

Campo Delivery

Clube de assinatura com experiência no campo, app, WhatsApp e entrega recorrente.

Mais sabor
para a seu dia
Produtos naturais,
com origem e propósito.



Cestas da Semana

Combos frescos e selecionados



Assinaturas

Receba sempre seus favoritos



Minhas Preferências

Escolha o que você mais gosta



Agendar Entrega

No dia e horário que for melhor



Falar com a gente

Tire suas dúvidas pelo WhatsApp



Rodada de aceleração

R\$ 180 mil por 35% da operação

1. A ideia

Não é competir com hortifruti. É criar vínculo, assinatura e experiência.

Campo Delivery é um clube de assinatura. O cliente entra pelo app, site ou WhatsApp, escolhe seu plano, recebe cestas recorrentes e ganha acesso à experiência de origem no sítio.



App e WhatsApp como canais de assinatura

2. O que já funcionou

A primeira validação veio do mercado real.

- O público aceitou a compra de cestas e produtos do sítio.
- A recorrência mostrou potencial para virar assinatura.
- A origem local e a proximidade com o produtor geraram valor percebido.
- A operação anterior provou que existe demanda.



3. O que estamos construindo

Uma operação mais organizada e escalável.

- App e site em desenvolvimento e já testados.
- WhatsApp como canal comercial e relacionamento.
- Assinatura recorrente via Mercado Pago.
- Visitação agendada ao sítio matriz e parceiros.



4. Assinatura

Modelo recorrente, simples e fácil de entender.

1 Cliente entra pelo app ou WhatsApp

2 Escolhe o plano e agenda entregas

3 Paga recorrente pelo Mercado Pago

4 Recebe cesta e acesso à experiência



5. O que recebe

A cesta é o produto físico da experiência.

- Hortaliças, raízes, frutas e temperos do dia a dia.
- Cestas com previsibilidade e personalização gradual.
- Compra avulsa como entrada, assinatura como objetivo.
- Produtos especiais entram como complemento, não como foco.



Itens comuns, úteis e recorrentes

6. Experiência

O cliente conhece a origem do que consome.

- Visitas agendadas ao sítio matriz para assinantes.
- Agenda futura com sítios parceiros selecionados.
- Contato com plantio, colheita, produtores e rotina rural.
- Conteúdo, educação alimentar e fidelização.



7. Por que investir

Buscamos capital para acelerar.



O investimento acelera um projeto já validado e transforma a operação em uma plataforma de assinatura, relacionamento e experiência no campo.

R\$ 180 mil

aporte proposto

35%

participação na operação

R\$ 45 mil

capital de giro

12-18 meses

transição para orgânicos
certificados

8. Uso do aporte

Capital aplicado para tirar gargalos e ganhar velocidade.

R\$ 60 mil fundador dedicado por 12 meses

R\$ 45 mil capital de giro

R\$ 55 mil infraestrutura e produção

R\$ 20 mil marketing e aquisição



9. Orgânicos

Crescimento com caminho de certificação.

Entre 12 e 18 meses, a operação será conduzida para conquistar as certificações necessárias e migrar progressivamente para produtos orgânicos certificados.

- Controle de origem e fornecedores.
- Adequação produtiva e documentação.
- Construção de confiança com o cliente.
- Orgânico como etapa de valorização da marca.



Produção em evolução

10. Próximos marcos

Execução por assinatura e experiência.

0-3 meses

Organizar a operação, a comunicação e a base inicial.

4-6 meses

Fortalecer aplicativo, WhatsApp, assinatura e entregas.

7-12 meses

Ampliar clientes, visitação e produtores parceiros.

12-18 meses

Avançar certificações e migração progressiva para orgânicos.

Acelerar agora

O Campo Delivery une assinatura, app, WhatsApp, produtos reais e experiência no campo. O aporte acelera essa implantação.

Rodada de aceleração

R\$ 180 mil por 35% da operação