

BOABreja

A maior cervejatech do mercado brasileiro de cerveja.

A primeira plataforma multimarca para descoberta, transação e fidelidade.

A casa de quem ama cerveja, cerveja artesanal e cervejas premium, sem o lock-in dos canais cativos.

BeerMates

boabreja.com.br



O delivery de cerveja brasileiro virou um ecossistema cativo.

R\$ 130 bilhões em cerveja por ano. E quem digitalizou o consumo foi a Ambev, através do Zé Delivery, com 30M de downloads e foco quase exclusivo no portfólio dela. Empresas como Fruki Bebidas, Grupo Petrópolis, Heineken Group, as cervejarias artesanais e os bares premium ficaram sem plataforma própria.



PARA O CONSUMIDOR

**Sem curadoria. Sem comunidade.
Sem variedade.**

- Zé Delivery prioriza Skol/Brahma/Stella.
- iFood/Rappi tratam cerveja como commodity sem filtros de estilo, ABV ou paladar
- Bar bom pelo Instagram, fidelidade no cartão de papel
- Untappd é gringo, sem transação, sem delivery, sem comunidade brasileira, é utilizado como “filtro de entrada” de artesanais em bares.



PARA BARES & CERVEJARIAS NÃO-AMBEV

Sem alternativa neutra para distribuir cerveja online.

- Grandes Grupos e artesanais não têm canal B2C cervejeiro próprio
- Marketplaces (iFood, Rappi) tomam 15–30% e não diferenciam premium de mainstream
- Zé Delivery é varejo cativo — competidor das outras cervejarias, não parceiro
- Bar não tem dado do cliente nem programa de fidelidade que escale

Uma plataforma. Três frentes. Toda a jornada da cerveja.

Mobile-first para o consumidor. Dashboard B2B para o estabelecimento. Painel de operação e BI para a BeerMates.



01

App do consumidor

IOS · ANDROID

Mapa por geolocalização, pedido em 4 telas, pagamento Pix/cartão, check-in com pontos, stories, push, perfil com taste profile.

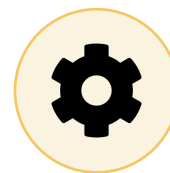


02

Dashboard B2B

WEB · MULTI-TENANT

Pedidos em tempo real, cardápio, eventos, promo codes, analytics de check-ins, exports, webhooks, API Keys, split de pagamento.



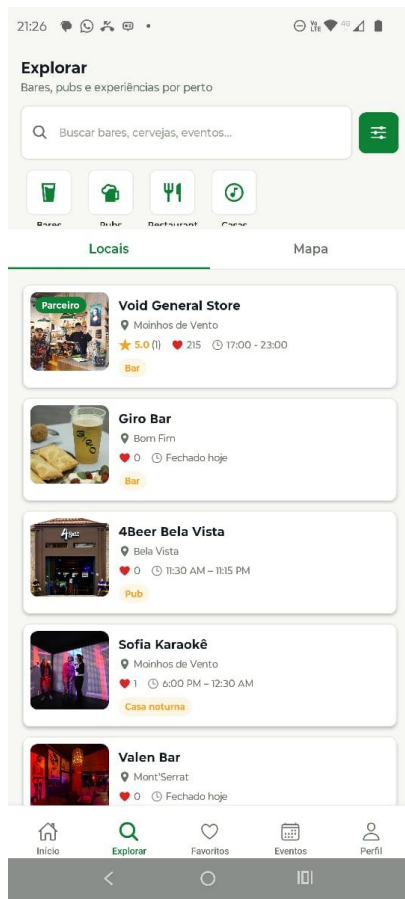
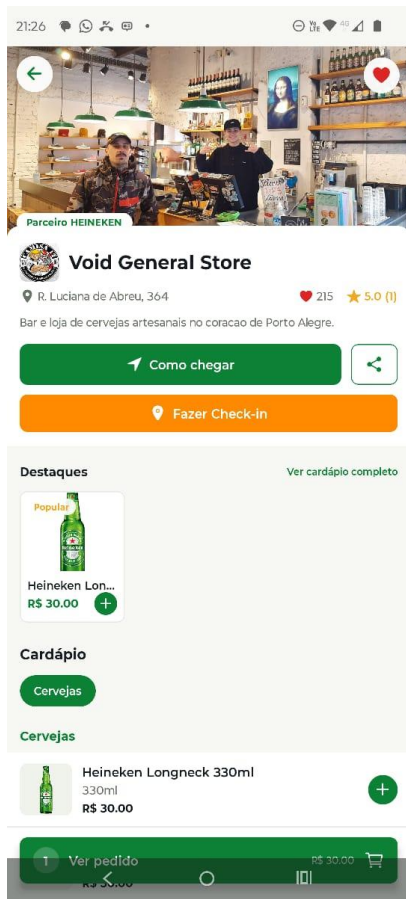
03

