

RECEITA LÍQUIDA

R\$ 1.884.705

+15,0% vs YoY

MARGEM CONTRIB.

R\$ 1.219.866

Margem 64,7% (+0,7 p.p.)

VOLUME (LITROS)

905.327

+11,1% vs YoY

COBERTURA

1.178

+4,9% vs YoY

PEDIDOS

1.749

+3,4% vs YoY

TICKET MÉDIO

R\$ 1.077,59

+11,2% vs YoY

POSITIVO

Receita e margem em alta YoY. Mix mais rentável e expansão de cobertura.

## 1. INDICADORES CONSOLIDADOS — Mês Vigente vs Mesmo Período Ano Anterior

INDICADOR	MÊS ATUAL	YoY	Δ VALOR	Δ %
Faturamento Bruto	R\$ 2.832.206	R\$ 2.452.414	+R\$ 379.791	+15,5%
(-) Devoluções	-R\$ 17.524	-R\$ 28.099	+R\$ 10.575	-37,6%
(-) Impostos	-R\$ 947.500	-R\$ 813.338	-R\$ 134.162	+16,5%
(=) Receita Líquida	R\$ 1.884.705	R\$ 1.639.076	+R\$ 245.629	+15,0%
(-) CPV	-R\$ 664.838	-R\$ 588.928	-R\$ 75.909	+12,9%
(=) Lucro Bruto (MC)	R\$ 1.219.866	R\$ 1.050.147	+R\$ 169.719	+16,2%
Margem (%)	64,7%	64,1%	+0,66 p.p.	+1,0%
Volume (Litros)	905.327	814.560	+90.767	+11,1%
Pedidos	1.749	1.692	+57	+3,4%
Cobertura	1.178	1.123	+55	+4,9%
Ticket Médio	R\$ 1.077,59	R\$ 968,72	+R\$ 108,87	+11,2%
Preço Médio (R\$/L)	R\$ 2,08	R\$ 2,01	+R\$ 0,07	+3,5%

## 2. COBERTURA &amp; COBERTURA MIX

COBERTURA (CLIENTES ATIVOS)

1.178

+4,9% vs YoY

COBERTURA MIX (≥2 FAMÍLIAS)

884 (75,0%)

+2,5 p.p. vs YoY

## 3. DISTRIBUIÇÃO DE FAMÍLIAS POR CLIENTE

1 família:	294	YoY: 308
2 famílias:	333	YoY: 289
3 famílias:	211	YoY: 207
4+ famílias:	340	YoY: 319

## 4. RANKING DE FAMÍLIAS — RECEITA LÍQUIDA (Mês Vigente vs YoY)

#	FAMÍLIA	REC. LÍQUIDA	REC. YoY	Δ %	MARGEM %	VOLUME (L)	COBERT.
[1]	Categoria 1 — Líder	R\$ 1.421.522	R\$ 1.223.812	+16,2%	63,8%	673.654	1.091
[2]	Categoria 1 — Zero	R\$ 241.311	R\$ 172.108	+40,2%	70,9%	105.281	516
[3]	Categoria 1 — Retornável	R\$ 101.958	R\$ 104.221	-2,2%	78,2%	46.511	248
[4]	Categoria 2	R\$ 41.116	R\$ 36.644	+12,2%	52,5%	38.071	350
[5]	Sabor A	R\$ 29.869	R\$ 37.311	-19,9%	53,1%	15.386	391
[6]	Sabor B	R\$ 27.767	R\$ 34.877	-20,4%	50,1%	14.366	253
[7]	Sabor C	R\$ 15.888	R\$ 20.301	-21,7%	48,4%	8.981	293
[8]	Sabor D	R\$ 5.270	R\$ 9.798	-46,2%	62,2%	3.077	102

