

RESUMO EXECUTIVO

ZyvoPay - Gateway de Pagamentos

Reunião com Celcoin - Setembro 2025

1. O QUE É O ZYVOPAY

Produto Principal

ZyvoPay é um gateway de pagamentos white label que permitirá a qualquer aplicação/sistema integrar funcionalidades completas de pagamentos e banking via API.

Empresa desenvolvedora: frfttech

Infraestrutura: Celcoin (licença de instituição de pagamento)

Modelo de negócio: API as a Service - outros projetos consomem via API REST

Primeiro cliente: Marketplace "Sabor aí" (projeto interno da frfttech)

2. ARQUITETURA E POSICIONAMENTO

Como funciona

Camada 1: Infraestrutura

Celcoin

- Licença bancária
- Integração com BC/SPB
- Compliance e regulatório

Camada 2: Gateway

ZyvoPay (frftech)

- API de pagamentos
- Gestão de subcontas
- Business logic

Camada 3: Clientes/Aplicações

Marketplace "Sabor aí", projetos da bayep, futuros clientes

- Consomem API do ZyvoPay
- Implementam experiência do usuário final
- Personalizam conforme necessidade

Diferencial competitivo: O ZyvoPay compete diretamente com Asaas, PagSeguro, Mercado Pago e Pagar.me como gateway de pagamentos, mas com a vantagem de ser white label e ter taxas mais competitivas.

3. FUNCIONALIDADES DO GATEWAY

MVP - Fase 1 (Outubro 2025)

- **API de PIX:** Recebimento e envio de transferências via PIX
- **Gestão de contas:** Criação e gerenciamento de subcontas PJ/PF
- **Movimentação livre:** Transferências para qualquer conta (sem restrição de titularidade)
- **Webhooks:** Notificações em tempo real de transações
- **Consulta de saldo e extratos:** Via API

Roadmap - Funcionalidades Futuras

- **Checkout transparente:** Processamento de cartões de crédito/débito
- **Boletos:** Emissão e liquidação
- **Pagamento de contas:** DDA integrado
- **Cartões físicos:** Emissão de cartões corporativos
- **Split de pagamento:** Divisão automática de valores
- **Crédito:** Linhas de crédito para clientes finais

4. MODELO DE RECEITA

Estrutura de custos Celcoin → ZyvoPay

Setup inicial: Valor único de implementação

Franquia mensal: Piso mínimo de transações (ex: 10 mil transações)

Custo por transação: Modelo regressivo (quanto maior volume, menor custo)

Exemplo de precificação regressiva

- 0 - 10 mil transações: R\$ 1,00/transação (mínimo R\$ 10.000/mês)
- 10 - 100 mil transações: R\$ 0,50/transação
- 100 - 500 mil transações: R\$ 0,30/transação
- 500 mil+ transações: R\$ 0,18/transação

Oportunidade de receita: O ZyvoPay pode repassar custos + margem para clientes que consumirem a API, criando um modelo escalável de receita recorrente.

5. CLIENTES E CASOS DE USO

Cliente 1: Marketplace "Sabor aí"

- Marketplace de delivery de restaurantes
- Cada restaurante terá uma subconta no ZyvoPay
- Recebe pagamentos dos clientes finais via PIX
- Faz gestão de caixa (pagamento de funcionários, fornecedores)
- White label total (domínio próprio do restaurante)

Clientes potenciais: Projetos da bayep (software house)

- **Volume estimado inicial:** ~5.000 transações/mês
- Substituição do Asaas nos projetos existentes
- Integração via API do ZyvoPay
- Diversos segmentos de mercado

Expansão futura

- Qualquer aplicação que precise de gateway de pagamentos
- E-commerces
- SaaS que precisam cobrar clientes
- Marketplaces de diversos nichos
- Sistemas de gestão que precisem processar pagamentos

6. COMPARATIVO COM CONCORRENTES

Concorrentes diretos

- Asaas
- PagSeguro
- Mercado Pago
- Pagar.me
- Stripe

Diferenciais do ZyvoPay

- White label completo
- Taxas competitivas
- Customização total
- Suporte direto
- Infraestrutura Celcoin

Benchmark de taxas (mercado)

- **Asaas:** Taxa variável, sem franquia mínima
- **Mercado Pago:** ~2-3% sobre transações
- **Trevo:** R\$ 0,27 por PIX (até R\$ 0,18 com volume)
- **ZyvoPay (projetado):** Competitivo com os líderes de mercado

7. INFRAESTRUTURA TÉCNICA

Produtos Celcoin contratados

Banking (Prioridade Fase 1)

Conta digital completa com movimentação livre via PIX. Permite que os clientes do ZyvoPay ofereçam contas bancárias white label para seus usuários finais.

