

RELATÓRIO

# ON TRADE

PREMIUM

BARES  CLUB'S

2017 - SÃO PAULO



CLUB



# NMIND

Empresa de inteligência de mercado com foco no crescimento de resultados no **On Trade**, através do mapeamento do desempenho das marcas, categorias e hábitos dos consumidores em pequenos estabelecimentos.



Bares



Casas Noturnas



Restaurantes



Salões de Beleza

# DETALHES SOBRE A PESQUISA

## MÉTODO DA PESQUISA



Os dados de sellout são coletados diretamente dos **Sistemas Operacionais** dos estabelecimentos.

## PERÍODO DE COLETA



**1º Trimestre (T1)** e **2º Trimestre (T2)**  
(de 01/01/2017 até 30/06/2017)

## REGIÕES MAPEADAS



**Cidade:** São Paulo (Capital)  
**Bairros:** Brooklin, Campo Belo, Cerqueira César, Consolação, Guarulhos, Itaim Bibi, Jardim Europa, Jardim Paulista, Moema, Morumbi, Perdizes, Pinheiros, República, Santana, Tatuapé, Vila Clementino, Vila Leopoldina, Vila Madalena, Vila Mariana, Vila Olímpia e Vila Prudente.

## PERFIL DA AMOSTRAGEM



**On Premise:** bares e casas noturnas de alto padrão, com faturamento mensal maior que R\$150.000/mês

## AMOSTRAGEM - ON TRADE PREMIUM 2017

# BAR

# CLUB

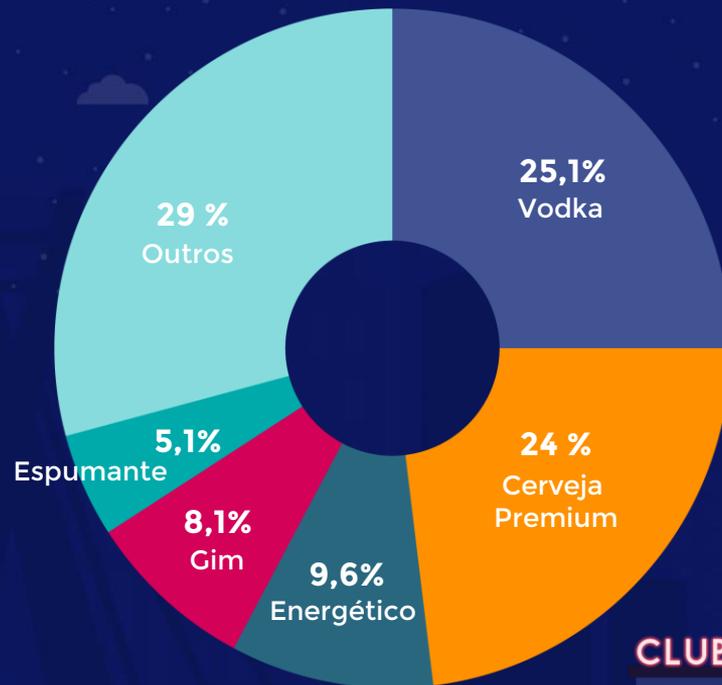
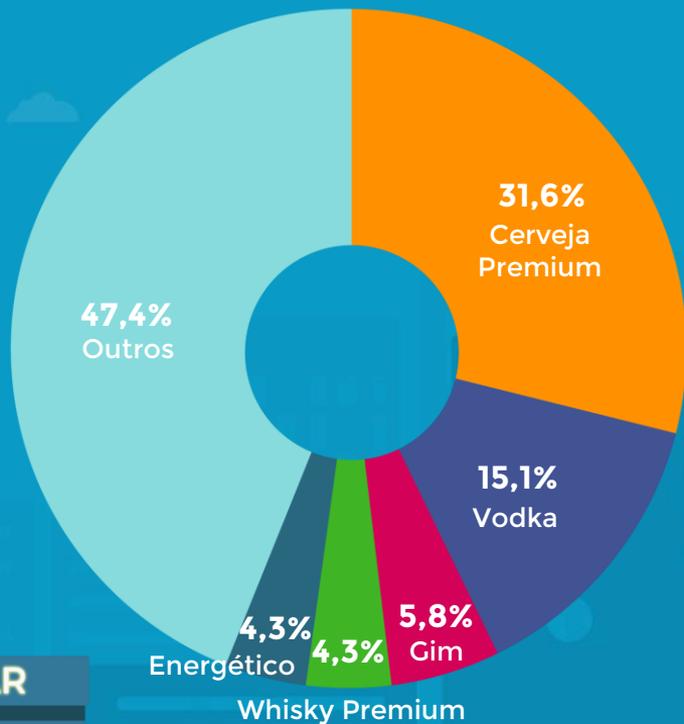
 <b>508.382</b> COMANDAS	CONSUMIDORES	 <b>273.801</b> COMANDAS
 <b>806.055</b> LITROS	VOLUME TOTAL CONSUMIDO	 <b>393.158</b> LITROS
 <b>R\$ 38.647.896</b>	FATURAMENTO TOTAL	 <b>R\$ 25.259.612</b>