Painel BeerMates

OPERAÇÃO · BI

BI com 30 dias, mapa heatmap dual (pedidos x check-ins), dossiê por estabelecimento, blog SEO, newsletter, gestão de leads e cidades.

Do mapa ao copo em quatro telas.



Descoberta inteligente

Mapa com filtros por estilo (IPA, Sour, Stout...), tipo de casa, faixa de preço e eventos ao vivo.



Pedido em 4 telas

Bar → produtos → endereço → pagamento. Pix, crédito e débito. Entrega em 35–45 min, via **LalaMove**.



Fidelidade gamificada

+10 pts por check-in (validação GPS), pontos por gasto, recompensas trocáveis em todos os bares parceiros.



Comunidade cervejeira

Stories de bares, reviews com foto, taste profile pessoal, push segmentado e compartilhamento nativo.

O primeiro painel pensado para a realidade do dono de bar.

Operação, crescimento e receita sem precisar de TI, sem trocar a operação por um marketplace caro.



Pedidos em tempo real

Status: Recebido → Preparando → Pronto → Entrega. Notificações nativas.



Cardápio com mídia

CRUD de produtos, upload R2, eventos, promo codes próprios.



Analytics de check-in

Visitantes únicos, tendência, retorno. Heatmap por horário.



Split de pagamento

Gateway integrado. Taxa, repasse e saque transparentes.



Delivery híbrido

Entrega própria ou Lalamove com tracking em tempo real.



API Keys + Webhooks

Integração com PDV, CRM, ERP. Automação fim-a-fim.

Comissão a partir de 10% · 0% nos 3 primeiros meses · Split no Gateway

R\$ 130 bilhões em cerveja. R\$ 25 bilhões em premium e artesanal, sem plataforma neutra.

R\$ 130 bi

MERCADO BRASILEIRO DE CERVEJA / ANO

Fonte: Sindcerv 2025

R\$ 25 bi

PREMIUM + ARTESANAL (SEGMENTO ALVO)

Fonte: Mapa 2025 + estimativa setor

+18% a.a.

CRESCIMENTO DA CERVEJA ARTESANAL

Fonte: Mapa 2025

ESTRATÉGIA DE CONQUISTA

Da janela total ao plano de 24 meses

TAM

R\$ 130 bi · 35M consumidores

Mercado total brasileiro de cerveja

SAM

R\$ 25 bi · ~50 mil bares

Premium + artesanal

SOM

800 bares · 80k MAU

Meta T1/28 · Sul + SP + RJ

BOABreja é o ponto de conexão da comunidade cervejeira

A neutralidade é o moat. Atendemos quem o Zé Delivery por estrutura jurídica e estratégica não pode atender.

CRITÉRIO	ZÉ DELIVERY	IFOOD / RAPPI	UNTAPPD	BOABREJA
Dono / Lock-in	Ambev (varejo cativo)	Independente, mas genérico	Independente (USA)	Multimarca
Atende o Mercado	Não (estrutural)	Sim, mas sem destaque	Catálogo, sem transação	Sim
Atende artesanais independentes	Limitado (poucas marcas)	Sim, sem curadoria	Sim (avaliação só)	Sim
Comissão para o bar	10-15%	18-30% (alta)	N/A	8-12% · 0% nos 3 primeiros meses
Comunidade cervejeira BR	Não	Não	Sim, mas em inglês	Sim Check-in, review, taste profile

A TESE EM UMA FRASE

Zé Delivery é a infraestrutura B2C da Ambev. BOABreja é a infraestrutura B2C de todo o resto do mercado cervejeiro brasileiro.

