



Todas as **soluções**  
**financeiras** em um só  
lugar, **100% sob medida**  
para o **seu negócio**

Descubra como a Vindi automatiza e descomplica pagamentos de ponta a ponta através das incríveis experiências dos clientes

Avanti Palmeiras e Vindi: A Revolução Tecnológica do maior programa de sócio-torcedor do Brasil



Como a Vindi impulsionou a PaGol para um faturamento de R\$200 milhões



Como a Petlove recuperou 10% do faturamento em um único mês com a Vindi



Como a migração para a Vindi melhorou o CX e elevou a maturidade financeira da Caffeine Army



Leiturinha: Como a integração da Vindi e Vtex reduziu o time-to-market do novo e-commerce



Como a Vindi reduziu 12 meses do Time to Market do MeuDNA



Como os webhooks da Vindi automatizam o fluxo de cobrança do Arquirei



Como a Vindi ajudou a Sami Saúde a escalar e atingir uma receita recorrente de R\$60 milhões





# Avanti Palmeiras e Vindi: A Revolução Tecnológica do maior programa de sócio-torcedor do Brasil



**V**vindi

Com quase 200 mil torcedores, o Avanti, do Palmeiras, **enfrentava desafios significativos na gestão de pagamentos recorrentes**, incluindo inadimplência e falta de flexibilidade nos meios de pagamento.

## Como foi a solução

A parceria com a Vindi trouxe soluções robustas para mitigar esses desafios. **A implementação incluiu a tokenização de cartões, Renova Cartões para automatização de renovações e uma régua de cobrança automática para manter a adesão dos torcedores.**

“Isso traz para [o torcedor] uma sensação de segurança muito maior e de modernidade. **A flexibilidade dos meios de pagamento também é fundamental.** Hoje com Pix, cartão de crédito, boleto, você tem que ter essas opções para o torcedor para que ele possa optar por aquela que para ele é a melhor.”



Everaldo Coelho  
Diretor de Marketing do Palmeiras

# Conclusão

A consultoria técnica especializada da Vindi foi crucial para uma implementação tranquila e eficaz.

**Com soluções inovadoras e suporte contínuo, o Palmeiras conseguiu não apenas aumentar a eficiência operacional do Avanti, mas também alcançar marcos históricos de receita.**

Se você deseja transformar a gestão de pagamentos da sua empresa, entre em contato com a Vindi e descubra como nossas soluções podem impulsionar o seu negócio.

Faça como o Palmeiras e utilize a Vindi para **impulsionar o seu negócio.**

[Fale com nossos especialistas](#)



# PAGOL

## Como a Vindi impulsionou a PaGol para um faturamento de R\$200 milhões



A PaGol é uma fintech que, lançada ao mercado em novembro de 2022, conecta serviços financeiros a benefícios para viajantes.

Com uma projeção inicial de R\$150 milhões em faturamento para 2023, a empresa superou as expectativas e encerrou o ano com R\$200 milhões. **A eficiência operacional nos pagamentos foi crucial para esse resultado.**

## Segurança e facilidade de implementação: o desafio que a PaGol trouxe para Vindi

A PaGol buscou na Vindi uma solução que atendesse às normas do Banco Central e oferecesse alta segurança cibernética.

**A plataforma certificada PCI Compliance da Vindi garantiu integração segura e eficaz**, especialmente através de seu aplicativo mobile, facilitando um checkout conveniente para os clientes.

"Quando avaliamos a solução da Vindi, ela já estava pronta para uso. Isso foi fundamental, pois construir uma solução internamente demandaria muito tempo."



