

# Ata + Plano de Ação — Reunião Celcoin x ZyvoPay (Sabor Aí)

**Data:** setembro/2025

**Participantes (apelidos conforme transcrição):** Felipe (Celcoin), Lucas (ZyvoPay/frfttech), Vítor (arquitetura), Felipe (negócios/casos de uso)

**Objetivo:** alinhar escopo técnico e comercial para viabilizar o MVP do ZyvoPay (Banking + PIX) que permitirá a operação do app **Sabor Aí**.

---

## 1) Resumo em 1 minuto

- **MVP (Fase 1):** Contas digitais (PJ e PF, foco em PJ) com **PIX Receber/Enviar, movimentação livre** (pagamentos a terceiros), saldo/extrato por API, webhooks em tempo real.
  - **Roadmap (Fase 2+):** Checkout/cartões (acquiring), boletos (cobrança/liquidação), pagamento de contas (DDA), cartões físicos PJ, split, crédito.
  - **Modelo comercial:** setup + **franquia mínima mensal por transações** + custo por transação **regressivo** (quanto maior o volume, menor o custo).
  - **Caso de uso inicial:** Marketplace **Sabor Aí** (white-label total, cada restaurante com sua subconta) + potencial migração de clientes da **bayep**.
- 

## 2) Decisões/consensos do call

- **Começar pelo Banking/PIX.** Acquiring (cartões) fica para etapa posterior.
  - **Movimentação livre** no Banking: restaurante pode pagar **qualquer favorecido** (motoboys, fornecedores etc.).
  - **White-label total** na experiência do restaurante/cliente final (domínio próprio e marca do restaurante).
  - **Piloto (produção controlada)** após sandbox e homologação; expansão gradual.
  - **Celcoin** enviará **proposta comercial**; há espaço para **franquia reduzida no início** (negociar).
- 

## 3) Produtos e implicações

### Banking (prioridade do MVP)

- Conta transacional por subconta (principalmente **PJ**).
- PIX completo (recebimento e envio).
- Payouts para quaisquer contas (não restrito à mesma titularidade).
- Possibilita **gestão de caixa** pelo Sabor Aí (pagamento de motoboys, fornecedores, insumos, etc.).

### Acquiring / Checkout (Fase 2)

- Processamento de cartões (checkout transparente/white-label).
- **Independente** do Banking: pode ser contratado depois, sem bloquear o MVP.

- Implicações operacionais adicionais (credenciamento, antifraude, regras de saque, etc.).

**Observação de transcrição:** termos como “baile”, “acorde/aquário” no áudio referem-se a **Banking** e **Acquiring** (credenciamento), respectivamente.

---

## 4) Escopo técnico do MVP

- **Abertura de subconta** (KYC/KYB integrados à Celcoin).
- **PIX:** criar cobrança/dinâmica, conciliação, **receber** e **pagar** (transfer/ted/instantâneo via SPI).
- **Webhooks** de eventos (criação de cobrança, liquidação, transferência, falha, chargeback quando aplicável).
- **Consultas:** saldo, extrato, dados da conta/chaves, status de transações.
- **Admin** (ZyvoPay): gestão de subcontas, limites, chaves, relatórios; **observabilidade** (log/correlação).
- **Segurança:** OAuth2/tokenização; idempotência; assinatura de webhooks; rate limiting.
- **Compliance:** KYC/KYB, prevenção à fraude e LA/FT; retenção e trilhas de auditoria.

### User stories (MVP)

- Como **restaurante** (PJ), quero **abrir subconta** e **receber via PIX**, para liquidar pedidos.
  - Como restaurante, quero **pagar motoboy/fornecedor** via PIX, para fechar meu caixa diário.
  - Como **operador do Sabor Aí**, quero **ver saldo/extrato por API** e **escutar webhooks**, para conciliar e automatizar repasses.
- 

## 5) Modelo comercial (versão inicial)

- **Pilares:**
  - 1) **Setup** (único)
  - 2) **Franquia mínima** mensal (consumo mínimo de transações)
  - 3) **Custo por transação regressivo** (faixas por volume)
- **Exemplo didático** (números ilustrativos):
  - 0–10k tx: R\$ 1,00/tx (**mínimo:** 10k tx ⇒ R\$ 10.000/mês)
  - 10k–100k tx: R\$ 0,50/tx
  - 100k–500k tx: R\$ 0,30/tx
  - 500k+ tx: R\$ 0,18/tx

### Break-even da franquia

- **Ponto de equilíbrio:**  $\text{transações\_mínimas} = \text{franquia} / \text{preço\_unitário\_da\_faixa}$ .
- Ex.: franquia equivalente a **10.000 tx** a R\$ 1,00 ⇒ fazer  $\geq 10k$  tx para não pagar diferença.
- **Custo médio** cai conforme o volume migra para faixas mais baratas.

