



Divulgação de Resultados 3T19

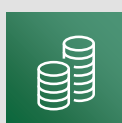
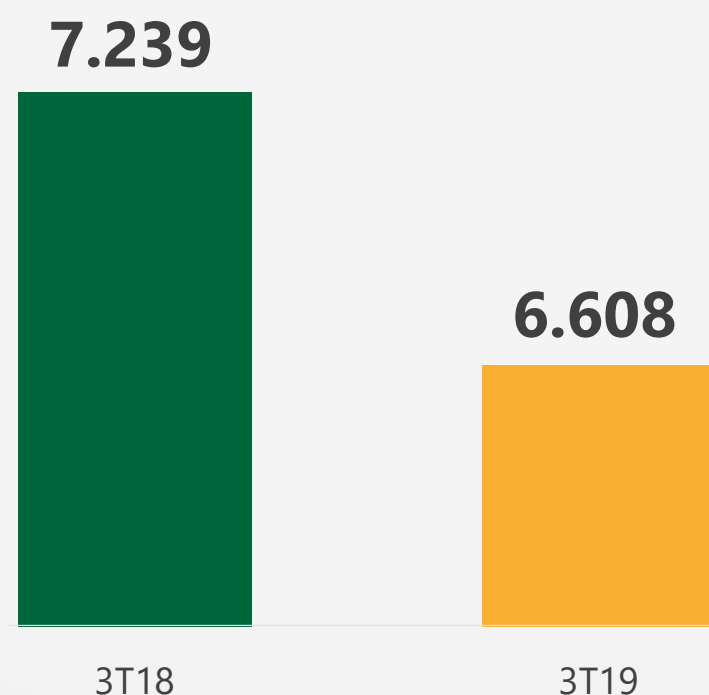
RESULTADOS 3T19

RECEITA BRUTA	<ul style="list-style-type: none"> R\$ 6,6 bilhões (-8,7% vs. 3T18)
RECEITA BRUTA LOJAS	<ul style="list-style-type: none"> -0,9% de crescimento, atingindo R\$ 5,5 bilhões Mesmas Lojas levemente impactado (-2,2%)
GMV FATURADO	<ul style="list-style-type: none"> GMV Faturado de R\$ 1,5 bilhão (-17,3%) Retira Rápido atingiu 27,2% do GMV Faturado (31,1% no 3T18)
1P	<ul style="list-style-type: none"> 1P: R\$ 1,1 bilhão (-32,9%) Desaceleração proposital no 3T retomada a partir da segunda quinzena de Setembro
MARKETPLACE (3P)	<ul style="list-style-type: none"> 3P: +79%, atingindo R\$ 463 milhões Penetração de 30% do GMV Faturado (14% no 3T18)
LUCRO BRUTO	<ul style="list-style-type: none"> Lucro Bruto Operacional de R\$ 1,7 bilhão, 9% menor vs. 3T18 Margem Bruta Operacional atingiu 30,7%, resultado estável contra 3T18 (30,2%) Excluindo Limpeza de Estoques, margem seria de 33,7%
EBITDA AJUSTADO	<ul style="list-style-type: none"> EBITDA Ajustado Operacional atingiu R\$ 242 milhões no período, 42,1% menor vs. 3T18 Margem EBITDA Ajustada Operacional de 4,6% já impactada pelo IFRS 16 Excluindo Limpeza de Estoques a margem seria de 5,4%
PREJUÍZO LÍQUIDO	<ul style="list-style-type: none"> Prejuízo Líquido Operacional de R\$ 244 milhões
CAIXA LÍQUIDO	<ul style="list-style-type: none"> Caixa Líquido de R\$ 645 milhões no 2T19

PERFORMANCE FINANCEIRA:

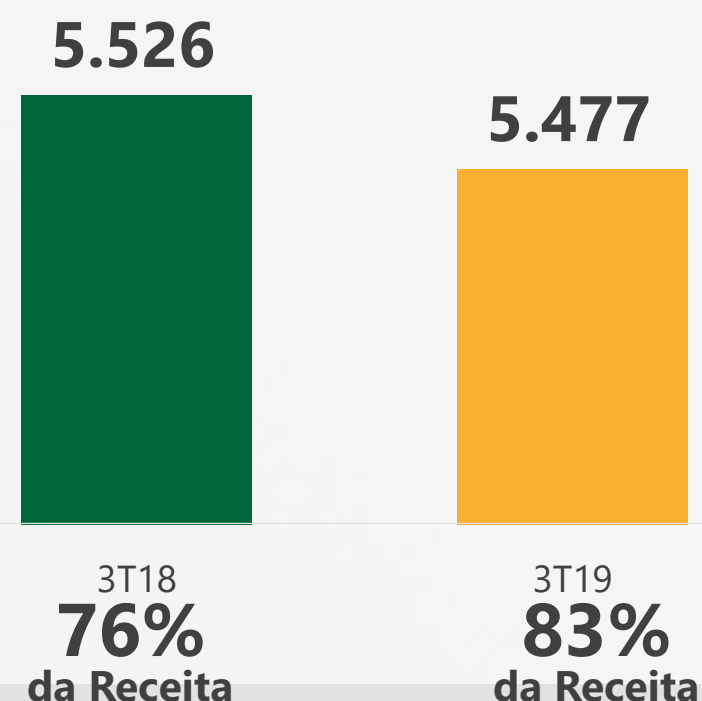
RECEITAS

Receita Bruta Consolidada



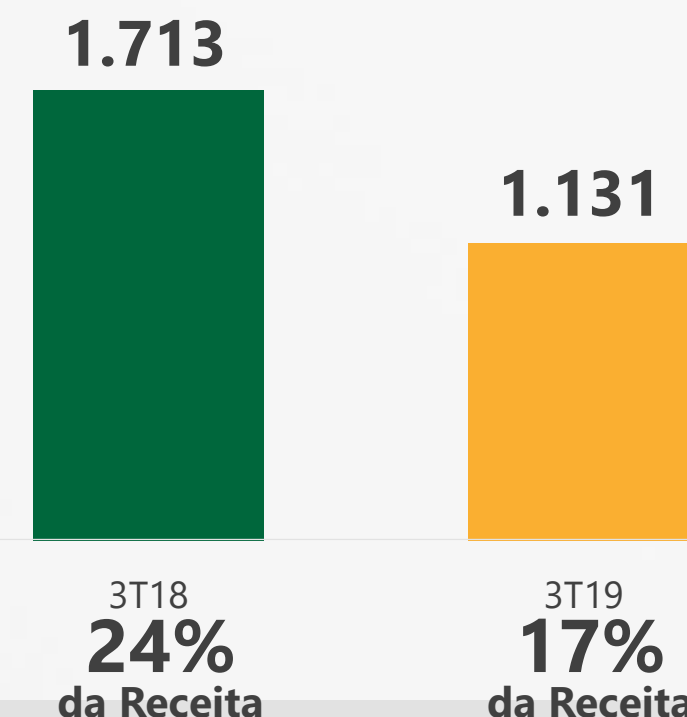
Receita Bruta Consolidada impactado pelo desempenho do canal online com **queda de 8,7%**, saindo de **R\$7,2 bi** para **R\$6,6 bi**

Receita Bruta Lojas Físicas



Lojas físicas apresentando receita praticamente estável vs. 3T18, **caindo 0,9%** e atingindo **R\$5.5 bilhões**

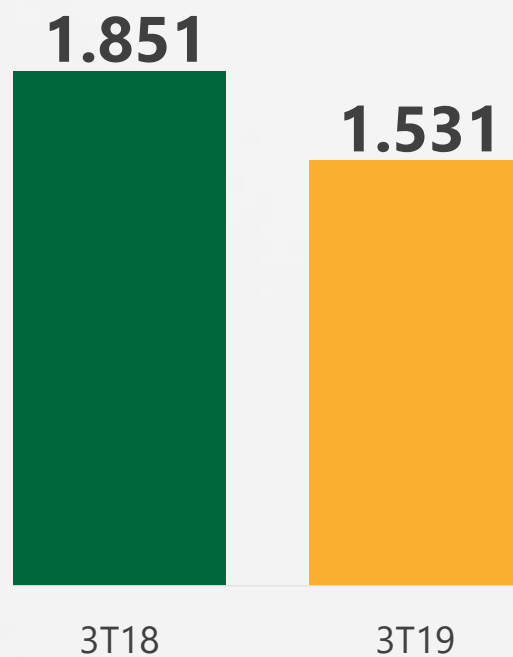
Receita Bruta Online



Receita Online ainda **impactada pelos processos de estabilização de sistemas e integração** da Cnova, maior penetração de 3P no mix de vendas, além do **encerramento do Canal de Atacado**