Ricardo Faustino  
Diretor de Marketing, Produto e Analytics da PaGol

## R\$300 mil recuperados, menos churn e mais clientes felizes!

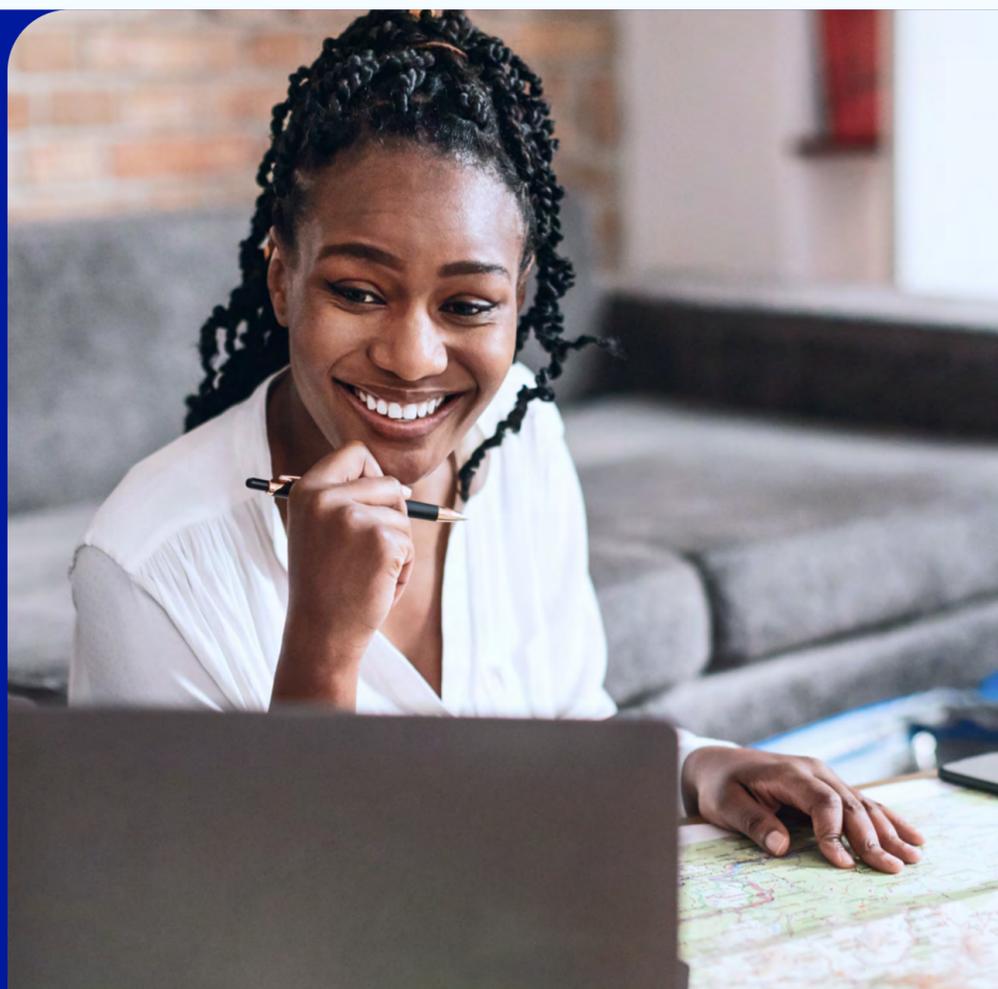
A Vindi ajudou a PaGol a recuperar mais de R\$300 mil em churn involuntário e inadimplências, através de funcionalidades como retentativas inteligentes de cobrança. Isso não só aumentou a receita, mas também melhorou a satisfação do cliente.

## Soluções contra a inadimplência

A Vindi oferece diversas soluções, incluindo retentativas inteligentes de cobrança, régua de cobrança automatizada e **Renova Cartões**, que automatiza a substituição de cartões expirados para manter transações sem interrupções.