## 5. COBERTURA POR FAMÍLIA (Nº DE CLIENTES)

FAMÍLIA	Nº CLIENTES	% TOTAL ATIVOS	YoY %
Categoria 1 — Líder	1.091	92,6%	+6,8%
Categoria 1 — Zero	516	43,8%	+17,3%
Sabor A	391	33,2%	+1,6%
Categoria 2	350	29,7%	+15,5%
Sabor C	293	24,9%	-1,0%
Sabor B	253	21,5%	+4,5%
Categoria 1 — Retornável	248	21,1%	-7,8%
Sabor D	102	8,7%	-17,7%

## DESTAQUES — RANKING DE FAMÍLIAS

- Família-âncora (Categoria 1) concentra 75,4% da receita líquida do mês.
- Categoria 1 — Zero apresenta o maior crescimento YoY: +40,2%.
- Sabores (A, B, C, D) recuam YoY (-19% a -46%) — pressão sobre mix.
- Margem por família varia de 48,4% (Sabor C) a 78,2% (Cat. 1 — Retornável).
- Cobertura MIX cresce 2,5 p.p. — clientes consumindo mais de 1 família.
- Atenção a Sabor D: pior performance YoY (-46,2%) e menor cobertura.

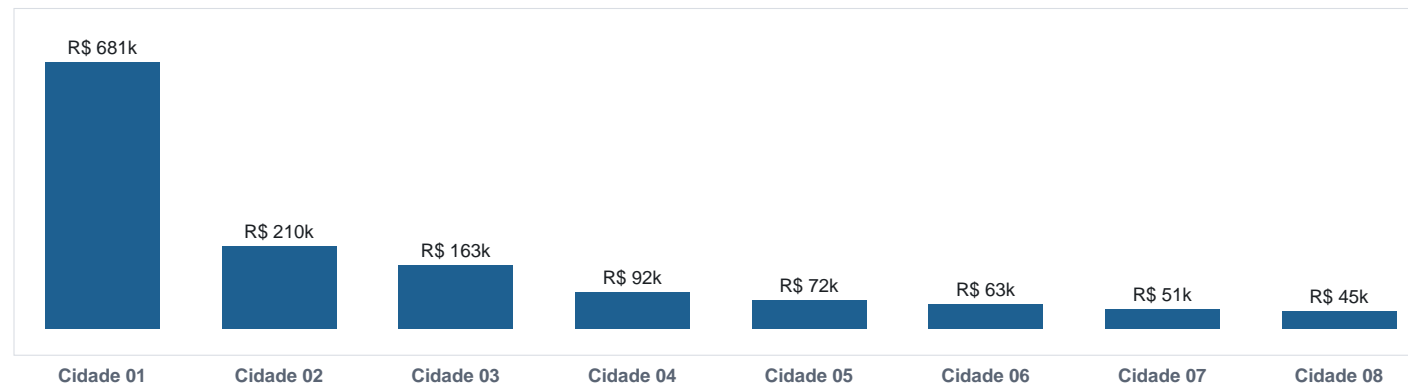
## 6. RANKING DE VENDEDORES — Mês Vigente vs YoY (excl. balcão/internos)

#	VENDEDOR	REC. LÍQ.	REC. YoY	Δ %	MARGEM %	PEDIDOS	COBERT.
[1]	Vendedor 01	R\$ 654.975	R\$ 500.498	+30,9%	67,0%	51	43
[2]	Vendedor 02	R\$ 342.364	R\$ 262.320	+30,5%	65,1%	76	54
[3]	Vendedor 03	R\$ 193.246	R\$ 164.189	+17,7%	64,5%	64	48
[4]	Vendedor 04	R\$ 175.470	R\$ 155.059	+13,2%	64,1%	310	228
[5]	Vendedor 05	R\$ 169.421	R\$ 186.908	-9,4%	62,4%	94	79
[6]	Vendedor 06	R\$ 155.698	R\$ 158.990	-2,1%	61,5%	587	357
[7]	Vendedor 07	R\$ 65.921	R\$ 62.409	+5,6%	64,2%	126	100
[8]	Vendedor 08	R\$ 41.793	R\$ 35.172	+18,8%	57,4%	371	235

