço praticado na ponta
Bar	O giro do dia, na cabeça do dono ou num PDV fechado	Identidade e recorrência de quem sentou na mesa
Consumidor	Escolhe estilo, marca, preço e ocasião	A escolha inteira: não é registrada por ninguém

o Zé Delivery digitalizou o consumo e ficou com o dado com 30 milhões de downloads. O resto do mercado cervejeiro ficou sem plataforma própria.

O Zé Delivery é a infraestrutura de dados da Ambev.

**O BOABreja é a do resto do mercado
cervejeiro.**

Somos uma plataforma multimarca de descoberta, consumo e fidelidade. O bar aceita porque não é o app do concorrente. O consumidor usa porque ganha curadoria e recompensa. **E o dado gerado nesse encontro volta para a marca — agregado, pseudonimizado e acionável.**

Não é um conceito de parceria. A captura de dado já está rodando em produção.

12/12

Fases de desenvolvimento
concluídas e ativas no app.

186

Cervejas no catálogo
mestre, de 28 marcas e 15
estilos

3

Frentes vivas: app do
consumidor, painel do bar
e BI interno

+de 800

Bares mapeados e
enriquecidos no CRM de
Floripa e POA

Onde estamos agora

Soft launch em Porto Alegre com 2 estabelecimentos ativos, expansão para Florianópolis e Curitiba em curso.

Duas camadas que só fazem sentido juntas.

CAMADA 1

Consumidor final

Quem é, o que gosta, com que frequência volta, quanto gasta, em que bairro e em qual ocasião. Vem de cadastro com aceite, check-in com GPS, pedido, comanda, review e passaporte de estilos.

CAMADA 2

Estabelecimento

Que casa é, o que tem no cardápio, a que preço, quanto gira por hora, como se compara ao bairro e o que ativa. Vem do painel B2B, do catálogo, dos pedidos e do índice de atividade por bairro.

O cruzamento é o ativo: marca × estilo × ocasião × tipo de casa × bairro × preço × recorrência. Nenhum distribuidor, PDV ou painel de mercado tem essas seis dimensões na mesma linha.

Seis blocos de dado que a plataforma já captura por consumidor.

Identidade e consentimento

Cadastro próprio com aceite explícito de termos, ID pseudonimizado e opt-out respeitado em todo disparo.

Perfil de gosto

Taste profile por estilo, ABV e marca; faixa de preço aceita; estilos efetivamente provados via Taste Passport.

Comportamento de compra

Recência, frequência, ticket, mix de produto e tamanho do grupo que divide a mesma comanda.

Presença física

Check-in validado por GPS no local: bairro, dia da semana e faixa de horário de cada visita.

Opinião declarada

Review com foto por produto e por casa, e NPS por casa em cinco dimensões com linha de tendência.

Resposta a estímulo

Push e e-mail abertos, cupom resgatado e o pedido que veio depois — atribuído à campanha que o gerou.

O consumidor declara a ocasião antes de escolher a cerveja.

Isso é um clique, não um questionário: na home do app, o modo “Hoje Eu Quero” pede a intenção primeiro e filtra as casas a partir dela. Cada toque registra ocasião, horário e bairro e amarra tudo ao pedido que vier depois.

Beber perto

Comer e beber

Date

Assistir jogo

Cerveja artesanal

Rolê barato

Aberto agora

Música ao vivo

Para a indústria: qual portfólio ganha o “assistir jogo” e qual ganha o “date” — por bairro, por tipo de casa e por faixa de preço.

O mesmo rigor do lado do ponto de consumo, inclusive para a casa que ainda não é parceira.

Perfil da casa

Tipo (bar, pub, balada, confraria), faixa de preço, estrutura, bairro e Google Place ID — enriquecido na captura.

Cardápio vivo

SKUs ativos, preço praticado por marca, share de cardápio e entrada ou saída de produto ao longo do tempo.

Giro real

Pedidos e comandas por mesa, ticket médio, tamanho do grupo, horário de pico e curva por dia da semana.

Atividade de bairro

Índice de 0 a 100 recalculado de hora em hora, com ranking e variação semanal por bairro da cidade.