Faça como a PaGol e **transforme sua gestão de pagamentos** com a Vindi

[Fale com nossos especialistas](#) 



# petlove<sup>♥</sup>

## Como a Petlove recuperou 10% do faturamento em um único mês com a Vindi

**V**vindi



A Petlove lançou uma vertical de planos de saúde para animais de estimação, **prevendo alcançar uma receita de R\$500 milhões até 2025, graças a um modelo de negócio recorrente.** A Vindi ajudou a empresa a **combater a inadimplência e oferecer uma experiência de sucesso aos tutores.**

## Estratégias de Recuperação e Automação

A Petlove utilizou a **régua de cobrança inteligente da Vindi para enviar lembretes automáticos por e-mail e SMS,** reduzindo a inadimplência.

Além disso, implementou o **Renova Cartões, que atualiza automaticamente dados de cartões expirados,** aumentando a receita sem interrupções nos pagamentos.



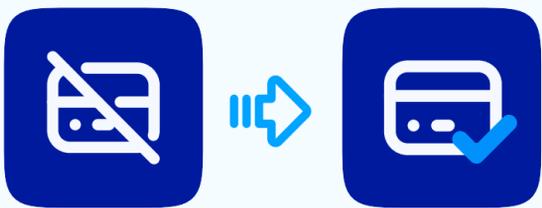
# Melhoria na Experiência do Cliente

O Renova Cartões melhorou significativamente a experiência dos clientes da Petlove, garantindo que os pagamentos sejam processados sem problemas, mesmo em momentos sensíveis, como emergências médicas de seus pets.

**Sem Renova Cartões:**



**Com Renova Cartões:**



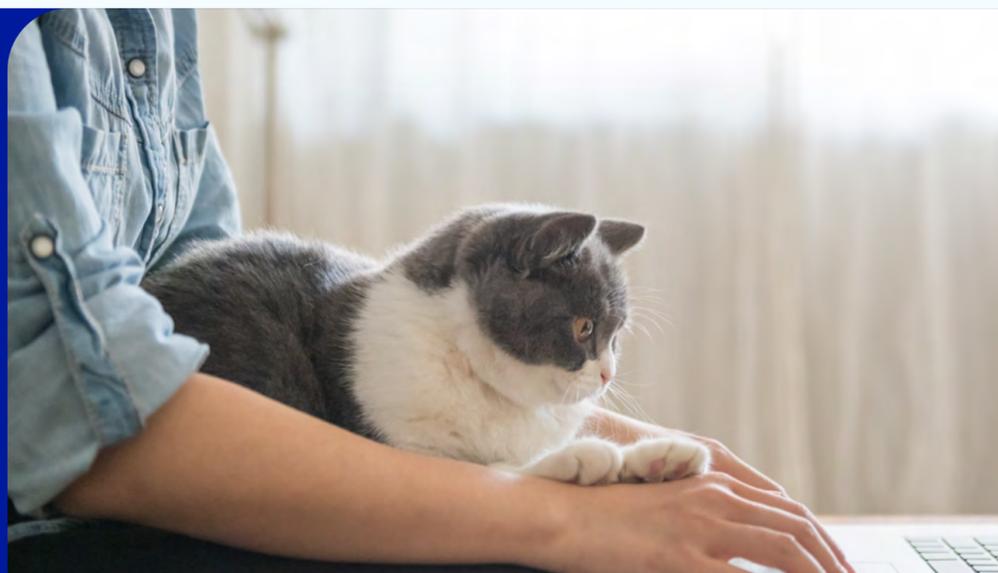
# Aumento da Eficiência Financeira com a Vindi

A Petlove conseguiu fechar a torneira da inadimplência e oferecer mais conveniência aos clientes com **métodos de pagamento variados, incluindo cartão de crédito, débito e PIX.**

A Vindi também facilitou a integração das operações da vertical de Planos de Saúde, garantindo eficiência operacional e financeira.

Faça como a Petlove e **transforme sua gestão de pagamentos** com a Vindi.

