

VVWAR

DAY

2 0 1 9



— O FUTURO
CONECTADO
COM VOCÊ

UMA ENORME **TRANSFORMAÇÃO**

10

INVESTOR DAY

NOVA GESTÃO >> > >

- > Missão clara
- > Imediato **Turn Around**
- > Fortalezas:

| **87** mi

| **99.92%**

| **22** mi

| **60** entregas/
minuto

| **5.563**
municípios

A **MAIOR** **BLACK** **FRIDAY** DO BRASIL

98% entregue
em 1 semana

Melhoras nas **vendas,**
entregas, pós-venda,
comunicação

Marca e companhia
mais lembradas

48%

DA VENDA
TOTAL ONLINE

R\$ 1,1 bi

EM 1 DIA >>>

Retira Rápido
em 100% das lojas

130 mil TVs
180 mil celulares

50 mil fraldas online
17 mil de pneus
vendidos

GRAÇAS AO

MELHOR TIME DO SETOR

47mil

colaboradores engajados em servir o cliente

- › Ações de Time:
- › Reengajamento



PENSANDO
NO FUTURO
DA

via varejo

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed
 do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna
 aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation
 ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat.
 Duis aute irure dolor in reprehenderit in voluptate velit esse
 cillum dolore eu

CRIANDO O FUTURO DO VAREJO



1ª FASE:

Reestruturação
das diretorias

**COMERCIAL,
OPERAÇÕES DE
LOJAS FÍSICAS,
E-COMMERCE
E MARKETING**



- > E-commerce
- > Diretorias Regionais Loja Física
- > Marketing Omnicanal
- > Área Comercial e Planejamento

+50 novas lideranças
na companhia



2ª FASE

ROADSHOW

- › Engajamento
- › Alinhamento estratégico
- › Com **todos os gerentes**
Casas Bahia e PontoFrio
- › Streaming para todos
os **47 mil colaboradores**
- › Esquenta **Black Friday**
- › Direcionamento estratégico



BLACK FRIDAY

R\$ **1,1 bi**
em 1 dia



Retira Rápido em
100% das lojas



48%

da venda
total no online

15x

o volume de
um dia normal

- > **130 mil** TVs
- > **180 mil** celulares
- > **17 mil** pneus
- > **50 mil** fraldas



GENTE

> PROVE
De vendedor
para vendedor
350 consultores

> LÍDERES
DO FUTURO
+2.000 inscritos na
edição de 2019
157 selecionados ->
Gerente trainee

> LIDERA
2020: Todos
os gerentes de
loja serão treinados

INTELIGÊNCIA DE **DADOS**

Wi-Fi



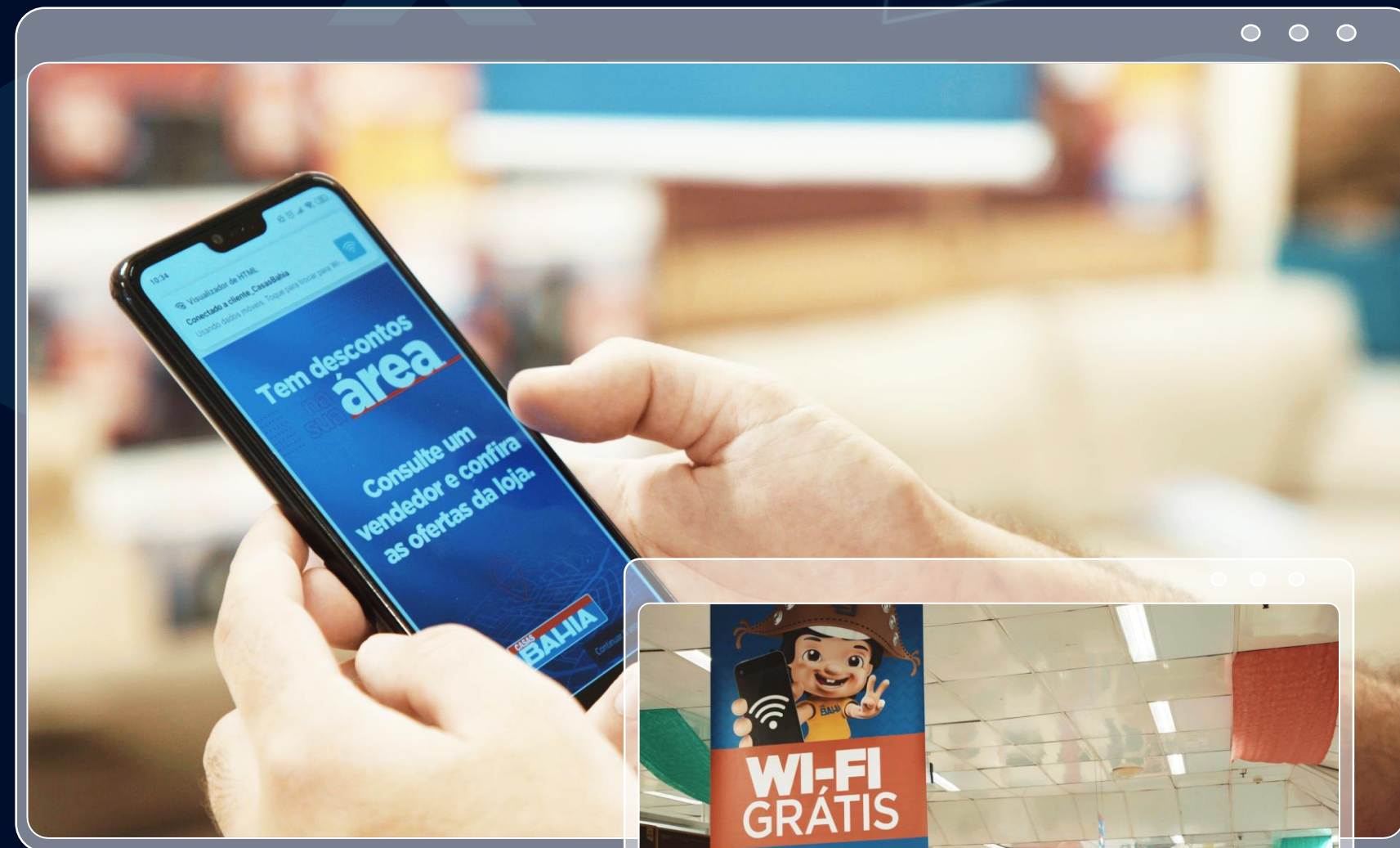
› Conveniência



› Captura de dados



› Analytics da loja



EXPANSÃO

FOCO NO NORTE* E NORDESTE

- › Maior produtividade Nordeste: +10%
- › Alavanca de crédito
- › Maior penetração de móveis
- › Eficiência logística
- › Alavanca para o e-commerce



*Estados priorizados

MÓVEIS

- › **Maior vendedor** de móveis do Brasil
- › Bartira: a **maior fábrica** de móveis da América Latina
- › **+10 p.p. acima** da média da companhia
- › Penetração forte no crediário e **baixa inadimplência**
- › **Fidelização**

#MINHACASATEMBAHIA





MÓVEIS

LIDERANÇA DE MERCADO



Total



#2

#3

#4

Outros



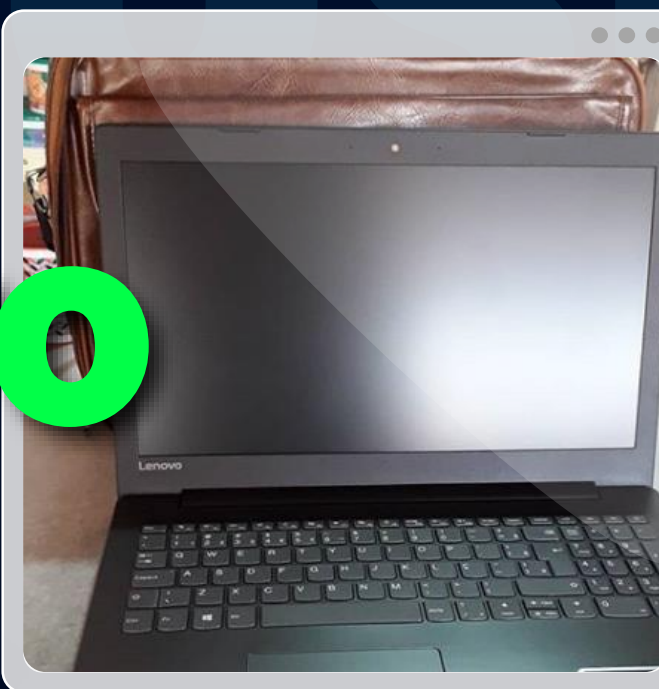
NOSSO PROPÓSITO

Realização de Sonhos



@central.alvxaro

Ainda não estou acreditando, minha primeira TELEVISÃO. Eu nunca tive uma no meu quarto. Assim como outros produtos aqui de casa, a Tv é da @CasasBahia



@vida_a_quatro

Finalmente comprei meu tão esperado #notebook. Pode parecer bobagem, mas só Deus sabe o quanto planejei. Comprei no APP da @casasbahia, consegui um super preço e retirei no mesmo dia



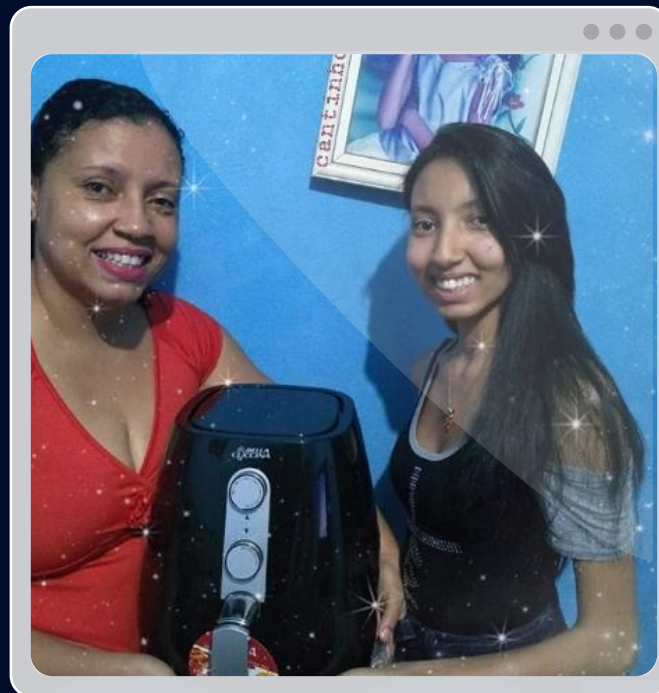
@cantinho_da_rouze

Depois de 10 anos com a mesma TV chegou a hora de trocar e a escolhida foi a smart tv! @casasbahia



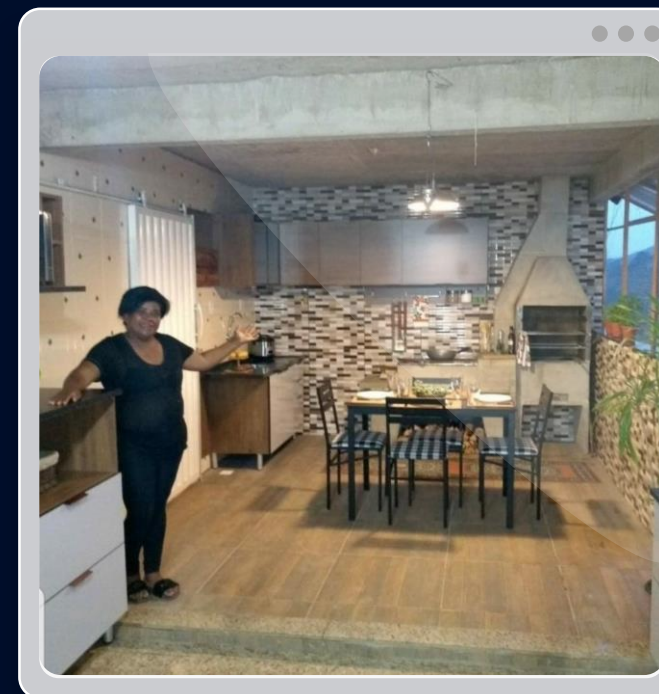
@Lar-dos-pimentas

...orgulho por ter montado um cantinho com itens em que conquistamos com fruto do nosso trabalho. ...consegui comprar lá na @casasbahia



