

PITCH DECK

NOVEMBRO 2025

IPA

CRAFT
BEER

PALE
ALE

LAGER

LAGER

1. QUEM SOMOS

#Caixa
da
Alegria

1.1. OVERVIEW



“Esse pitch apresenta uma oportunidade para a entrada em um negócio testado, com Ebitda levemente positivo e uma máquina de conversão funcionando”

MAIOR CLUBE DE ASSINATURA DE CERVEJAS ESPECIAIS DO BRASIL

6750 ASSINATURAS ATIVAS

10 ANOS DE MERCADO

SEDE: **CURITIBA**

CAPITAL **100% NACIONAL** E INDEPENDENTE

NEGÓCIO **PREPARADO PARA CRESCER**

(Máquina de performance rodando e com diversos dashboards de controle)



1.2. NOSSO JEITO DE PENSAR OS NEGÓCIOS

Crescer com qualidade e com **geração de caixa**. Usar a criatividade para gerar valor e poder trabalhar com boas margens. Operar com **estrutura pequena** e ter **custos variáveis** para momentos de picos. Esse é um pouco do nosso jeito de pensar.



ESTRUTURA
OPERACIONAL
ENXUTA



INVESTIMENTOS
EM MKT FOCADOS
EM ROI E
CONVERSÃO



EMPRESAS
COM EBITDA E
CRESCIMENTO
SAUDÁVEL



BOAS
MARGENS



TECNOLOGIA
NA JORNADA
DE COMPRA

1.3. NOSSO MOMENTO



**EMPRESA
RE-ESTRUTURADA
E LUCRATIVA**



**FUNIL DE CAPTAÇÃO
COM HISTÓRICO
E BOA PERFORMANCE**



**PROTAGONISMO
NO MERCADO DIGITAL
CERVEJEIRO**

COMO VAMOS CRESCER O EBITDA?

Aumentando o investimento + Mantendo a operação enxuta
e os custos terceirizados + Mantendo ROI de qualidade



2. OS ATIVOS

2.1. A ASSINATURA DE CERVEJAS

A assinatura é o nosso produto mais estratégico por diversos fatores:

1. Trás **previsibilidade** de receita,
2. Tem ciclo financeiro **positivo**,
3. Gera receita para vendas avulsas,
4. Tem **boa margem** de contribuição,
5. Cria comunidade,
6. Fomenta a criação de **novos rótulos**,
7. Tem **custo operacional mais baixo**,

1 BOA MARGEM 37% DE CONTRIBUIÇÃO + **2** CICLO FINANCEIRO POSITIVO + **3** ALTA VELOCIDADE DE GIRO



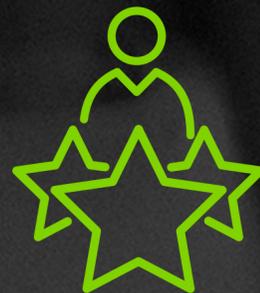
2.2. A BASE DE CLIENTES



BASE DE E-MAILS

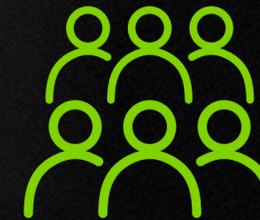
total: **465k**

engajados: **161k**



ASSINANTES ATIVOS

6.750 pax



COMPRADORES

total CPFs únicos

135.665 pax

últimos 12 meses: 32.197 pax



ALCANCE SOCIAL EM 2024

15.032.263 pax



USUÁRIOS SITE 2024:

1.673.984

2.3. AS MARCAS PRÓPRIAS

Todos os meses nós temos um mesmo desafio: **criar uma nova história para os nossos assinantes.**

E foi isso que gerou um dos principais ativos dentro da empresa hoje: **a criação de marcas próprias.** Possuímos uma **enorme facilidade de criar conceitos,** receitas e rótulos para novos produtos.

Com margem e atratividade.