[Fale com nossos especialistas](#) 





# Como a migração para a Vindi melhorou o CX e elevou a maturidade financeira da Caffeine Army



O SuperCoffee conquistou executivos, atletas e influenciadores, transformando a Caffeine Army em líder de mercado. **Com o sucesso do Clube de Assinaturas, a empresa viu na Vindi a oportunidade de evoluir e automatizar a gestão das assinaturas.**

## Desafios da Caffeine Army antes da migração para a Vindi

Antes da migração, a Caffeine Army enfrentava desafios significativos com seu gateway de pagamento anterior, que resultavam em ruídos na experiência dos assinantes.

**A falta de funcionalidades adequadas obrigava o time de atendimento a lidar manualmente com 20% das solicitações de ajustes nos planos, causando fricções desnecessárias e consumindo tempo precioso.**

# Como a migração para a Vindi solucionou esses desafios

Ao optar pela Vindi, a Caffeine Army encontrou uma solução robusta e flexível que não apenas atendia às suas necessidades específicas de negócio, mas também melhorava a eficiência operacional.

A integração da Vindi permitiu à empresa automatizar processos como gestão de billing, ajustes nos planos de assinatura, mudanças de data de vencimento, upgrades e downgrades de planos, tudo de forma integrada e sem necessidade de intervenção manual extensiva.



## Depoimento de Josean Neto, Líder de Growth da Caffeine Army

Josean Neto destacou como a Vindi não só resolveu os problemas operacionais, mas também permitiu à equipe focar mais no sucesso do cliente e em estratégias de retenção:

“A Vindi trouxe funcionalidades de recorrência que nos proporcionam uma tranquilidade maior. **Com isso, conseguimos pensar em como fazer o programa crescer e melhorá-lo, ao invés de apagar incêndios.**”



Josean Neto  
Líder de Growth da Caffeine Army

# Benefícios para a equipe de tecnologia

A migração também beneficiou a equipe de tecnologia da Caffeine Army, que deixou de lidar com a falta de funcionalidades do antigo sistema, **permitindo um foco maior no desenvolvimento de novos recursos e na melhoria contínua da plataforma.**

## Evolução da maturidade financeira e previsibilidade de receita

Com a Vindi, a Caffeine Army ganhou não apenas eficiência operacional, mas também em maturidade financeira. A utilização das retentativas de pagamento automáticas e a flexibilidade na cobrança por diferentes métodos, como PIX, **contribuíram significativamente para a redução do churn involuntário e para uma maior previsibilidade financeira**, especialmente importante em planos anuais.

## Conclusão

A parceria com a Vindi permitiu à Caffeine Army não apenas melhorar o CX e elevar sua maturidade financeira, mas também escalar seu modelo de negócios de forma eficiente e sustentável.

Faça como a Caffeine Army e utilize a Vindi para **automatizar suas cobranças recorrentes**

[Fale com nossos especialistas](#) 



# Leiturinha

## Leiturinha: Como a integração da Vindi e Vtex reduziu o time-to-market do novo e-commerce



Prestes a completar 10 anos, a Leiturinha enfrentava desafios para otimizar seu e-commerce e expandir suas operações de cross-sell e upsell.

**A necessidade de uma plataforma integrada e segura que suportasse o crescimento do negócio era essencial.**

### Como foi a solução

Em parceria com a Vindi e a Vtex, a Leiturinha encontrou a solução ideal para modernizar seu sistema de e-commerce.

**A integração das plataformas permitiu uma transição suave de um sistema interno para a robustez da Vtex, apoiada pelos serviços de pagamentos da Vindi. Isso não só acelerou o time-to-market, mas também melhorou significativamente a experiência do cliente.**

"A integração entre a Vindi e a Vtex foi incrível, facilitando nossa operação de uma forma que parecia inacreditável. Foi simplesmente plug and play, sem grandes esforços, o que acelerou nosso processo de implementação e reduziu o tempo dedicado pelos desenvolvedores."



