



*C.M.*

---

# REPORT PARA INVESTITORES

Q3 2019

---





# REPORT Q3 - OVERVIEW

## Período de muita intensidade

Como acontece em todos os períodos pós-captação, o ritmo de projetos simultâneos foi bem intenso por aqui. Nesse terceiro *quarter* nós focamos em 3 frentes: na reorganização do nosso fluxo de caixa, na contratação de executivos estratégicos e no desenvolvimento dos dois primeiros projetos estabelecido em nosso plano de expansão: o **app de engajamento** e a **linha própria de cervejas**. Optamos por deixar o *go live* do projeto do *marketplace* B2B no primeiro semestre de 2020.

Paralelo a tudo isso, inesperadamente surgiu a oportunidade de uma aproximação estratégica com o nosso principal concorrente, a **beer.com.br**. Após dois meses de estudos e negociações, decidimos fazer a primeira aquisição estratégica da nossa história.

Detalhamos, a seguir, um pouco mais sobre essa movimentação e um status de cada projeto.



# REPORT Q3 - BEER É DO CLUBE

## Mais líderes do que nunca

A aquisição do nosso concorrente foi uma movimentação estratégica muito relevante para nós e para o mercado. Observando a perda de foco da Wine no mercado de cervejas especiais, desenhamos uma oferta de aquisição que não prejudicasse a nossa posição de caixa no curto prazo e que nos permitisse, ao mesmo tempo, ter acesso a ativos complementares.

Para nós, mais do que o crescimento imediato de receita e valuation, essa aquisição nos consolida como **o maior e-commerce de cervejas especiais do país.**

Seguem ativos que incorporamos ao nosso negócio:



3.700 novos  
assinantes ativos



Mailing de  
220.000 e-mails



Estoque de 1MM  
em produtos



600mil  
seguidores



80.000 clientes  
compradores



Contratos com  
Clube 12 e Heineken

# REPORT Q3 - WHITE LABEL

## Nossa linha de cervejas está pronta

A nossa linha própria de cervejas é parte do projeto de entrada no mercado B2B. Esse projeto tem duas funções específicas: contribuir com uma margem mais interessante na operação de atacado e dar exposição a marca nos PDVs. Optamos por iniciar com 4 estilos, em 4 formatos de embalagens: 355ml, 600ml, barril 30l e kits para presentes.





# REPORT Q3 - WHITE LABEL

Conheça um pouco mais a Partido Alto



CDD  
LAGER



IBU: 14



4,4% VOL



A Partido Alto é a nossa  
lager. A lager do samba.  
A lager do futebol.  
Do churrasco com os amigos.  
É leve, equilibrada e saborosa.  
Alegre como os sambas do  
Cartola. Alegre como a vida  
deve ser.



# REPORT Q3 - WHITE LABEL

Conheça um pouco mais a Havana Dreams



COPO  
TUMBLER



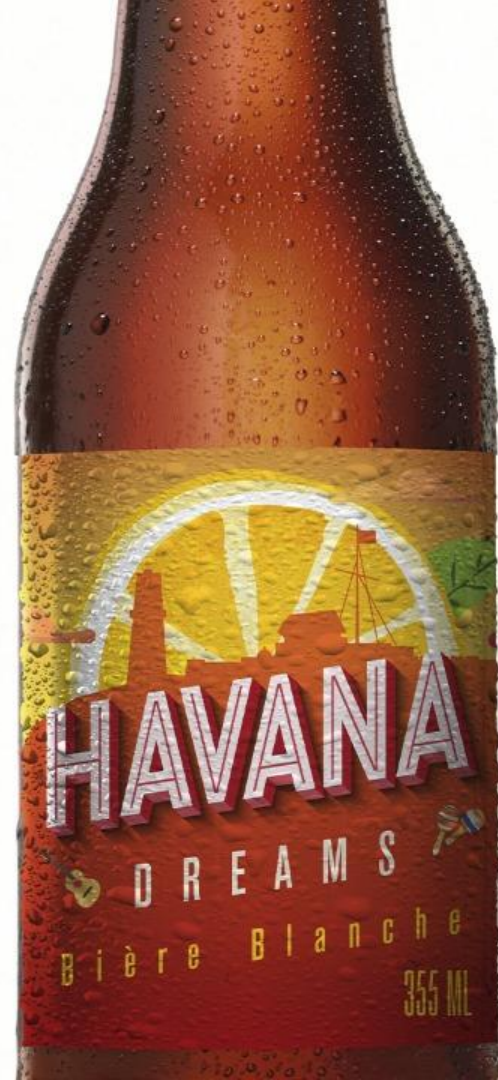
IBU: 10,5



5,1% VOL



Saborosa, encorpada e fácil de beber.  
Refrescante como o mar do caribe. Envolvente como a música Cubana. Essa é a Havana Dreams. A bière blanche do Clube do Malte. A cerveja que vai deixar o seu dia bem mais interessante.





