



AREZZO & CO

AQUISIÇÃO VICENZA

AREZZO&CO | HOUSE OF BRANDS

**A AREZZO&CO MANTÉM SUA SÓLIDA
ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO NO SETOR DE
CALÇADOS A/B**

“CADA PAR DE SAPATO TEM SUA HISTÓRIA”



MAIS DE **416K** DE SEGUIDORES
NO INSTAGRAM



FORTE COMUNIDADE
DIGITAL



VENDAS PELO INSTAGRAM
E WHATSAPP



PRODUÇÃO PRÓRIA
1.800 UNIDADES / DIA

30 ANOS DE HISTÓRIA

TIMELINE

PARTICIPAÇÕES EM
FEIRAS NACIONAIS E
CONSTRUÇÃO DA
SEGUNDA E ATUAL
FÁBRICA DA VICENZA

1999

NOVA IDENTIDADE
VISUAL

2005

PARTICIPAÇÃO DO SÃO
PAULO FASHION WEEK,
DESENVOLVENDO
CALÇADOS PARA AS
MARCAS ÁGUA DE COCO,
APARTAMENTO 03 E
LOLITTA

2013

A VICENZA SE JUNTA À
AREZZO&CO¹ - MAIOR
HOUSE OF BRANDS DO
BRASIL

2023

1992

FUNDAÇÃO DA
VICENZA COM
APENAS 5
FUNCIONÁRIOS E 10
PARES DE SAPATO
POR DIA

2001

RAFAELA
FURLANETTO
PASSA A INTEGRAR
A EQUIPE

2007

INÍCIO DA
INTERNACIONALIZAÇÃO
NA ITÁLIA NA FEIRA
MICAM

2015

LANÇAMENTO DO
E-COMMERCE, COMBINADO
COM AS DIVERSAS
BOUTIQUES MULTIMARCAS
ESPALHADAS PELO BRASIL

¹A OPERAÇÃO ESTÁ SUJEITA À VERIFICAÇÃO DE DETERMINADAS CONDIÇÕES USUAIS A ESSES TIPOS DE AQUISIÇÃO, INCLUINDO A APROVAÇÃO PELO CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA - CADE

“UM NOVO OLHAR DEVE SER SEMPRE BEM-VINDO.
A PARTIR DELE QUE O CICLO SE RENOVA”

RAFAELA FURLANETTO

DIRETORA DE ESTILO

“EM DIAS DE CHUVA, EU FICAVA AO LADO DA MINHA MÃE
PARA VÊ-LA COSTURAR”

ARIOVALDO FURLANETTO

DIRETOR DE ENGENHARIA/FUNDADOR



RAFAELA FURLANETTO

DIRETORA DE ESTILO

RAFAELA COMEÇOU NO UNIVERSO DOS CALÇADOS AOS 16 ANOS DE IDADE, QUANDO NÃO ENCONTROU O MODELO QUE DESEJAVA E PEDIU AO PAI PARA DESENHÁ-LO.

SUA VIDA PROFISSIONAL COMEÇOU NA VICENZA, COM O OBJETIVO DE CRIAR UMA MARCA RELEVANTE E AUTÊNTICA, NA QUAL A EXPERTISE EM DESENVOLVIMENTO DE PRODUTO FOSSE VISTA ATRAVÉS DE CALÇADOS BEM CONSTRUÍDOS QUE ENTREGAM MODA E QUALIDADE



CANAIS DE OPERAÇÃO

MULTIMARCAS

~400 LOJAS

PRESENTE EM TODOS OS
ESTADOS DO BRASIL

EXPORTAÇÃO

15 ANOS DE EXPERIÊNCIA
EM EXPORTAÇÕES

CRESCIMENTO
EXPONENCIAL MESMO NA
PANDEMIA

E-COMMERCE

11% DO FATURAMENTO

GRANDE POTENCIAL DE
EXPANSÃO POR MEIO DA
EXPERTISE AREZZO&CO

VICENZA NA AREZZO&CO



MULTIMARCAS: GRANDE OPORTUNIDADE DE CROSS SELL, COM MAIS DE 1.300 LOJISTAS NA BASE AREZZO&CO NO CANAL MULTIMARCA.