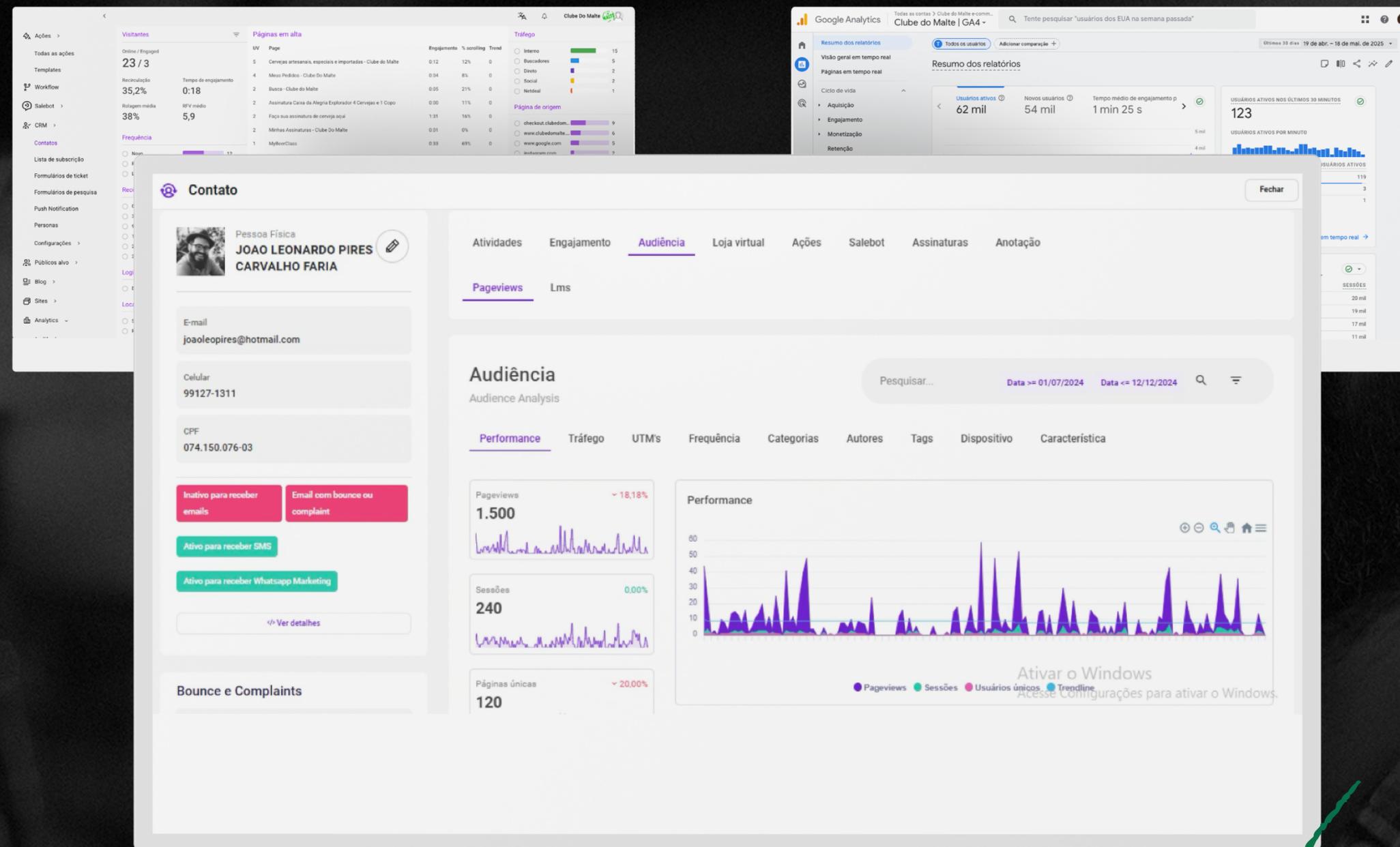
2.4. OS CONTRATOS DE PRODUÇÃO

Temos um enorme expertise na **criação de produtos e contratos de produção** em 3 cervejarias que nos atendem durante o ano para a produção de cervejas próprias, com um processo de **desenvolvimento rápido e custos competitivos.**



2.5. MELHOR CRM DE CERVEJAS ESPECIAIS DO BRASIL

Possuímos um extenso inventário de **informações de comportamento de consumo** que formamos através da **coleta de dados de compra e navegação por mais de 10 anos** em diversas fontes como google analytics, plataformas e google e, principalmente, pixel da navegação em nosso site.



2.6. OS CONTEÚDOS PROPRIETÁRIOS

Geramos conteúdos exclusivos há mais de

10 anos. Temos um inventário de mais de

1200 posts, guias e e-books sobre copos,

países, estilos e muito mais. A nossa

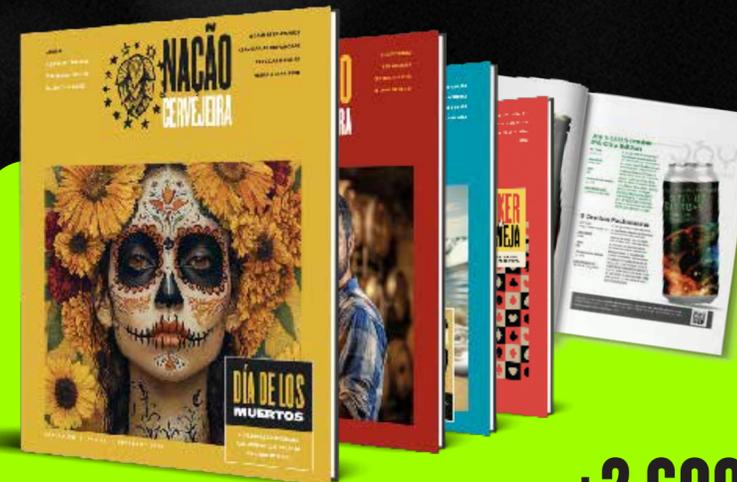
revista de 44 páginas que acompanha as

boxes de cerveja já está com **mais 140**

edições com um conteúdo formado pela

nossa equipe e diversos amantes de cerveja

espalhados pelo mundo.