# REPORT Q3 - WHITE LABEL

Conheça um pouco mais a Underground



COPA  
CRAFT

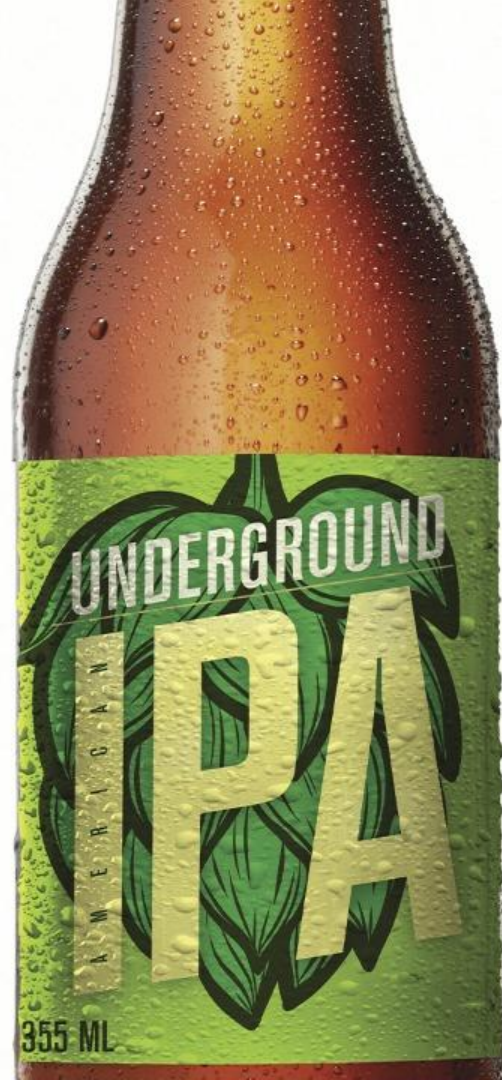


IBU: 51,9



6,8% VOL

A Underground é a IPA do Clube do Malte. São mais de 7 lúpulos americanos que conferem uma explosão de aromas e sabores cítricos e florais. Uma IPA como toda IPA deve ser.



355 ML

# REPORT Q3 - WHITE LABEL

Conheça um pouco mais a Chicago Blues



TAÇA  
HOCK



IBU: 49



6,3% VOL



Muito corpo e sabor.  
Aromas de café,  
chocolate e um leve  
defumado da madeira.  
Essa é a nossa Chicago  
Blues Oak Aged.  
Harmonize com as notas  
pentatônicas de Robert  
Johnson, B.B. King e  
Stevie Ray Vaughan.





# REPORT Q3 – APP DE ENGAJAMENTO

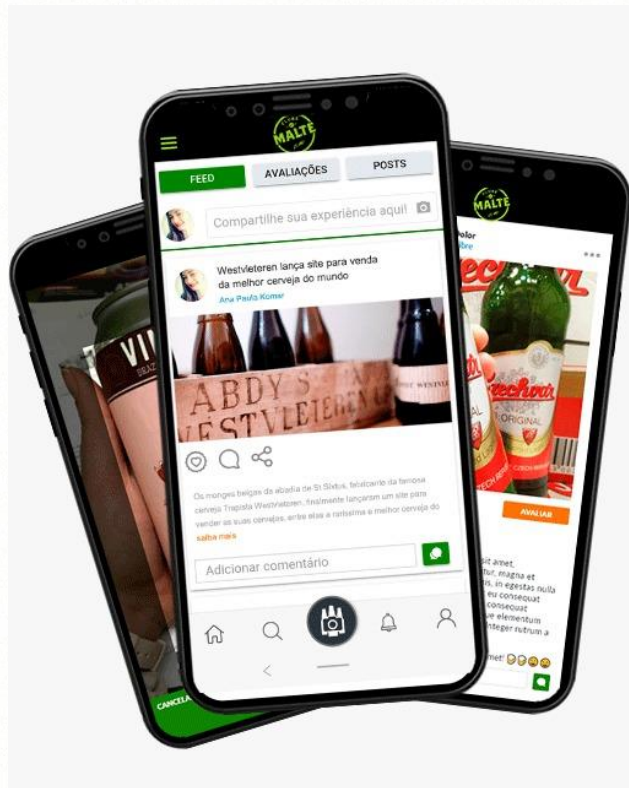
## Um novo canal para atrair novos clientes