## 7. RANKING DE CIDADES — Mês Vigente

#	CIDADE	REC. LÍQ.	Δ % YoY	MARG %	VOL (L)	COB.
[1]	Cidade 01	R\$ 680.912	+42,5%	65,6%	301.971	65
[2]	Cidade 02	R\$ 209.511	+10,2%	67,3%	91.488	24
[3]	Cidade 03	R\$ 162.945	+8,7%	64,1%	84.036	140
[4]	Cidade 04	R\$ 92.137	+18,0%	66,6%	35.512	42
[5]	Cidade 05	R\$ 72.488	+0,7%	61,2%	37.324	127
[6]	Cidade 06	R\$ 62.793	-13,8%	63,5%	34.939	13
[7]	Cidade 07	R\$ 50.548	-34,9%	68,1%	21.126	10
[8]	Cidade 08	R\$ 45.287	+63,3%	67,6%	19.697	23
[9]	Cidade 09	R\$ 36.096	-24,8%	62,7%	20.899	38
[10]	Cidade 10	R\$ 36.057	-23,6%	61,4%	20.863	77
[11]	Cidade 11	R\$ 29.510	+914%	58,9%	18.874	5
[12]	Cidade 12	R\$ 26.702	-40,7%	61,7%	15.816	43
[13]	Cidade 13	R\$ 23.797	+2,6%	66,6%	8.616	1
[14]	Cidade 14	R\$ 23.789	-33,0%	59,6%	9.432	2

## 8. RECEITA LÍQUIDA — TOP 8 CIDADES (R\$) YoY



## ANÁLISE POR UF — Receita Líquida, Volume e Margem de Contribuição (YoY)

UF	REC. LÍQUIDA	Δ %	VOLUME (L)	Δ %	LUCRO BRUTO	Δ %	MARGEM %
UF-1	R\$ 1.446.275	+22,2%	649.485	+18,6%	R\$ 950.963	+22,9%	65,8%
UF-2	R\$ 231.716	+0,8%	134.626	+0,3%	R\$ 140.499	+1,7%	60,6%
UF-3	R\$ 206.713	-8,3%	121.216	-8,7%	R\$ 128.404	-6,9%	62,1%

## ANÁLISE POR SEGMENTO — TOP 8 (Receita, Volume e Margem · YoY)

#	SEGMENTO	REC. LÍQ.	Δ %	VOL (L)	Δ %	LUCRO BRUTO	MARGEM %
[1]	Segmento A — Hipermercado/Supermercado (≥10 checkouts)	R\$ 556.254	+26,7%	221.652	+21,2%	R\$ 371.972	66,9%
[2]	Segmento B — Distribuidor Multimarcas	R\$ 472.355	-3,1%	243.186	-5,1%	R\$ 302.852	64,1%
[3]	Segmento C — Mercados e Minimercados (1 checkout)	R\$ 307.741	+29,0%	172.941	+27,0%	R\$ 193.025	62,7%
[4]	Segmento D — Supermercado (5-9 checkouts)	R\$ 200.471	+84,4%	88.349	+70,8%	R\$ 132.284	66,0%
[5]	Segmento E — Supermercado (2-4 checkouts)	R\$ 200.383	-8,4%	107.155	-4,9%	R\$ 126.310	63,0%
[6]	Segmento F — Bares e Lanchonetes	R\$ 68.109	+2,6%	34.196	+4,9%	R\$ 43.758	64,2%
[7]	Segmento G — Padaria e Confeitaria	R\$ 27.590	-23,0%	15.074	-25,1%	R\$ 17.105	62,0%
[8]	Segmento H — Distribuidor Alimentos/Bebidas	R\$ 17.639	+135,9%	7.266	+138,4%	R\$ 11.869	67,3%