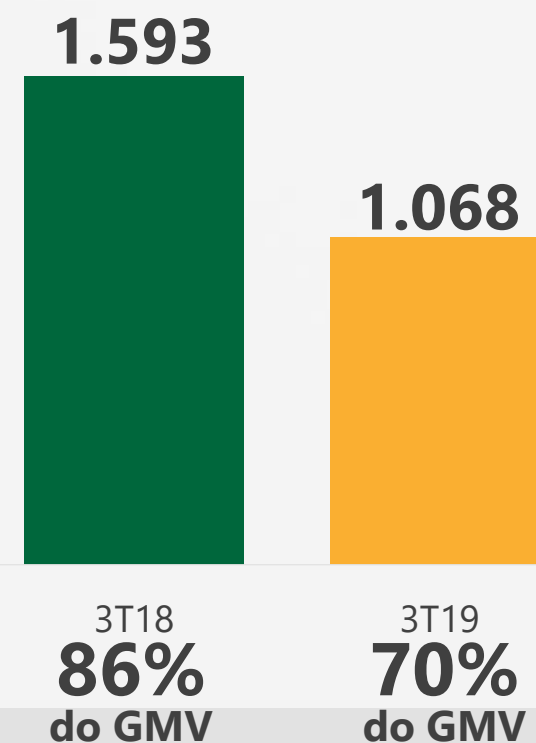
PERFORMANCE FINANCEIRA: DIGITAL

GMV Faturado



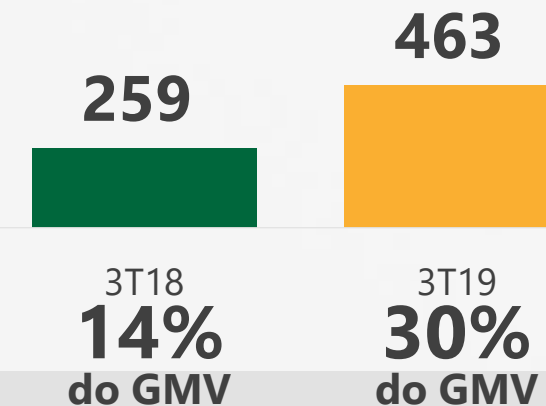
Queda de 17,3% no GMV Faturado total, saindo de **R\$ 1.851 bi** para **R\$1.531 bi**

GMV 1P



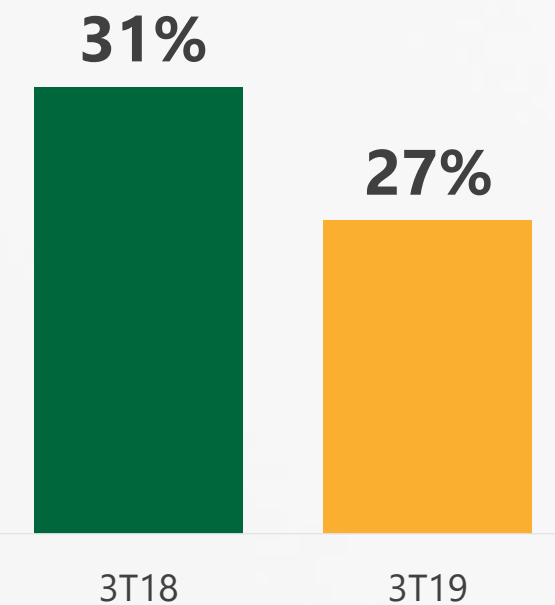
Queda de 32,9% no GMV do 1P, em consequência dos processos de estabilização de sistemas e integração da Cnova, **desaceleração proposital** no início do trimestre com **forte retomada a partir da segunda metade de Setembro**

GMV 3P



Crescimento de 79% no GMV do 3P, atingindo **R\$ 463 milhões** e **penetração de 30%** do GMV vs 14% no 3T18

Penetração Retira Rápido

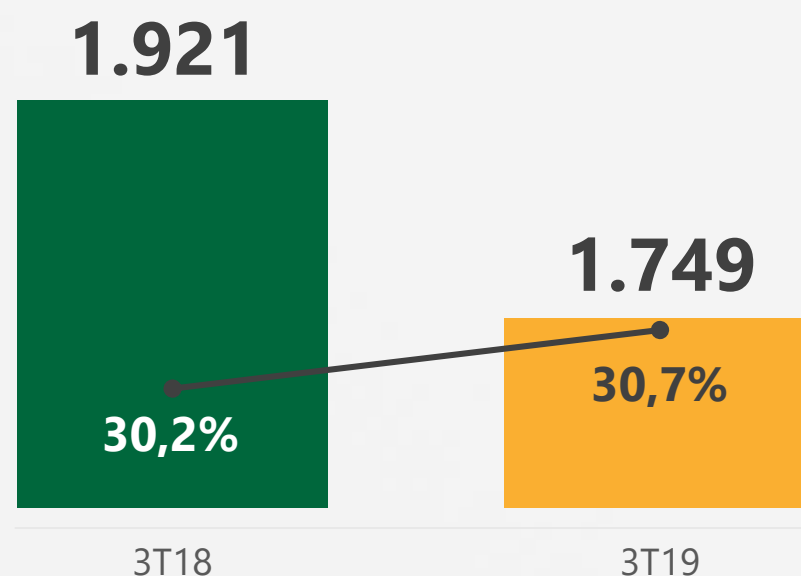


Retira Rápido atingiu **27,2% do GMV vs. 31,1% no 3T18**, Setembro fechou com **32,3% de penetração**

PERFORMANCE FINANCEIRA:

DESEMPENHO OPERACIONAL

Lucro Bruto e Margem Bruta

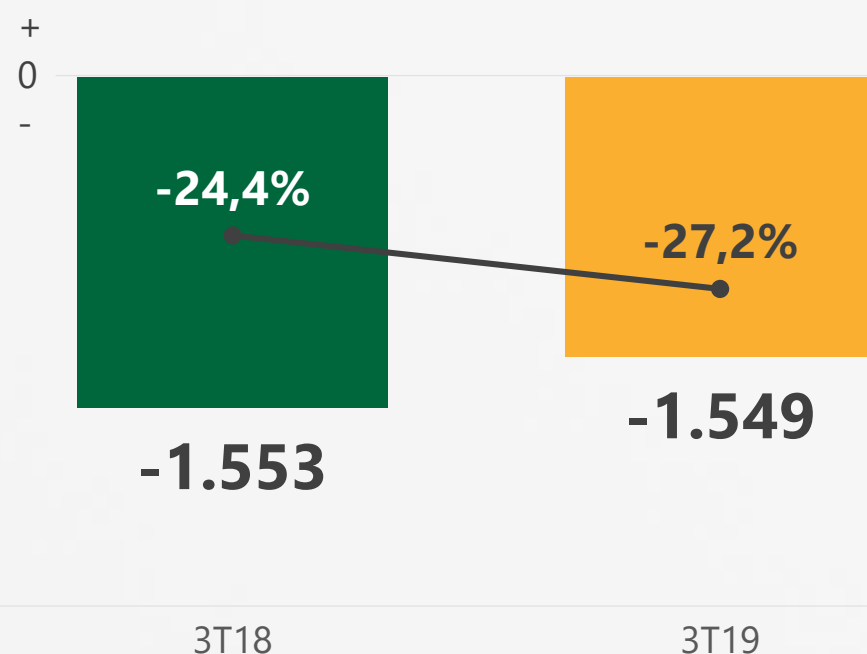


Lucro Bruto de **R\$ 1,7 bilhão**, **9% menor vs. 3T18** com Margem Bruta Operacional atingindo **30,7%**.