Cinco fontes de receita. Take rate competitivo. Margem alta.



Comissão sobre transação

8–12% sobre pedidos via plataforma. 0% nos 3 primeiros meses para novos bares (gancho de aquisição B2B).



Plano Premium B2B

R\$ 199–499/mês com analytics avançado, API ilimitada, prioridade na busca, eventos patrocinados.



Markup logístico

R\$ 2–3 por entrega via Lalamove (dropship). Receita recorrente sem custo operacional direto.



Sponsored & Eventos

Marcas (Heineken, Eisenbahn, artesanais regionais) patrocinam blog, banner segmentado, eventos em destaque.

PROJEÇÃO MÊS 24

R\$ 4,1M

GMV mensal

PREMISSAS

800 bares ativos

Ticket médio R\$ 65

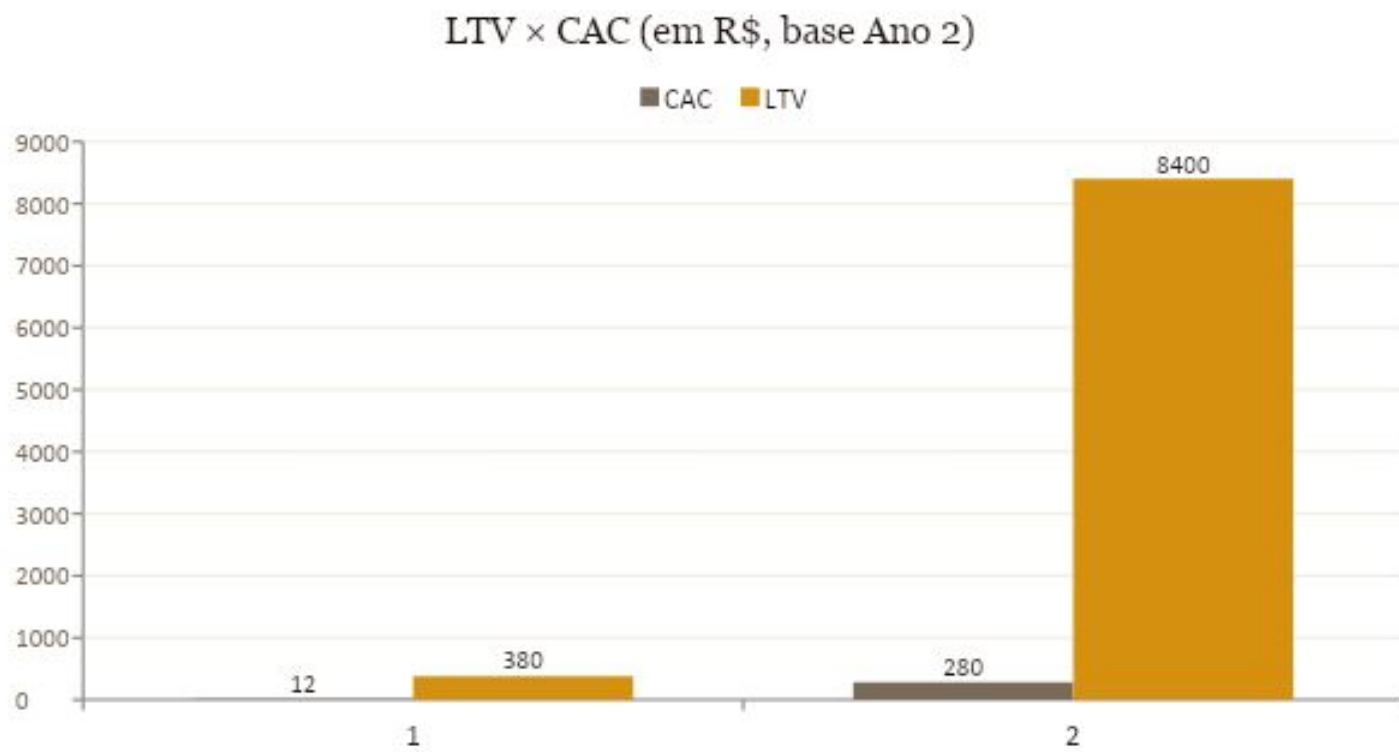
95 pedidos/bar maduro

Take blended ~10%

Versus iFood/Rappi (18–30% de comissão), o BOABreja entrega ~50% mais margem para o bar — e devolve o relacionamento e o dado que o Zé Delivery retém.