EXPORTAÇÕES: VASTA EXPERIÊNCIA EM EXPORTAÇÕES. OPORTUNIDADE DE EXPANSÃO DO CANAL NA AREZZO&CO ATRAVÉS DA EXPERTISE DA VICENZA.

E-COMMERCE: EXPANSÃO DO E-COMMERCE INTEGRANDO COM A PLATAFORMA AREZZO&CO. POTENCIAL DE AUMENTO DE PARTICIPAÇÃO DO CANAL NAS VENDAS DA MARCA.

LOJAS FÍSICAS: ABERTURA DE LOJAS FÍSICAS COM FOCO EM POSICIONAMENTO DE MARCA E KNOW-HOW DE OMNICANALIDADE COM O OBJETIVO DE PROPORCIONAR UMA MELHOR EXPERIÊNCIA DE MARCA.

MULTIMARCAS

Vicenza)

AREZZO
&CO

**APROXIMADAMENTE 400 PORTAS
MULTIMARCAS**

**POUCOS CLIENTES EM COMUM COM A
ATUAL BASE AREZZO&CO**

**RESULTANDO EM
DIVERSAS
OPORTUNIDADES
DE CROSS SELL**

EXPORTAÇÃO



**+50
PAÍSES**

**PRESENTE EM TODOS OS
CONTINENTES**

LOJAS PRÓPRIAS



**BUSINESS PLAN
ESTRUTURADO COM PLANO
DE ABERTURA DE LOJAS**