@cantiho_da_mica

Não tem
sensação melhor
que realizar um
sonho...comprei
na @casasbahia



@canalclarear

A @casasbahia
realizou meu sonho
e transformou
minha cozinha
numa verdadeira
cozinha de novela

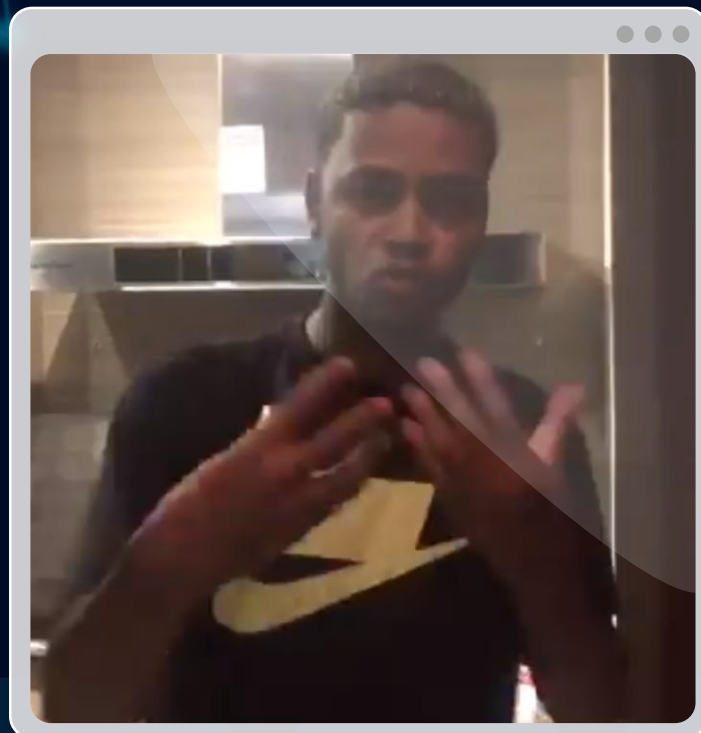


@meular_ap007

Para alguns é só um sofá, pra
outros são pequenas
realizações de sonhos. Comprei
na blackfriday da @casasbahia,
valeu ficar pesquisando

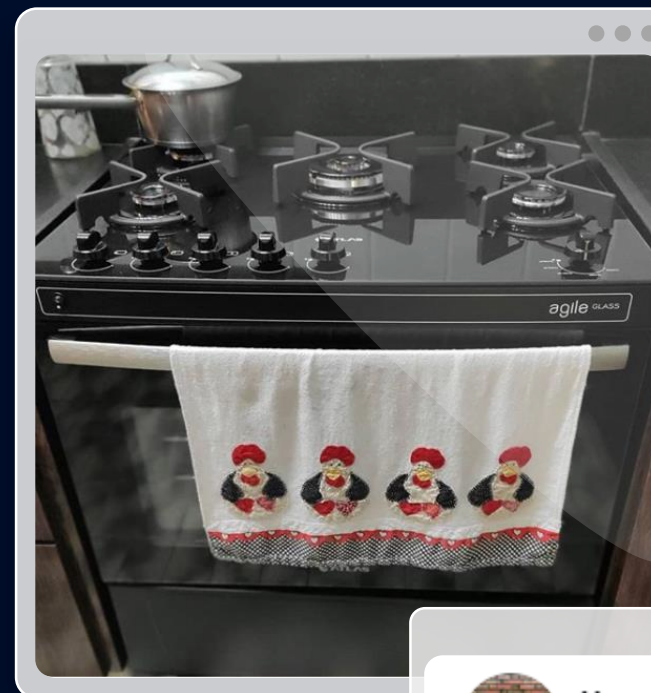
NOSSO PROPÓSITO

> Realização
de Sonhos



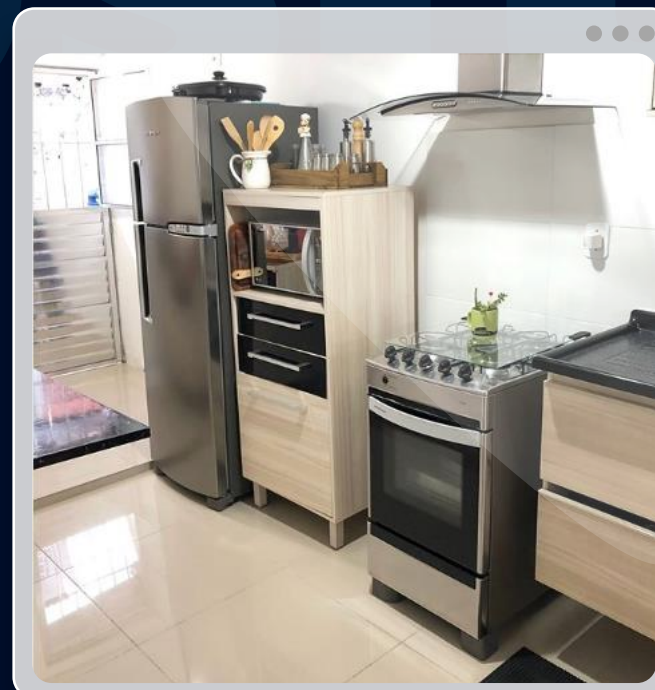
@McBrunoLeonel

Realizei meu sonho
minha casa está linda
obg meu Deus !!!!
@pontofrio



@minhacasa29

Ele é super lindo
e funcional,
recomendo muito.
😊 O meu comprei
na **@pontofrio**



@_minhacasinha

Sobre meus eletrodomésticos: tudo que vocês estão vendo, eu ganhei de presente de casamento! ☐ Fiz minha lista de presentes na **@pontofrio** e amei! Eles são super organizados e a entrega de tudo foi feita no prazo, super recomendo.



Unagi
@CaioGuip

sempre amei pinguins, agora quero ser BFF do
@pontofrio um sonho realizado

[Translate Tweet](#)
12:23 PM · Nov 24, 2011 · [TweetDeck](#)

ESTRATÉGIA
DE MARKETING

PILARES

pillares



MARKETING NA BLACK FRIDAY

2019

Casas Bahia:
A campanha
mais lembrada



CASAS
BAHIA



extra



pontofrio.com

Visitas
+132%
crescimento

Custo
por visita
-18%

Venda de
cartões próprios
+32%

PARCERIAS

ESTRATÉGICAS

Conexão com marcas que estão **ousando na comunicação**

Casas Bahia

Marca de **maior engajamento** no Facebook

Nosso post em parceria com o BK está entre os posts maior sucesso da Black Friday.

Fonte: Decode Buzz

Casas Bahia está se sentindo com fome. Publicado por Via Varejo 171 · 27 de novembro às 17:33

Alô, Burger King Brasil, já garanti meu Whopper hj por R\$6,90 e to ansioso pra aproveitar a promoção de amanhã! E vc, vai querer levar o que na Black Friday da Casas Bahia?

Edit 1: Então vc vai querer cupom, @? É cupom que vc vai ter! Fica ligado hoje às 22h.

Edit 2: Valeendo!!!



Casas Bahia Fome na Black

Caramba! Bateu mó fome durante a Black Friday e o iFood me surpreendeu. Olha só quem veio entregar o meu pedido ❤️❤️

#BlackFridayCasasBahia #AMaiorTaMelhorAinda #TaPodendo Ver menos



Ponto Frio

3ª marca de **maior engajamento** no Facebook

Ponto Frio

Publicado por Gabriel Ribeiro 171 · 29 de novembro às 13:01

Pinatas, hoje a gente vai descobrir quem é você na Black Friday Ponto Frio. Olha aí pra carinha dos pinguins e vota com o número nos comentários. Bora ver quem é quem!