REVISTA NAÇÃO CERVEJEIRA

Mais de 130 edições de uma revista de 32 páginas que acompanha todas as caixas de assinatura.

+2.600
matérias

+140
edições



PORTAL NAÇÃO CERVEJEIRA

Mais de 800 POSTS de conteúdos variados sobre cerveja. 10 colaboradores e um fluxo mensal de 50.000 sessões.



CONTEÚDOS CUSTOMIZADOS

Diversos guias sobre queijo, churrasco, copos, países curiosidades e temas em geral. São conteúdos usados para engajar a base, captar leads e educar os consumidores.

2.7. NOSSOS AGENTES DE IA

Holly Hops e **Beer Buddy** são nossos

agentes de IA que ajudam nossos

visitantes no **portal** e no **e-commerce**.

Especialistas em cerveja artesanal com

toda nossa base de conhecimento,

eles tiram dúvidas, explicam os produtos

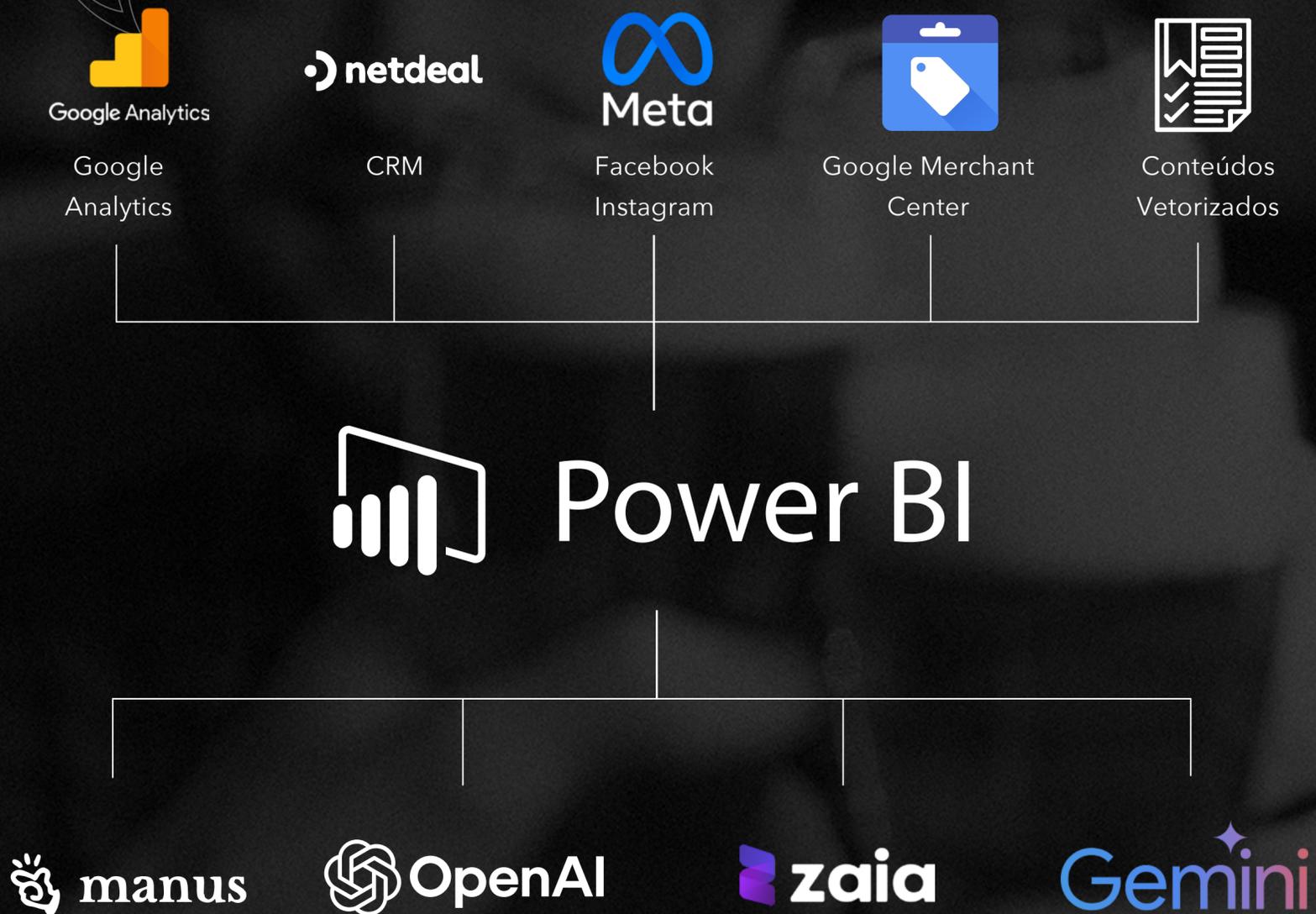
e até vendem nossas assinaturas

na jornada de aprendizado

dos nossos usuários.



