

PROPOSTA · VK PET EDGE

A Vika já entrega. Agora o pedido precisa de *um lugar.*

Uma plataforma de pedidos com a cara da Vika: o cliente escolhe, paga na entrega e acompanha até a porta. O gerente organiza tudo numa tela. E os donos veem o delivery inteiro num painel.

Testar o protótipo →

Ver o investimento

PARA	DE	DATA
Os donos · Vika Pet Carrão	**Nicolas · NOBRIO**	**16 de novembro de 2026**

01 · O MOMENTO DA VIKA

Uma semana de portas abertas. E já com *cara de grande.*

07/11

Inauguração na Av. Conselheiro Carrão, 2900. Loja completa, banho e tosa, seis espécies atendidas.

5,0 ★ · 22

Nota no Google na primeira semana. Quem veio, gostou e disse.

15–30 min

Promessa da Vika Pet Express: entrega própria, de moto, depois da confirmação.

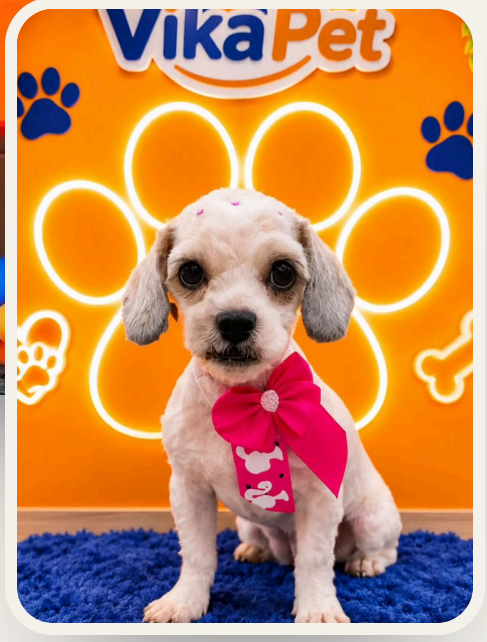
1 caminho

para pedir o delivery hoje: o WhatsApp. Bio, site e posts levam todos para lá.

> “Vocês fizeram o mais difícil: abriram uma loja completa, com marca forte, e colocaram uma moto na rua. Vocês contaram que **o foco é o delivery** e que o gerente está **organizando essa operação**. Esta proposta é sobre o próximo passo desse foco.


Vika Pet
2900




VikaPet

02 · O SETOR PET

A ração acaba todo mês. A pergunta é *onde o cliente vai pedir.*

O tutor raramente troca de pet shop por causa de preço. Troca porque, no dia em que a ração acabou, outro estava a um toque de distância.

54%

do faturamento do setor pet no Brasil é alimentação. É compra que volta todo mês.

Abinpet / Instituto Pet Brasil

+36%

de ração para cães e gatos comprada pela internet em 2024, em volume.

Kantar, abril de 2025

–41%

no volume de ração vendido por pet shops independentes no mesmo ano.

Kantar, abril de 2025

1–2 h

é o prazo que as grandes redes já oferecem no app, com compra programada e desconto.

Cobasi, consultado em 16/11/2026

O QUE OS GRANDES TÊM

Petz Cobasi

App, recompra e entrega em horas

Petz e Cobasi treinaram o tutor a pedir pelo celular e a receber rápido. Essa é a régua que o cliente da Vika já tem no bolso.

O QUE O BAIRRO TEM

A loja está a minutos

E conhece o pet pelo nome. App de rede nenhum copia isso. O que falta é o pedido ficar tão fácil quanto o deles.