Excluindo os efeitos de Lei do Bem (2,6%) e aplicando a Redução de Estoques de R\$ 1 bi (1,7%) no 3T18, nossa margem seria de **25,9%**

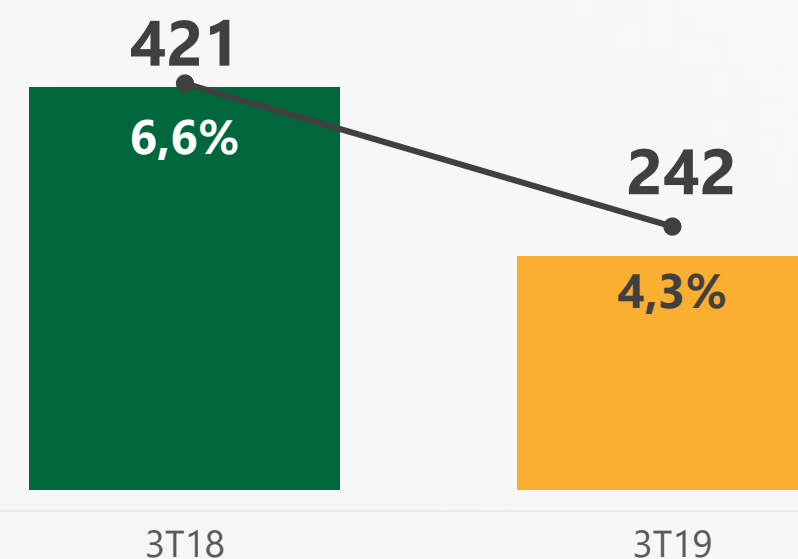
No 3T19 excluindo o efeito de limpeza de estoques, a margem seria de **33,7%**

SG&A



Caso não tivéssemos desacelerado propositalmente o 1P, a participação do SG&A na receita líquida seria de **25,9% vs. 24,4% do 3T18**

EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustada



EBITDA Ajustado Operacional atingiu **R\$ 242 milhões** no período

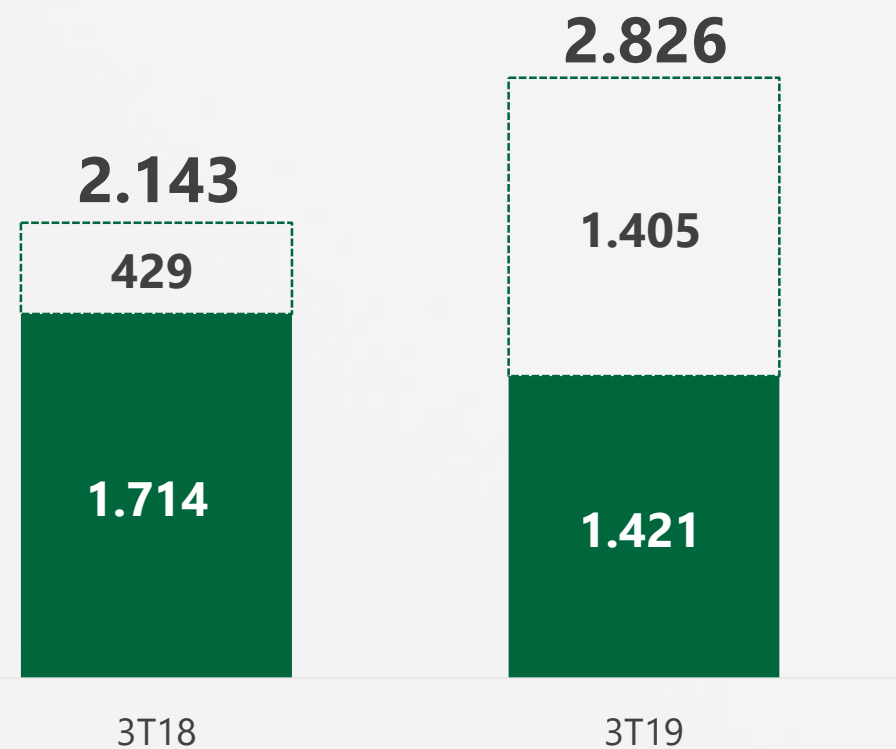
Excluindo os efeitos de Lei do Bem e aplicando a Redução de Estoques de no 3T18 a margem seria de **2,3%** e não **6,6%**

No 3T19 excluindo o efeito de limpeza de estoques, a margem seria de **5,4%**

PERFORMANCE FINANCEIRA:

ENDIVIDAMENTO E CAIXA LÍQUIDO

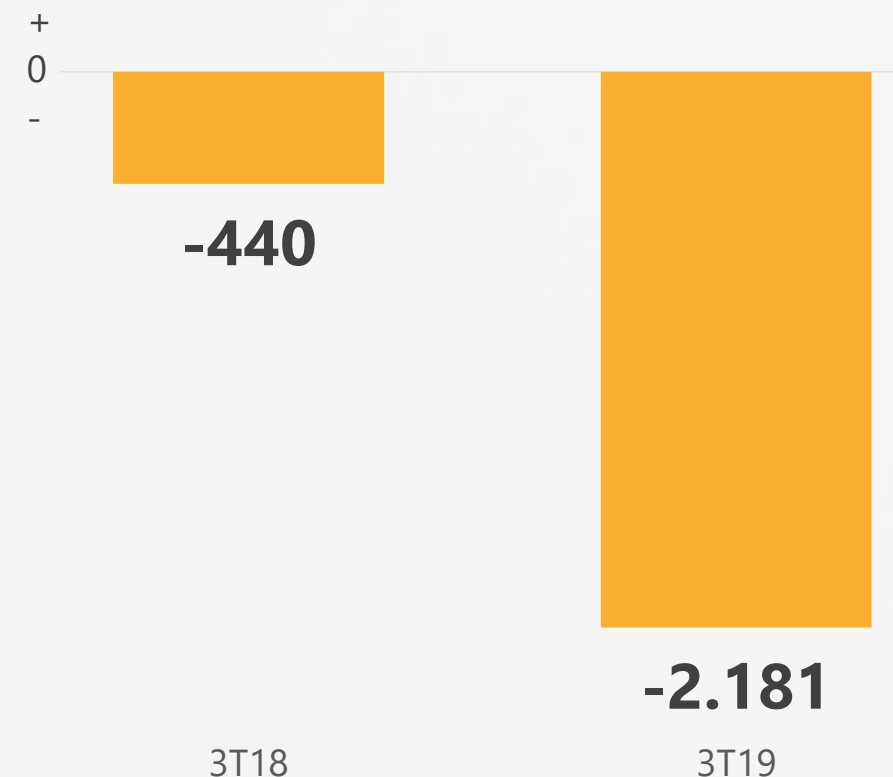
Caixa e Equivalente



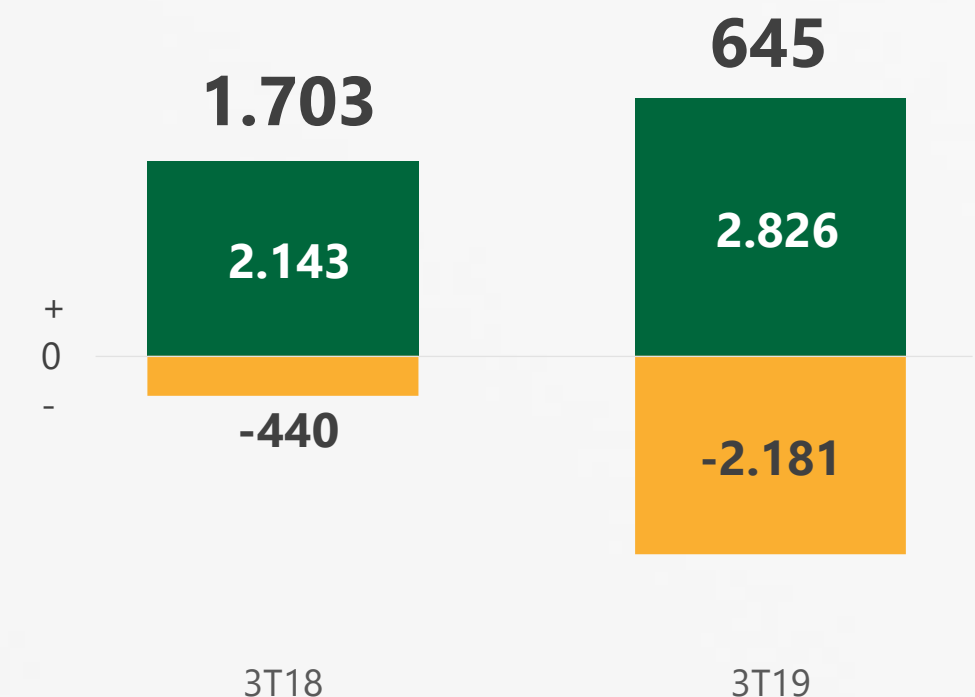
Caixa

Recebíveis de Cartão
Não descontados

Dívida Líquida

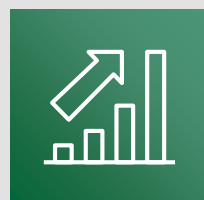


Caixa Líquido



Dívida Líquida

Caixa e Equivalentes



Posição de caixa **de R\$ R\$2.8 bi.**
Considerando o Caixa do 2T19
e a posição de Caixa atual, temos
uma posição de R\$ 838 milhões melhor