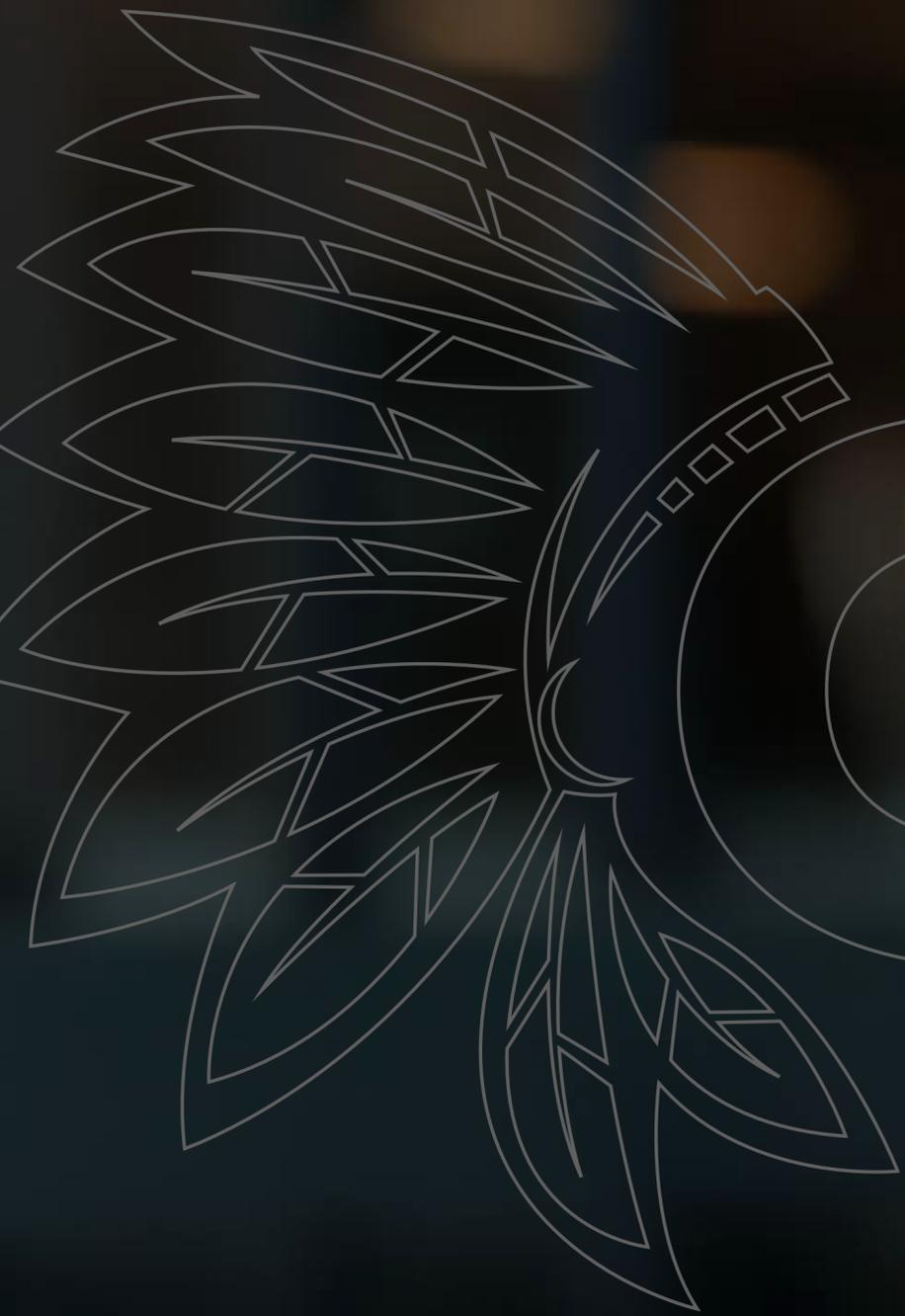
2.8. AGENTES DE I.A. PARA ANÁLISE DE DADOS E PRODUÇÃO



Uma das iniciativas que mais estamos investindo e explorando é a **nossa central de agentes**. Criamos um **midle com integrações dos dados mais estratégicos** do nosso negócio e **plugamos em algumas ferramentas de IA**. Estamos resolvendo com mais eficiência diversos processos:

- a.** geração de conteúdos para news, revista e portal,
- b.** geração de imagens para revista, rótulos e atualizações dos sites,
- c.** otimizações de campanhas de performance,
- d.** análises de giro de produtos e identificação de oportunidades de segmentações,
- e.** previsões de venda,
- f.** relatórios de reposição de produtos,