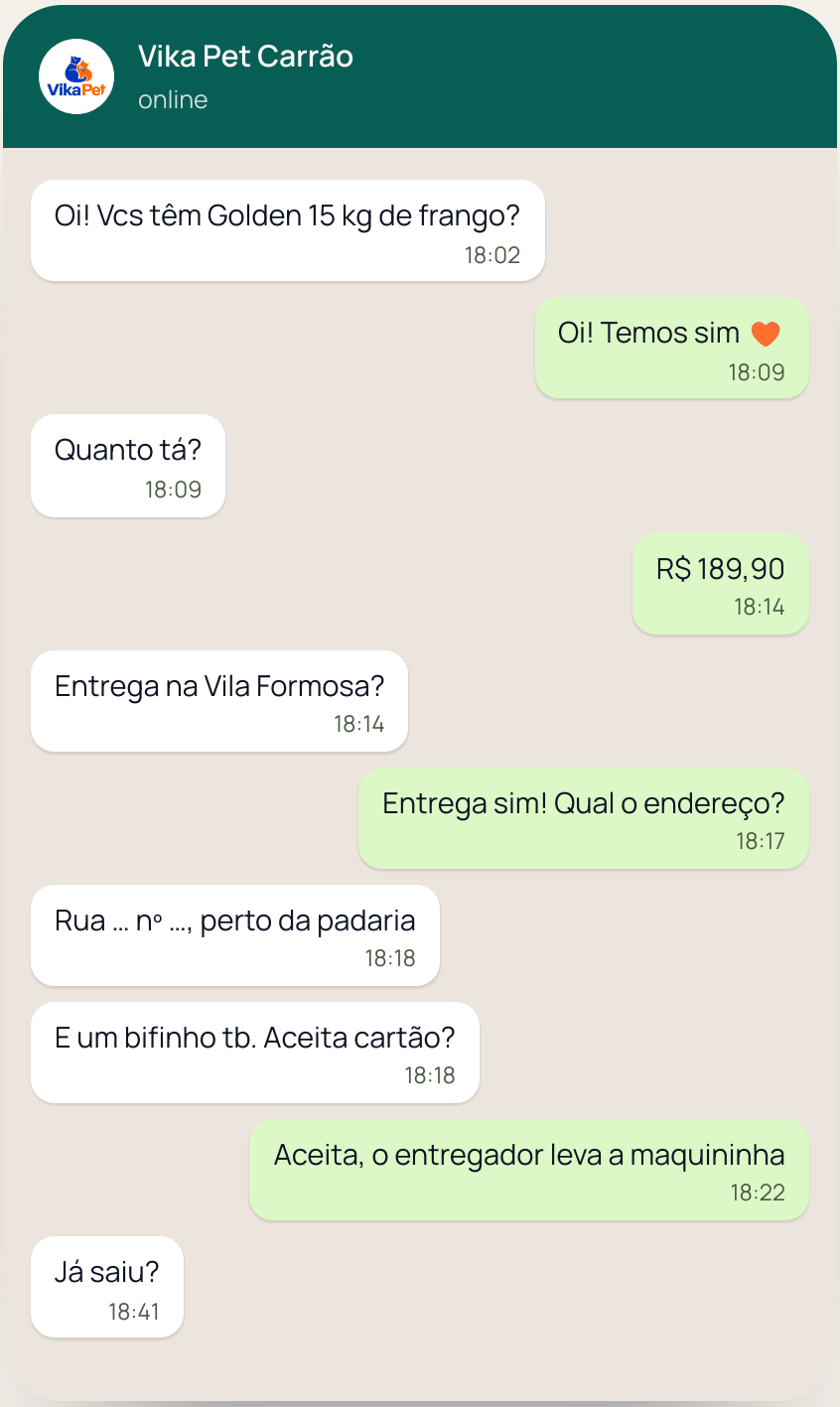
O QUE A VIKA JÁ TEM

Entregador próprio e marca forte

A parte cara já existe: moto, equipe, estoque e uma marca que as pessoas reconhecem. Falta o lugar onde o pedido acontece.

03 · O GARGALO

Hoje, o delivery inteiro cabe numa *conversa de WhatsApp.*



O WhatsApp é ótimo para conversar. Mas, no delivery, ele está fazendo o papel de vitrine, caixa, cadastro e logística ao mesmo tempo. E isso custa:

01 **Todo pedido começa com perguntas.** Tem? Quanto? Entrega aqui? A pessoa do atendimento responde a mesma coisa o dia inteiro.

02 **No horário de pico, a resposta atrasa.** E quem espera a resposta do "tem?" pede no aplicativo da rede.

03 **O endereço é digitado de novo a cada compra.** E, vez ou outra, digitado errado. O entregador volta.

04 **O pedido chega ao entregador por print ou de boca.** Ninguém sabe, sem perguntar, o que já saiu e o que falta.

05 **Os donos não veem o delivery.** Quanto vendeu na semana, o que mais sai, de onde vêm os pedidos: só somando à mão.