Marcos Francisco  
Head de TI no Sandbox Group

## Conclusão

Com a integração da Vindi e Vtex, a Leiturinha não apenas melhorou sua eficiência operacional, mas também ampliou suas opções de pagamento com a inclusão do Pix, proporcionando uma experiência mais flexível e inclusiva para seus clientes.

Esta parceria exemplifica como soluções integradas podem impulsionar o crescimento e a satisfação do cliente em empresas de todos os segmentos.

Faça como a Leiturinha e conte com a Vindi para escalar seu negócio

[Fale com nossos especialistas](#)



# Mendelics

## Como a Vindi reduziu 12 meses do Time to Market do MeuDNA



Em 2019, a Mendelics, o maior laboratório especializado em Análise Genômica do Brasil, **escolheu a Vindi para implementar o MeuDNA, um projeto inovador de teste genético por assinatura.**

### Desafios da Mendelics antes da Vindi

Antes de integrar a Vindi, a Mendelics **buscava uma solução robusta e segura para viabilizar seu novo produto**, enfrentando desafios na gestão de billing, assinaturas e segurança de transações.

### Como a Vindi acelerou o Time to Market do MeuDNA

Com a Vindi, a Mendelics conseguiu reduzir significativamente o tempo necessário desde a concepção até o lançamento do MeuDNA ao público. **A integração da API de pagamento da Vindi permitiu automatizar processos como emissão de cobranças recorrentes e segurança em transações com cartão de crédito, agilizando todo o backoffice financeiro.**

# Depoimento do CEO David Schlesinger

David Schlesinger, CEO da Mendelics, destaca a importância da **API da Vindi, bem documentada e com suporte eficiente**, que foi crucial para alcançar um lançamento rápido e eficaz do MeuDNA:

"Com a Vindi, **aceleramos nosso Time to Market em 12 meses**. Em pouquíssimos meses, **tínhamos o componente financeiro 100% operacional e pronto para uso, antes mesmo do prazo previsto.**"



David Schlesinger  
CEO da Mendelics



## Impacto da recorrência no acesso a serviços

A Mendelics também utilizou a recorrência para democratizar o acesso ao MeuDNA, permitindo aos clientes acesso a serviços com ticket médio mais alto de forma acessível e escalável.

O modelo recorrente não apenas facilita o funil de aquisição, mas também permite testes de precificação essenciais para a saúde financeira do negócio.

**"O pagamento recorrente é essencial para escalar negócios e flexibilizar o acesso aos nossos serviços. É uma resposta direta à demanda dos clientes por informações valiosas, pagando pelos resultados semanais dos testes genéticos."**



David Schlesinger  
CEO da Mendelics

## Conclusão

A parceria com a Vindi permitiu à Mendelics não apenas lançar seu inovador serviço MeuDNA mais rapidamente, mas também oferecer uma experiência segura e eficiente para seus clientes.

Faça como a Mendelics e utilize a Vindi para construir novos negócios de forma ágil e eficaz.

Faça como a Mendelics e **reduza o tempo de lançamento do seu projeto** com a Vindi

[Fale com nossos especialistas](#) 





# Como os webhooks da Vindi automatizam o fluxo de cobrança do Arquivei



O Arquivei, líder em gestão de notas fiscais para mais de **120 mil empresas**, utiliza há 7 anos a plataforma de pagamento recorrente da Vindi para automatizar e escalar suas operações.