Economia unitária validada por modelo financeiro de 36 meses.

Aquisição B2B barata via ground sales + retenção alta — porque o produto resolve dor real e o churn de bar maduro tende a ser baixo no nicho.



70x

LTV/CAC bar

Modelo financeiro 36m

9 m

Payback do CAC bar

Recuperação do investimento

80%

Margem de contribuição

Receita líquida do gateway

M26

Break-even operacional

EBITDA positivo no mês 26

Não estamos pedindo dinheiro para construir. Já está construído.

12 fases de desenvolvimento concluídas, em produção. Pronto para soft launch — pendente credenciais dos primeiros bares parceiros.

12 / 12

FASES CONCLUÍDAS

Fundação · Consumidor ·
Transacional · Engajamento · B2B ·
Admin

186

CERVEJAS NO CATÁLOGO

28 marcas

50+

POSTS SEO PUBLICADOS

Schema.org · JSON-LD · ranqueando

100%

EM PRODUÇÃO

boabreja.com.br ·
api.boabreja.com.br

STACK TÉCNICA EM PRODUÇÃO

React Native + Expo · Next.js 15 · Fastify + Prisma · PostgreSQL · Pagar.me · Lalamove · Cloudflare R2 · Resend · Vercel serverless

Demo disponível: boabreja.com.br · Conta consumidor: demo@boabreja.com.br · Conta bar: void@boabreja.com.br

De três cidades-piloto à cobertura nacional em 36 meses.



Targets pós-Seed (12-18 meses): 800 estabelecimentos em 6 estados · 250k usuários ativos mensais · GMV de R\$ 30M no T12 · pronto para Series A.

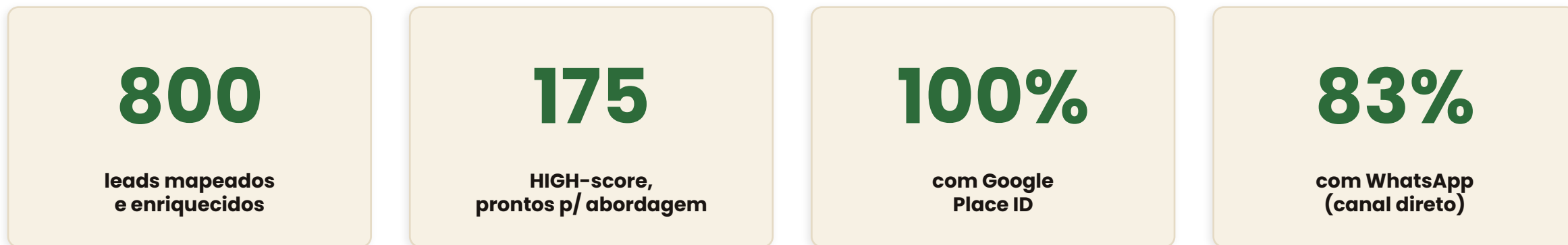
Uma máquina de aquisição B2B própria.

Pipeline cervejeiro com scoring algorítmico, enrichment Google e follow-up automático — sem Pipedrive nem HubSpot.

100% outbound: 224 leads em Floripa + 187 em Porto Alegre — pipeline já maior que a capacidade de abordagem atual.



Ramo alternativo: Perdido — exige motivo de perda registrado. Ganho converte o lead em estabelecimento.



Do Google Places ao WhatsApp em um clique.

Cada lead entra enriquecido, pontuado e com a próxima tarefa já criada.

Diferencial vs. CRM genérico: scoring calibrado pro nicho + auto-tipagem por googleTypes.