06 **Ninguém sabe quando a ração de cada cliente vai acabar.** O segundo pedido, o mais fácil de todos, fica por conta da sorte.

Não é falta de esforço da equipe. É falta de lugar para o pedido. O gerente está padronizando a operação: a plataforma é onde esse padrão passa a funcionar sozinho.

04 · A PLATAFORMA

Vika Pet Express: a loja da Vika no *celular de cada cliente.*

VK Pet Edge é o sistema inteiro: a loja Vika Pet Express para o cliente, a Central de Pedidos para o gerente e o Painel para os donos. Sob medida para o delivery da Vika, no nome da Vika.

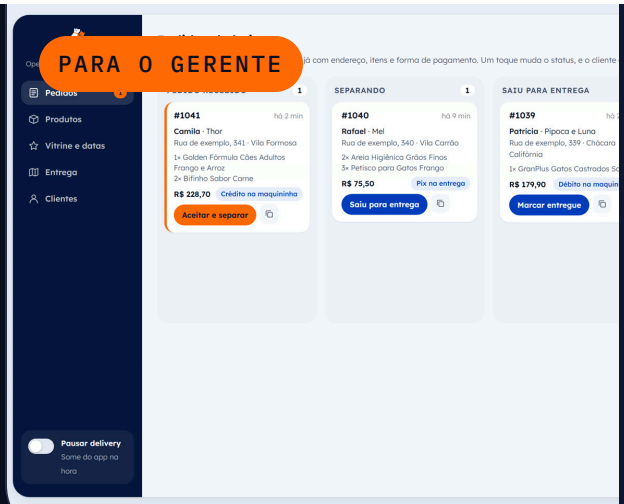
PARA O CLIENTE



A loja

Escolher, pedir e acompanhar sem perguntar nada a ninguém.

- Catálogo por pet, categoria e marca, com busca
- Preço, ofertas e o que está em falta, sempre certos
- Cadastro uma vez, endereço salvo, pagamento na entrega
- Status do pedido até a porta e “pedir de novo”



A operação

Os pedidos chegam organizados. Um toque muda o status.

- Fila de pedidos com aviso sonoro
- Cadastrar, alterar e excluir produtos e preços
- Área de entrega, taxas e pausa do delivery
- Vitrine e temas de datas comemorativas



O painel

O delivery inteiro numa tela, no celular ou no computador.

- Pedidos e faturamento por dia, semana e mês
- Ticket médio e tempo até a porta
- Produtos, bairros e horários que mais vendem
- Clientes com a ração acabando

POR ONDE O CLIENTE ENTRA

Link da bio do Instagram

Botão “Fazer pedido” no site

QR Code na sacola e no balcão

Link na resposta do WhatsApp

Perfil do Google

05 · PASSO A PASSO DO CLIENTE

Do “acabou a ração” ao *pedido na porta.*

O celular ao lado funciona: toque, escolha um produto, cadastre um endereço de exemplo e envie um pedido. Os produtos e preços são de exemplo; na versão final, entram os da Vika.

1

Entra por um link

Da bio, do site, do QR Code na sacola ou da resposta no WhatsApp. Abre no navegador do celular, sem baixar nada.

NADA PARA INSTALAR

2

Escolhe para quem

Cães, gatos, aves, peixes e roedores. Depois a categoria (rações, petiscos, higiene, farmácia, acessórios, brinquedos) ou a busca pela marca.

3

Vê preço, quantidade e se tem

Foto, peso, preço, oferta e disponibilidade. Na ração, ele pode ligar “me lembre quando estiver acabando”.

RECOMPRA

4

Confere o carrinho

Ajusta quantidades e vê quanto falta para a entrega grátis, se a Vika quiser usar essa regra.

5

Faz o cadastro uma vez só

Nome, WhatsApp e o nome do pet. Ou entra com a conta Google. Nos próximos pedidos, a Vika já sabe quem é.

LGPD COM ACEITE

6

Salva o endereço pelo CEP

A rua se preenche sozinha. Na hora aparece se a Vika entrega ali, a taxa e o tempo estimado. Fora da área, ele pode retirar na loja.