\*Dados coletados entre Janeiro e Junho de 2017

# MARKET SHARE TOP 5 CATEGORIAS

MIND

(participação de mercado por receita gerada)



# PRIMEIROS PEDIDOS MAIS COMUNS DOS CONSUMIDORES

(Taxa de First Drink)

Cerveja Premium	48,3%	32,1%	Cerveja Premium
Água	11,7%	18,2 %	Água
Refrigerante	6,7%	9,3 %	Energético
Vodka	5,8%	7,8%	Refrigerante
Cerveja Mainstream	5,6 %	7,6 %	Vodka
Chopp	5,1 %	3,1%	Gim
Energético	3,1%	3,0%	Ice

# VARIAÇÃO DO PREÇO MÉDIO

(entre os períodos T1 e T2 de 2017)

NMIND

23,8 % ▲	Grey Goose (dose)	0,8 % ▲
0,8 % ▼	Budweiser (long neck)	5,1 % ▲
8,8 % ▲	Liv (lata)	4,7 % ▲
3,8 % ▲	Caipi Cachaça (drink)	3,6 % ▼
9,4 % ▲	Jagermeister (dose)	8,8 % ▼
4,8 % ▲	Beefeater (dose)	20,4 % ▲
8,2 % ▲	JW Black Label (dose)	4,0 % ▼
7,3 % ▲	Eisenbahn (long neck)	0,9 % ▲
0,4 % ▲	Aperol (drink)	3,8 % ▲
6,4 % ▲	Erdinger (garrafa)	11,6 % ▼

BAR

CLUB

ENTRADA

\*Comparação de dados do Preço Médio (\$) entre os períodos T1 e T2 de 2017

# HORÁRIO DE MAIOR CONSUMO

Jack Daniel's



35 % das vendas entre 23h e 01h

Aperol



31,1 % das vendas entre 22h e 00h

Colorado



34,3 % das vendas entre 20h e 22h

José Cuervo



42,6 % das vendas entre 00h e 02h

Chandon



38,7 % das vendas entre 01h e 03h

Bombay



34,4 % das vendas entre 23h e 01h

BAR

CLUB

ENTRADA

**Patricia Netto**  
Gerente de Sellout Intelligence  
NMIND



12 anos de experiência com inteligência de mercado em empresas como Nielsen, Unilever, Tintas Coral e Box 1824.

## Uma breve análise sobre esse relatório:

Neste primeiro semestre, 70% da receita de bebidas em casas noturnas estão concentradas em 5 categorias: **Vodka**, **Cerveja Premium**, **Energético**, **Gim** e **Espumante**. Com destaque para os destilados que vem ganhando participação através do crescimento de consumo de **Drinks** no On Trade.

**Cerveja Premium** é a categoria com maior destaque no On Trade Premium Paulistano, pois possui o maior Market Share em bares, 2º maior em casas noturnas, e é líder de vendas geral como 1º pedido do consumidor.

Todos as marcas com alta Taxa de First Drink são produtos refrescantes, com exceção de **Vodka** e **Gim**, que se destacam pelo alto volume de vendas de seus principais drinks (Caipiroska e Gim Tônica).

A maioria dos produtos apresentaram crescimento de Preço Médio entre o 1º e 2º trimestre de 2017, porém alguns produtos apresentaram grande variação de preço entre os tipos de estabelecimentos, com destaque para **Grey Goose** (crescimento de 23,8% em bares e apenas 0,8% em casas noturnas) e **Beefeater** com crescimento de 20,4% em casas noturnas.

## NOSSAS SOLUÇÕES:

Inteligência sobre sua marca e categoria com base no sellout de bares e casas noturnas premium.



**Market Share:** identificar o impacto de cada marca e categoria no mercado.



**Volume:** potencial de venda ou consumo em cada região.



**Pricing:** posicionamento de marca e preço ideal para gerar mais vendas.



**Sales Drivers:** identificar fatores que atrapalham e impulsionam as vendas.



**Tendências:** descobrir novas oportunidades e ameaças no mercado.



**Ativações:** mensuração das ações realizadas nos pontos de venda.



## COMO ENTREGAMOS?

- Acesso à NMAP, plataforma online de inteligência On Trade atualizada automaticamente todo mês com novos dados e amostragem.
- Relatórios e Insights exclusivos, produzidos por nossos consultores e apresentados para sua equipe.

## CASES NMIND

**ambev**



BROWN-FORMAN



Pernod Ricard



**BACARDI.**

**DIAGEO**



**Red Bull**

Empresas que utilizam ou já utilizaram as soluções NMIND

## PARCERIA

**ORACLE®**

NMIND é uma das 40 empresas escolhidas no mundo pela Oracle (apenas 6 no Brasil), para participar do programa de aceleração Global **OSCA** (Oracle Startup Cloud Accelerator).



**Paula Belleza**  
Market Consultant  
[paula@nmap.com.br](mailto:paula@nmap.com.br)  
(11) 97261.2099

**NMIND**  
[www.nmind.info](http://www.nmind.info)