BLACK FRIDAY ponto frio

1	2	3
4	5	6
7	8	9

50.017 Pessoas alcançadas

2.293 Envolvimentos

Impulsionar publicação

1,4 mil

171 comentários 26 compartilhamentos

FORMATOS

INOVADORES

ADVERTAINMENT

44 milhões

de pessoas impactadas



amor de mãe



Quinta à noite



Sexta no almoço



Sexta de manhã



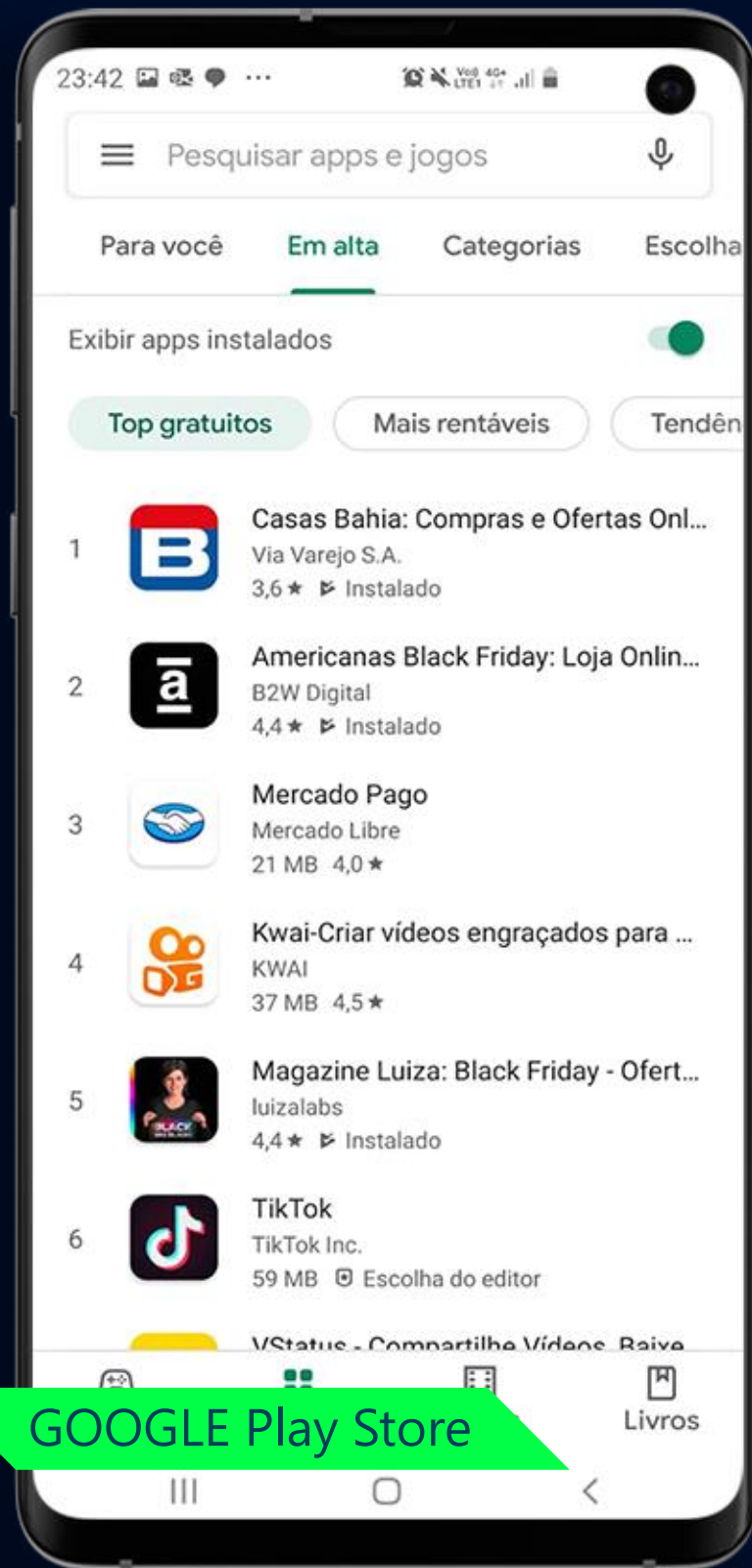
Sexta de manhã



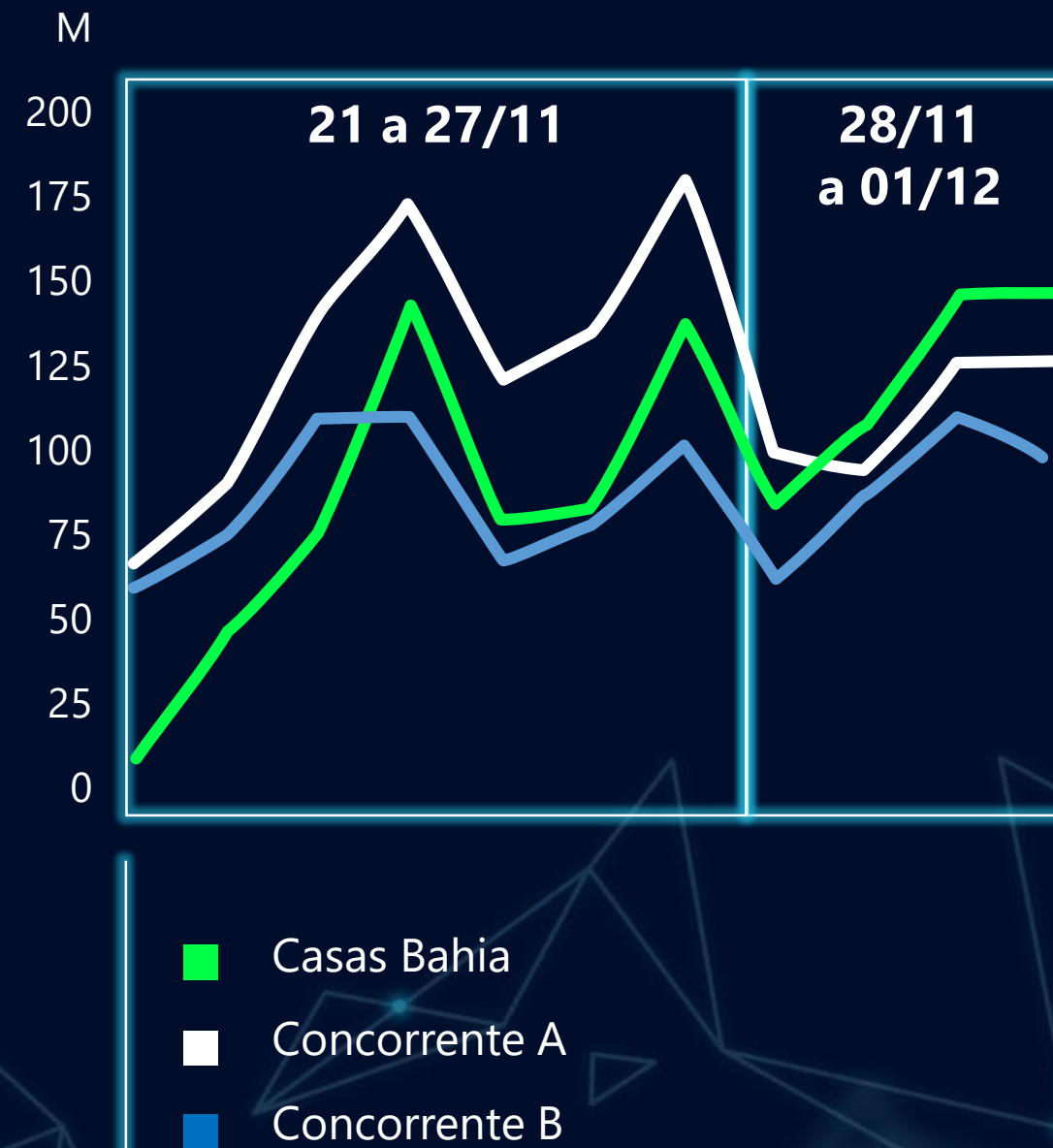
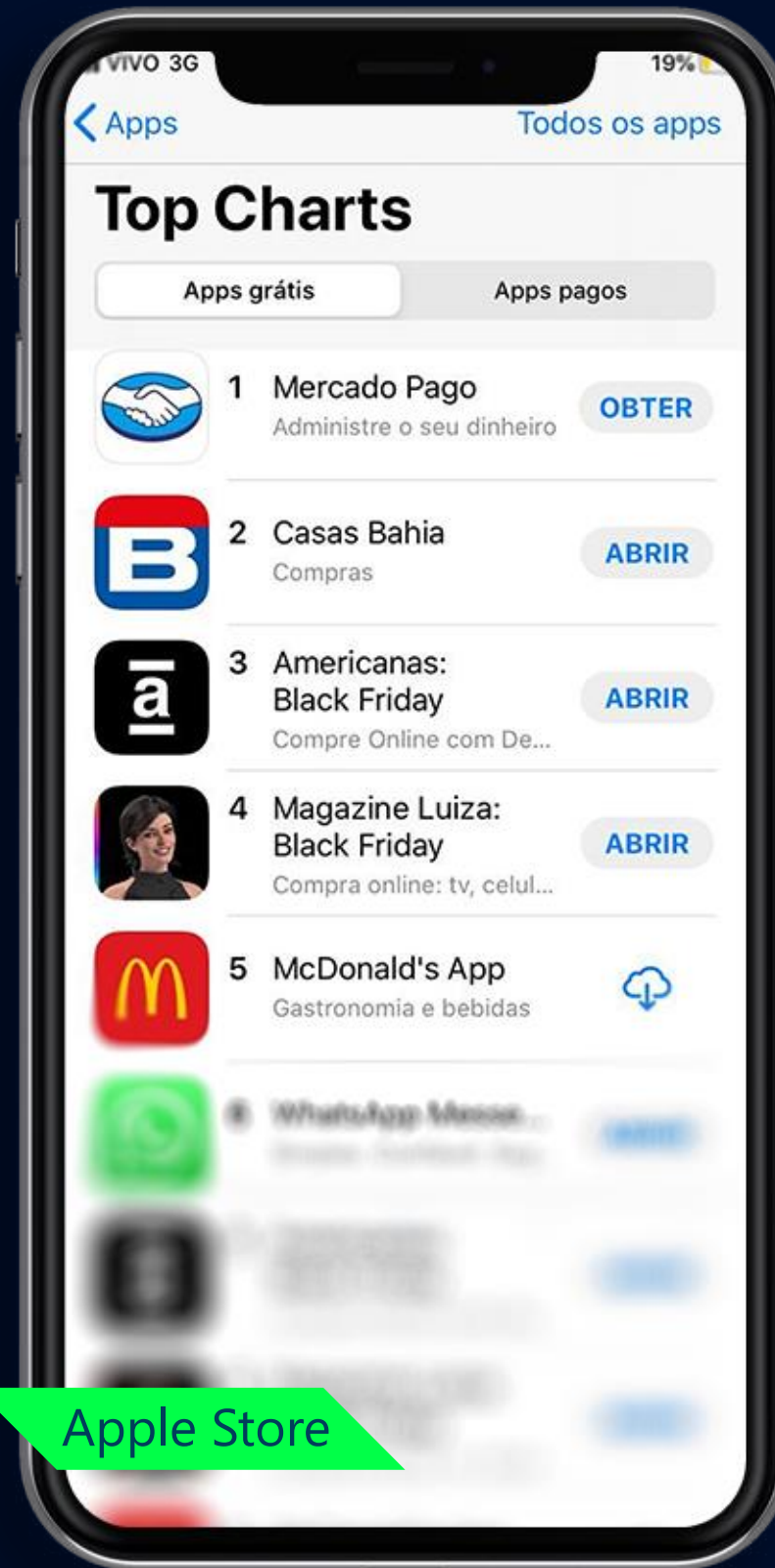
APP MAIS
BAIXADO NA
**BLACK
FRIDAY**

