



# Panorama de Verbas Comerciais

Dez 23 x Dez 24

**ARKER**  
Ecosistema Neogrid

Metodologia

# VERBAS COMERCIAIS

Mapeamos como nossos clientes utilizam suas verbas comerciais para garantir crescimento e venda com mais margem, no período de dez/2023 a dez/2024

COMO É FEITO O  
MONITORAMENTO?

**4,1** BILHÕES  
DE REAIS

monitorados em  
**verbas comerciais** nos  
clientes **Arker** no  
período analisado.

**ARKER**

Ecosistema Neogrid



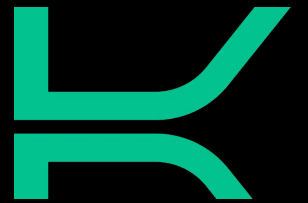
# O que fez o produto girar na gondola?

Algumas empresas cresceram e capturaram market share. Outras, estagnaram ou perderam espaço:

O que fez a diferença?  
Como isso impacta vocês para 2025?

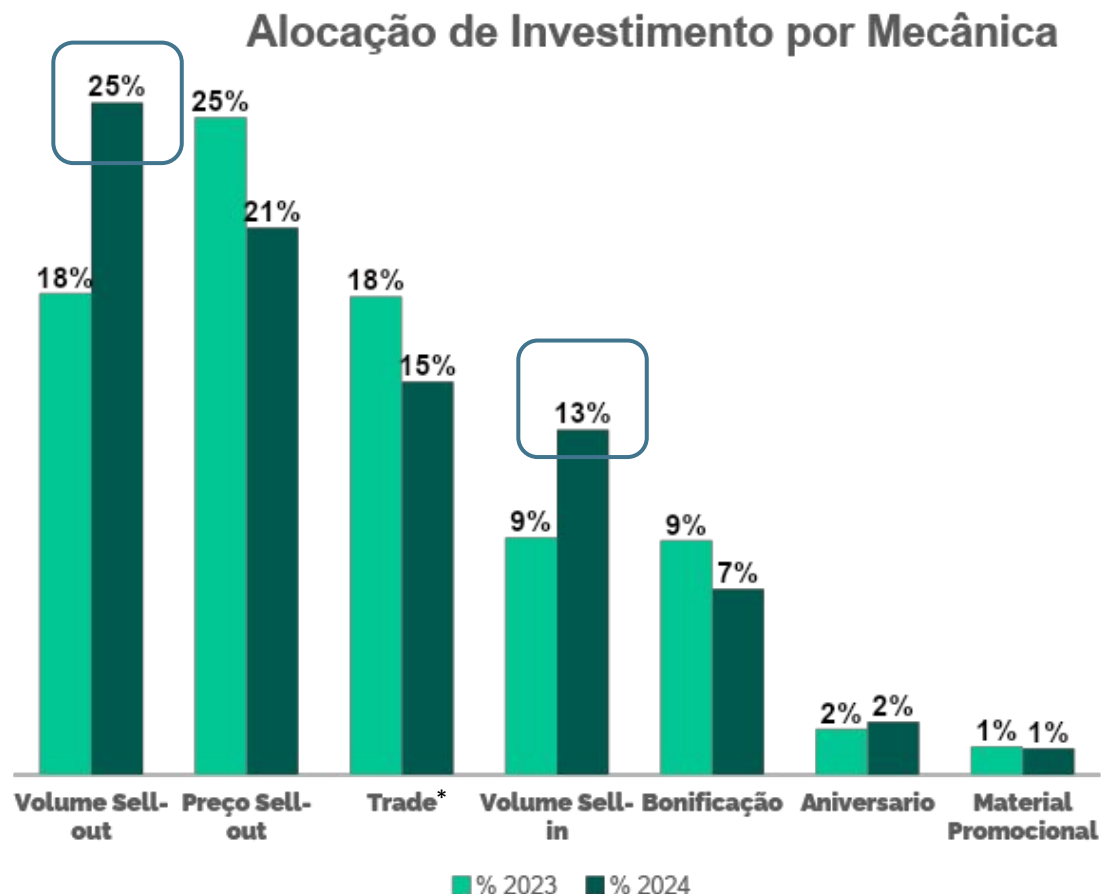
# Cenário atual

Os investimentos comerciais cresceram 15% em 2024.  
Mas será que esse crescimento foi eficiente?