**FOCO EM
POSICIONAMENTO DA
MARCA**



**ABERTURA DE 10 LOJAS
PRÓPRIAS EM GRANDES
CAPITAIS**

E-COMMERCE



**LANÇAMENTO DO
E-COMMERCE EM 2015**



**ALAVANCAGEM DO CANAL
INTEGRADO COM
PLATAFORMA AREZZO&CO**



**AUMENTO DA RELEVÂNCIA
NA RECEITA DA MARCA**

PERFORMANCE FINANCEIRA E OPERACIONAL

R\$80MM

ROB 22E

R\$13MM

EBITDA 22E



~ 500
FUNCIONÁRIOS



PREÇO MÉDIO DE R\$450



FÁBRICA PRÓPRIA



FORTE PRESENÇA NO
SELL IN

RACIONAL ESTRATÉGICO

**SÓLIDA ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO
NO MERCADO CALÇADISTA A/B**

**AUMENTO DA PENETRAÇÃO DO CLOSET
FEMININO EM LINHA COM A TESE
DIVULGADA NO FOLLOW ON**

**INVESTIMENTO EM TALENTOS NO SEGMENTO
DE CALÇADOS QUE SUPOREM A
SUSTENTABILIDADE DO GRUPO**

**FORTALECIMENTO DA CULTURA DE
PRODUTOS DE QUALIDADE**