Fonte: App Annie

GOOGLE Play Store



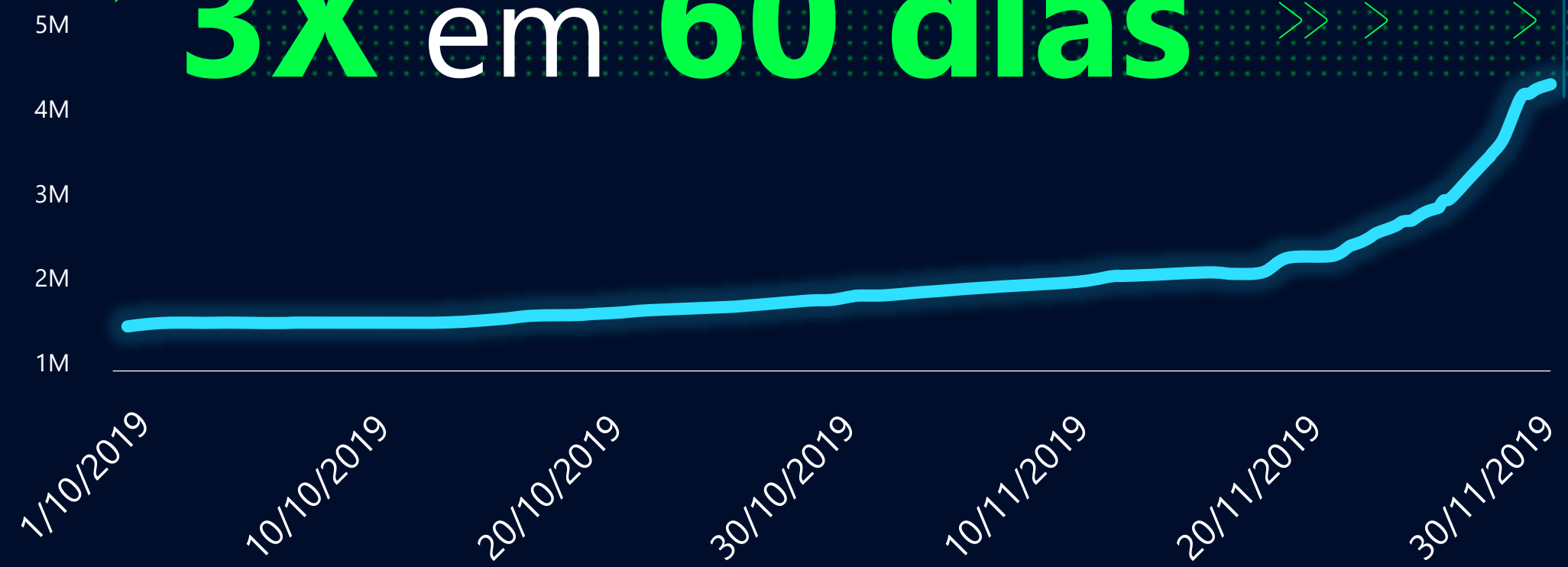
Apple Store



CRESCIMENTO EXPONENCIAL

5 MILHÕES DE USUÁRIOS
MENSAIS ATIVOS

3X em 60 dias



CLIENTES

O PRINCIPAL ATIVO

87 Milhões
base
cadastrada

22 Milhões
de clientes
compraram nos
últimos 12 meses

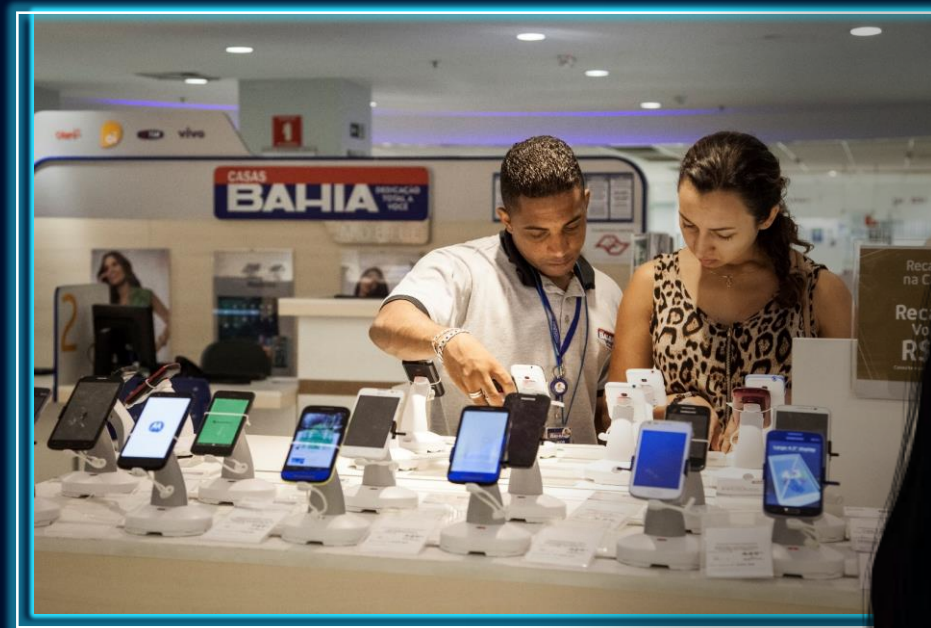
5 Milhões
de clientes no
crediário compraram
nos últimos 12 meses

Performance
no Google:
+48%

Black
Antecipada:
4x lift
no GMV

Oferta
personalizada:
+7% lift

Oferta CDC:
+11%
GMV



COMPORTAMENTO ALWAYS **ONLINE**

94%

das vendas no varejo acontecem no mundo físico

43%

das pessoas que comparam nas nossas lojas visitaram o nosso site previamente

1 em cada 3

vendas do varejo físico são influenciadas pelo online





> Custo por aquisição

-40%

Taxa de conversão:

+3x

em comparação
ao remarketing
e-commerce

>>> >

REMARKETING

PARA O MUNDO FÍSICO



CAMPANHAS ONLINE COM

IMPACTO OFFLINE

- > **Facebook API** de conversões offline
- > Ofertas personalizadas 1:1



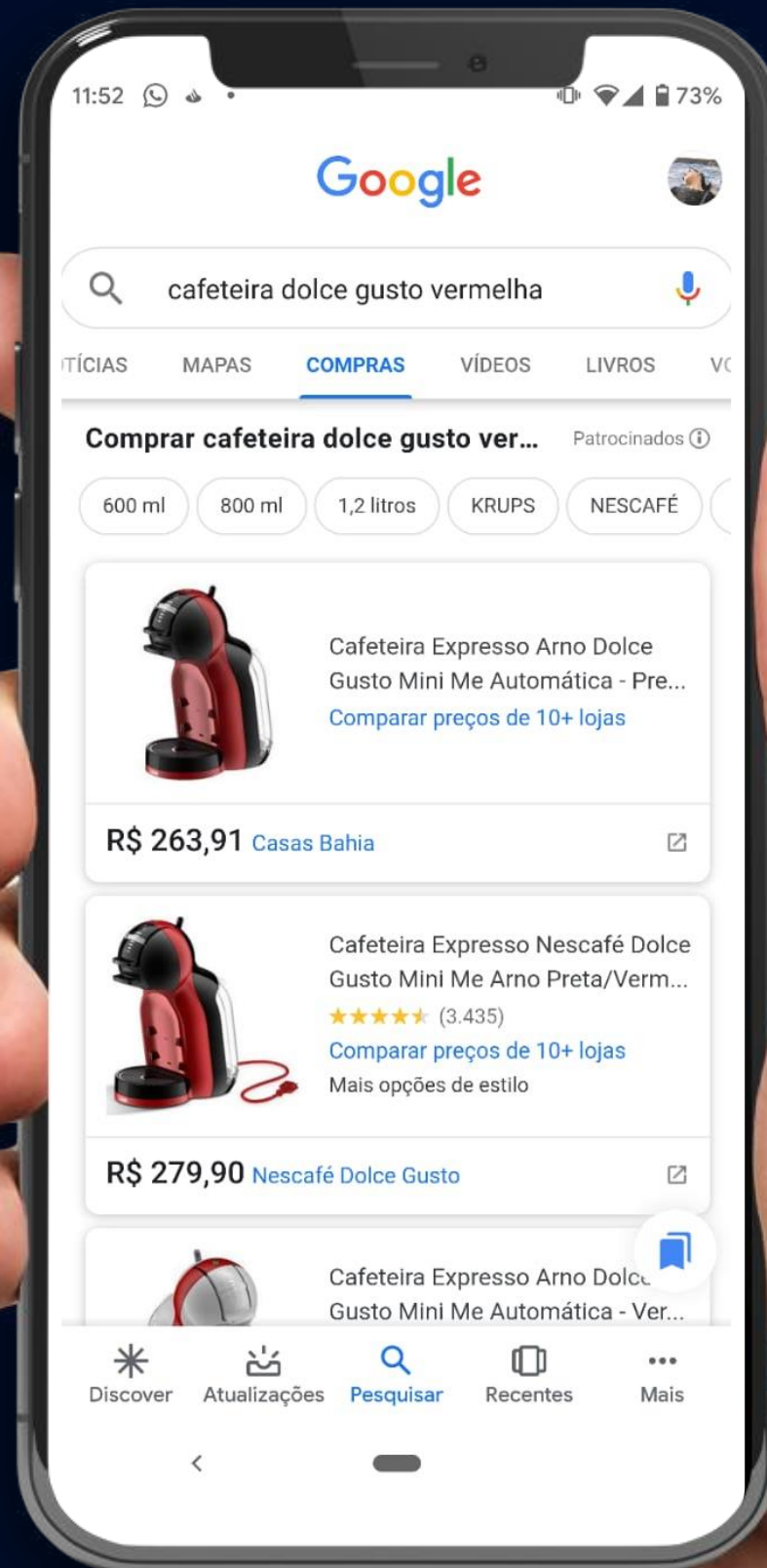
facebook®

CASAS
BAHIA

- > **+6%** vendas incrementais em loja
- > **Dobro** de conversão comparado com a média **global** do Facebook

CAMPANHAS ONLINE COM

IMPACTO OFFLINE



pontofrio
Google

> Resultado **+50%**
Omni ROAS Vs.
ROI online

> **+10%** interesse
de busca



PRESENÇA EM PROPRIEDADES PREMIUM

1397-F
12-HP
896-98G

- > **+10x** venda item anunciado Vs. baseline
- > **+10x** busca pela marca no Google
- > **+32%** acesso na plataforma

PROPRIEDADE EXCLUSIVA



GRP 14
Imp 9MM



GRP 17
Imp 12MM



GRP 19
Imp 13MM



GRP 20
Imp 14MM



GRP 24
Imp 16MM



GRP 28
Imp 19MM



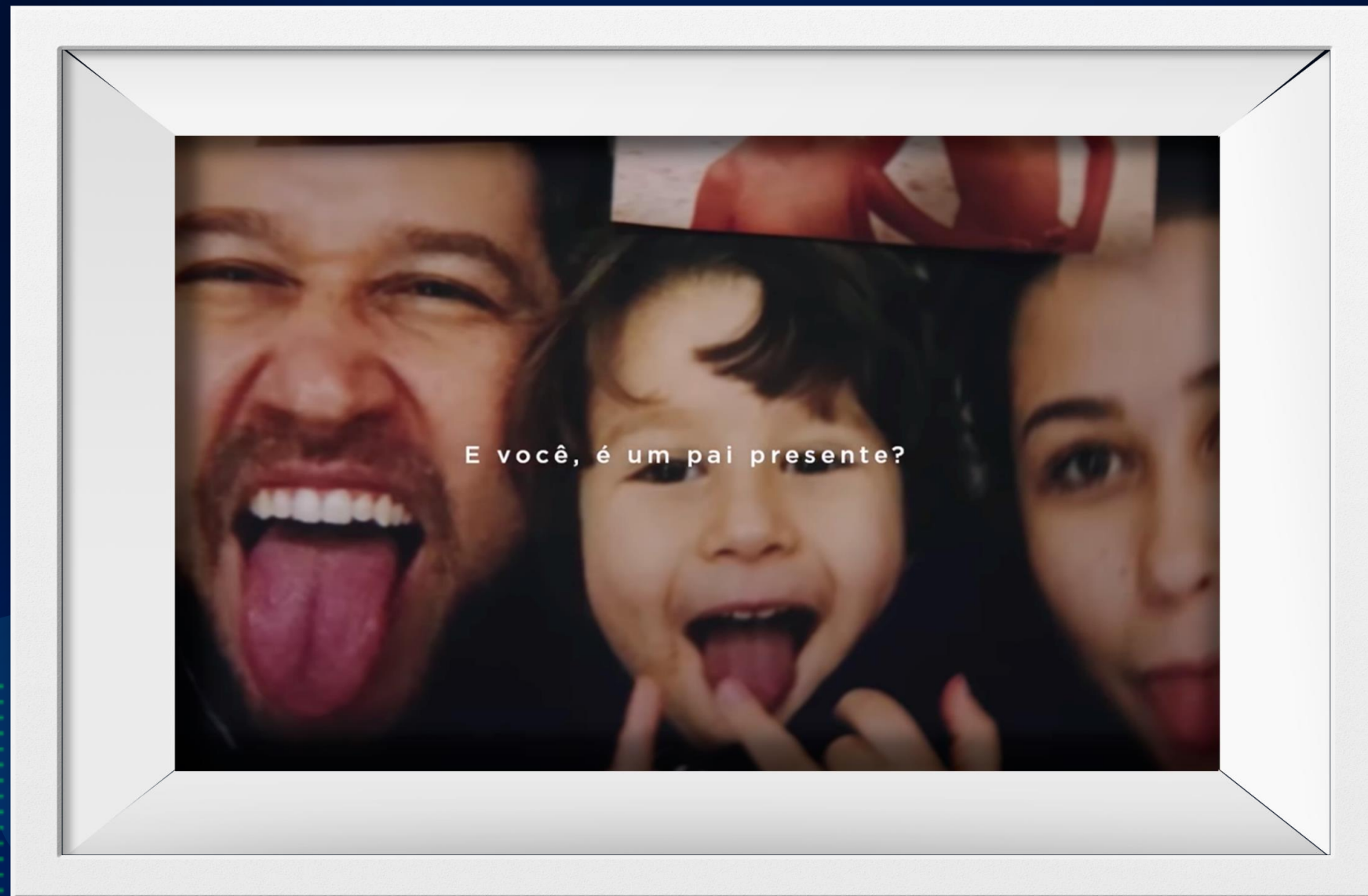
GRP 27
Imp 18MM



GRP 34
Imp 23MM

Logo do canal da TV Pùblica de São Paulo, apresentando o programa de televisão de variedades de 1971 a 1974. O canal de televisão é parte do canal de televisão público, sendo que o canal de televisão de 1971 a 1974 é o canal de televisão de 1971 a 1974.