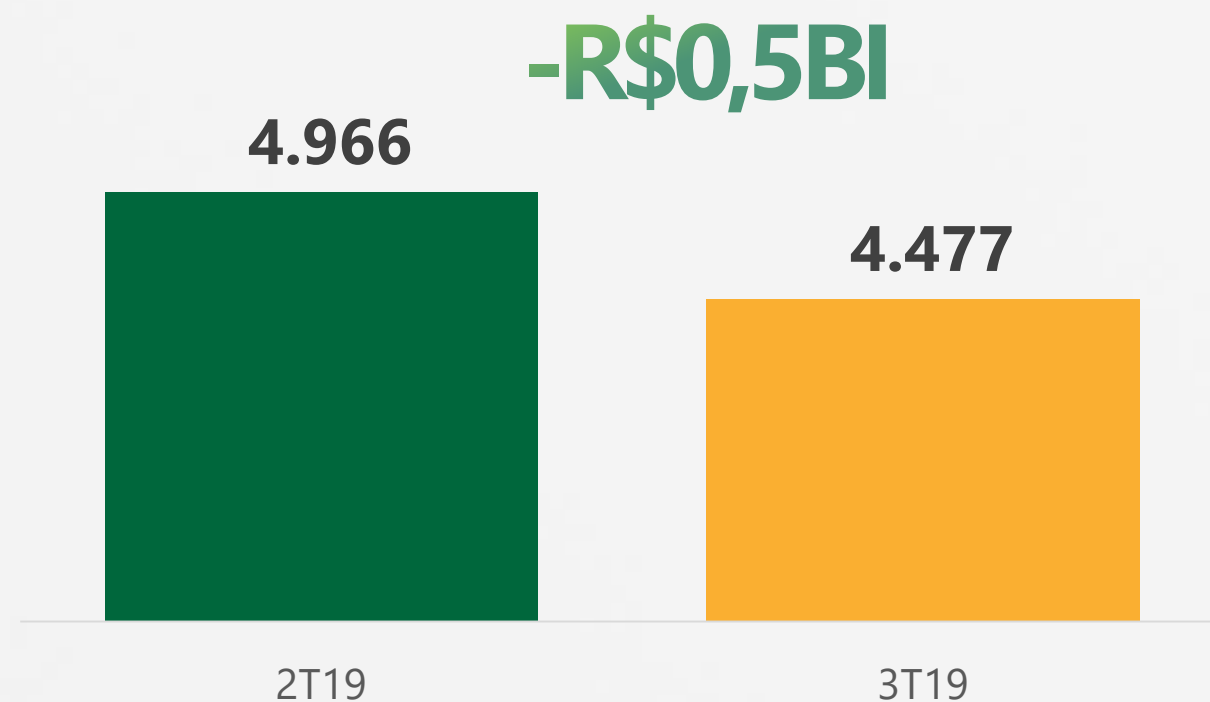


Caixa Líquido de **R\$ 645 milhões**
no 3T19. Impactado pela menor venda
no período, menor EBITDA e menor
Capital de Giro (Estoque/Fornecedores)

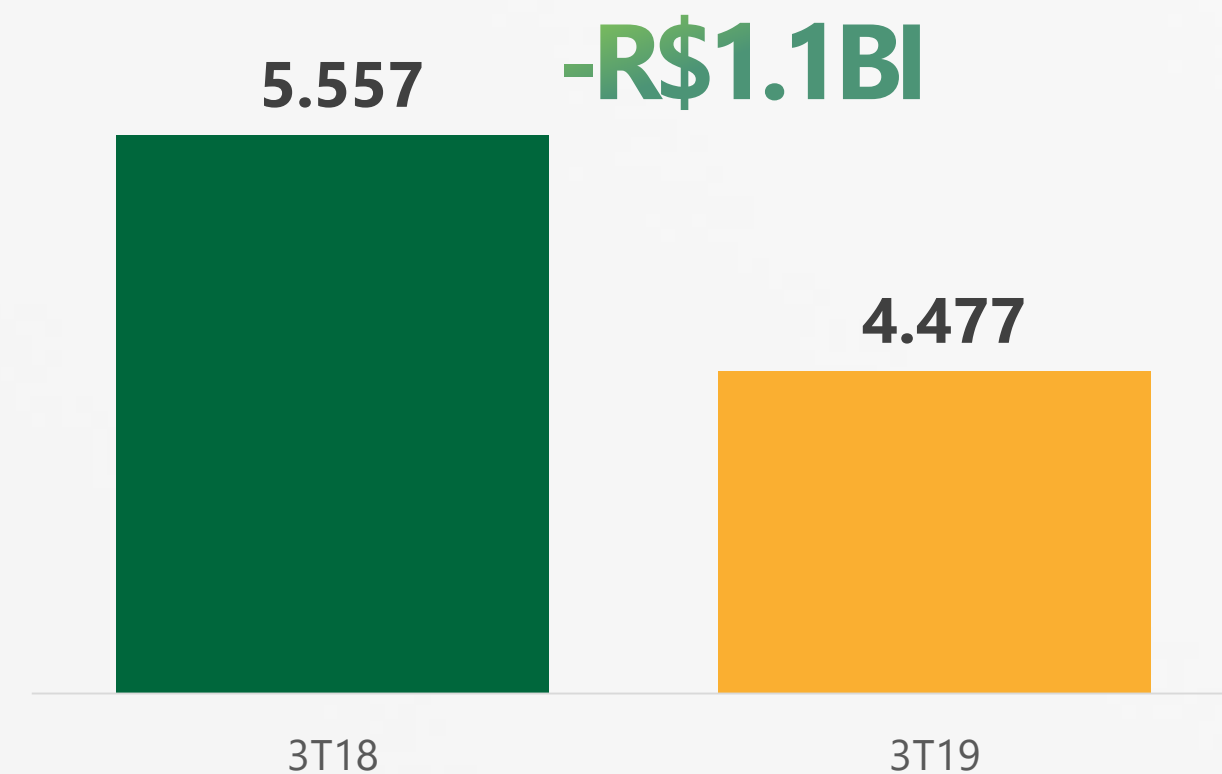
PERFORMANCE FINANCEIRA:

CAPITAL DE GIRO - ESTOQUES

Estoques vs 2T19



Estoques vs 3T18



Melhoria do nível de estoque no 3T19 foi um dos focos da Companhia. Com uma redução de quase R\$500 milhões contra o 2T19 e incríveis R\$ 1.1 bi contra o 3T18, atingindo novos patamares ideias

DESTAQUES 3T19



Processo de integração de estoques On e Off **concluído**



Substancial **redução de R\$ 1,1 bilhão** em estoques



Crescimento de 79% no marketplace vs. 3T18, e GMV Faturado do Digital de **R\$ 1,5 bilhão**, com crescimento no mês de setembro



Lucro Bruto operacional no trimestre atingiu **R\$ 1,7 bilhão**, com margem bruta de **30,7%**, **2,7p.p acima do 2T19**



No 3T19, o **EBITDA Ajustado** foi de **R\$ 242 milhões**, com margem EBITDA de **4,3%**



Avanço significativo na **estabilização da plataforma digital** a partir do mês de setembro



Encerramos o trimestre com caixa, incluindo recebíveis de cartão de crédito não descontados, de **R\$ 2,8 bilhões**

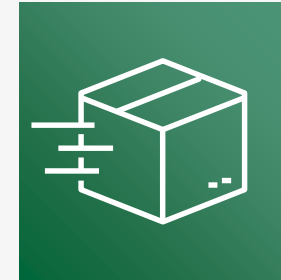
EM 3 MESES...