Enrichment Google

Import CSV puxa Place ID, rating, reviews, faixa de preço, tipo e geo. Upsert dedup por googlePlaceId.



Scoring algorítmico

HIGH / MEDIUM / LOW por rating, nº de reviews, ticket e seguidores. Calibrado pro nicho cervejeiro.



Auto-tipagem

Bar, pub, restaurante, balada ou confraria — inferido dos googleTypes.



Follow-up automático

Mudou de estágio, tarefa criada pro vendedor — playbook com prazo por etapa.



Cron de inatividade

Lead parado 7 dias? E-mail diário cobra o vendedor com link direto pro pipeline.



WhatsApp 1-clique

WhatsApp Cloud API no dossiê; a resposta cai como histórico do lead.

Atendimento

Suporte multi-canal embutido (≠ BOAIngressos / bilheteria), multi-tenant, com SLA calibrado pro nicho.

SLA de 1ª resposta por criticidade: URGENT 15min • HIGH 30min • NORMAL 60min • LOW 2h.



Bar

10 categorias

- Pedido demorou
- Item errado
- Divergência na conta
- Reserva
- Fila excessiva
- + outras categorias



Cervejaria artesanal

8 categorias

- Pedido não chegou
- Sabor diferente
- **Produto vencido**
- **Lacre violado**
- Troca
- + outras categorias



Loja

8 categorias

- Pedido atrasado
- Produto avariado
- **Fora da validade**
- Troca / devolução
- Nota fiscal
- + outras categorias



Distribuidor B2B

8 categorias

- Pedido B2B atrasado
- Divergência pedido/nota
- **Qualidade do lote**
- Caixa violada
- + outras categorias

• em âmbar = categorias URGENT (vencimento, lacre/caixa violada, qualidade do lote)

Quando o bar perde o prazo, a BeerMates assume.

Escalonamento automático e reembolso arbitrado — protegem o consumidor e seguram o bar na plataforma.



Escalonamento por SLA

Cron a cada 5 min re-atribui à BeerMates o ticket que estourou o SLA do bar (evento SLA_BREACHED). Query com FOR UPDATE SKIP LOCKED.



Reembolso arbitrado

Integrado ao Mercado Pago, 3 modos de quem paga: bar, BeerMates ou 50/50. Idempotente, com webhook reconciliando o status.



Tenant isolation

Toda query valida establishmentId no banco, não no front. Mensagem interna nunca é serializada ao consumidor. Tickets não são deletados (LGPD).



Arquitetura isolada

API e repositório próprios; schema tickets.* no mesmo Postgres; login único via JWT compartilhado com o BOABreja.

Quem está construindo isso.



Victor Magalhães

CEO & CTO

20+ anos em produto digital, SEO e tecnologia.
Full-stack do BOABreja: app, API, dashboards, blog,
integrações. Lidera tecnologia e estratégia de
produto.

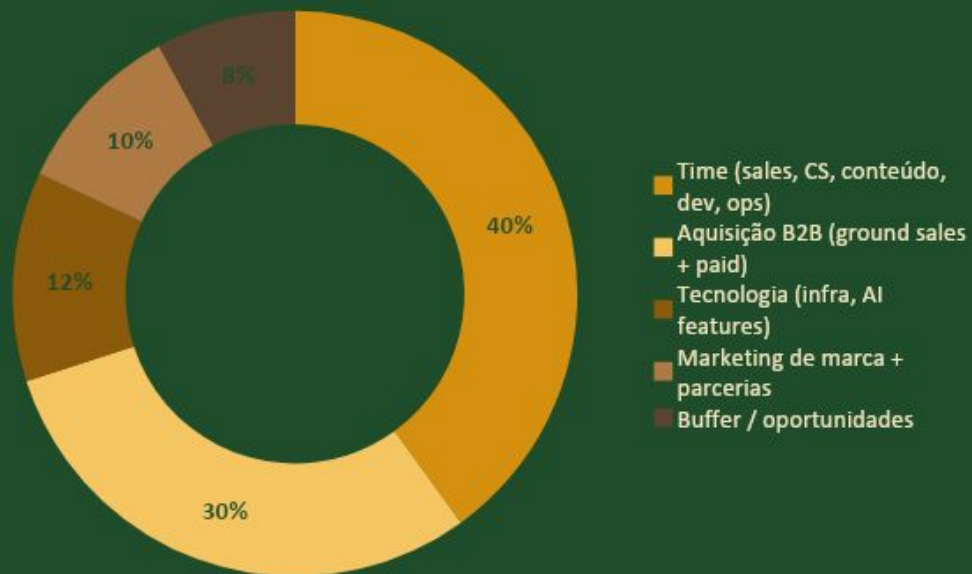
PRÓXIMAS CONTRATAÇÕES (PÓS-LANÇAMENTO)