CONEXÃO EMOCIONAL NO DNA



- > Campanha Dia dos Pais
- > Abandono parental: um problema que impacta **11 milhões** de crianças no Brasil
- > 35 milhões de visualizações
- > 3° vídeo no YouTube Leaderboard

1397-F
12-HP
896-98G

LOJAS

FÍSICAS



1.071 lojas

+1.500.000 m²

1.400 m² / loja

+100 lojas reformaremos

1397-F
12-HP
896-98G

SEGURANÇA



> **~16 mil**
câmeras

> **100%**
das lojas e CDs
monitorados

> **+ de 2**
eventos
evitados
por dia

>>> **Benchmark**
em gestão de
segurança no varejo

LOGÍSTICA E ABASTECIMENTO

via **varejo**



- > **26** CDs
- > **+1,1 milhão** de m²
- > Presença física em **95% do PIB** do país
- > **+1,1 milhão** de entregas / mês
| ~**1 entrega** por segundo
- > Entregas em **100%** dos municípios

LOGÍSTICA E ABASTECIMENTO

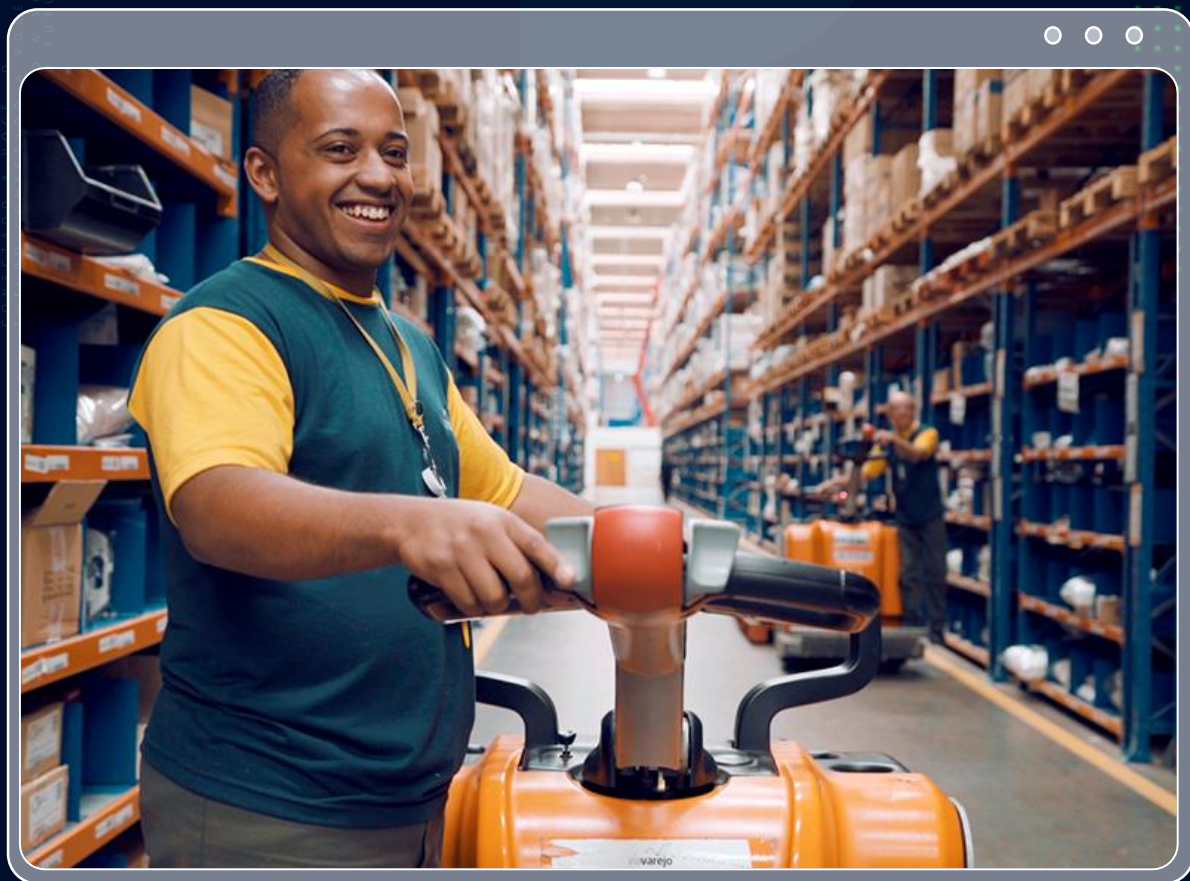

via**varejo**



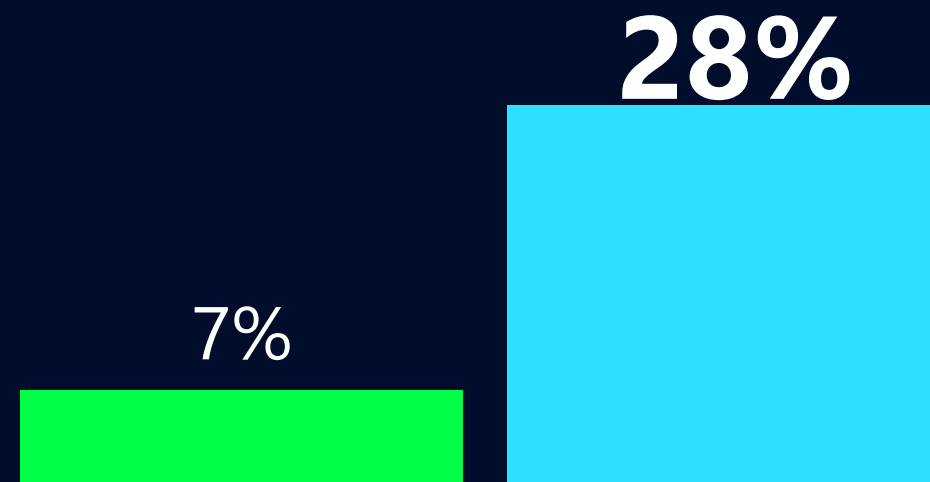
- > Em 2019 já entregamos em **5.563** municípios... faltam 7...
- > Redução do custo por entrega em **10%** do 1º para 2º semestre
- > Retira rápido de **+10 p.p.** em 4 meses
- > **60** lojas-hub
- > Stockout **reduzido em 30%** em 4 meses

LOGÍSTICA E ABASTECIMENTO

>>> PERFORMANCE ENTREGAS



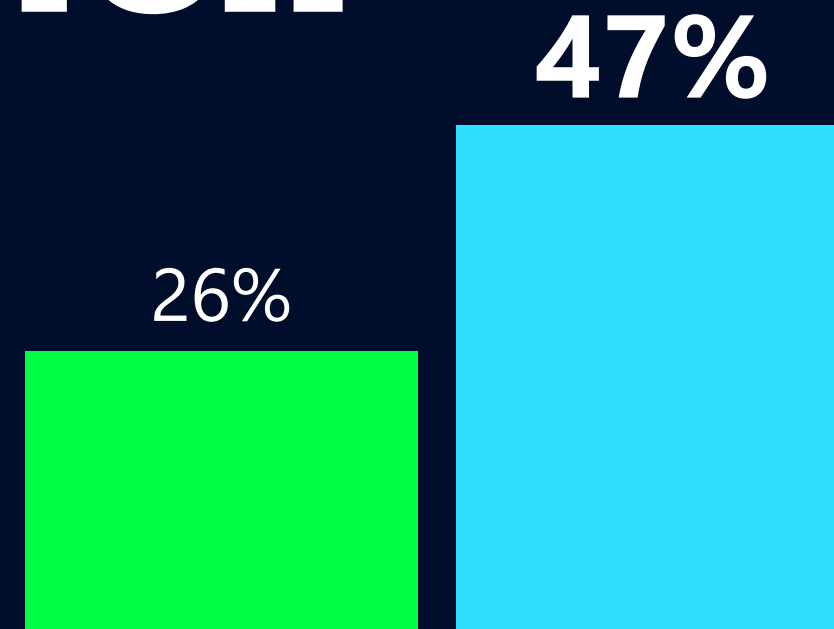
EM ATÉ
24h



2T19

3T19

EM ATÉ
48h



2T19

3T19

LOGÍSTICA E ABASTECIMENTO



> **Estoque** mais próximo dos clientes:

maior frequência de **abastecimento de lojas**

melhor uso da nossa **malha de CDs**

> **Novos algoritmos** de abastecimento de loja e balanço entre CDs

> **Simplificação** de estrutura organizacional

> Ampliação de lojas-hub para **100 lojas**

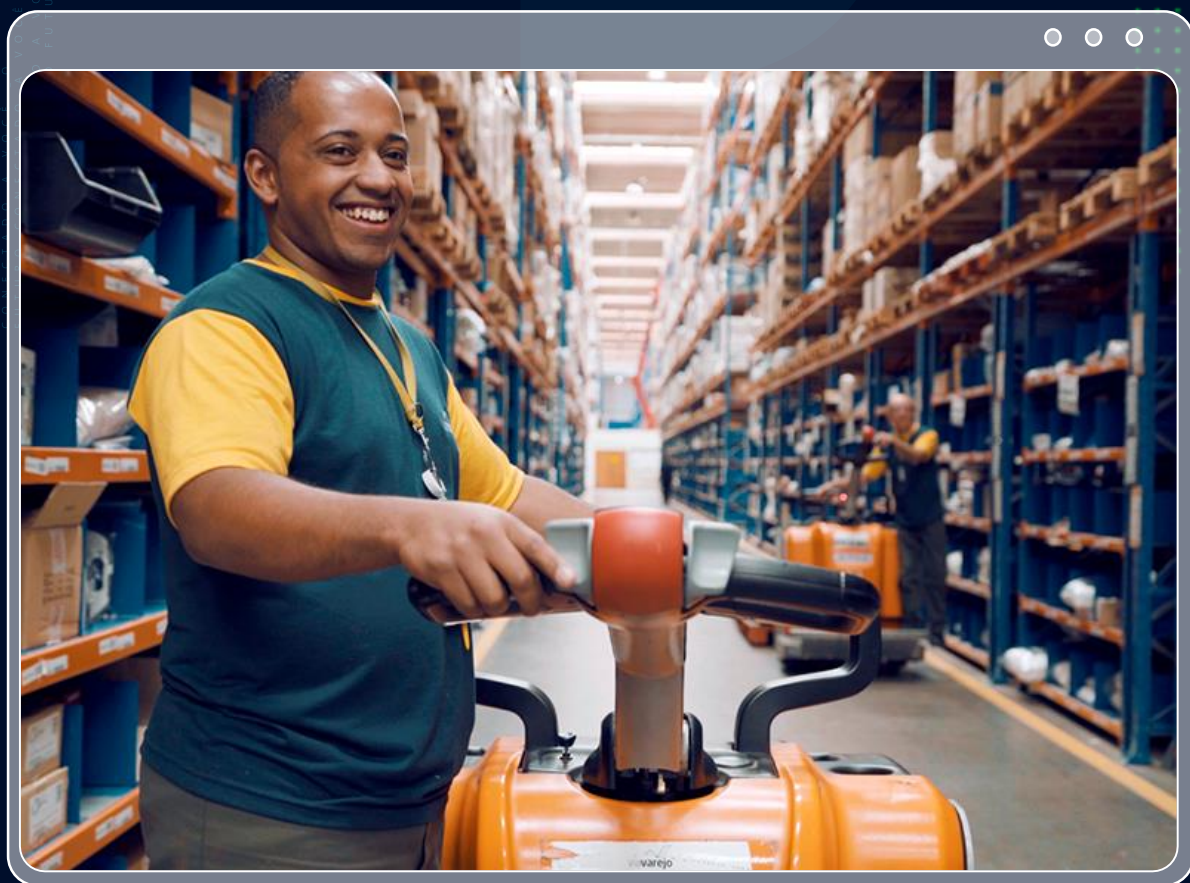
> **O melhor WMS** em todos depósitos

> **Digitalização** da gestão de montagem de móveis

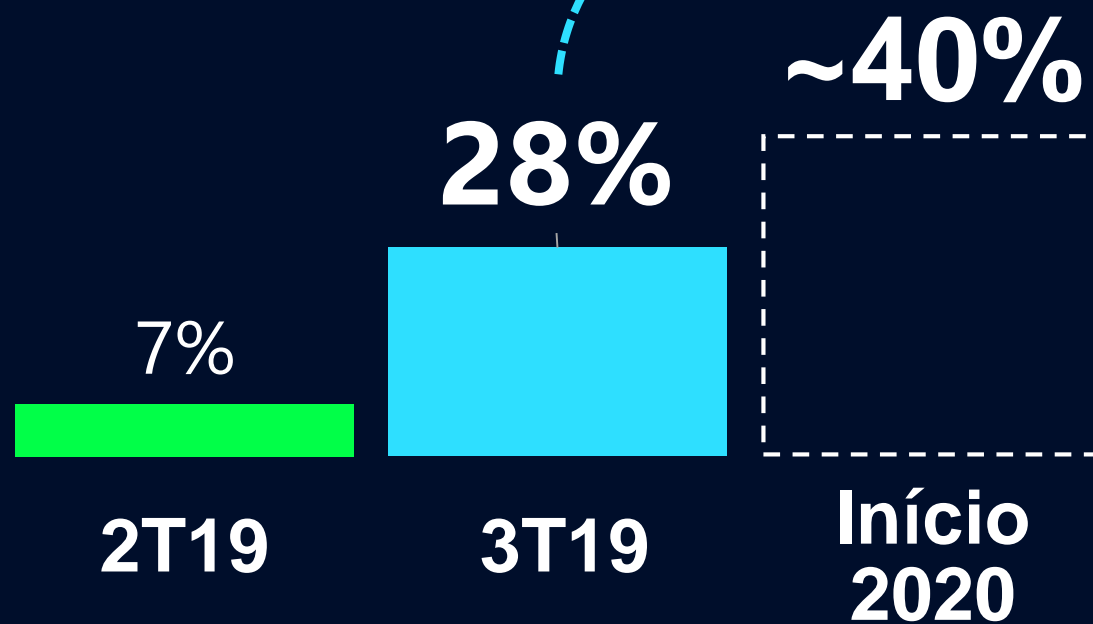
LOGÍSTICA E ABASTECIMENTO

2020E

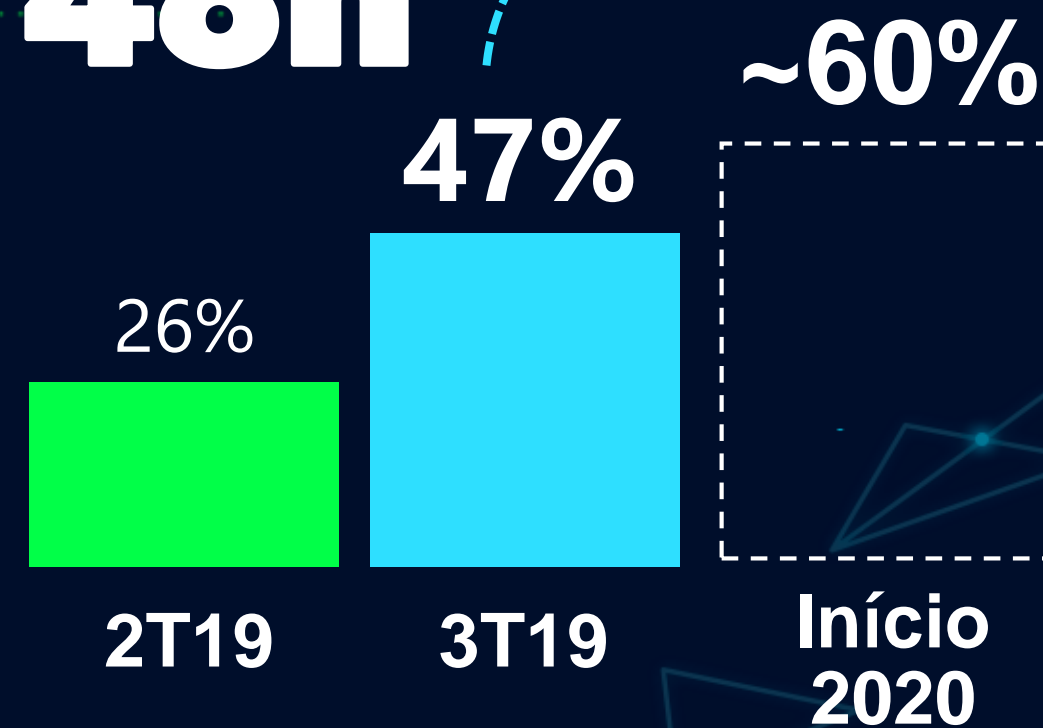
PERFORMANCE ENTREGAS



EM ATÉ
24h



EM ATÉ
48h



LOGÍSTICA E ABASTECIMENTO

2020E

- › Redução adicional do custo por entrega em **8 - 10%**
- › Otimização gerando **30% de capacidade adicional**
- › **Logística** do marketplace e parceiros



SUPRIMENTOS
INDIRETOS
+ R\$3bi
SOB GESTÃO



- › Área formada em Julho 2019
- › **200 iniciativas** de **redução de custo** em execução com potencial de ~ 1 p.p. de margem
- › **SAP Ariba** em implementação no 4T = **mais controle**
- › **SAP Ariba**: benchmark em tempo de implantação e custo (fonte: SAP Brasil)
- › **Integração e digitalização** do backoffice

248774-66-5-46073



BARTIRA

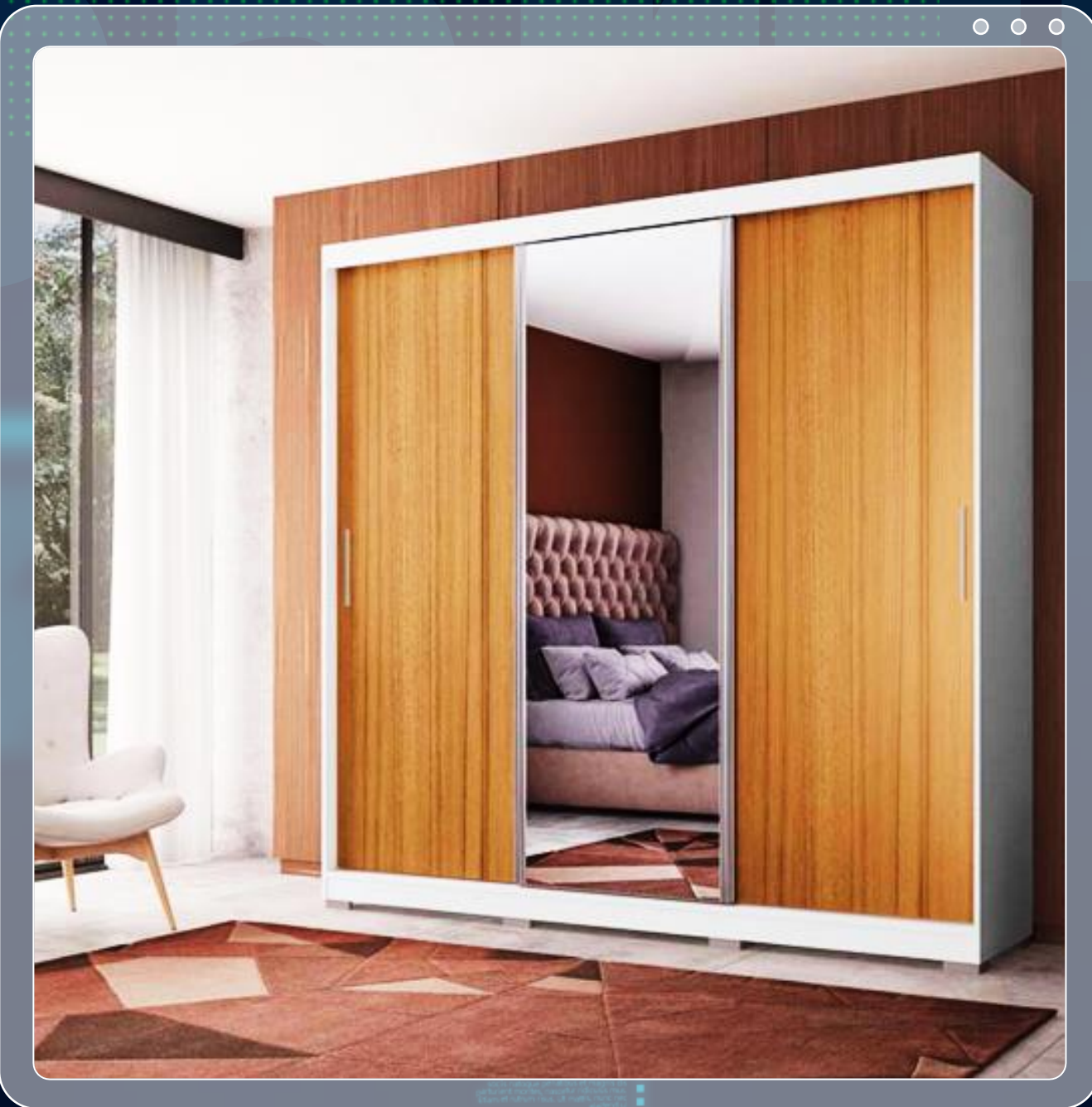


- › Maior fábrica de móveis da América Latina: **110.000** m²
- › **+2,3 mil** móveis produzidos por dia
- › Foco em **cozinhas e dormitórios**
- › 2019 com **menor custo** por m² **produzido na história**
- › **Produtividade** por homem/hora **11% acima de 2018**
- › **Melhor índice de qualidade já registrado**
- › Melhor ano 2019 em **segurança fabril**

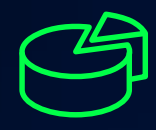
BARTIRA

248774-66-5-46073

24874-66-5-46073
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis aute irure dolor in reprehenderit in voluptate velit esse cillum dolore eu fugiat nulla pariatur. Excepteur sint occaecat cupidatat non proident, sunt in culpa qui officia deserunt mollit anim id est laborum.



BARTIRA



Capacidade de produção
Até 40% maior
sem CAPEX significativo



+50 projetos
que incrementam a margem da Bartira em 6p.p.

24874-66-5-46073
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis aute irure dolor in reprehenderit in voluptate velit esse cillum dolore eu fugiat nulla pariatur. Excepteur sint occaecat cupidatat non proident, sunt in culpa qui officia deserunt mollit anim id est laborum.

24874-66-5-46073
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis aute irure dolor in reprehenderit in voluptate velit esse cillum dolore eu fugiat nulla pariatur. Excepteur sint occaecat cupidatat non proident, sunt in culpa qui officia deserunt mollit anim id est laborum.