Acquiring / Credenciamento (Fase 2)

Processamento de cartões de crédito/débito. Transforma o ZyvoPay em um gateway completo de pagamentos, competindo diretamente com os principais players do mercado.

Importante: Os dois produtos são independentes. Clientes podem contratar apenas Banking, apenas Acquiring, ou ambos via API do ZyvoPay.

Requisitos operacionais

- Suporte 24/7 via chat
- Atendimento humanizado em horário comercial
- Ambiente sandbox para desenvolvimento
- Documentação completa da API
- CNAE apropriado para instituição de pagamento
- Compliance e KYC integrados

8. PROJEÇÕES E NÚMEROS

Estimativa inicial (Fase 1)

- **Clientes:** 1-2 projetos
- **Transações/mês:** ~5.000
- **Ticket médio:** R\$ 50-150
- **Origem:** Sabor aí + bayep

Potencial de crescimento

- Cada restaurante: 100+ vendas/dia
- Ribeirão Preto: mercado forte
- Clientes bayep: diversos segmentos
- Escala exponencial possível

Vantagem estratégica: Ao ter o "Sabor aí" como caso de uso real, o ZyvoPay pode validar sua API com cenários complexos antes de escalar para mais clientes.

9. TIMELINE DE IMPLEMENTAÇÃO

- **Setembro 2025:** Negociações finais com Celcoin e definição de proposta comercial
- **Outubro 2025:** Desenvolvimento da API do ZyvoPay + ambiente sandbox
- **Outubro/Novembro 2025:** Integração do "Sabor aí" com API do ZyvoPay (piloto)
- **Novembro 2025:** Testes em produção com volume controlado
- **Dezembro 2025:** Go-live "Sabor aí" + início integração clientes bayep
- **Q1 2026:** Expansão: novos clientes + funcionalidades (cartões, boletos)
- **Q2 2026+:** Escala e novos módulos

10. PRÓXIMOS PASSOS

Ação imediata: Aguardar proposta comercial da Celcoin até sexta-feira

Contatos principais:

- Felipe (Celcoin) - representante comercial
- Lucas - desenvolvimento ZyvoPay
- Vitor - arquitetura técnica
- Felipe - validação e casos de uso

Decisões a tomar

- Aprovação da proposta comercial Celcoin
- Definição de franquia inicial (possibilidade de franquia reduzida no início)
- Escopo exato do MVP da API
- Modelo de precificação para clientes do ZyvoPay
- Estratégia de go-to-market

11. CONSIDERAÇÕES ESTRATÉGICAS

Oportunidade de mercado: O ZyvoPay pode se posicionar como alternativa brasileira aos gateways internacionais, com foco em customização e taxas competitivas.

Vantagens competitivas

- **White label total:** Clientes podem criar suas próprias marcas de pagamento
- **API flexível:** Adaptável a diferentes casos de uso
- **Infraestrutura sólida:** Celcoin como backbone regulatório
- **Suporte próximo:** Equipe técnica dedicada
- **Caso de uso validado:** "Sabor aí" como prova de conceito

Riscos e mitigações

- **Franquia inicial alta:** Possibilidade de negociar franquia reduzida nos primeiros meses
- **Complexidade técnica:** Equipe já tem experiência com integrações similares
- **Competição acirrada:** Foco em nicho (white label) e atendimento diferenciado
- **Dependência da Celcoin:** Contrato bem estruturado e SLA claros

Documento gerado a partir da transcrição da reunião com Celcoin

ZyvoPay Gateway de Pagamentos - frfttech - Setembro 2025