## Automatização e Gestão Financeira Eficiente

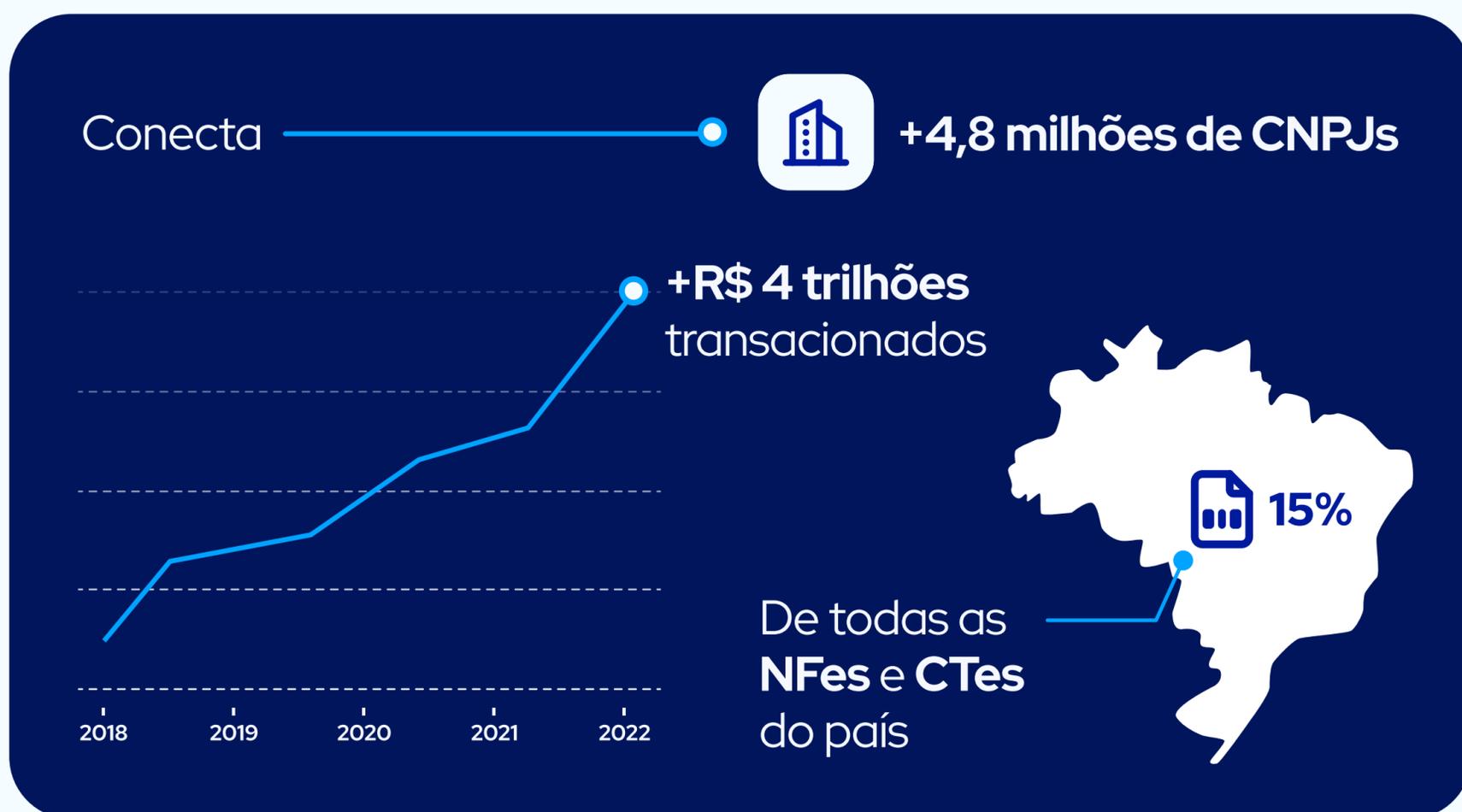
Integrado via Webhook com a Vindi, o Arquivei alcançou a integração total de seu backoffice, **simplificando o fluxo de faturamento e cobrança automática para 95% de seus clientes**.

Essa automação permitiu aos decisores acesso rápido e preciso aos dados financeiros, melhorando significativamente a tomada de decisões e a projeção de receita.



# Suporte à Escalabilidade e Flexibilidade

Desde sua entrada como uma startup na Vindi, o **Arquivei cresceu exponencialmente, adaptando seu processo de precificação** e oferecendo planos personalizados que variam desde preço fixo até modelos complexos baseados em volume e complexidade dos serviços.