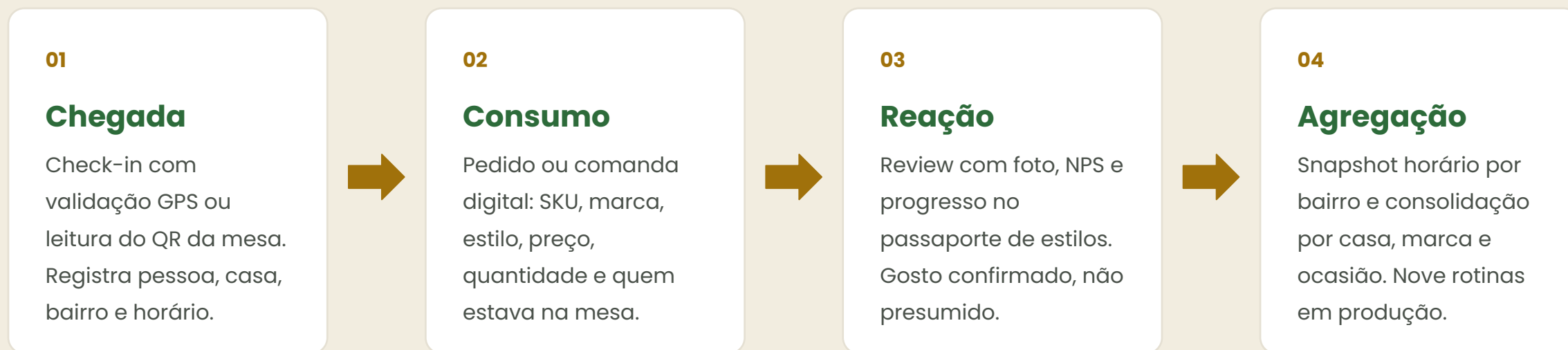
Reputação

Reviews com foto, NPS por casa em cinco dimensões e o selo Top BOABreja, recomputado diariamente.

Execução da casa

Evento no ar, story publicado, promoção ativa e check-in premiado: o que a casa ativa, não o que promete.

Quatro gatilhos, todos dentro de uma noite normal no bar.



Nada disso é painel declarativo: é registro transacional e de presença, capturado no momento do consumo e disponível no mesmo dia.

O dado não para no relatório: ele dispara a ativação e volta com a conversão amarrada.

Campanhas automáticas

Seis gatilhos prontos: cliente sumido, dia fraco, empurrar produto, aniversário, boas-vindas e reativação.

Cupom QR e PIN

Distribuição offline em flyer, balcão e evento, com resgate rastreado até o pedido que ele gerou.

Passaporte curado

Jornada gamificada de estilos e casas, com recompensa — prova de experimentação, não de impressão.

Push, e-mail e WhatsApp

Disparo segmentado por perfil de gosto, com rate-limit, deduplicação e opt-out sempre respeitado.

Audiência Meta Ads

Export pseudonimizado para Custom e Lookalike Audience a partir de quem consumiu de verdade.

Influenciador com código

Conversão atribuída por parceiro, com venda rastreada individualmente até o caixa da casa.

O loop fecha: estímulo → cupom → pedido real → GMV atribuído. É a métrica que a ativação de trade no on-premise normalmente não consegue provar.

O painel que entregaríamos à Heineken, construído sobre o Radar que já existe para o bar.

Presença de cardápio

Em quantas casas o portfólio está, em quais bairros e a que preço praticado — com a série no tempo.

Penetração e recorrência

Quantos consumidores distintos pedem a marca, com que intervalo voltam e quanto gastam por visita.

Migração de escolha

O que o bebedor da marca pede antes e depois, e para onde vai quando a casa muda o cardápio.

Mapa de calor

Pedidos e check-ins cruzados por bairro e faixa de horário, com índice de atividade por região.

Benchmark por tipo de casa

Como a marca performa em bar, pub, balada ou casa artesanal, ante a média da categoria.

Alertas acionáveis

Queda de giro, saída do cardápio e preço fora da faixa, em digest semanal para o time de trade.

Entrega prevista: painel web com acesso por usuário + digest semanal. Escopo exato, granularidade e SLA a fechar no piloto.

Dado de consumidor só vale se o jurídico de vocês puder assinar embaixo.

Controlador único

A BeerMates é a controladora dos dados pessoais. Nem o bar nem a marca recebem PII bruta em nenhum fluxo.

Base legal explícita

Aceite de termos e política no cadastro, finalidade declarada e opt-out honrado em todo canal de disparo.

Entrega agregada

A marca recebe coortes, índices e séries. O export para mídia sai pseudonimizado, sem identificação direta.