Sales B2B (Floripa + POA) · Customer Success (estabelecimentos) · Conteúdo / Social Media · 2 Dev pleno mobile

R\$ 3M – R\$ 10M em rodada Pre-Seed / Seed.

Para validar o soft launch nas cidades-piloto, expandir para Sudeste e provar tração suficiente para Series A em 18–24 meses. Cap table com flexibilidade para SAFE ou equity.

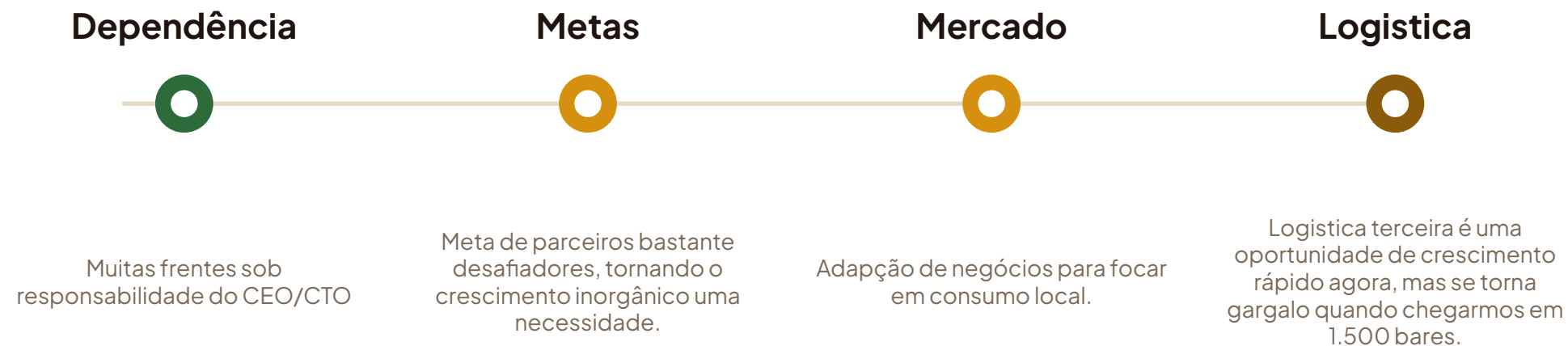
USO DOS RECURSOS



ENTREGAS EM 18–24 MESES

800	bares ativos em 6 estados
80k	usuários ativos mensais
R\$ 50M	GMV anualizado no T4/27
Mês 16	EBITDA break-even
Series A	pronta para captar

Riscos & necessidades



Já estava construído. Em Junho, triplicamos.

12/12

Features do roadmap
Q3/Q4 entregues

13/13

MVPs de paridade
vs. concorrente

+29k

Linhas de código
no mês

100%

Em produção

2 novos cofres de receita · 6 campanhas automáticas · 8 modos “Hoje Eu Quero” · 5 passaportes

O bar deixou de precisar de PDV. O BOABreja virou o salão.

Comanda, fila, reserva e bilheteria — no mesmo app que já fazia descoberta e pedido.

+2 cofres de receita no mês: payout BOAIngressos (D+2) e taxa de 2% da Comanda v2.



Comanda Digital v1

QR na mesa, convida amigos por link, pede e paga pelo celular. Anfitrião ganha 5% da mesa em pontos.