7

Escolhe como paga na entrega

Pix ou cartão de crédito e débito na maquininha que o entregador leva, ou dinheiro com troco. Nenhuma taxa de pagamento online no começo.

PAGAMENTO NA ENTREGA

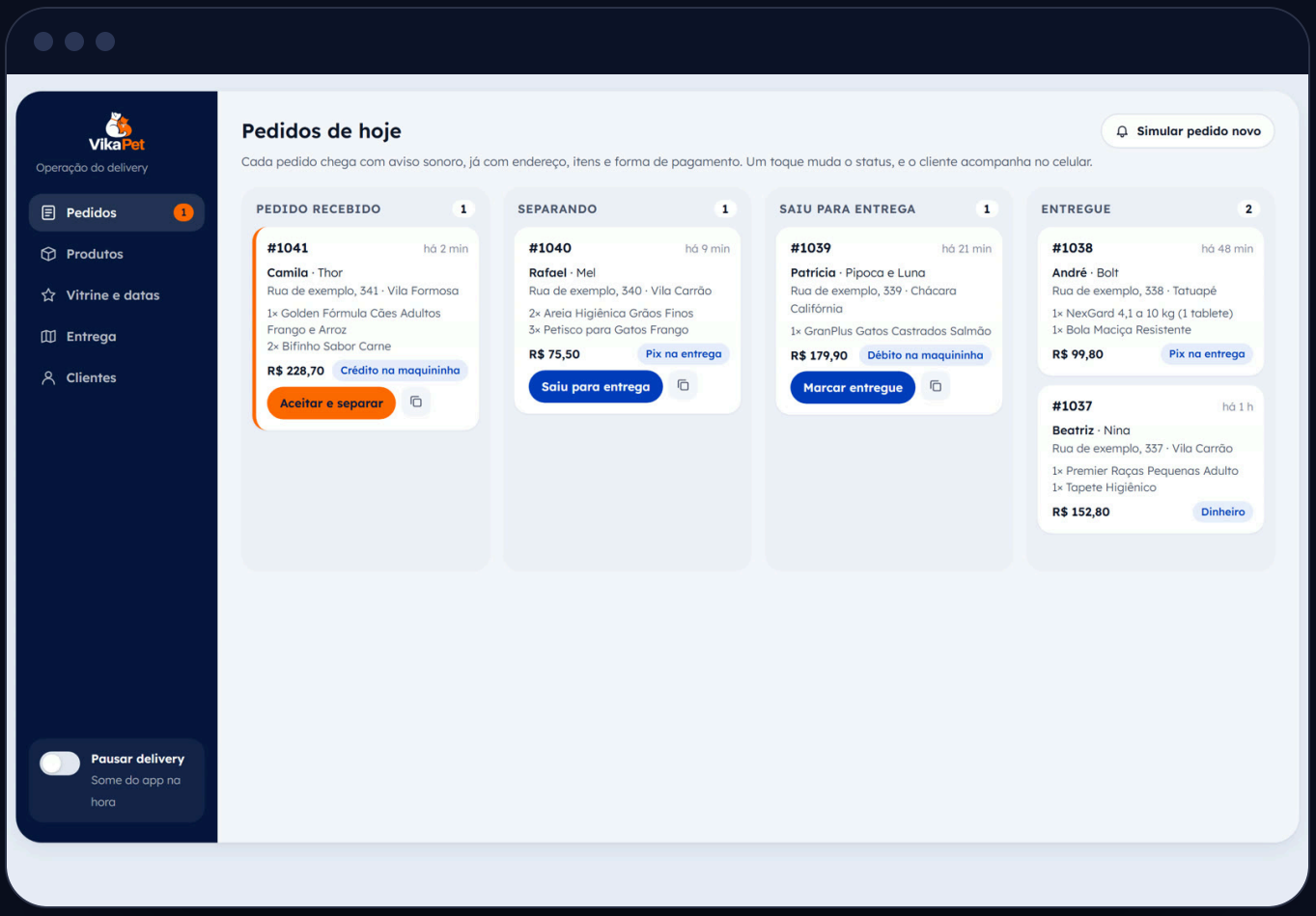
8

Acompanha até a porta

Recebido, separando, saiu para entrega, entregue. Depois, “pedir de novo” repete o pedido em um toque.