Isolamento por tenant

Toda consulta valida o estabelecimento no banco, não na aplicação. Nenhum cruzamento entre contas.

O que precisa ser acordado antes de qualquer troca: finalidade, granularidade mínima, prazo de retenção e cláusula de compartilhamento com terceiros.

Seis perguntas do dia a dia de vocês que a plataforma passa a responder.

Lançamento de SKU

Quem experimentou, em que casa e em qual ocasião e quantos repetiram nos 30 dias seguintes.

Execução no ponto

Em quais casas a marca está no cardápio, a que preço, e onde ela saiu sem ninguém avisar o trade.

Patrocínio de evento

Ingresso, check-in e consumo do mesmo evento amarrados: público real, não estimativa de porta.

Casa em queda

Alerta de giro caindo antes de o pedido de reposição sumir — com campanha pronta para o bar disparar.

Passaporte de marca

Jornada curada pelo portfólio de vocês em casas selecionadas, com prova de experimentação.

Audiência de mídia

Lookalike alimentado por consumo real no salão, e não por interesse declarado em plataforma de ads.

A neutralidade da plataforma é justamente o que torna o dado possível.

O que oferecemos

- Parceria âncora: prioridade de ativação, de roadmap e de expansão de cidade.
- Leitura de categoria, com o desempenho da concorrência em forma agregada.
- Co-criação do painel de marca a partir das perguntas de vocês.
- Exclusividade possível por vertical de ativação, negociada caso a caso.

O que não faremos

- Bloquear ou esconder marcas concorrentes do catálogo e da busca.
- Entregar base identificada de consumidor a qualquer parceiro.
- Expor desempenho individual de um bar sem o consentimento dele.
- Virar canal cativo: é o que faz o bar recusar o app do concorrente.

Um app percebido como braço de uma cervejaria não entra no balcão do bar. Sem o balcão, não há check-in, não há comanda — e não há dado nenhum para entregar.

Quatro caminhos, combináveis entre si.

Modelo	O que a Heineken recebe	O que precisamos de vocês	Comercial
Inteligência	Painel de marca, digest semanal e leitura de categoria por cidade	As perguntas de negócio e o acordo de dados	Assinatura anual [R\$ __]
Ativação	Passaporte de marca, patrocínio de modos, eventos e audiência de mídia	Verba de trade e portfólio para a curadoria	Por campanha [R\$ __]
Co-expansão	Cobertura de dado acelerada nas casas da rede de vocês	Indicação das casas e apoio do time de campo no onboarding	Custo dividido [a definir]
Estratégico	Posição na rodada em curso, com assento na definição do roadmap de dados	Avaliação do braço de corporate venture	Pre-seed R\$ 3M–10M

Recomendação: começar por Inteligência + Co-expansão num piloto fechado, e só então dimensionar ativação e discussão societária.

90 dias, uma cidade, 5 casas da rede de vocês.

MÊS 1

Ligar a captura

Onboarding das casas indicadas, kit de QR nas mesas, cardápio carregado e acordo de dados assinado.

MÊS 2

Primeira leitura

Base de consumidores com perfil de gosto, mapa de cardápio e preço, e o painel de marca na versão inicial.

MÊS 3

Ativar e medir

Uma campanha e um passaporte de marca no ar, com GMV atribuído e leitura de ROI ao final do período.

Critérios de sucesso a acordar antes de começar

Consumidores únicos identificados no período · % da base com perfil de gosto preenchido · casas com cardápio e preço mapeados · cupons resgatados e GMV atribuído · repetição de compra em 30 dias.

Três passos até a primeira leitura de dado real.

01

Sessão técnica de 60 minutos com os times de dados e de trade, com demo ao vivo do app e do painel.

02

Definição conjunta do escopo do piloto: cidade, casas, perguntas de negócio e critérios de sucesso.

03

NDA e acordo de dados, com finalidade, granularidade e retenção formalizadas pelos dois jurídicos.



Não somos um app de delivery — somos a infraestrutura digital do mercado cervejeiro brasileiro.

Para o consumidor, é a forma mais inteligente de viver a cultura cervejeira. Para o bar, é a primeira ferramenta que respeita a margem dele e devolve o controle do relacionamento com o cliente.

BeerMates

Victor Magalhães

CONTATO

boabreja.com.br

contato@boabreja.com.br

Demo: void@boabreja.com.br · void123