# Quais foram as mecânicas mais priorizadas?

Há uma priorização de mecânicas que impactam diretamente as vendas ao consumidor final (Sell-out), ao mesmo tempo que busca equilibrar o investimento em incentivos comerciais (Sell-in). Há uma redução em mecânicas de preço e trade, o que pode indicar uma tentativa de melhorar margens ou focar em promoções mais eficientes.

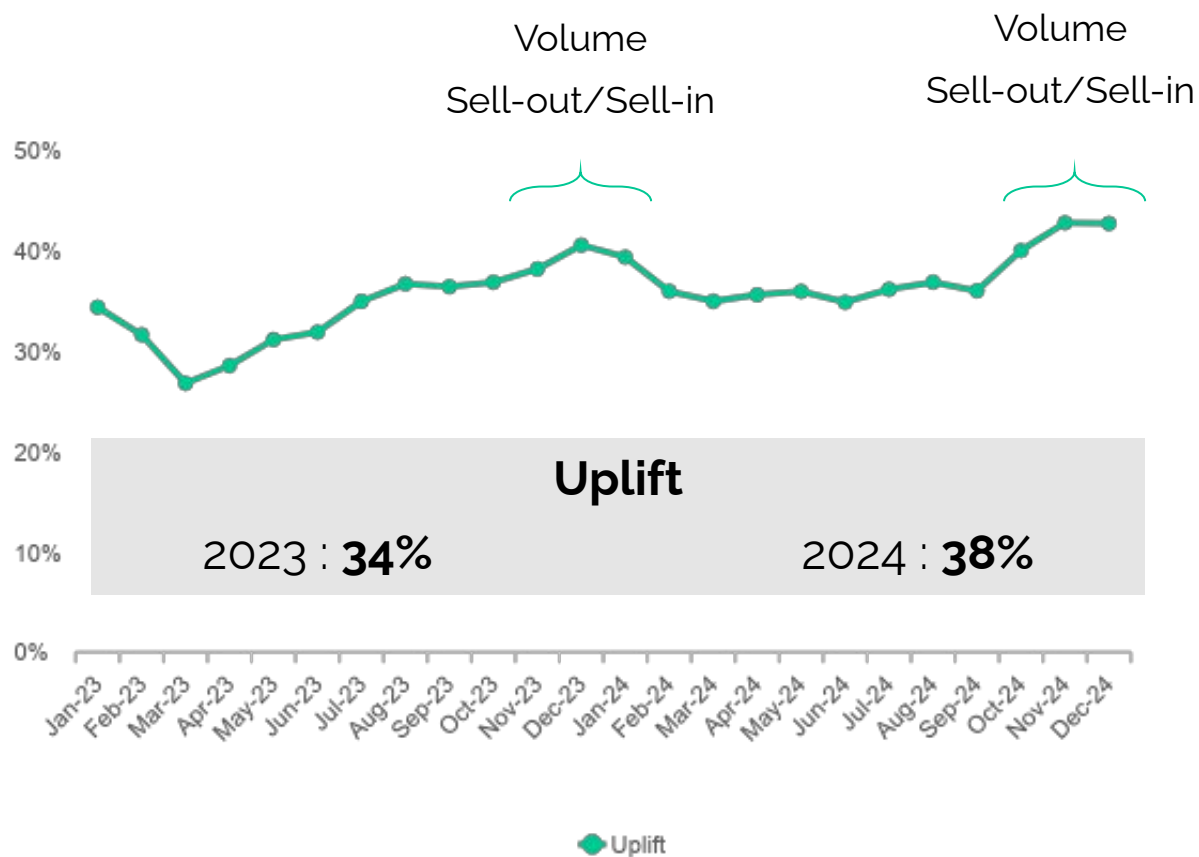
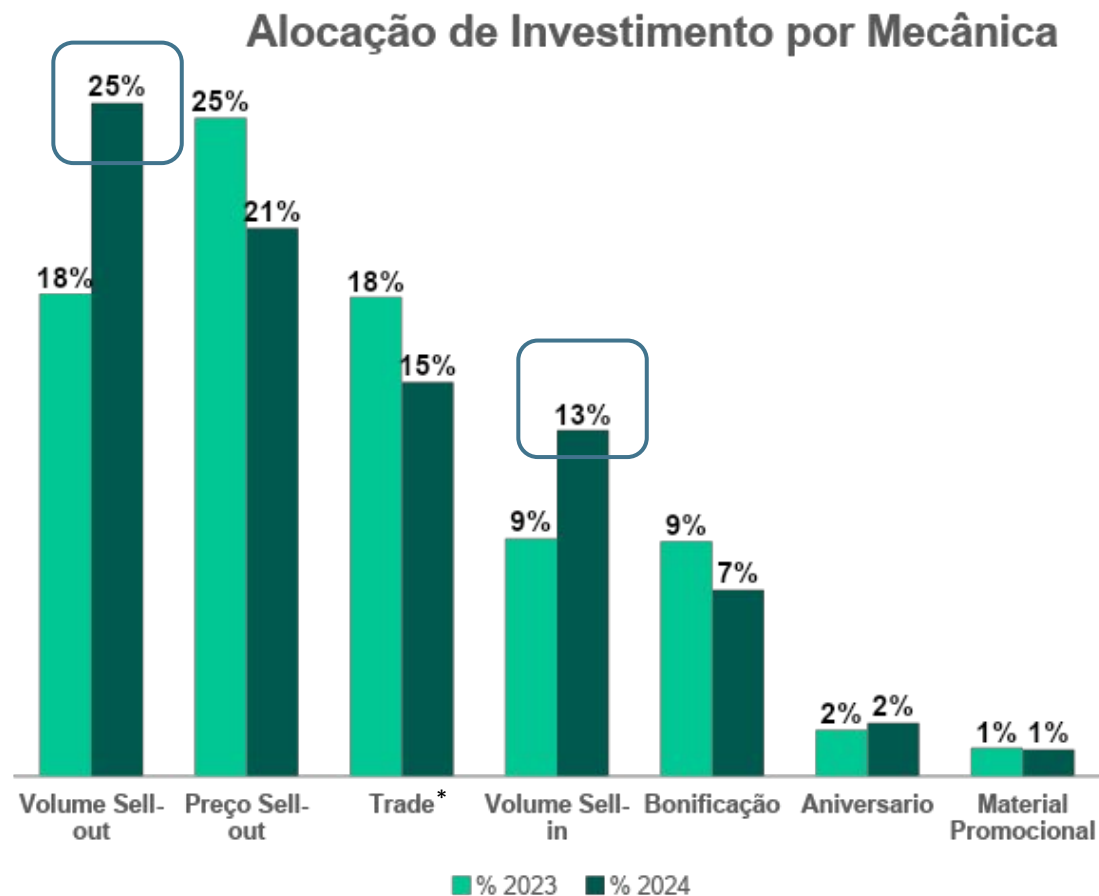


## Aprendizados

- Maior foco em Volume Sell-out e Sell-in
- Redução do investimento em mecânica de Preço e Trade