06 · A OPERAÇÃO DO GERENTE

Organizar uma vez. A plataforma *repete todo dia.*



- **Pedido chega com aviso sonoro**, já com itens, endereço, pet e forma de pagamento.
- **Um toque muda o status** (separando, saiu, entregue) e o cliente vê no celular dele.
- **Resumo para o entregador** em um toque: endereço, itens, valor e se precisa de troco.

- **Produtos sem depender de ninguém:** cadastrar, alterar, excluir, mudar preço, pôr em oferta, marcar em falta, subir uma planilha.
- **Área de entrega** por distância, com taxa, entrega grátis acima de um valor e botão de pausar o delivery.
- **Vitrine e datas comemorativas:** destaque da página inicial e tema de Black Friday, Natal, Dia dos Animais.

Tela do protótipo, com pedidos de exemplo. Teste na aba “Operação” do protótipo.

07 · O PAINEL DOS DONOS

Decidir com número, *não com impressão.*

Todo pedido vira dado, sem ninguém digitar nada a mais. O painel abre no celular de cada um dos donos e responde o que eles perguntam todo dia:

- **Quanto o delivery vendeu** hoje, na semana e no mês, e o ticket médio.
- **Quanto tempo leva até a porta** e quais são os horários de pico.
- **O que mais sai** e o que vale ter sempre em estoque.
- **De quais bairros vêm os pedidos**, para decidir raio, taxa e onde anunciar.
- **Quantos clientes voltaram** e quem está com a ração acabando esta semana.





Números do painel do protótipo são de exemplo, só para mostrar o formato. Os reais começam no primeiro pedido.

08 · O PEDIDO MAIS FÁCIL

O pedido mais fácil é *o segundo.*

Cada saco de ração tem duração previsível. A plataforma guarda o histórico de cada cliente e mostra, toda semana, quem está perto de acabar. A loja toca, a mensagem sai pronta, e o cliente repete o pedido sem pensar no aplicativo de ninguém.

DIA 1

A Golden 15 kg chega

Pedido pela plataforma, com o Thor no cadastro.

SEMANAS DEPOIS

O histórico aprende

Pelo peso do saco e pelos pedidos anteriores, a data provável aparece no painel.

PERTO DE ACABAR

A Vika lembra primeiro

Mensagem pronta no WhatsApp, enviada por alguém da loja. Sem robô.

UM TOQUE

Pedido repetido

O cliente abre o link, toca em “pedir de novo” e pronto.

MENSAGEM PRONTA

Oi, Camila! Aqui é da Vika Pet ❤️ A Golden do Thor deve estar acabando. Quer que a gente leve hoje? É só tocar abaixo que o

pedido já vem montado.

Pedir de novo

09 · COMPARAÇÃO HONESTA

Por que uma plataforma *própria.*

Existem outros caminhos para receber pedidos. Cada um resolve uma parte. Esta é a conta de cada um para um pet shop com entregador próprio.

O que pesa	Só WhatsApp Como é hoje	Marketplace de entrega A Vika dentro do app deles	App de cardápio pronto Ferramenta de prateleira	A PROPOSTA VikaPet Plataforma própria Feita para a Vika
Marca	Da Vika	Do marketplace, com a Vika entre concorrentes	Modelo padrão, com o logo da Vika	Da Vika, do começo ao fim
Custo por pedido	✓ Nenhum	✗ 12% a 23% do pedido + 3,2% no pagamento online	✓ Nenhum	✓ Nenhum
Mensalidade	Nenhuma	~R$ 110 a 150	~R$ 250 a 390	3 meses incluídos; depois R$ 347, se a Vika quiser
Cliente e histórico	✗ Perdidos no celular	✗ Ficam com o marketplace	Ficam na ferramenta	✓ Ficam com a Vika
Feito para pet shop	—	Genérico	Pensado para restaurante	✓ Por pet, por marca, com recompra de ração
Painel dos donos	✗ Não	Só dos pedidos de lá	No modelo da ferramenta	✓ Completo, do jeito que os donos precisam
Muda quando a Vika precisar	—	✗ Não	Só dentro do que o modelo permite	✓ Sim, é sob medida