**Ações sugeridas:** negociar **franquia reduzida** nos 3–6 primeiros meses e **agressividade** nas faixas a partir de 100k+ tx/mês.

---

## 6) Números e hipóteses

- **Volumetria inicial** (estimativa): 1–2 projetos; ~**5.000 tx/mês** no arranque (Sabor Aí + clientes bayep em migração parcial).
  - **Ticket médio**: R\$ 50–150 (varia por restaurante).
  - **Adoção**: restaurantes podem chegar a **100+ vendas/dia** (mercado com alta volumetria).
- 

## 7) Requisitos operacionais & compliance

- **Suporte 24/7 via chat** (+ atendimento humano em horário comercial).
  - **Ambiente sandbox, documentação de API e SLAs**.
  - **CNAE** compatível; políticas de **KYC/KYB**; **monitoramento antifraude**; relatórios regulatórios.
  - **Auditoria** de eventos (trilhas completas) e retenção de dados.
- 

## 8) Cronograma sugerido

- **Até 1ª semana de outubro/2025**: receber e analisar **proposta Celcoin**; fechar franquia inicial e setup.
  - **Outubro/2025**: integração API ZyvoPay (Banking/PIX) + **homologação em sandbox**.
  - **Out/Nov/2025**: **piloto em produção** com volume controlado (Sabor Aí).
  - **Nov/Dez/2025**: go-live do Sabor Aí + início da migração de clientes da bayep.
  - **Q1/2026**: adicionar módulos (boletos, contas a pagar, cartões).
  - **Q2/2026+**: escala e novos produtos (checkout/cartões, split, crédito).
- 

## 9) Perguntas/dados para fechar a proposta

- 1) **Volumetria prevista** por mês (primeiros 6–12 meses): transações PIX, contas ativas/inativas, mix PJ/PF.
  - 2) **Perfil de uso**: limites por transação/dia; picos de tráfego; horários de maior movimento.
  - 3) **KYC/KYB**: documentos exigidos, jornada de onboarding, aprovação manual vs. automática.
  - 4) **Webhooks/SLAs**: latências alvo, retries, idempotência, prazos de disponibilidade.
  - 5) **Atendimento**: como cumprir 24/7 via chat no D0; playbook de incidentes.
  - 6) **Observabilidade**: métricas, logs, traços; API status page; quotas.
  - 7) **Governança**: contrato, **SLA**, **SLOs**, penalidades; política de chargeback/contestação quando cartões entrarem.
  - 8) **Comercial**: **franquia reduzida** nos primeiros meses; curvas regressivas detalhadas; setup; prazos de faturamento.
- 

## 10) Riscos & mitigações





- **Franquia inicial alta**: negociar rampa reduzida e metas de volume por estágio.
- **Complexidade técnica (go-live rápido)**: priorizar MVP estrito e testes automatizados; feature flags para rollout.
- **Dependência Celcoin**: contrato com SLAs, **status page**, canais de escalonamento.

- **Concorrência (Asaas, Mercado Pago, Pagar.me, Trevo etc.):** focar no **white-label** completo, taxas competitivas e UX de gestão de caixa do Sabor Aí.
- 

## 11) Glossário rápido

- **Banking:** contas digitais, PIX, pagamentos/transferências, boletos, cartões PJ, etc.
  - **Acquiring/Checkout:** processamento de cartões (gateway/credenciadora).
  - **Franquia:** consumo mínimo mensal de transações (piso); acima disso paga-se o excedente conforme faixas.
  - **White-label:** tudo na **marca do cliente** (restaurante), inclusive domínio.
- 

## 12) Próximos passos imediatos

-  Consolidar este documento e compartilhar com o time.
-  **Aguardar proposta** da Celcoin e devolver com **observações e contrapartidas** (franquia reduzida + faixas agressivas).
-  Preparar backlog técnico do **MVP** e cronograma de integração/homologação.
-  Definir KPIs (tempo de liquidação, falhas por mil, custo médio/tx, NPS do restaurante).

### Responsáveis sugeridos:

**Lucas:** arquitetura e integração; **Vítor:** revisão técnica e observabilidade; **Felipe (negócios):** volumes/valores; **Felipe (Celcoin):** proposta e SLAs.