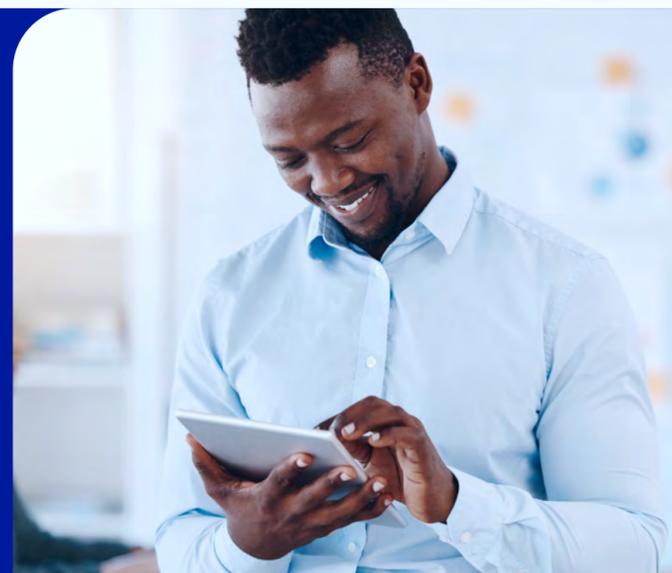


## Segurança e Eficiência Operacional

Além de proporcionar eficiência operacional, a **Vindi garante segurança nos processos financeiros do Arquivei**, essencial para lidar com grandes contas e assegurar a conformidade com PCI Compliance, uma certificação de segurança global.

Faça como o **Arquivei** e automatize seus processos com segurança.

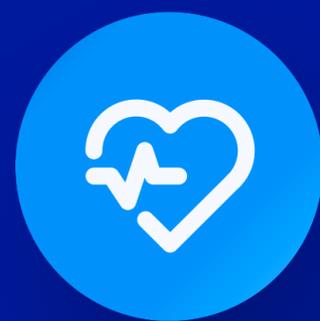
[Fale com nossos especialistas](#)