Novo **time**



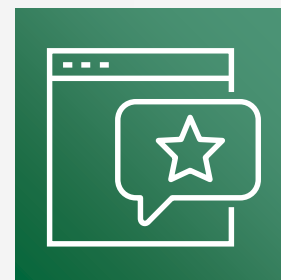
Fortalecimento de caixa



Menor **estoque**



Market share



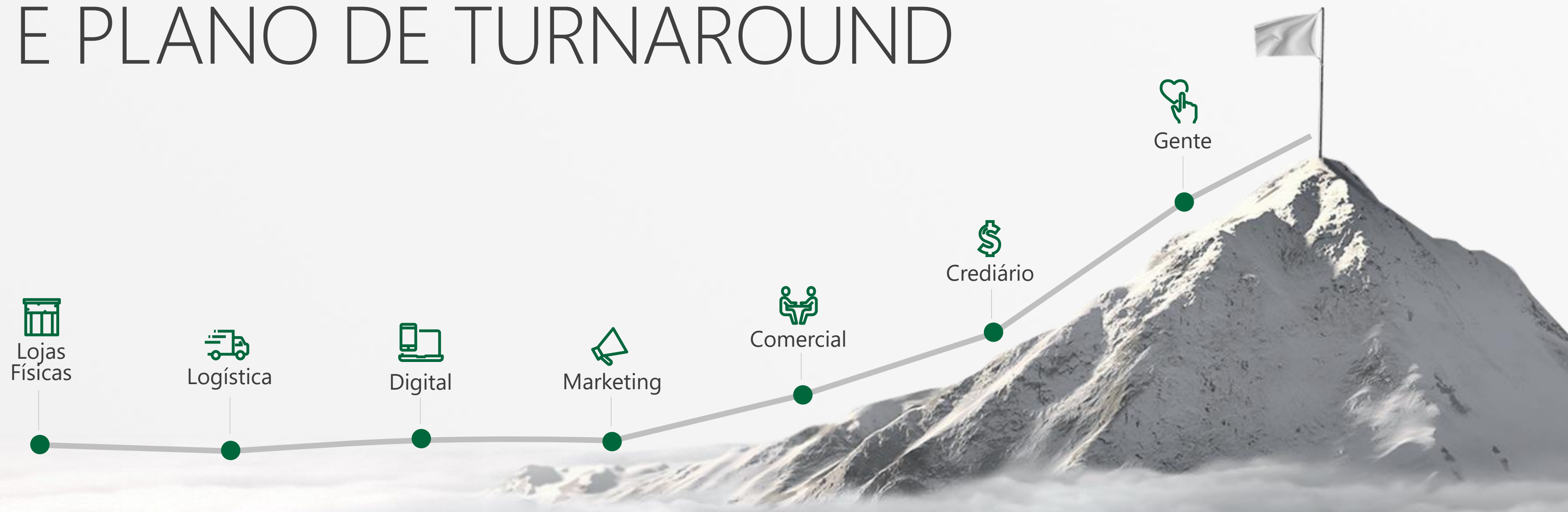
Virada no **digital**



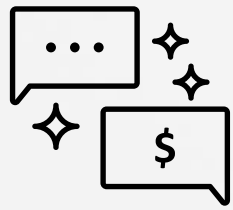
Gestão de lojas

DIAGNÓSTICO

E PLANO DE TURNAROUND



RECUPERAÇÃO DA CAPACIDADE OPERACIONAL LOJAS FÍSICAS



Poder de negociação
do vendedor



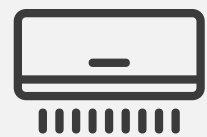
Troca de
7.000
computadores



Novos Layouts
e visual merchandising



Limpeza e revitalização de
200 fachadas
de lojas



Melhoria de climatização em
+600 lojas



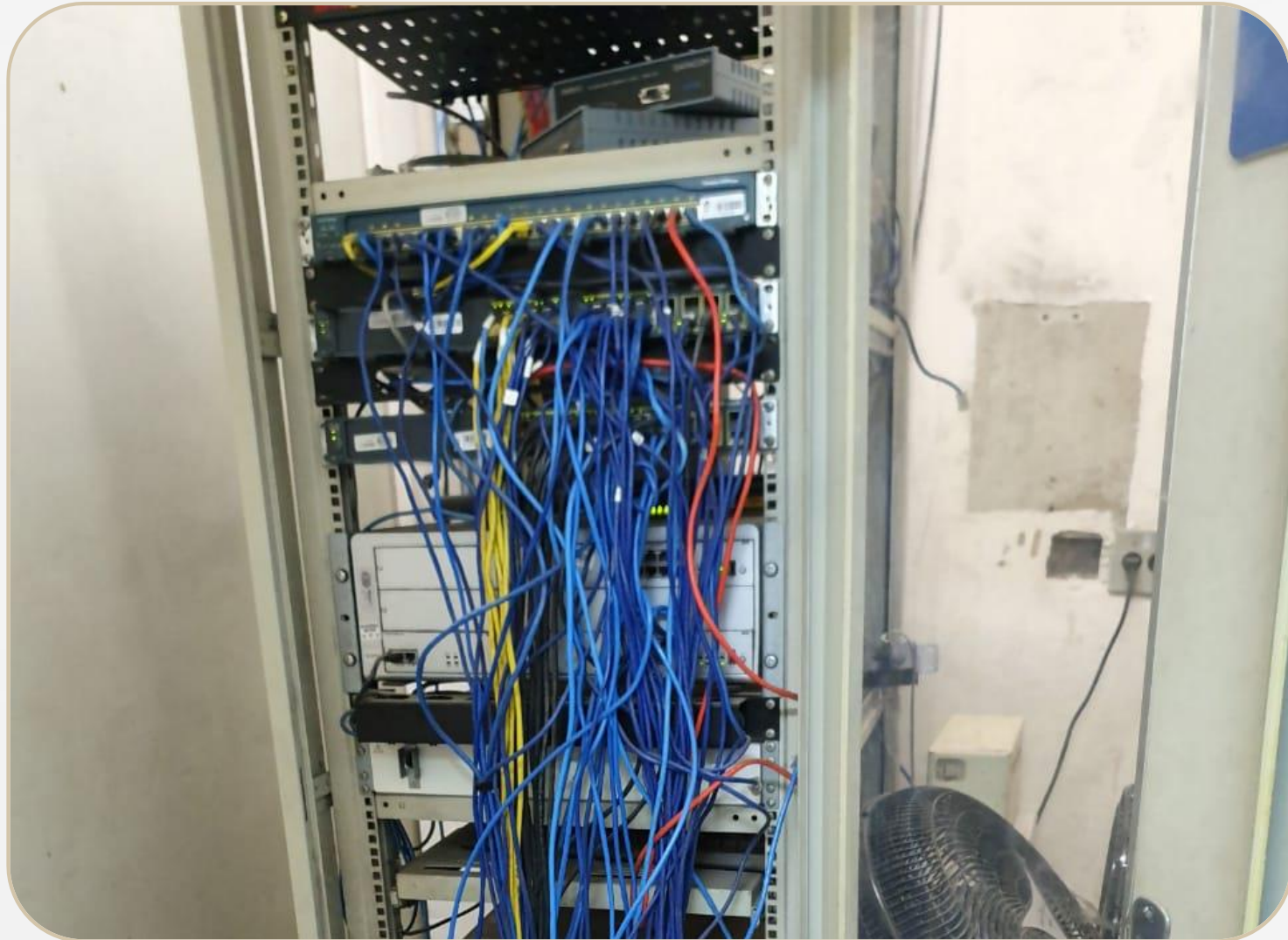
RECUPERAÇÃO DA CAPACIDADE OPERACIONAL LOJAS FÍSICAS



RECUPERAÇÃO DA CAPACIDADE OPERACIONAL LOJAS FÍSICAS



RECUPERAÇÃO DA CAPACIDADE OPERACIONAL LOJAS FÍSICAS



ABASTECIMENTO

de 1 vez para até **5 vezes** na semana    



Nível de
estoque
menor



Diminuição
de taxa
de ruptura



Aumento de
eficiência do
Retira Rápido



RETIRA RÁPIDO

27,2% no 3T19

32,3% Set/19

Aumento de
eficiência do
Retira Rápido

- ▲ Ganho na negociação
- ▲ Aumento de conversão
- ▼ Diminuição no custo de entrega