SUSTENTABILIDADE

› **35%** da energia consumida vem de fontes renováveis

› Programa de LEDs: implementado em **+ de 40%** da cia

› Cresceremos **sem aumento** de consumo de energia

› **Logística reversa** de eletrônicos nas lojas

› Programa de resíduos orgânicos para **compostagem** (5 ton em 3 meses)

› Reciclagem em **100%** das lojas, CDs e escritórios

› Recuperação de **94%** dos produtos retornados. Restante é reciclado.



BLACK FRIDAY

PELA TECNOLOGIA

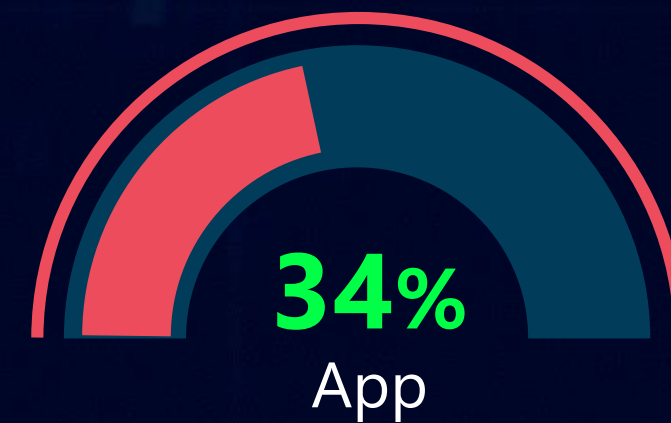
ONLINE

App

- > 80 pedidos por segundo no pico da Black
- > 100% uptime

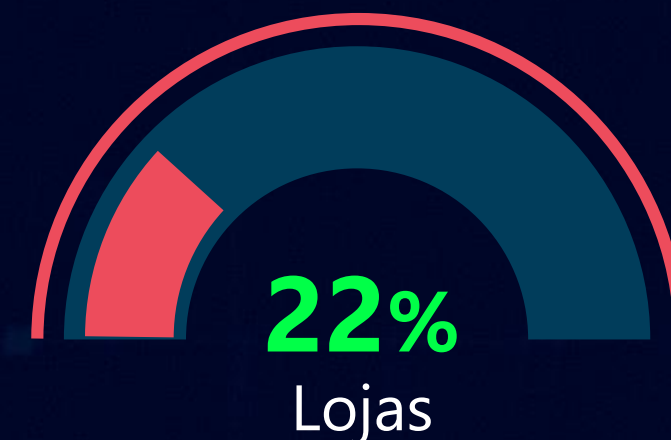
Mobile site

- > 210 pedidos por segundo no pico
- > 100% uptime



OFFLINE

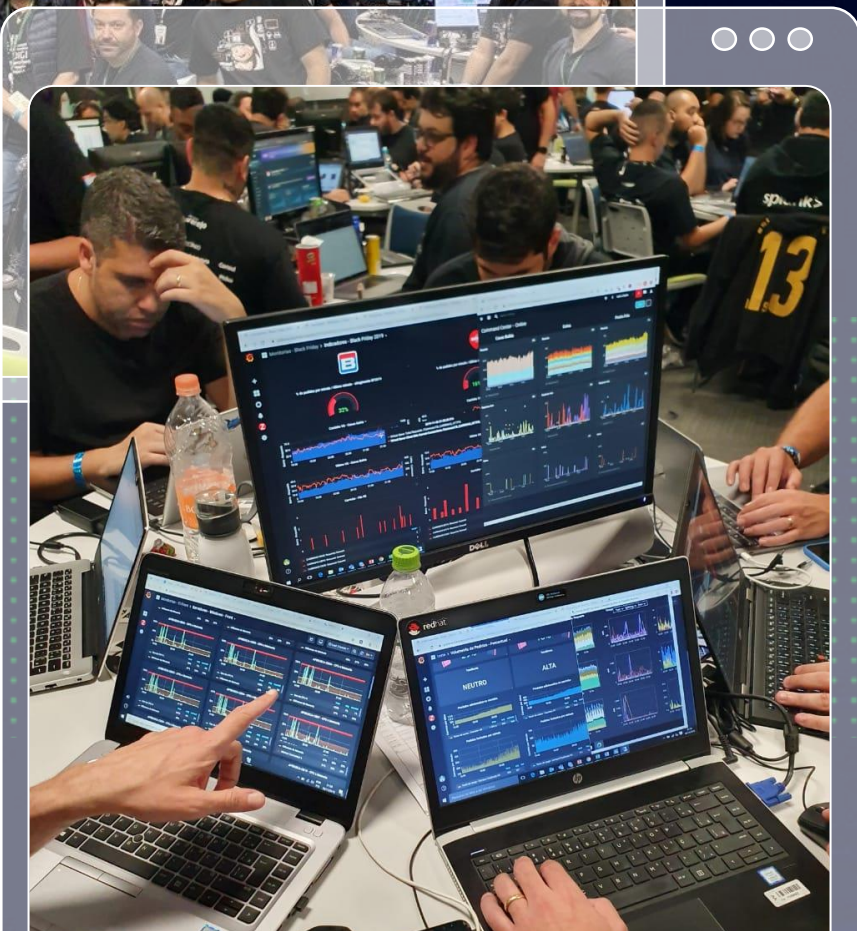
- > 36 pedidos por segundo no pico
- > 100% uptime



OMNICALIDADE

Retira Rápido

- > 100% das lojas ativadas durante todo o período



TRANSFORMAÇÃO TECNOLÓGICA



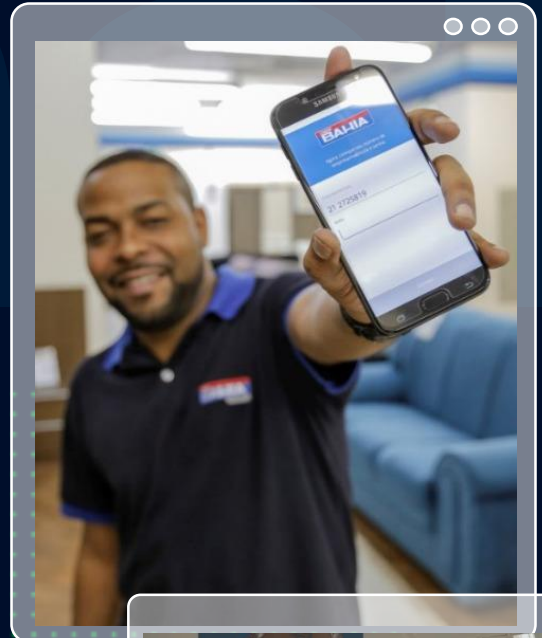
1 0

0 1

Novos negócios digitais
Inteligência aplicada: clientes e companhia
Evolução da plataforma

TECNOLOGIA

1P
3P



 **Retira rápido**

Evolução da plataforma

EVOLUÇÃO DA PLATAFORMA

ONLINE

- > Novos apps em até **6 meses**, focando em usabilidade e velocidade

OFFLINE

- > **Lojas físicas em digitais:**
 - > Infra: novos PDVs no desktop e mobile
 - > Abordagem: Uso de wifi, oferta de créditos na frente e nova jornada de vendas
 - > Conteúdo: Recomendações e Marketplace

MARKETPLACE

- > Nova Plataforma para **Sellers**
- > ... Com equilíbrio **entre 1P e 3P**

OMNISCANALIDADE

- > Novo **Retira Rápido**

TECNOLOGIA



CULTURA DE DADOS

PRECIFICAÇÃO

- › Novos processos de atualização
- › Regras de negócios com muito mais variáveis

LOGÍSTICA

- › Previsão de demanda/avanço de estoques de 26 CDs para +1.000 lojas

FRETE

- › Novas regras de negócio para custos e prazos de entrega

CREDIÁRIO

- › Revisão total da régua de contato desde atração, ativação, fidelização e recorrência

MARKETING

- › Novo motor de crédito e novos formatos ao longo da jornada

TECNOLOGIA



CULTURA DE DADOS

FINANÇAS

- › Reports financeiros e gerenciais

ÁREAS DE NEGÓCIOS

- › Backoffice: integração e digitalização de processos
- › Comercial: Dashboards para nossos 22 mil vendedores

PESSOAS

- › Escalabilidade na admissão de colaboradores
- › Gestão de performance
- › Prevenção de turnover

TECNOLOGIA



NOVOS NEGÓCIOS DIGITAIS

PONTO DE PARTIDA

- › Aproveitar nossas fortalezas

PLATAFORMA ABERTA

- › Expandir ofertas de serviços complementares

CORPDEV

- › Buscar parceiros
- › Incubar
- › Investir & associar-se

base de clientes

87 milhões



TECNOLOGIA ALÉM DO VAREJO

banQi

CARTEIRA DIGITAL

› Funcionando como Super App

0.5
milhão de downloads

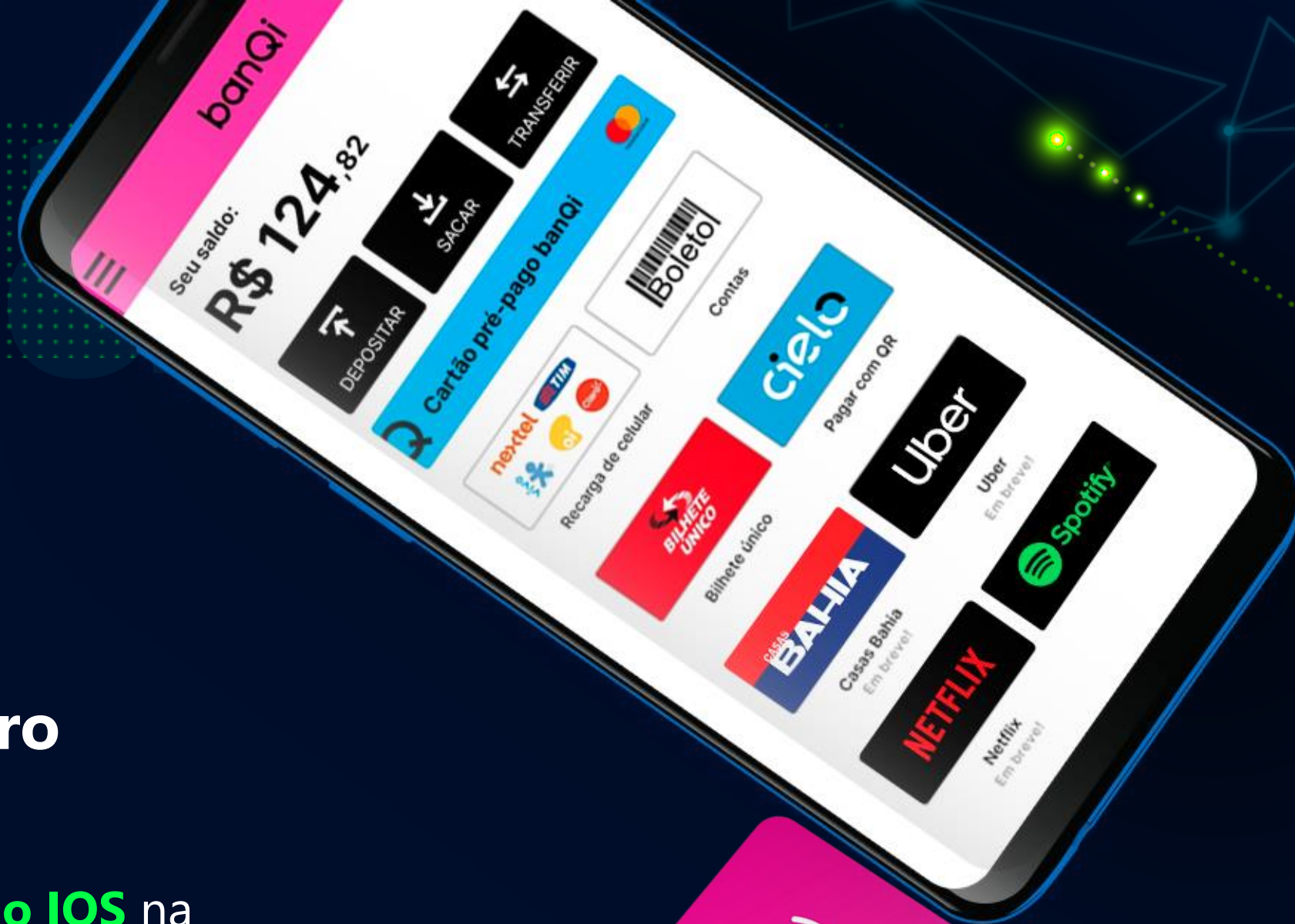
› Hoje em +200 lojas
› **Rollout nacional Janeiro**