# sami

## Como a Vindi ajudou a Sami Saúde a escalar e atingir uma receita recorrente de **R\$60 milhões**

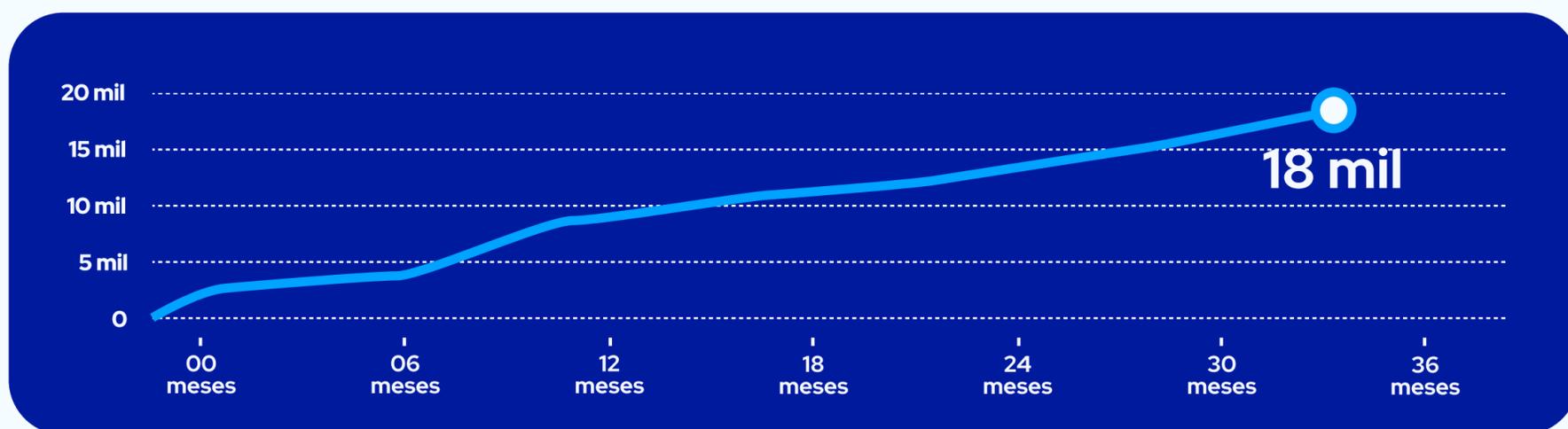
**V**vindi



A Sami Saúde, em parceria com a Vindi, transformou seu modelo de negócio desde o início, **crescendo de 10 vidas para mais de 18 mil beneficiários em menos de 3 anos.**

Com uma **receita recorrente anual de R\$60 milhões**, a **Sami Saúde exemplifica como a recorrência pode impulsionar negócios inovadores.**

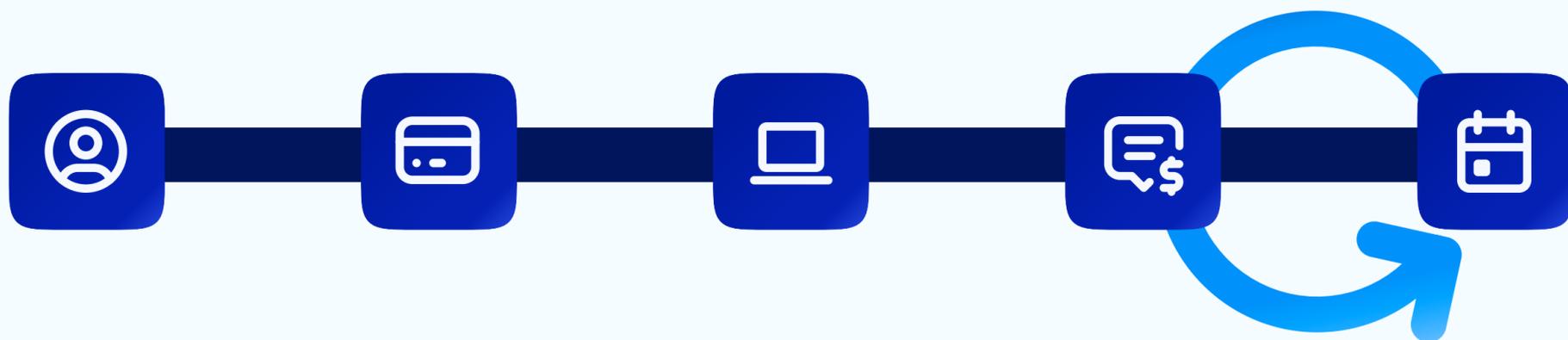
Utilizando tecnologia e um modelo de pagamento eficiente da Vindi, a empresa pretende dobrar sua receita, destacando-se no setor de healthtech.



# Sami Saúde: Tecnologia, Inovação e Recorrência

A Sami Saúde adota um ecossistema de saúde integrado, oferecendo planos acessíveis e de qualidade através de uma equipe multidisciplinar.

Sua parceria com a Vindi permite uma gestão financeira eficiente, crucial para manter a qualidade do atendimento e **reduzir a inadimplência em 62% através de funcionalidades como Retentativas.**



## Sinergia e Suporte Tecnológico

A colaboração entre Sami Saúde e Vindi demonstra uma sinergia eficaz, adaptando soluções tecnológicas às necessidades específicas do setor de saúde.

A Vindi oferece serviços de consultoria técnica que ajudam a Sami a otimizar suas operações e sustentar seu crescimento exponencial.

Faça como a **Sami** e conte com a **Vindi** para **escalar seu negócio**

[Fale com nossos especialistas](#)