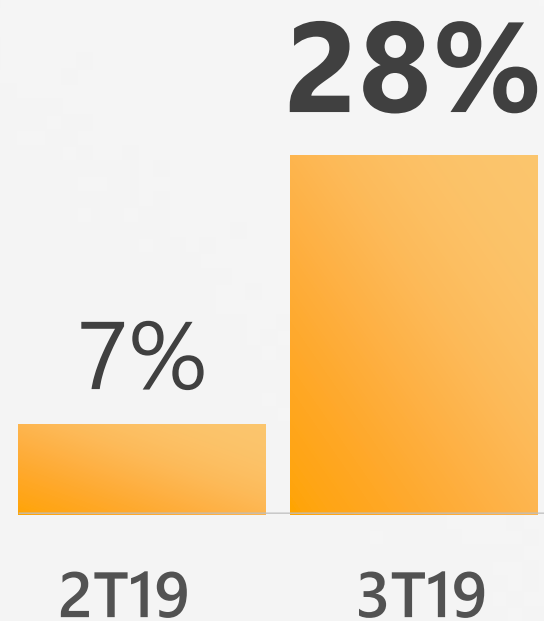


EVOLUÇÃO EM LOGÍSTICA

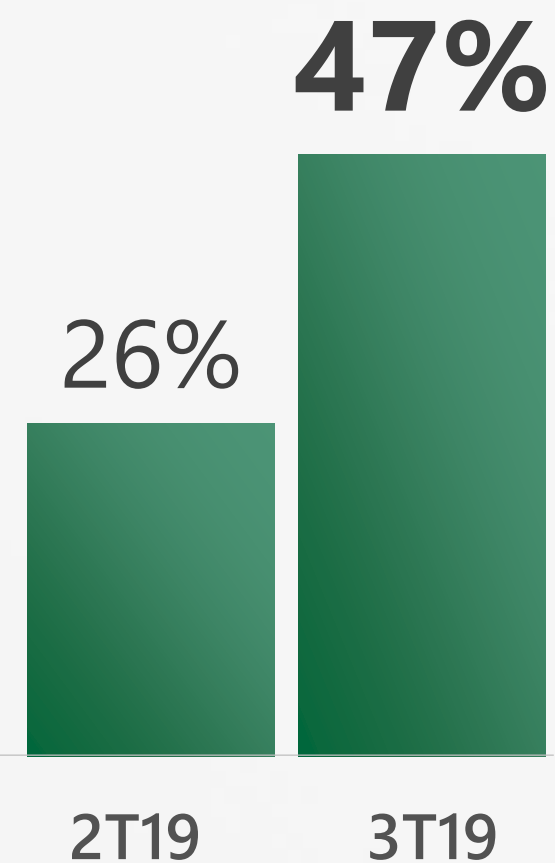


ENTREGAS

🕒 em até 24h



🕒 em até 48h



Menor custo e **otimização**
na entrega para o cliente



NOVO
**WMS
MANHATTAN**



Aplicação em **1 CD**

Para todos os **14 CDs**
até o final de 2020



EVOLUÇÃO DIGITAL

27/06

Nova Diretoria Executiva



Agosto

Desaceleração
intencional 1P



01/07

Incorporação fiscal
da operação digital



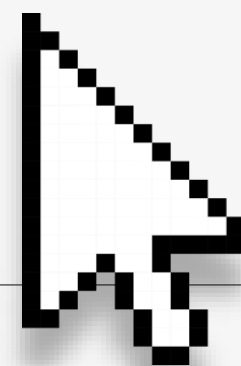
Setembro

Reaceleração
digital



DIGITAL: NOVA INFRAESTRUTURA

SITE



+100

pacotes de
melhorias

- 31%

tempo de
carregamento

- 37%

peso das
páginas

+14%

conversão



DIGITAL: EVOLUÇÃO DO APP

APP

% DAS VENDAS

9,6%

12,1%

14,0%

1T19

3T19

out/19

INSTALAÇÕES

+56%

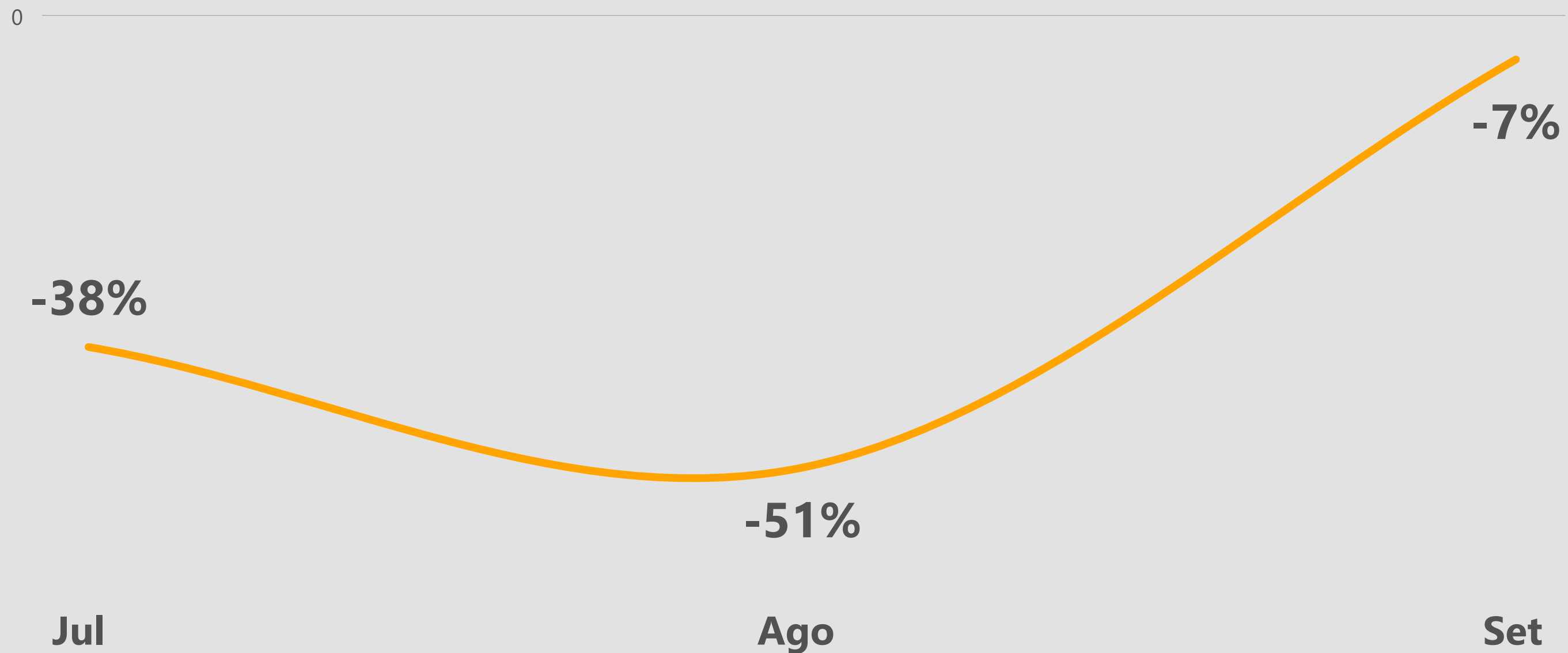
(out/19 vs set/19)