Nosso objetivo com esse projeto é abrir um novo canal de comunicação com novos públicos. E, no futuro, ter um produto que nos permita um plano de internacionalização.

Nosso *go live* será agora em outubro.

Nessa primeira versão, lançaremos as seguintes features:

- *scanner de rótulo,*
- *biblioteca de avaliações,*
- *time line de conteúdo,*



# INDICADORES DE DESEMPENHO

Fluxos e Conversões – JUL a SET



## GERAL

Fluxo: **948.204**  
Conversões: **13.047**  
**1,37 %**



## E-MAIL

Fluxo: **99.484**  
Conversões: **3.191**  
**3,21 %**



## ORGÂNICO/SEO

Fluxo: **349.354**  
Conversões: **1.960**  
**0,56 %**



## FACEBOOK

Fluxo: **74.182**  
Conversões: **1122**  
**1,21 %**



## DIRETO

Fluxo: **53.762**  
Conversões: **1.318**  
**2,45 %**



## GOOGLE ADS

Fluxo: **285.776**  
Conversões: **2.920**  
**1,08 %**



## AFILIADOS

Fluxo: **17.710**  
Conversões: **778**  
**4,39 %**



## SMARTHINT

Fluxo: **27.623**  
Conversões: **795**  
**2,87 %**



## RETARGETING

Fluxo: **2.062**  
Conversões: **83**  
**4,02 %**



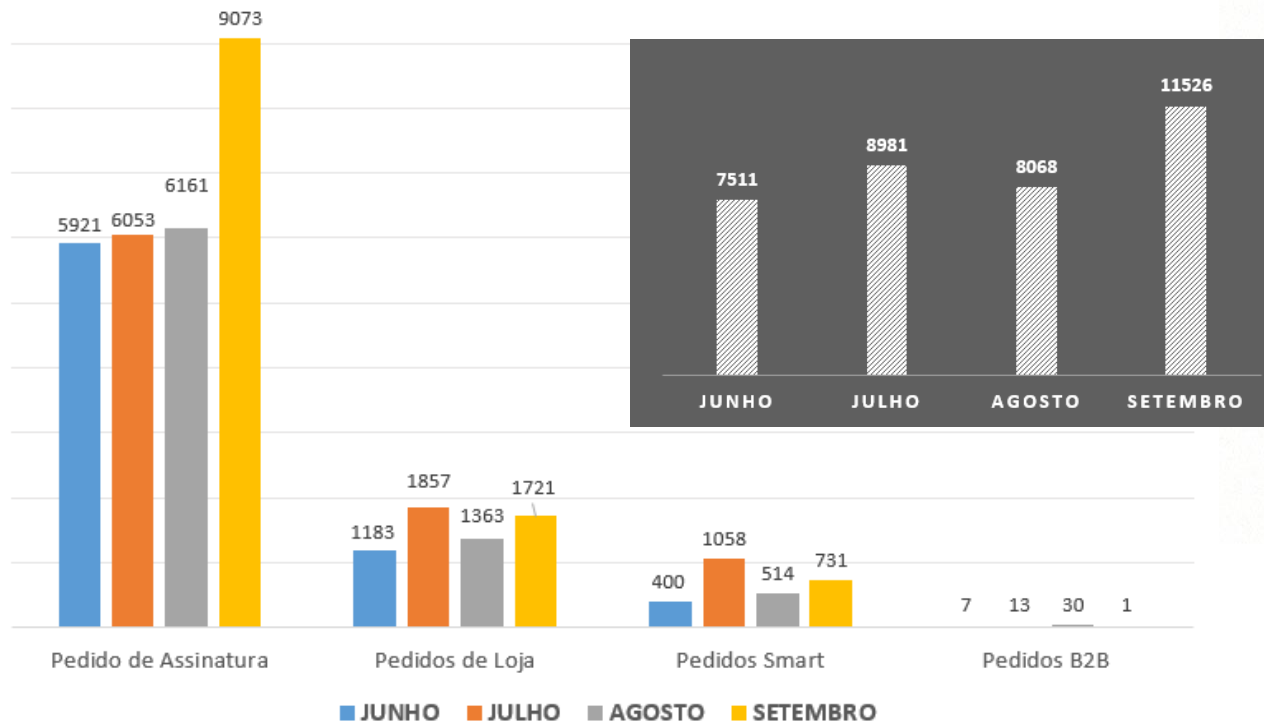
## OUTROS

Fluxo: **38.251**  
Conversões: **880**  
**2,30 %**



# INDICADORES DE DESEMPENHO

Pedidos realizados, receita e resultado



# INDICADORES DE DESEMPENHO




Pedidos realizados, receita e resultado





# INDICADORES DE DESEMPENHO

## Atendimento ao cliente

			
<b>JUNHO</b>	1370	110	125
<b>JULHO</b>	1241	137	154
<b>AGOSTO</b>	1571	150	124
<b>SETEMBRO</b>	1881	147	174