3.0 NEGÓCIO



3.1. A ASSINATURA DE CERVEJAS

O V E R V I E W



A Caixa da Alegria é o **maior clube de assinatura de cervejas do país**, com 6750 assinantes ativos, distribuição em mais de **600 cidades** do país e mais de **400 mil garrafas** entregues anualmente. É o produto de maior foco, **rentabilidade e retorno no longo prazo.**



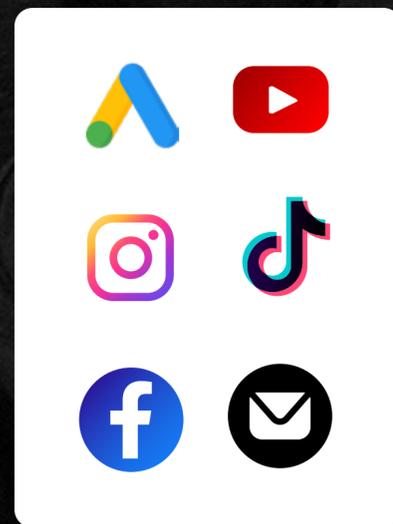
3.2. A ASSINATURA DE CERVEJAS

A MÁQUINA DE CAPTAÇÃO

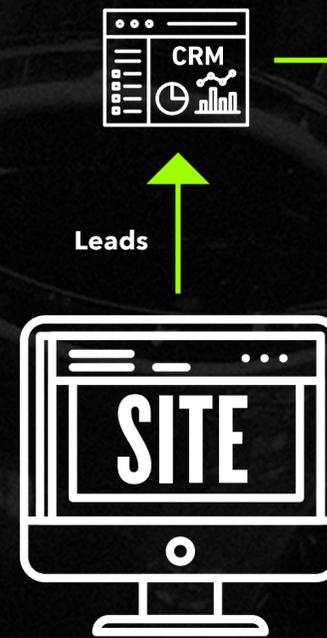


Começamos a implantar uma **máquina de growth** com diversas estratégias interconectadas há 1 ano. Estamos na metade da implantação, e já começamos a enxergar resultados satisfatórios de volume e de custo de captação.

ETAPA DE TRÁFEGO
PERFORMANCE/CONTEÚDO



ETAPA DE CONVERSÃO



PEDIDO
PEDIDO DE ASSINATURA



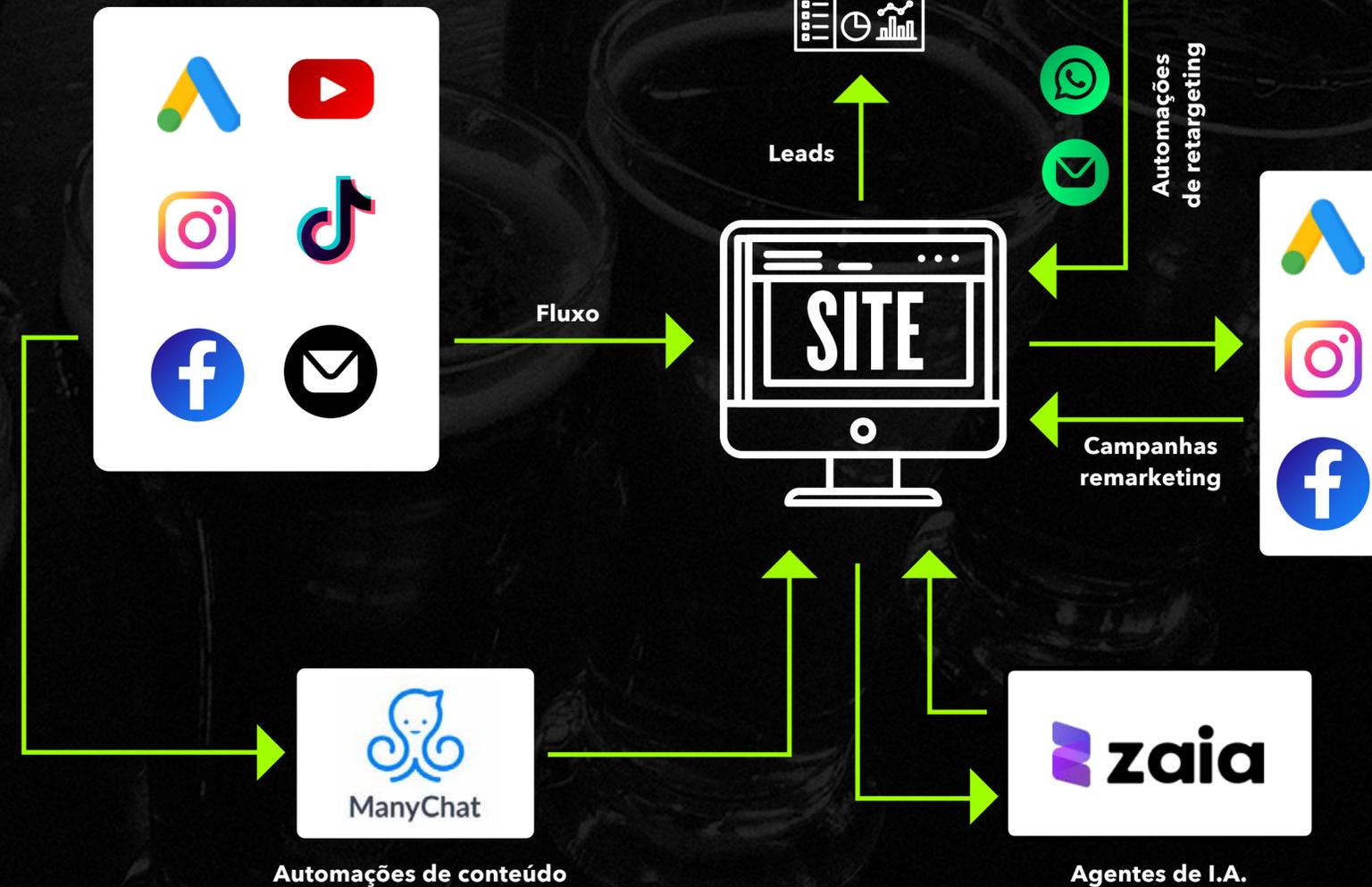
CAC: R\$ 100,00
Life Time mínimo: 12m
Margem: 35%