DIGITAL: CRESCIMENTO

1P CRESCIMENTO

vs. 2018



VS 2018



Digital



DIGITAL: CRESCIMENTO

Novo CRM

100%

tracking dos chamados



de redução
no tempo de
carregamento
e publicação
para sellers

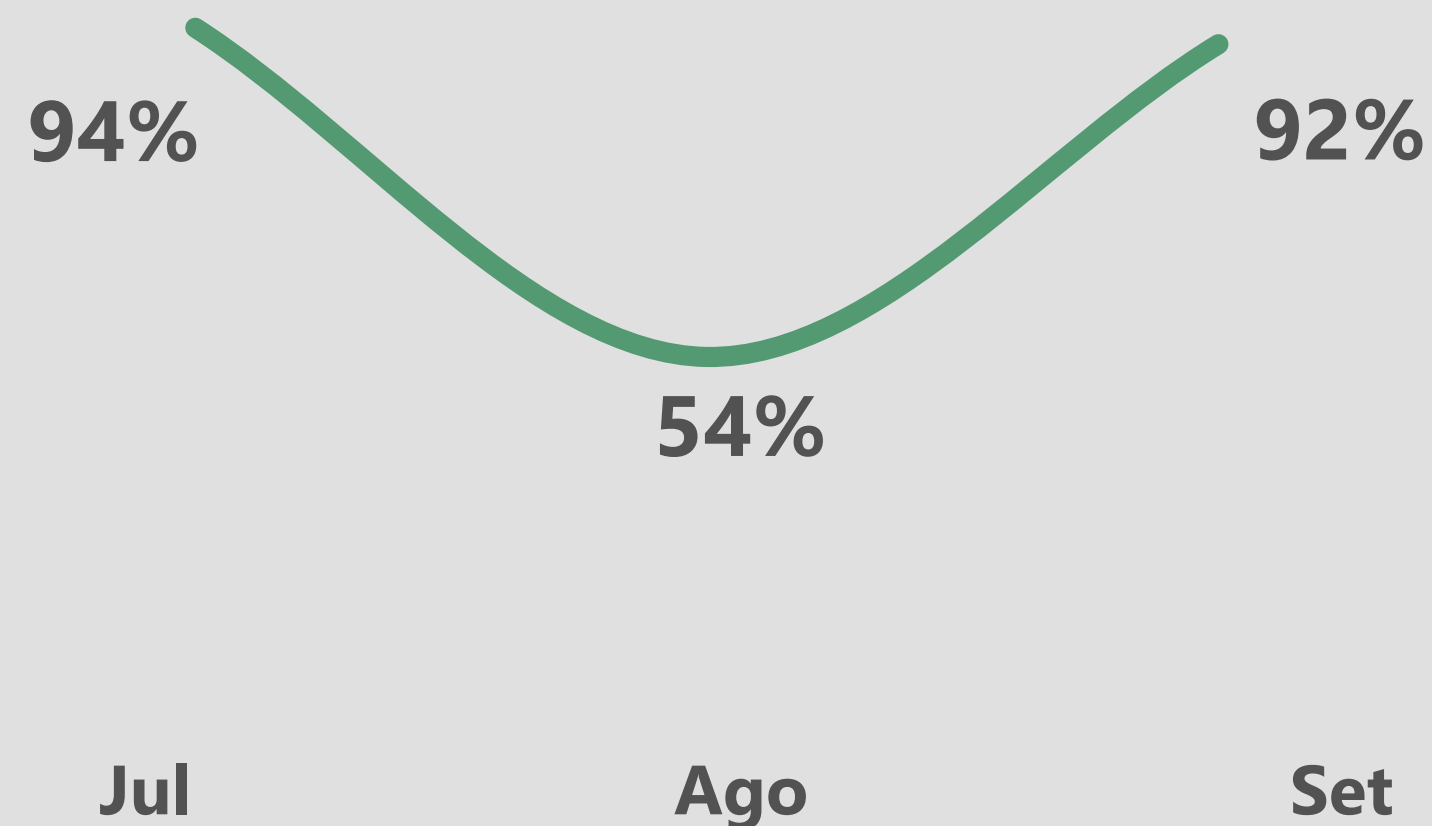
80%

3P CRESCIMENTO

vs. 2018

3T18 x 3T19

79%

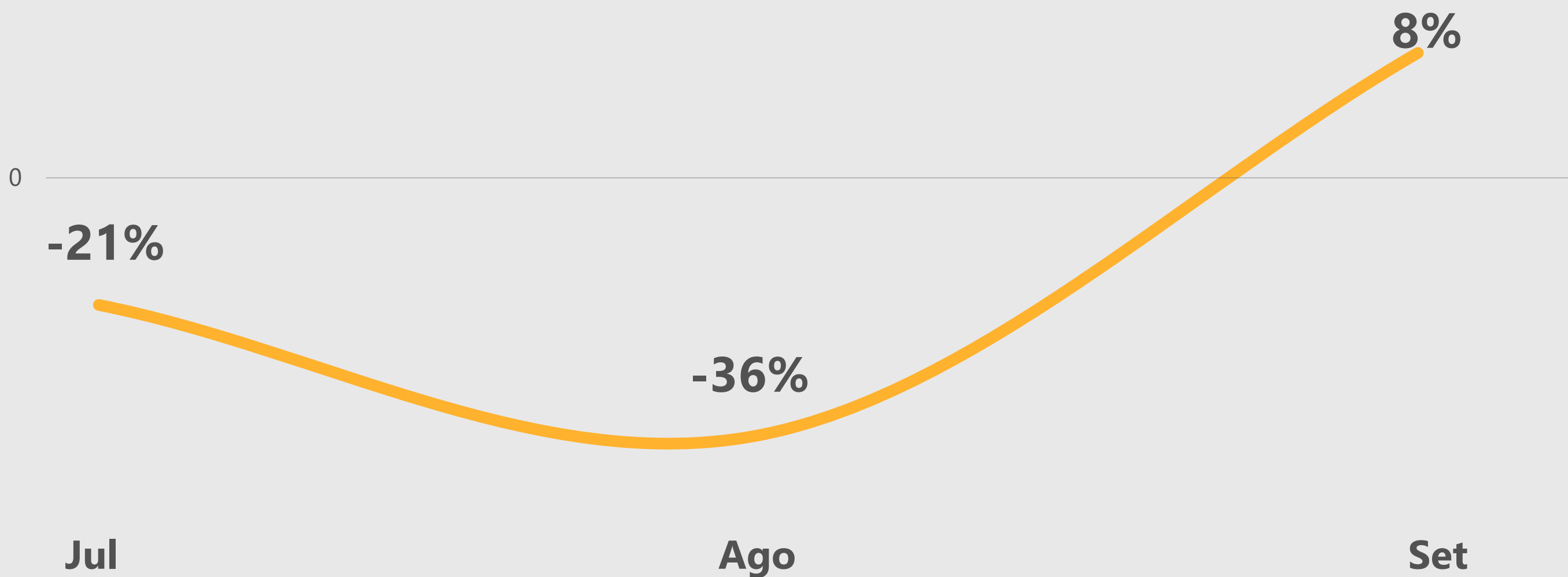


VS 2018



GMV CONSOLIDADO

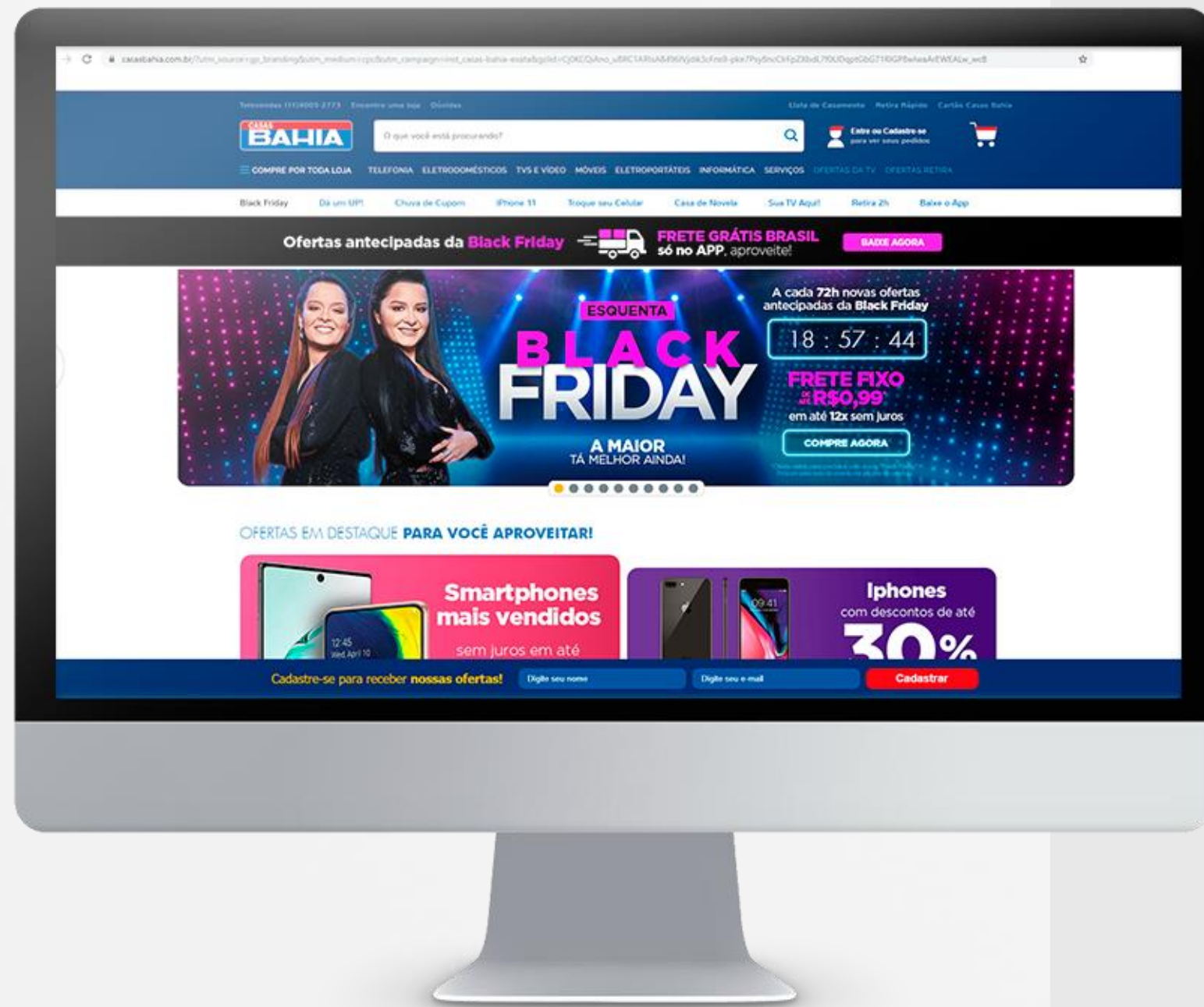
vs. 2018



VS 2018



BASE SÓLIDA: DIGITAL E TECNOLOGIA



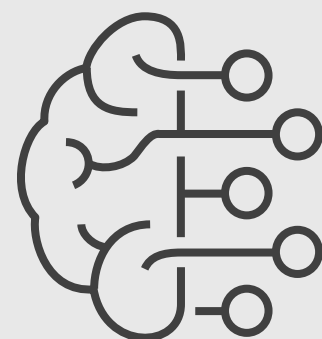
BLACK FRIDAY



Digital



Top of Mind



14^a vez

lojas de móveis e
eletrodomésticos



MARKETING

INVESTIMENTO E AÇÃO

Marca mais associada | 

no Google em telefonia, móveis e eletrodomésticos



Marketing



MARKETING

INVESTIMENTO E AÇÃO



FUTEBOL

2020



 Marketing



MARKETING

INVESTIMENTO E AÇÃO

A Dona do Pedaço

Break
dentro da
novela 3
(prime time)