<b>TOTAL</b>	<b>6063</b> <b>84,4%</b>	<b>544</b> <b>7,6%</b>	<b>577</b> <b>8,0%</b>

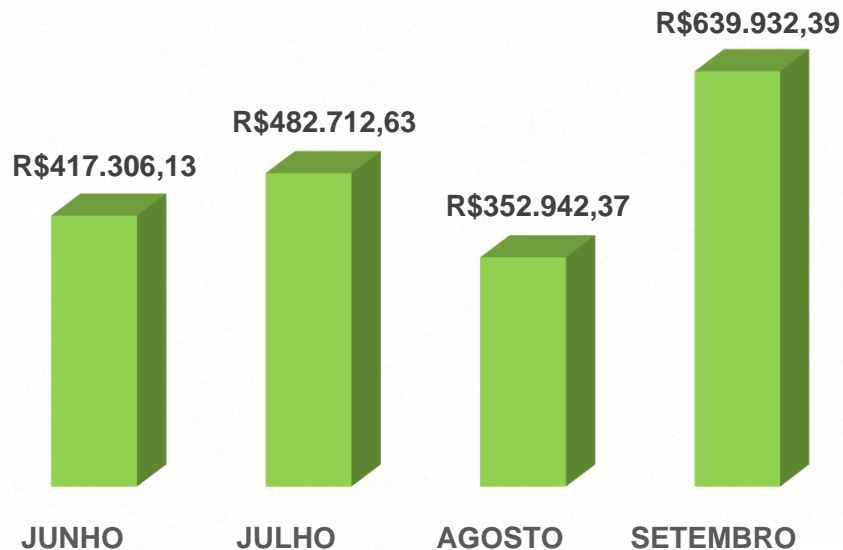
% retornos 24hrs - 97%

A área de suporte ao cliente é estratégica em nossa operação e um dos principais focos de investimento da empresa. Implantamos com sucesso o atendimento em 24 horas e estamos implantando uma das ferramentas mais modernas de atendimento do mercado que deve entrar no ar em meados de novembro.

# INDICADORES DE DESEMPENHO

## Nível de estoque

Como a aquisição da **beer.com** envolveu a incorporação de todo o estoque da empresa, teremos um incremento de aproximadamente 850K em novos produtos nos próximos meses. Por esse motivo, seguramos as compras em agosto. Os valores de setembro já representam a chegada dos primeiros produtos adquiridos.







# COMO VOCE PODE NOS AJUDAR?

## Participe da nossa comunidade

Estamos com diversas frentes de negócio abertas e quanto mais cabeças pensando, melhor para o nosso negócio.

Nesse momento, contamos com a sua ajuda da seguinte forma:

### 1) Expansão White Label

Conhece um ponto de venda interessante para nos indicar?

Algum fornecedor que possa se interessar pelo produto?

Passa pra gente! Nossa equipe comercial vai para cima com tudo!

### 2) Validação do nosso app

Baixe nosso app, use e nos conte como está sendo essa experiência.

Pode mandar e-mail com textão. Sabemos que ele vai dar um monte de pau e contamos com a ajuda de vocês para nos avisar!

**[acionista@clubedomalte.com.br](mailto:acionista@clubedomalte.com.br)**

CHEERS