- PREMIUM
- CASHBACK
- SMART

PEDIDO AVULSO



ROI: 12,5
Margem: 34%



3.3. A ASSINATURA DE CERVEJAS

A EVOLUÇÃO DO CAC

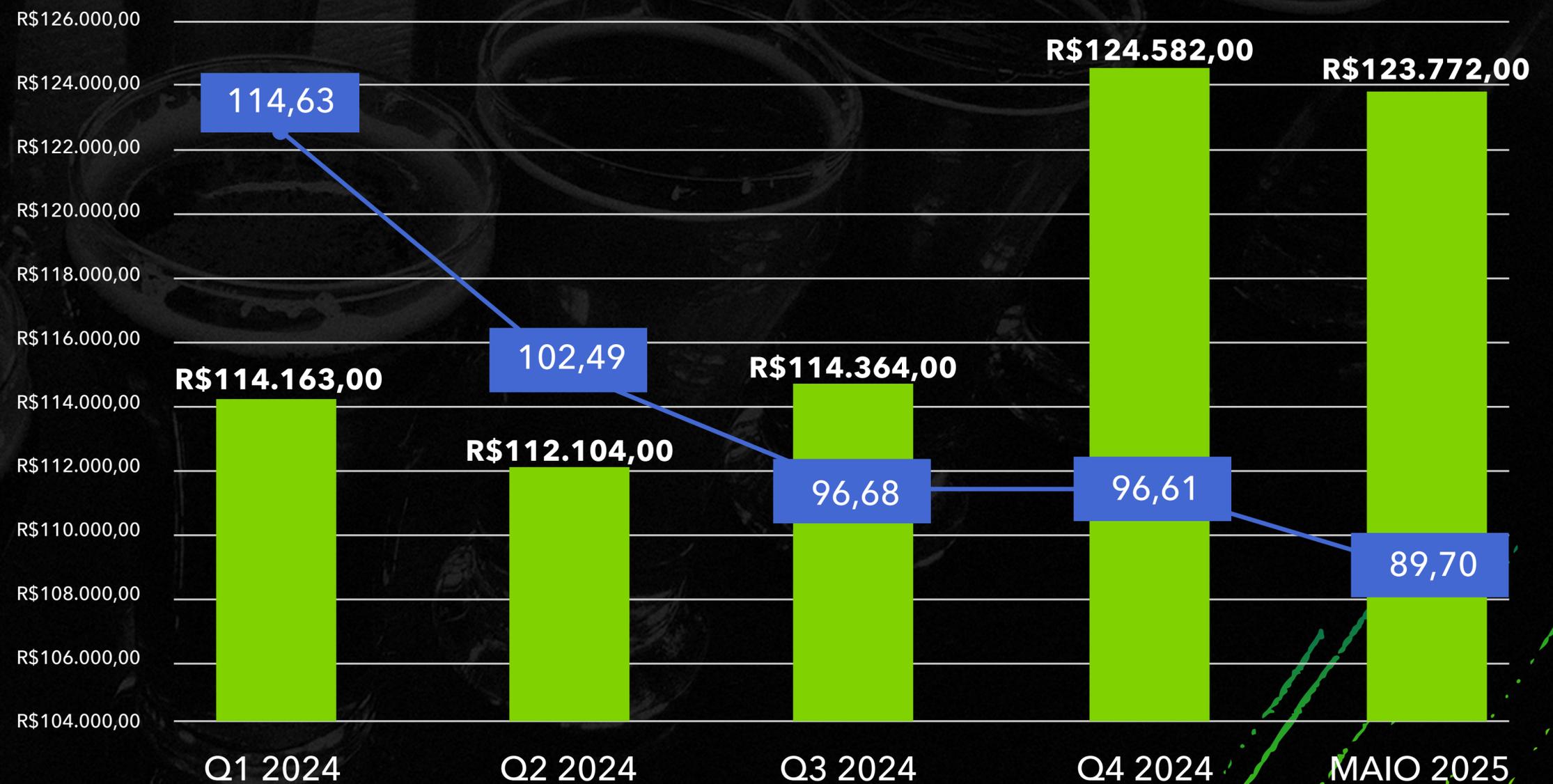


Com a utilização dos fluxos automatizados de CRM, **nosso CAC começou a melhorar sensivelmente.**

Próximos passos: foco em redes sociais + trazer whatsapp para a jornada final + utilizar IA para análise de dados.



Evolução de custo de aquisição trimestral



3.4. O NEGÓCIO HOJE



RECEITA BRUTA ASSINATURA

510k/mês



RECEITA BRUTA VENDA AVULSA

275k/mês



MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

36%



DESPESA MÉDIA

85k/mês



CAPTAÇÕES DE NOVAS

425/mês



INVESTIMENTO EM PERFORMANCE

38k/mês



EBITDA 90 DIAS

3,80%

4. A CAPTAÇÃO



4.1. OS PLANOS DE CURTO PRAZO

O Q U E V A M O S F A Z E R C O M A C A I X A D A A L E G R I A

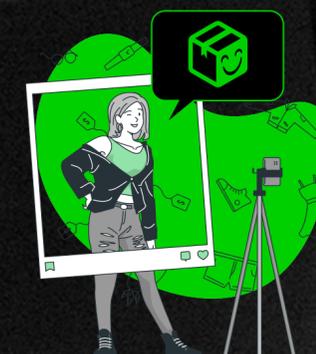


O primeiro plano é **acelerar o crescimento das assinaturas**. Temos uma máquina de growth performando bem, mas com inúmeras oportunidades. Investimos somente 35k/mês em geração de fluxo, conversão e branding da marca e **precisamos aumentar o fluxo do site para ampliar a boca do funil e as réguas de CRM**.

Também enxergamos uma oportunidade de criar parcerias com influenciadores e gerar conteúdos mais inteligentes que possam **trazer mais CTR e menores custos de tráfego**.



Campanhas de conversão no Meta.



Trabalho com influenciadores



Ampliação campanhas de CRM

4.2. OS PLANOS DE CURTO PRAZO

O QUE VAMOS FAZER COM A CAIXA DA ALEGRIA



Um dos principais focos de investimento será no **crescimento de um novo produto chamado Caixa da Alegria Dia a Dia**, uma assinatura composta por **cervejas mais leves e fáceis de tomar**. Queremos penetrar num novo público criado pela Ambev e pela Heineken que **consomem cervejas premium** compradas no auto-serviço por um preço mais acessível.