**RECORTE EMBALAGENS — Mês Vigente: R\$ 1.706.723 - Share da Receita Líquida total: 90,6%**

Embalagens: EMB-A · EMB-B · EMB-C | Grupos: Categoria 1 — Líder · Categoria 1 — Zero · Sabores (A·B·C·D)

**RECEITA LÍQUIDA (R\$)**

GRUPO	EMB-A	EMB-B	EMB-C	TOTAL
Cat. 1 — Líder	R\$ 896.169	R\$ 282.395	R\$ 242.957	R\$ 1.421.522
Cat. 1 — Zero	R\$ 141.071	R\$ 0	R\$ 65.333	R\$ 206.405
Sabores	R\$ 65.213	R\$ 0	R\$ 13.582	R\$ 78.796
TOTAL	R\$ 1.102.454	R\$ 282.395	R\$ 321.874	R\$ 1.706.723

**VOLUME (LITROS)**

GRUPO	EMB-A	EMB-B	EMB-C	TOTAL
Cat. 1 — Líder	512.400	104.407	56.846	673.654
Cat. 1 — Zero	77.928	0	15.034	92.962
Sabores	38.640	0	3.170	41.810
TOTAL	628.968	104.407	75.050	808.426

**MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO (%)**

GRUPO	EMB-A	EMB-B	EMB-C	TOTAL
Cat. 1 — Líder	64,9%	66,6%	56,5%	63,8%
Cat. 1 — Zero	74,5%	0,0%	61,0%	70,2%
Sabores	52,1%	0,0%	49,7%	51,7%
TOTAL	65,4%	66,6%	57,1%	64,0%

**EVOLUÇÃO POR EMBALAGEM — CONSOLIDADO YoY**

EMB.	REC. LÍQ.	REC. ANT.	Δ %	VOL	MARG.	COB.
EMB-A	R\$ 1.102.455	R\$ 955.735	+15,4%	628.968	65,4%	1.004
EMB-B	R\$ 282.395	R\$ 271.622	+4,0%	104.407	66,6%	579
EMB-C	R\$ 321.874	R\$ 247.068	+30,3%	75.050	57,1%	691

**EVOLUÇÃO POR GRUPO — CONSOLIDADO YoY**

GRUPO	REC. LÍQ.	REC. ANT.	Δ %	VOL	MARG.	COB.
Cat.1	R\$ 1.421.522	R\$ 1.223.813	+16,2%	673.654	63,8%	1.091
Zero	R\$ 241.311	R\$ 172.108	+40,2%	105.281	70,9%	516
Sab.	R\$ 78.797	R\$ 102.289	-23,0%	41.810	51,7%	501

## INSIGHTS POSITIVOS

- Margem de contribuição em 64,7% (+0,7 p.p. vs YoY) — mix mais rentável.
- Receita Líquida +15,0% YoY — R\$ 245.629 a mais que no mesmo período YoY.
- Top vendedor: Vendedor 01 — R\$ 654.975 (34,8% da receita).
- Top cidade: Cidade 01 — R\$ 680.912 (36,1% da receita).
- Cobertura MIX: 75,0% dos clientes com 2+ famílias (vs 72,6% YoY).

## ALERTAS / RISCOS

- Devoluções em 0,62% do faturamento bruto — monitorar qualidade/entrega.
- Vendedores com queda YoY: Vendedor 05 (-9,4%) e Vendedor 06 (-2,1%) — plano de recuperação.
- Top 10 clientes concentram 25,7% da receita líquida — risco moderado de concentração.
- Sabores (A, B, C, D) com retração média YoY entre -19% e -46%.
- Dependência da família-âncora (Cat. 1 — Líder) acima de 75% da receita.