				A PROPOSTA
		ifood Rappi 99 Food	anota AI goomer saipo	VikaPet
O que pesa	**Só WhatsApp** Como é hoje	**Marketplace de entrega** A Vika dentro do app deles	**App de cardápio pronto** Ferramenta de prateleira	**Plataforma própria** Feita para a Vika
RESUMO	Simples, mas não organiza nem escala	Traz pedido, mas o cliente não é da Vika	Rápido de ligar, mas pensado para outro negócio	**Da Vika, sem taxa por pedido, sob medida**

Marketplace: comissões de 12% (entrega própria) a 23% (entrega deles) e mensalidade, conforme tabelas publicadas por terceiros (Saipos, Remessa Online). App de cardápio: faixa de planos públicos consultados, de R$ 249,99 a R$ 389,99; cada ferramenta tem os seus planos. Consultados em 16/11/2026; valores mudam e variam por região. As marcas citadas são das suas respectivas empresas e aparecem só para identificar cada caminho. Marketplace pode ser um canal a mais, mas não deveria ser a casa do cliente.

REFERÊNCIAS

O que aprendemos com Petz, Cobasi e Rota da Pata. *E o que fizemos diferente.*

Rota da Pata

Comprar por pet

A loja se organiza por espécie: cães, gatos, pássaros, peixes, roedores.

NA VIKA

As seis espécies que a loja atende, com o pet do cliente no cadastro.

Cobasi

Compra programada

Recompra automática com desconto, editável pelo app.

NA VIKA

Lembrete com pedido pronto, sem cobrança automática. A condição para quem repete é decisão da Vika.

Cobasi Petz

Entrega rápida com status

O cliente sabe o prazo antes e acompanha depois.

NA VIKA

Raio e taxa na hora do endereço, status até a porta.

Petz | Cobasi | Rota da Pata

Mais vendidos e busca

Quem chega com pressa encontra a ração em dois toques.

NA VIKA

“Mais pedidos” e busca por marca, e o que acabou some sozinho.

Referência de lógica, não de cara. A plataforma não imita app de rede: ela é da Vika, com o azul, o laranja, o “aumigo” e o pet chamado pelo nome.

10 · O QUE ENTRA

Escopo fechado, *por escrito.*

Entra na implantação

- ✓ Loja online da Vika Pet Express, com a identidade da Vika
- ✓ Catálogo por pet, categoria e marca, com busca, ofertas e “mais pedidos”
- ✓ Cadastro do cliente e dos pets, com entrada pela conta Google
- ✓ Endereço por CEP, área de entrega, taxa e tempo estimado
- ✓ Pagamento na entrega: Pix, crédito, débito e dinheiro com troco
- ✓ Acompanhamento do pedido e “pedir de novo”
- ✓ Tela de operação: pedidos, produtos, vitrine, entrega e clientes
- ✓ Painel dos donos com os indicadores do delivery
- ✓ Lembrete de recompra de ração (a loja toca para enviar)
- ✓ Cadastro inicial dos produtos a partir da lista da Vika
- ✓ Política de privacidade, trocas e devoluções
- ✓ Treinamento do gerente e de quem atende

Não entra agora

- – Pagamento online no site (cartão ou Pix automático)
- – Integração com o sistema de caixa ou estoque da loja
- – Aplicativo nas lojas da Apple e do Google (a loja abre no navegador, e pode ir para a tela inicial do celular)
- – Remédio com receita no carrinho: segue pela loja, com a receita conferida

- Gestão do Instagram e anúncios: o marketing da Vika já tem responsável
- Mensagens automáticas por robô no WhatsApp

Pode vir depois

→ Pagamento online, quando fizer sentido

→ Integração de estoque, se o volume pedir

→ Condição especial para quem repete a ração

→ Agendamento do banho e tosa na mesma conta do cliente

→ Campanha local levando direto para a loja online

Tudo no nome da Vika. Endereço da loja online no domínio que vocês já têm (por exemplo, pedir.vikapetcarrao.com.br), contas e acessos com vocês. Clientes, pedidos e produtos são da Vika e saem numa planilha quando quiserem.

11 · COMO VAMOS FAZER

Quatro semanas, *uma coisa por vez.*

ENTENDIMENTO · DIREÇÃO · CONSTRUÇÃO · IMPLEMENTAÇÃO · MENSURAÇÃO · EVOLUÇÃO

SEMANA 1

Entender e cadastrar

Conversa de 30 minutos com os donos e o gerente. Regras de entrega, formas de pagamento, horários. Lista de produtos recebida e organizada.