Comanda v2 — Split

Divide a conta em 3 modos — igual, proporcional ou custom — via PIX dinâmico. Taxa de 2% configurável.



BOAIngressos

Bilheteria nativa com lotes e “presentear amigo”. Scanner offline na portaria e payout D+2.



Fila de espera

Cliente entra na fila pelo app e recebe push quando chega a sua vez.



Reserva de mesa

Agenda de mesas, confirmação, lembrete e controle de no-show.



Cardápio multiview

Três visões do mesmo cardápio: foto-grade, lista e PDF.

O bar não precisa mais de ferramenta externa de marketing.

Seis campanhas que disparam sozinhas, cupons rastreáveis e público-modelo no Meta Ads.

Gating em 3 camadas: toggle global · plano PRO/Enterprise · feature flag por bar.



Campanhas automáticas

6 gatilhos prontos: recuperar sumido, encher dia fraco, empurrar produto, aniversário e boas-vindas.



Canais e controle

Push (Expo) e e-mail (Resend) com rate-limit, deduplicação e opt-out sempre respeitado.



Cupons QR / PIN

Distribuição offline em flyer, balcão e evento, com tracking de cliques.



Cupons de influencer

Conversão atribuída a cada influenciador parceiro.



WhatsApp Bulk

WhatsApp Cloud API com templates, follow-up e opt-out.



Lookalike Meta Ads

Export pseudonimizado para Custom Audience no Meta Ads.

O Google e o ChatGPT agora acham qualquer bar cervejeiro dentro do BOABreja.

Vitrine que entende intenção, ranking vivo de bairros e SEO para buscadores generativos.

WEB_ONLY indexa o não-parceiro no Google e o transforma em lead de vendas.



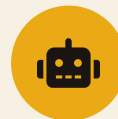
Hoje Eu Quero

8 modos de intenção na home (date, assistir jogo, rolê barato...). “Aberto agora”.



Ranking Vivo de Bairros

Snapshot horário de check-ins, pedidos, reviews e eventos. Índice de atividade 0-100.



Editorial por IA

Texto semanal por bairro (gpt-4o-mini), revisado pelo time de Marketing.. Fluxo DRAFT → PUBLISHED.



SEO para IA (GEO)

llms.txt, markdown alternates por bar e cerveja e servidor WebMCP read-only no site.



Eixo de visibilidade

FULL (parceiro), WEB_ONLY (lead indexável) e HIDDEN. O não-parceiro vira pipeline.



PWA

Site instalável como app no celular.

Quatro vetores de retenção e uma blindagem de reputação.

Gamificação, selos automáticos e roteamento de avaliações que protege a nota do bar.

Taste Passport com kill switch (PASSPORTS_ENABLED) — risco controlado por design.



Taste Passport

Passaporte cervejeiro gamificado com 5 jornadas curadas. Engine 100% testada e idempotente.



Selos digitais

3 qualifiers automáticos: check-in GPS, ticket mínimo e compra de produto.



Selo Top BOABreja

Chancela da plataforma recomputada diariamente. Prova social no app e no site.



Avalie e Ganhe

Avaliou, cai cupom no app — sem esforço do cliente.



Dashboard NPS

NPS por bar com 5 dimensões e linha de tendência.



Review Routing

4–5★ vai pro Google/TripAdvisor; 1–3★ fica interno pro bar resolver.

Segurança endurecida e LGPD blindada por design.



Hardening da API

Webhooks Gateways e Lalamove com HMAC timing-safe obrigatório. Bloqueio de escalada a SUPERADMIN. Magic-byte em todo upload de imagem.



LGPD blindada

BeerMates é o controlador único: o bar nunca recebe PII bruta. Aceite explícito de Termos e Privacidade. PII mascarada nas listagens.



Confiabilidade serverless

connection_limit=1 + pool_timeout encerram a exaustão de conexões na Vercel. 9 crons rodando em produção.



Execução

Tudo entregue em uma única janela de release e 100% deployado em produção, sem pendências.



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

Vitor Magalhães · Lucélia Salvatti

CONTATO

boabreja.com.br

contato@boabreja.com.br

Demo: void@boabreja.com.br · void123