SINERGIAS

SOURCING

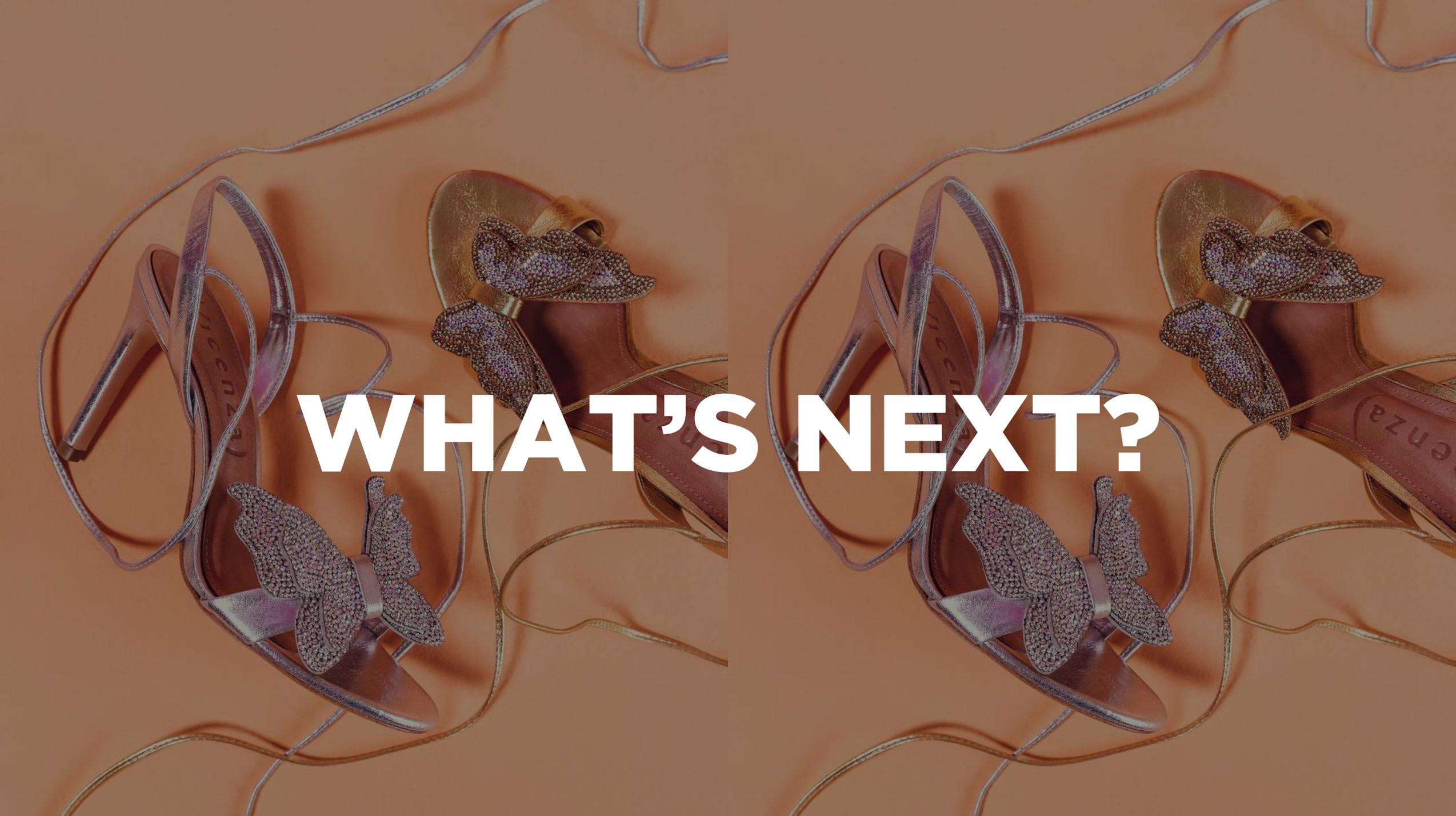
CAPACIDADE DE SOURCING DA AREZZO&CO PARA SUPORTAR O CRESCIMENTO

PESQUISA & DESENVOLVIMENTO

FORMAÇÃO DE SUCESSORES COM FOCO EM P&D DE PRODUTOS DE ALTÍSSIMA QUALIDADE

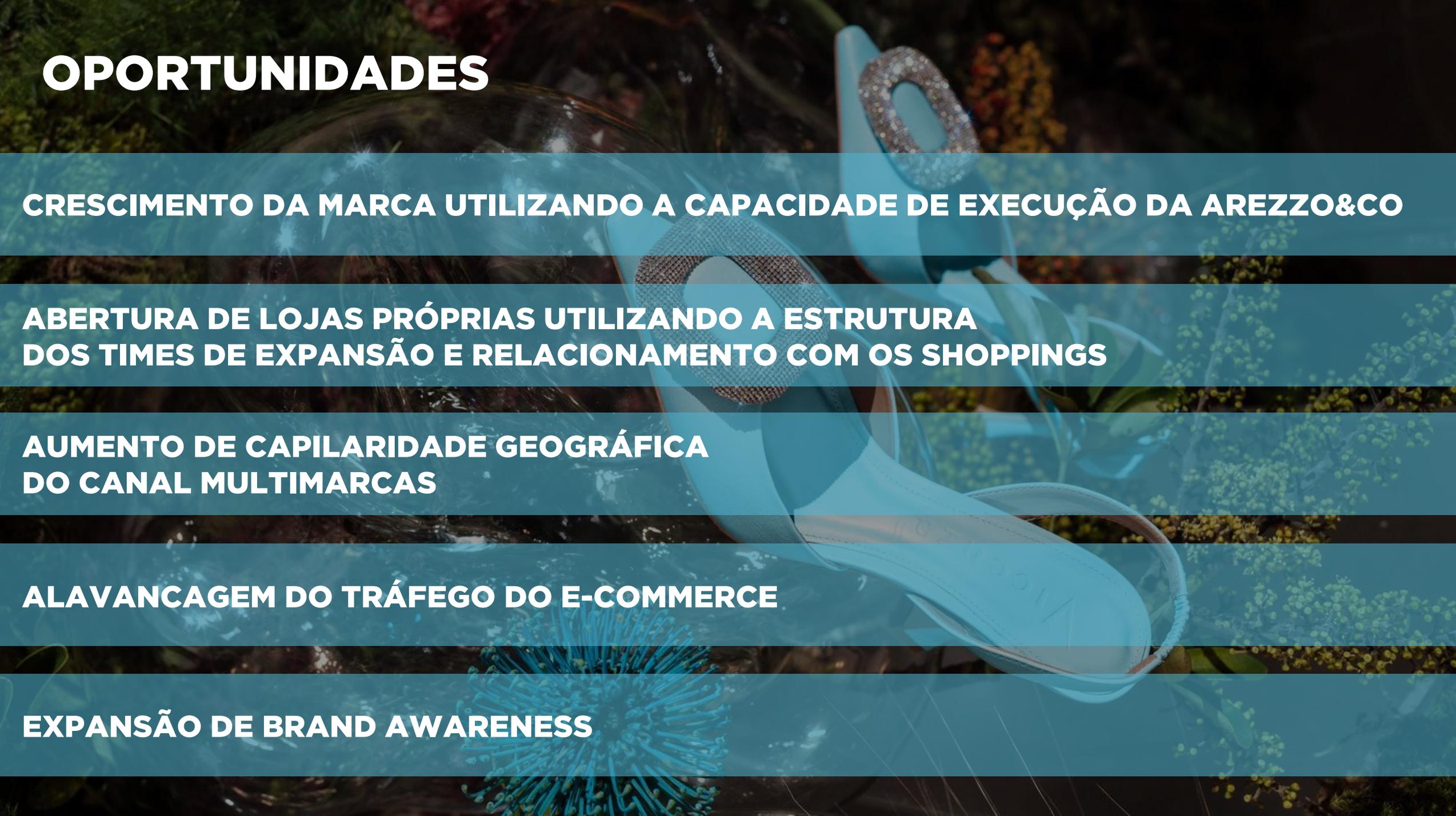
CORPORATIVO E TRIBUTÁRIO

UTILIZAÇÃO DA ESTRUTURA CORPORATIVA E MODELO TRIBUTÁRIO AREZZO&CO



WHAT'S NEXT?

OPORTUNIDADES



CRESCIMENTO DA MARCA UTILIZANDO A CAPACIDADE DE EXECUÇÃO DA AREZZO&CO

ABERTURA DE LOJAS PRÓPRIAS UTILIZANDO A ESTRUTURA DOS TIMES DE EXPANSÃO E RELACIONAMENTO COM OS SHOPPINGS

AUMENTO DE CAPILARIDADE GEOGRÁFICA DO CANAL MULTIMARCAS

ALAVANCAGEM DO TRÁFEGO DO E-COMMERCE

EXPANSÃO DE BRAND AWARENESS



OBRIGADO!

(licença)
**(OUR
NEW
FAVORITE
SHOES)**