SEMANA 2

Construir

A loja com a identidade da Vika, a tela de operação e o painel, já com os produtos reais.

SEMANA 3

Testar de verdade

Pedidos de teste com a equipe e o entregador, ajustes e treinamento de quem vai operar.

SEMANA 4

No ar

Link na bio, botão no site, QR Code na sacola. Painel ligado e a primeira leitura dos números com os donos.

O prazo conta a partir da assinatura e do recebimento da lista de produtos com preços.

PARA O GERENTE

O que já dá para ir preparando

A padronização que o gerente está fazendo agora vira a implantação. Nada se perde, e a semana 1 anda mais rápido.

01

Lista de produtos com preço

Uma planilha basta: nome, marca, peso e preço. Comece pelos que mais saem.

02

Bairros e taxas de entrega

Até onde vai, quanto custa e a partir de quanto a entrega é grátis.

03

Horários do delivery

Todos os dias, inclusive domingo e feriado.

04

Quem recebe os pedidos

E em qual aparelho: celular da loja ou computador do caixa.

05

Fotos dos mais vendidos

Se não houver, usamos as fotos oficiais dos fabricantes.

06

Razão social e CNPJ

Aparecem no rodapé de toda loja online, por lei.

12 · INVESTIMENTO

Um sistema completo.
Com três meses de cuidado incluídos.

Tudo o que a Vika recebe, item por item, com o valor de cada parte. Depois, as duas formas de pagar.

PACOTE BASE

Implantação VK Pet Edge

Construído, testado e no ar em quatro semanas.

R$ 2.890

01 **Loja Vika Pet Express**
Vitrine por pet, categoria e marca, com busca, ofertas e "mais pedidos". No link da bio, pronta para vender.

02 **Cadastro do tutor e dos pets**
Entrada com a conta Google e endereço por CEP: taxa e tempo de entrega calculados sozinhos.

03 **Central de Pedidos**
A fila do delivery numa tela só, com aviso sonoro e status até a porta do cliente.

04 **Gestão de Produtos**
O gerente cria, altera, coloca em oferta e pausa o que acabou, em segundos.

05 **CRM de Clientes**
Cada tutor com os pets, o histórico de pedidos e a última compra, num lugar que é da Vika.

06 **Painel dos Donos**
Vendas, horários de pico, bairros e mais vendidos, no celular de cada um.

07 **Motor de Recompra**

08 **Kit de lançamento**

A lista de quem está com a ração acabando e a mensagem pronta, com o pedido montado.

Cadastro inicial dos produtos, QR Code para sacola e balcão, botão no site, políticas e treinamento da equipe.

INCLUÍDO · 3 MESES

Manutenção e Evolução

A loja não fica parada depois do lançamento.

+ R$ 1.041

3 × R$ 347

09 **Datas comemorativas**

Black Friday, Natal, Dia do Gato, Dia do Cachorro: tema e destaque com a marca da Vika, até uma por mês.

10 **Promoções**

Preço, selo, destaque na página inicial e data para acabar. Até quatro campanhas por mês.

11 **Produtos em lote**

Chegou a tabela nova do fornecedor? A gente atualiza os preços e cadastra os novos.

12 **Ajustes e melhorias**

Pedidos da equipe feitos numa rodada por semana, com aprovação antes de ir ao ar.

13 **Hospedagem e segurança**

Servidor, banco de dados, cópias de segurança e certificado, sem custo extra.

14 **Leitura do mês e suporte**

Relatório simples e 20 minutos com os donos todo mês; WhatsApp direto com a NOBRIO.

Valor do pacote **R$ 3.931**

Todo o VK Pet Edge, com três meses de manutenção, por

RECOMENDADO

À VISTA · PIX

R$ 3.337

15% de desconto Você economiza **R$ 594**

PARCELADO · CARTÃO DE CRÉDITO

6× R$ 655,17

Sem juros Total **R$ 3.931**

Para ter a medida: com 10 pedidos por dia de R$ 130 (exemplo), um marketplace ficaria com R$ 4.680 a R$ 8.970 por mês em comissão. O VK Pet Edge inteiro, com três meses de manutenção, custa menos que um mês disso, e nenhum pedido paga porcentagem.