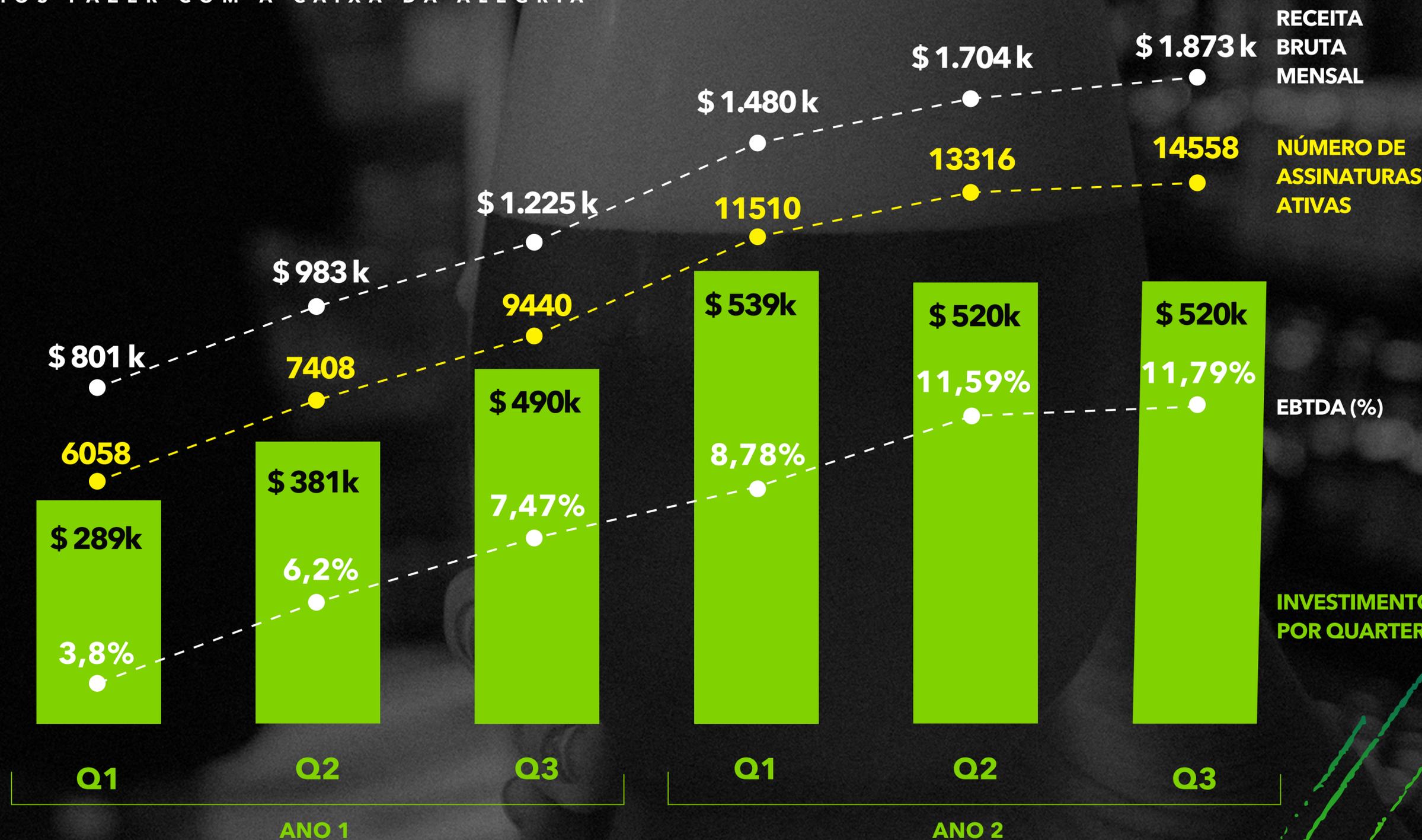
4.3. OS PLANOS DE CURTO PRAZO

O QUE VAMOS FAZER COM A CAIXA DA ALEGRIA

INDICADORES	AONDE ESTAMOS HOJE? (médias mensais nos últimos 12 meses)	AONDE QUEREMOS CHEGAR? (médias mensais pós investimento)
Investimento	R\$ 38.000,00	R\$ 116.000,00
Canais	Insta Google E-mail	Insta Google E-mail Youtube Influencers WhatsApp
Alcance (Pessoas alcançadas)	778.600	2.208.724
CPM (custo por mil impactos)	11,96	11,96
CTR (taxa de eficiência da comunicação)	0,61%	0,80%
Fluxo (fluxo mensal nas pág. de assinatura)	28.202	80.836
Custo por fluxo	R\$ 1,347	R\$ 1,435