4 MESES

70
lojas

NOVIDADES

› **Versão IOS** na próxima semana
› Integração com o app das **Casas Bahia**
› **Pagamento direto** em nossas lojas e e-commerce

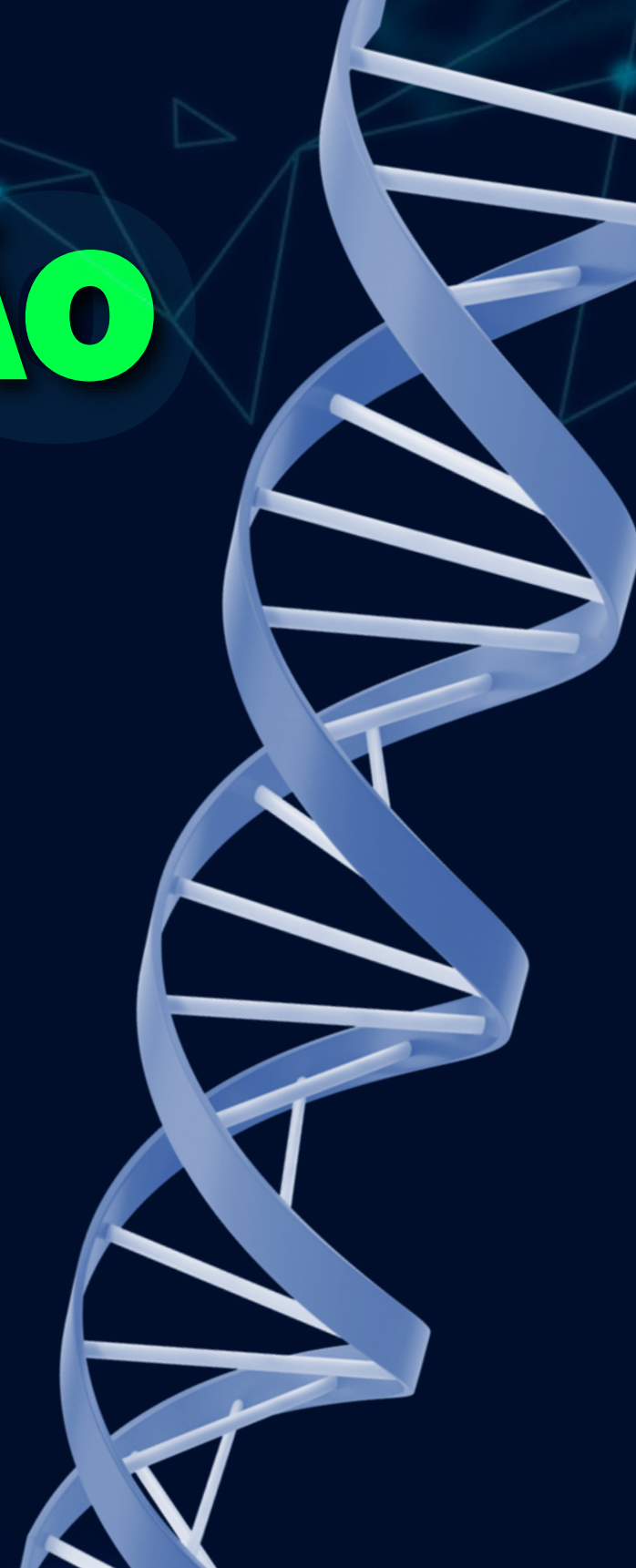




TRANSFORMAÇÃO

ORGANIZACIONAL

- › Liderança e Talentos
- › Cultura Digital
- › Modelo de Gestão
- › Diversidade
- › Ética



macro

CENÁRIO MACRO

› Reformas

› Recuperação da economia/
geração de emprego

› Juros baixos

MOTORES

DE CRESCIMENTO



© 2016 Casas Bahia. Todos os direitos reservados. Casas Bahia é uma marca registrada de Casas Bahia S.A. em todo o Brasil e em outros países.

#CREDIÁRIO

#TOTALMENTE AUTOMATIZADO

- › Modelos matemáticos
- › Tecnologia (**Machine Learning**):
Antes **4 mil funcionários**
Hoje **< 200**
- › Milhões de clientes:
Motor de venda
Motor de rentabilidade

>> > **R\$ 11 bi** >> **14%~16%**
DE PRÉ-APROVADO

5 mi >> **3,8%**
DE CLIENTES PDD



```
ris solob suugl uerol  
iirromom uera  
vile uerol iha  
iirromom uera  
dib iirromom uera  
ris solob suugl uerol  
iirromom uera  
vile uerol iha  
iirromom uera  
dib iirromom uera  
ris solob suugl uerol  
iirromom uera  
vile uerol iha  
iirromom uera  
dib iirromom uera  
ris solob suugl uerol  
iirromom uera  
vile uerol iha  
iirromom uera  
dib iirromom uera
```

```
001  
265*51-4NPW4  
Lorum ipsum dolor sit  
amet consectetur adipiscing  
elit. Sed do eiusmod tempor  
incididunt ut labore et  
dolore magna aliqua. Ut  
loquatur in reprehenderit  
in voluptate velit esse  
cillum dolore eu fugiat  
nulla pariatur. Excepteur  
sint occaecat cupidatat  
non proident, sunt in  
culpa qui officia deserunt  
mollit anim id est laborum
```

CRITÉRIOS SELETIVOS
PARA **APROVAÇÃO**:

- › Painel de opções
personalizada
- › Categoria
- › CPF

VOLUME
14%~16% >> **20%**

COMPRAMOS BEM



VENDEMOS BEM



**VOLTAMOS A
GERAR CAIXA**

EQUÍLIBRIO

ENTRE ESTOQUES
E FORNECEDORES



Saneamento de estoques

no 3T e 4T 2019

R\$ 1,1 bi

DE REDUÇÃO
DE ESTOQUES

Eficiência:

› Redução de 30 dias

ESTOQUES

80 Dias

Chegou a ser 120 dias

FORNECEDORES

90 Dias

Chegou a ser 150 dias

equilíbrio

#ESTRUTURA DE CAPITAL

> Manutenção da
Liquidez e Robustez
de Caixa

> Recebíveis

> Liberação
de ativos

> Rigor de WK

> Alongar dívida
2 a 3 anos

CDI custo nominal
de **7-7,5%** para **5-5,5%**

> Rating

> Monetização créditos
fiscais

Aproximadamente
R\$ 300 milhões ao ano

CRÉDITOS FISCAIS

NÃO ACUMULAREMOS MAIS CRÉDITO

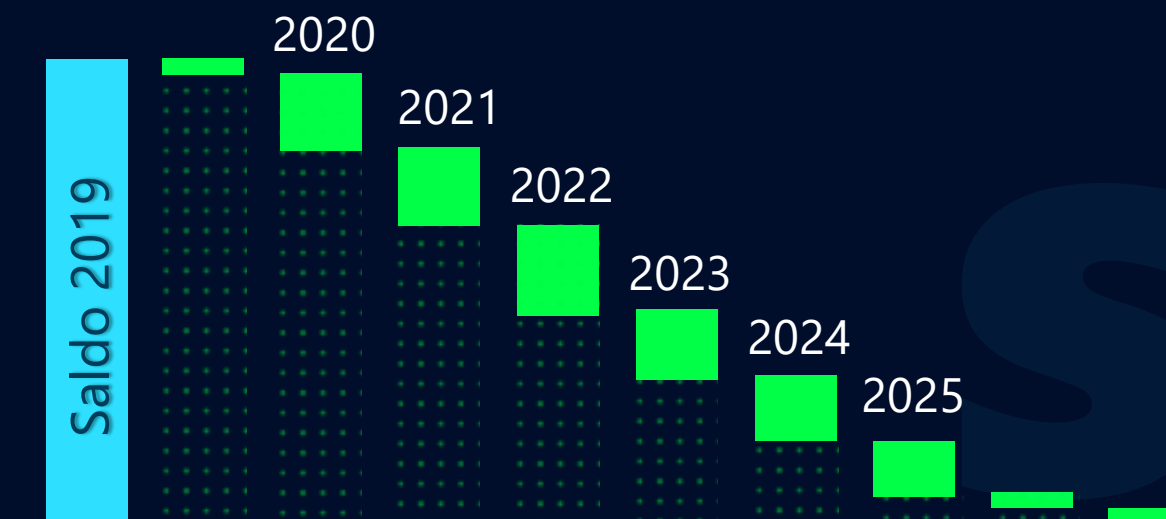
- › CDs são substitutos tributários
- › PIS/COFINS passam a integrar a base de cálculo do ICMS nas saídas em transferências dos CDs substitutos para as lojas. Aumento da monetização e redução do pagamento do ICMS-ST

+R\$150 milhões ao ano
(aproximadamente)

- › Inteligência logística
 - Colocar o produto certo na loja certa para **evitar ineficiências tributárias**
- › Aceleração logística para abastecimento dos CDs de SP a partir de MG (Triangulação MG)
 - Estoque melhores
 - Giram mais rápidos
 - Com margens melhores

- › Monetização de 10 para 5 anos

Saldo 2019



Redução de **90%**
do saldo em
5/6 anos

Monetização

R\$300 milhões ao ano
(aproximadamente)

#TRABALHISTAS



CORRIGIR O PASSADO

- › Ajuste de quadros do passado

GERIR MELHOR A PARTIR DE AGORA

- › Contratar mais
- › Treinar melhor
- › Cuidar /motivar/remunerar
- › Retreinar

DESPESAS RECORRENTES

De 4% >> > **1%**

PROJEÇÕES

VIA VAREJO 2020

› Crescimento de vendas totais em **2 dígitos**

GMV +30%

› EBITDA*

Entre **5% e 7%**

› CAPEX

Entre **700 a 800 milhões**

› Expansão

De **70 a 90 lojas**

*EBITDA ajustado sem IFRS 16

jornada

O COMEÇO DA JORNADA

001

265*51-4NPW4

>Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Pellentesque in perdit.

quisque. Ut
est. Donec
accumsan euismod
a justo. Nulla
sed vitae euismod
in. Proin
est. Quis
In risus, tunc a utrumque
tempor eu est. Proin libero nulla
nulla quis tempus
id, tristique

24874-04-5-410273
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Pellentesque in perdit. quisque. Ut est. Donec accumsan euismod a justo. Nulla sed vitae euismod in. Proin est. Quis In risus, tunc a utrumque tempor eu est. Proin libero nulla nulla quis tempus id, tristique