# Sell-in e Sell-out são potencializadores de uplift

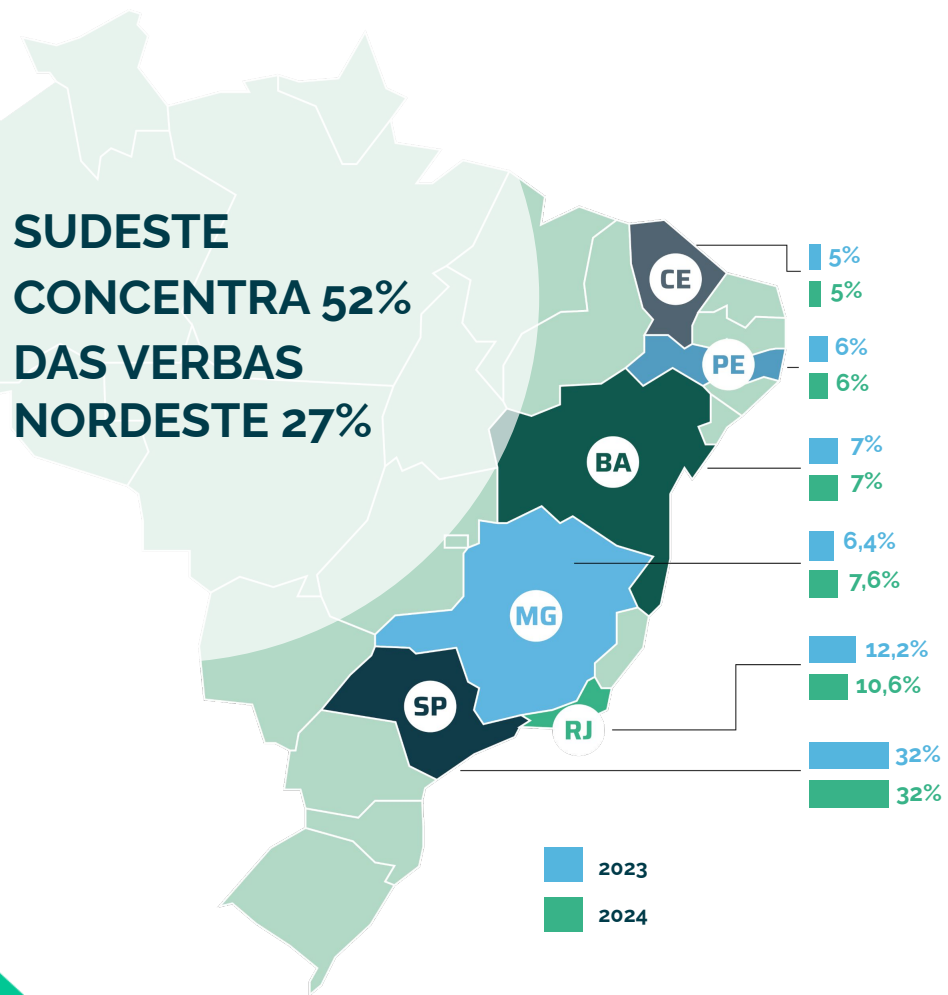
As mecânicas de Volume Sell-out e Sell-out estão dominando a alocação de investimentos em 2024. Este é um indicativo claro de que essas mecânicas são vistas como as mais eficazes para impulsionar o crescimento e gerar maior uplift.