VENDAS

1ª ação

900%

2ª ação

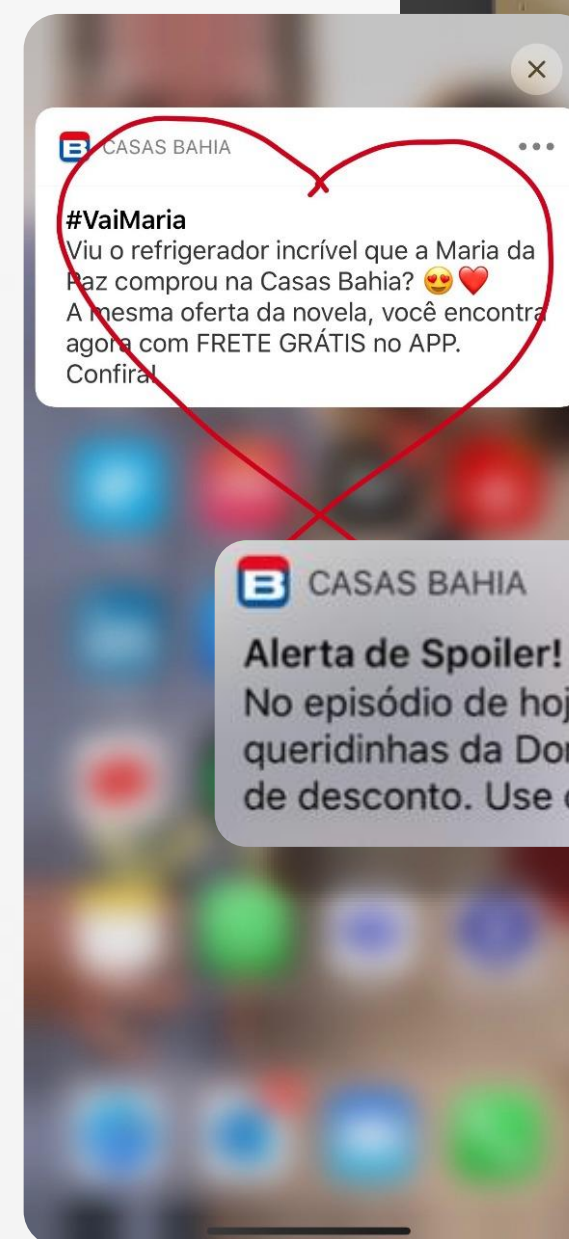
77%

3ª ação

799%

4ª ação

2.575%



A Dona do Pedaço
© GLOBO



Marketing



INTELIGÊNCIA DE DADOS

DATA
LAKE

60+
milhões
clientes cadastrados



Otimização



Comportamento
e perfil de consumo



 Marketing





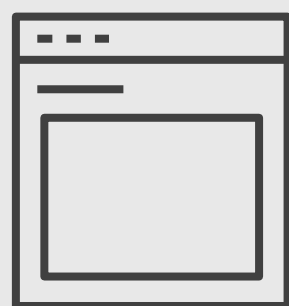
E-mail marketing

Aberturas **+16%**

Pedidos **+7%**

Conversão **+12%**





Visitas no site

Jun/19 **X** Set/19

26%

Jul/19 **X** Out/19

30%



EVOLUÇÃO COMERCIAL: RELACIONAMENTO COM A INDÚSTRIA



Fornecedores de **80% da receita**



Negociações de longo prazo



Garantia de abastecimento

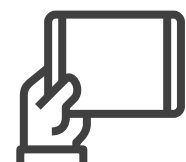
Sustentação nos ganhos de margem e vendas



Comercial



FRENTES DE SERVIÇOS FINANCEIROS



Piloto do **CDC online** e **assinatura digital** em lojas físicas



Painel de Opções de **enquadramento** do cliente



Maior e o **primeiro** crediário do Brasil



Foco no **crediário**



Machine learning para customização de crédito ao cliente



Crediário



NOVOS NEGÓCIOS

banQi

HOJE  ATÉ DEZ 2019

70
lojas

100%
das lojas
Casas Bahia



 **Crediário**



BASE SÓLIDA:
GENTE



Prove



De volta
para casa



BASE SÓLIDA:
GENTE



Gente

BASE SÓLIDA: GENTE



Evento
com 3.500
funcionários

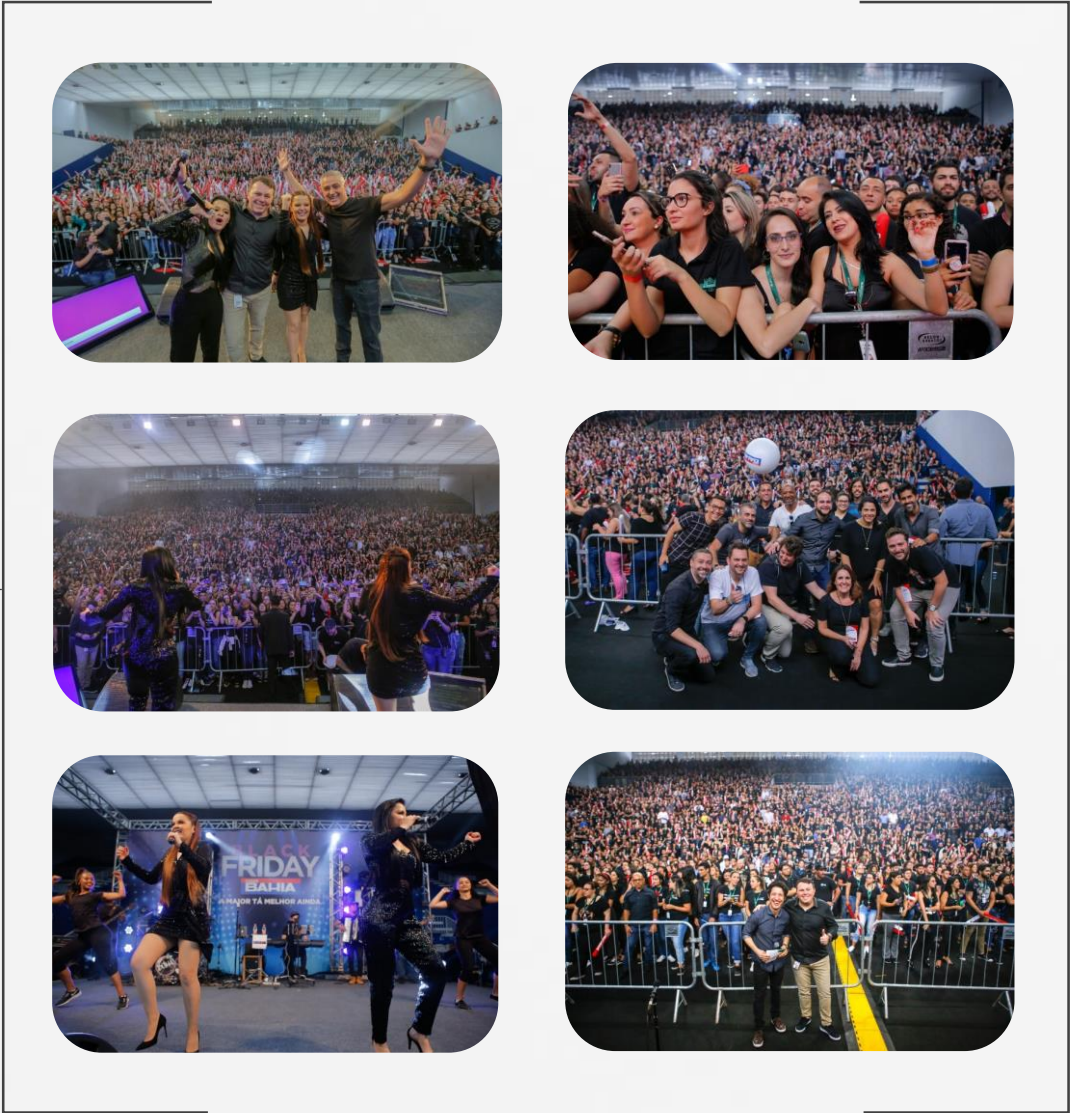


 Gente

BASE SÓLIDA: GENTE



Evento
com 3.500
funcionários



Programa Lidera:
treinamento de
1.500 gerentes



Lançamento
do #VaiVia



Relações com Investidores
ri@viavarejo.com.br