## OPORTUNIDADES

- Cross-sell: subir mix de famílias para meta >80% via combos EMB-A + EMB-C.
- UF líder (UF-1) com margem 65,8% — replicar playbook em UF-2 e UF-3.
- Segmento A (Hiper/Super ≥10 ckts) — proteger base e ampliar penetração.
- Família-âncora (Cat. 1) — pricing precisa de revisão contínua para sustentar margem.
- Categoria 1 — Zero crescendo +40,2% — ampliar portfólio Zero e investir em ponto de venda.

## DIRECIONAMENTO ESTRATÉGICO

- 1) MARGEM — Sustentar 64,7% via pricing disciplinado em famílias-âncora (Cat. 1/Sabores) e revisão contínua do Custo Unitário (SKUs com CU divergente).
- 2) VOLUME — Plano de retomada de litros: aumentar frequência (pedidos) e cobertura por família. Foco em UF-1 (líder) e expansão em UF-2 / UF-3.
- 3) COBERTURA MIX — Subir clientes com 2+ famílias de 75,0% para meta >80% via combos de embalagem (EMB-A + EMB-C) e introdução de SKUs Zero/Sabores.
- 4) GESTÃO COMERCIAL — Replicar performance do Vendedor 01 (top) nos demais via padrão de visita, mix e ticket; intensificar oferta em Cidade 01.
- 5) GOVERNANÇA — Reduzir devoluções (atual 0,62%) via revisão de logística reversa e qualidade no recebimento; revisar bonificação se impactar CMV.

## TOP 10 CLIENTES — Mês Vigente (Receita Líquida)

#	CLIENTE	CIDADE	UF	SEGMENTO	REC. LÍQ.	% TOTAL	PEDIDOS
[1]	Cliente 01	Cidade 01	UF-1	Segmento A — Hiper/Super (≥10 ckts)	R\$ 81.884	4,3%	3
[2]	Cliente 02	Cidade 01	UF-1	Segmento B — Distribuidor Multimarcas	R\$ 67.236	3,6%	3
[3]	Cliente 03	Cidade 02	UF-1	Segmento A — Hiper/Super (≥10 ckts)	R\$ 63.195	3,4%	2
[4]	Cliente 04	Cidade 01	UF-1	Segmento B — Distribuidor Multimarcas	R\$ 59.153	3,1%	3
[5]	Cliente 05	Cidade 03	UF-1	Segmento B — Distribuidor Multimarcas	R\$ 40.412	2,1%	2
[6]	Cliente 06	Cidade 02	UF-1	Segmento B — Distribuidor Multimarcas	R\$ 37.974	2,0%	6
[7]	Cliente 07	Cidade 01	UF-1	Segmento A — Hiper/Super (≥10 ckts)	R\$ 35.722	1,9%	1
[8]	Cliente 08	Cidade 01	UF-1	Segmento A — Hiper/Super (≥10 ckts)	R\$ 33.620	1,8%	1
[9]	Cliente 09	Cidade 04	UF-1	Segmento A — Hiper/Super (≥10 ckts)	R\$ 33.153	1,8%	1
[10]	Cliente 10	Cidade 01	UF-1	Segmento D — Supermercado (5-9 ckts)	R\$ 31.883	1,7%	1

## CONCENTRAÇÃO DE RECEITA &amp; LEITURA EXECUTIVA

- Top 10 clientes concentram 25,7% da receita líquida do mês vigente.
- Receita Líquida total do mês: R\$ 1.884.705 • CPV: R\$ 664.838 • Margem: 64,7%.
- Top vendedor (Vendedor 01) responde por 34,8% da receita líquida (excluídos balcão/internos).
- Top cidade (Cidade 01) = 36,1% da receita.
- UF principal (UF-1): 76,7% da receita e margem de 65,8%.
- Família líder em receita: Categoria 1 — Líder (75,4%) — sustentar margem da família-âncora.

## CASE ILUSTRATIVO — CONCEITO

Storytelling Executivo de Sellout

Dados anonimizados · Estrutura analítica preservada