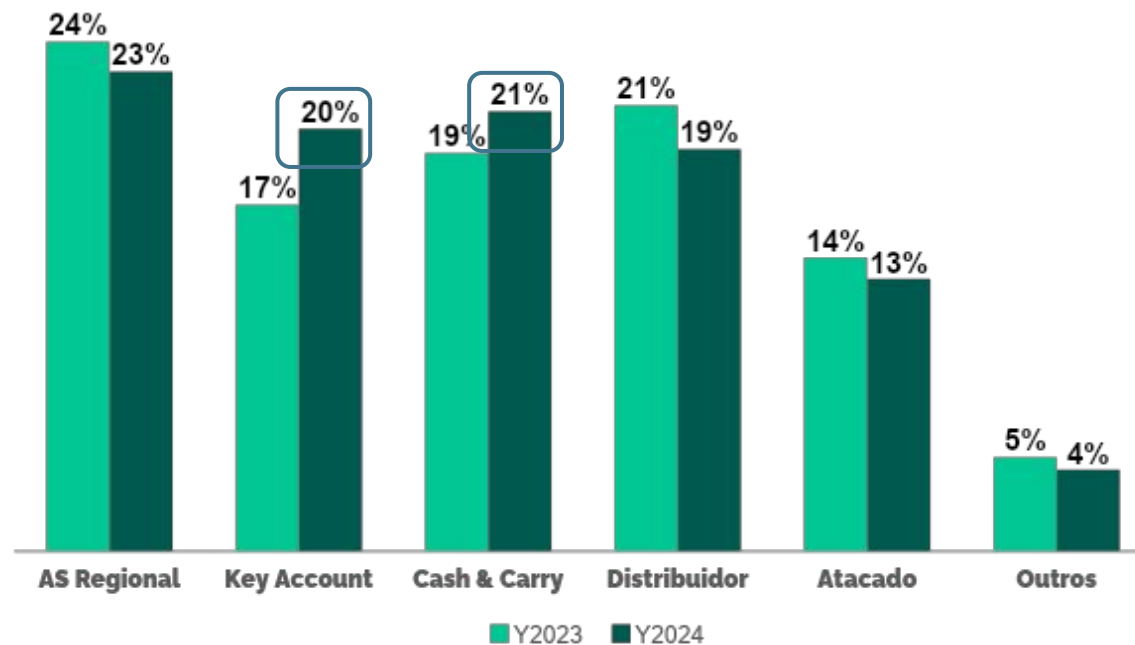
\*Trade: Ponto extra, ponta de gôndola, ilha

# Para onde a verba comercial está indo?

A indústria está concentrando investimentos nos canais de grande volume e alta previsibilidade (*Key Account* e *Cash & Carry*), enquanto reduz a dependência de intermediários (*Distribuidor* e *Atacado*). Sudeste ainda concentra maior montante, entretanto Nordeste vem ganhando cada vez mais relevância.