Taxa de conversão	1,64%	1,64%
Assinaturas totais	6.200	14.698
Receita Bruta (mês)	R\$ 800.000,00	1.886.423,00
Ebitda	3,8%	11,59%

4.4. PROJEÇÃO DE CRESCIMENTO

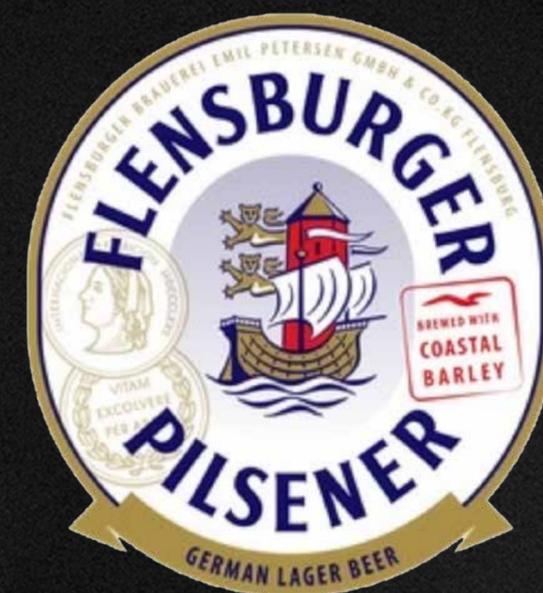
O QUE VAMOS FAZER COM A CAIXA DA ALEGRIA



4.5. IMPORTAÇÕES PROPRIETÁRIAS

O QUE VAMOS FAZER COM A CAIXA DA ALEGRIA

Queremos viabilizar a **importação proprietária de marcas mundiais tradicionais** que já estiveram no Brasil, são conhecidas e testadas do público cervejeiro. Em parceria com a importadora que operava essas marcas, vamos trazer lotes menores e vender direto ao público consumidor.



ROGUE