DEPOIS DOS 3 MESES

A Vika escolhe como seguir.

OPÇÃO 1

Seguir com a NOBRIO

R$ 347 por mês, mês a mês, sem fidelidade. Continuam as datas, as promoções, os ajustes, a hospedagem e a leitura do mês.

OPÇÃO 2

Seguir por conta própria

A plataforma continua no ar, nas contas da Vika, e o gerente segue cuidando dos produtos. Quando precisarem, chamam a NOBRIO por orçamento. Se houver custo de servidor, ele é pago direto ao provedor.

Sem custo por pedido

A Vika não paga comissão nem porcentagem sobre o que vende.

Tudo é da Vika

Domínio, contas e dados. A lista de clientes, pedidos e produtos pode ser baixada em planilha quando a Vika quiser.

Validade de 60 dias

O preço e as condições ficam garantidos por 60 dias a partir do envio desta proposta.

Para comparar: um app de cardápio pronto custa de R$ 250 a R$ 390 por mês e não é feito para pet shop; um marketplace fica com 12% a 23% de cada pedido. Num pedido de R$ 130, isso dá de R$ 15 a R$ 30, a cada entrega.

NOBRIO

CRIATIVIDADE • MARKETING • IA

13 · QUEM FAZ

Criatividade para resolver. *Tecnologia para fazer acontecer.*

A NOBRIO junta criatividade, marketing, design, tecnologia e IA para resolver o que está travando o crescimento de um negócio. Começa pelo problema, escolhe só o que ele pede, constrói, coloca no ar e mede.

O QUE ENTRA NESTE PROJETO

FRENTE 04

NESTE PROJETO

Sites e presença

Ser achado é metade. Ser entendido é a outra.

NA VIKA

A loja online no link da bio, com as cores, o jeito e os produtos da Vika.

FRENTE 06

NESTE PROJETO

Atendimento, automação e IA

O contato chegou. Agora ele precisa de resposta.

NA VIKA

Pedido organizado na fila da loja, status para o cliente e lembrete de recompra na hora certa.

A NOBRIO TAMBÉM FAZ

01

Direção

Decidir o que vem primeiro. E o que fica para depois.

02

Marca e design

Seu negócio é melhor do que parece. A gente faz parecer.

03

05

Conteúdo e redes

Um perfil que diz quem você é, antes de alguém perguntar.

Mídia e aquisição

Mostrar a quem já procura. E contar o que deu certo.

ONDE ISSO MEXE NA VIKA

Presença

Me acham? Me entendem?

Aquisição

As pessoas certas chegam?

Conversão

Quem chega vira pedido?

Operação

A loja dá conta, sem os donos fazerem tudo?

Retenção

Quem comprou volta?

QUEM CONDUZ

NR

COMERCIAL, ESTRATÉGIA E DIREÇÃO

Nicolas Rocha Simões

Conduz o diagnóstico, o escopo e a construção.

AJ

OPERAÇÃO E RELAÇÃO COM CLIENTES

Ana Julia Franca Silva

Acompanha a implantação e o dia a dia depois do lançamento.

E A IA?

Quem decide somos nós dois.

O que a IA acelera, a gente revisa. É por isso que um projeto deste tamanho cabe em quatro semanas, com cuidado de projeto grande.

Ver o catálogo completo da NOBRIO

PRÓXIMO PASSO

Quando a operação estiver no padrão, *a gente liga a plataforma.*

AGORA

Testem o protótipo

Os donos e o gerente fazem um pedido de exemplo e olham a tela de operação.

QUANDO QUISEREM

Conversa de 30 minutos

Fechamos as regras de entrega, os produtos e as datas.

NA ASSINATURA

Quatro semanas até o ar

Começa a implantação, uma etapa por vez, com vocês vendo cada uma.

Falar com o Nicolas · (11) 91541-5660

Abrir o protótipo completo

NOBRIO
CRIATIVIDADE · MARKETING · IA

Proposta preparada para a Vika Pet em 16/11/2026. Valores válidos por 60 dias a partir do envio. Produtos, preços e números do protótipo são de exemplo. Dados de mercado de fontes públicas, consultadas em

16/11/2026.