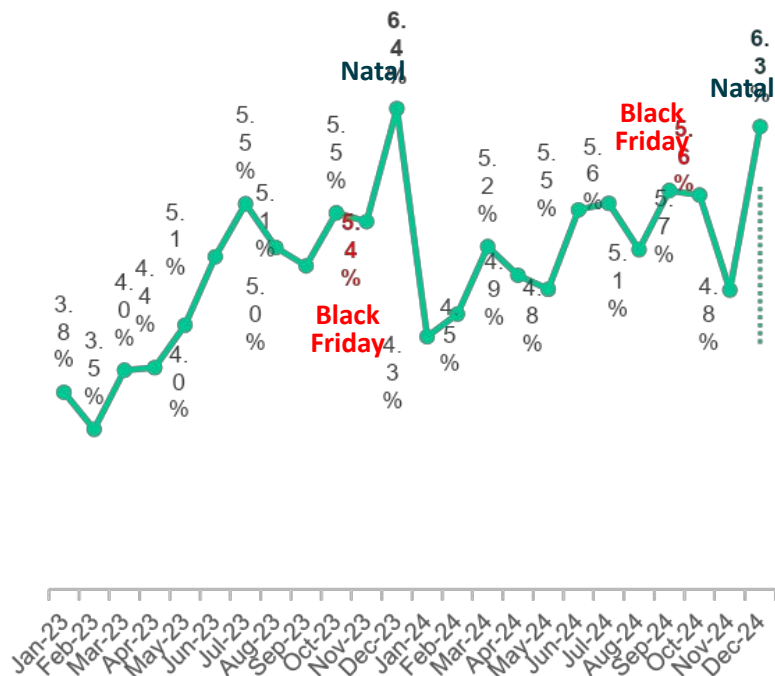
## Alocação dos Investimentos por Canal



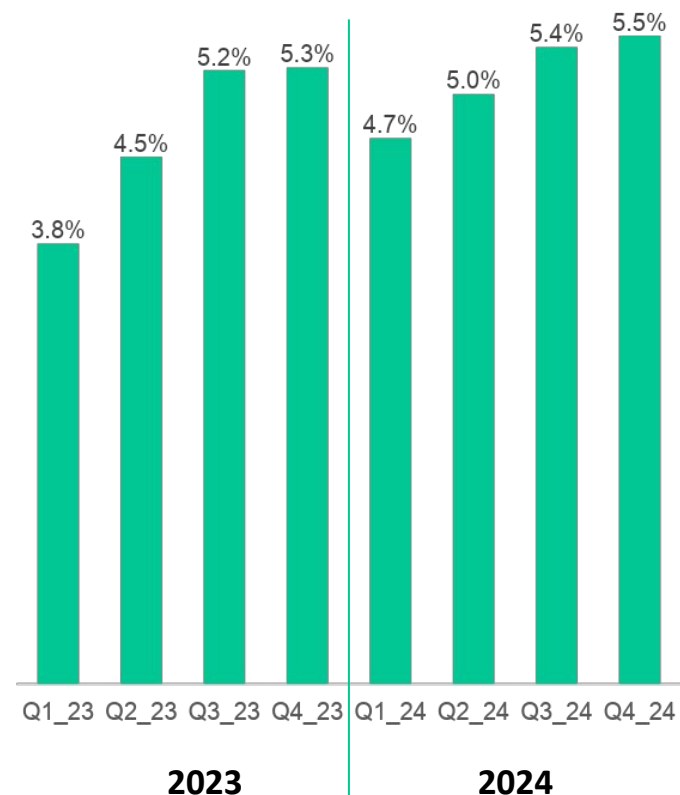
# Há sazonalidade no uso das verbas? Maior alocação no segundo semestre, puxada pelo Natal

Maior investimento proporcional em 2024, chegando a 6% do faturamento, em média. Aceleração no segundo semestre, confirmando a alta sazonalidade em Dezembro

### Evolução Mensal % Investimento/Faturamento



### Evolução por Trimestre % Investimento/Faturamento



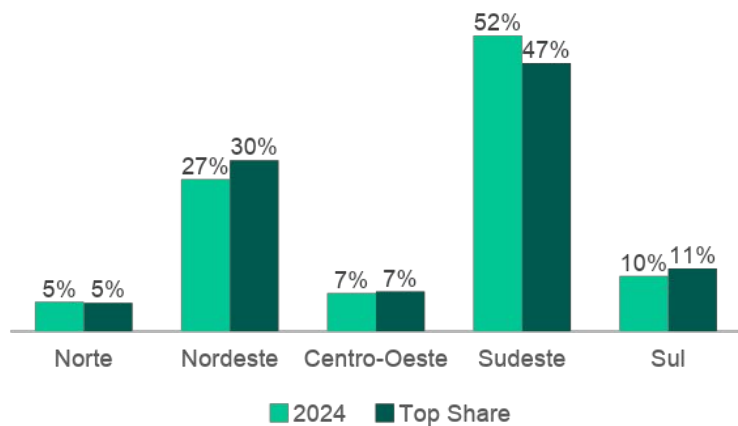
A photograph showing a person's hand, wearing a plaid shirt, reaching into a black plastic recycling bin. The bin is filled with white plastic bottles. The background is a blurred grocery store aisle with shelves of products. A large green graphic overlay is on the right side of the image.

**E quem ganhou  
market share, o  
que fez de  
diferente?**

# Clientes com maiores ganhos de market share: o que fizeram de diferente ?

## MAIOR ALOCAÇÃO NO NORDESTE

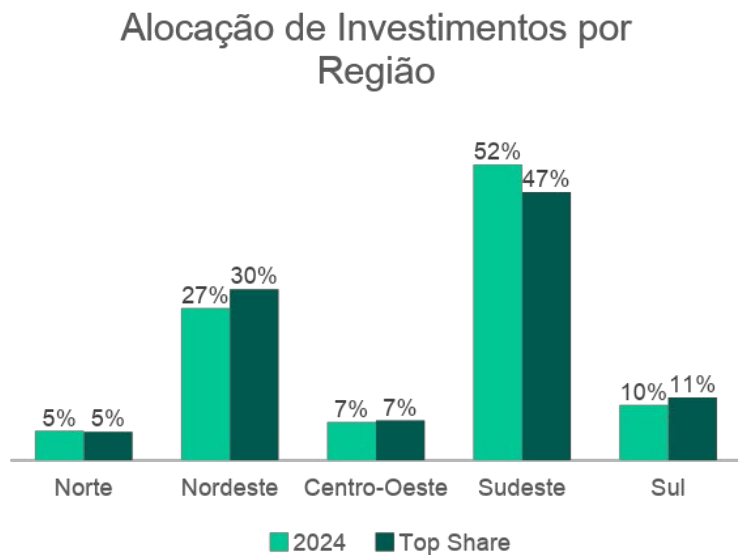
Alocação de Investimentos por Região



Região com maior variação no PIB em 2024 (3,8% vs 3,5 Media Nacional)

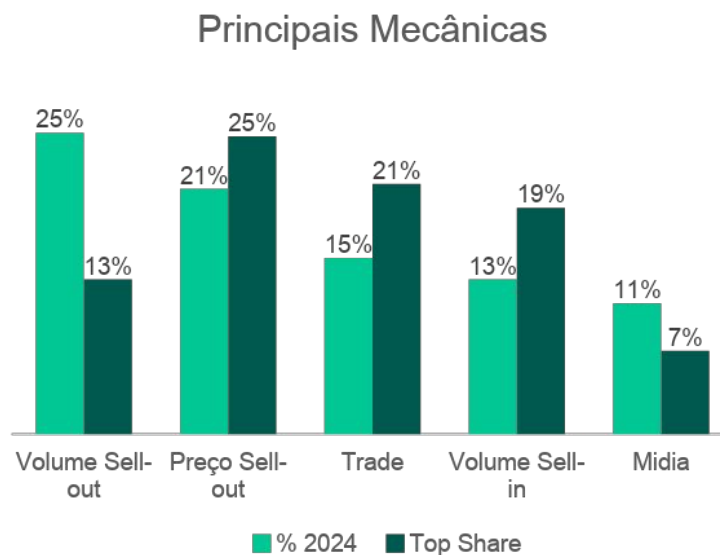
# Clientes com maiores ganhos de market share: o que fizeram de diferente ?

## MAIOR ALOCAÇÃO NO NORDESTE



Região com maior variação no PIB em 2024 (3,8% vs 3,5 Media Nacional)

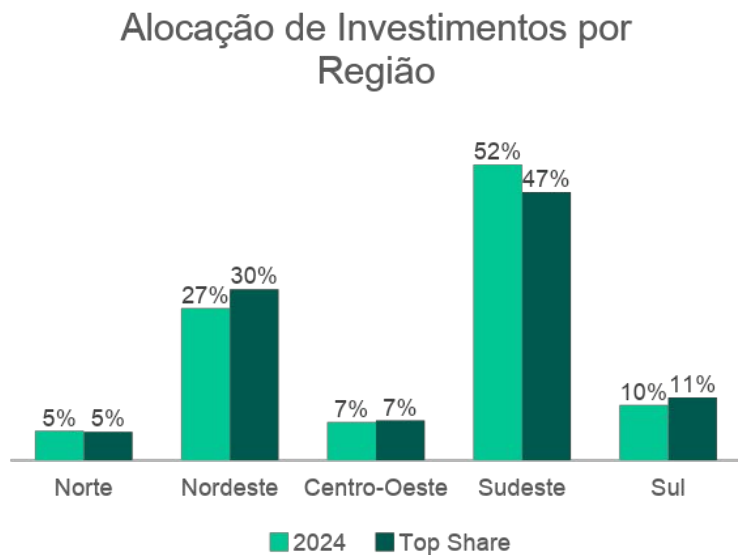
## FOCO EM PREÇO, TRADE e SELL-IN



Diferentemente da média geral, que alocou maior proporção de verba em volume Sell-out

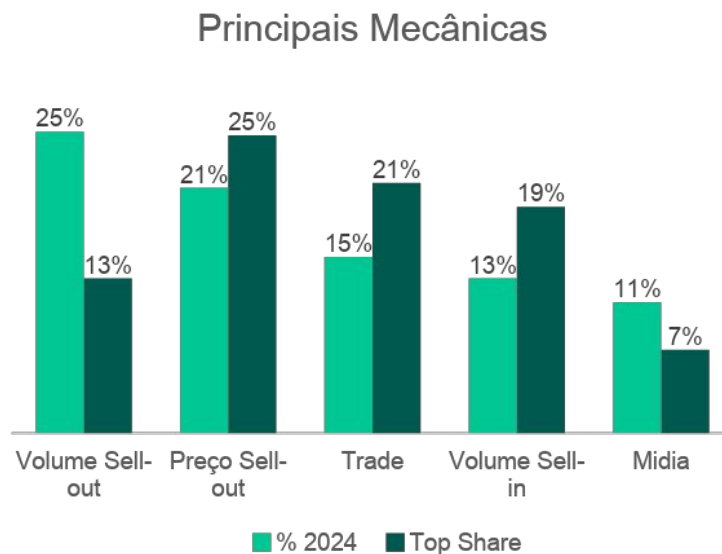
# Clientes com maiores ganhos de market share: o que fizeram de diferente ?

## MAIOR ALOCAÇÃO NO NORDESTE



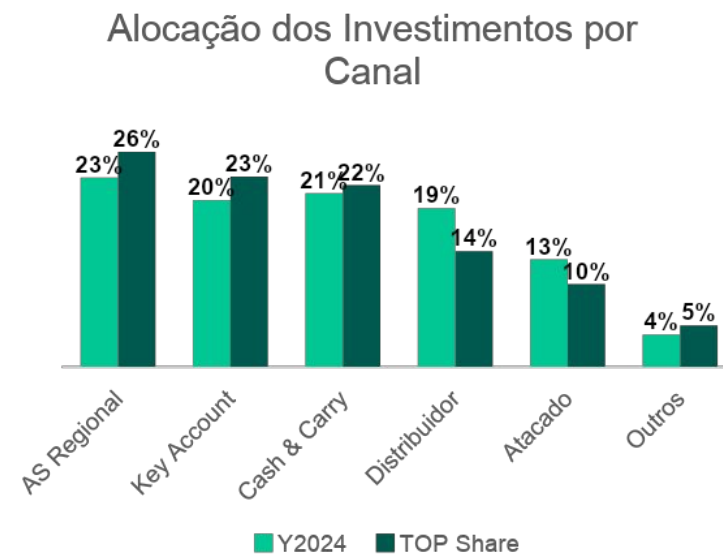
Região com maior variação no PIB em 2024 (3,8% vs 3,5 Media Nacional)

## FOCO EM PREÇO, TRADE e SELL-IN



Diferentemente da média geral, que alocou maior proporção de verba em volume Sell-out

## CANAIS DIRETOS



Investimento mais concentrado nos canais diretos

# O que vem para 2025?

- Volume Sell-out continua sendo um motor essencial de crescimento?
- O Nordeste pode ser um diferencial competitivo?
- O foco principal fica nos canais diretos?
- Black Friday pode ser uma oportunidade a ser explorada?

# Como podemos te ajudar?

## Contato comercial

**ANDRÉ KELLER**

Diretor comercial



andre.keller@neogrid.com

11 99305-9297

**MARCELO BRAGA**

Gerente Comercial



marcelo.braga@neogrid.com

11 98885-2180

**LUCIANO RODRIGUES**

Gerente de Negócios



rodrigues.luciano@neogrid.com

11 93234-2268

