



ENCONTRO COM LIDERANÇA ULTRAPAR

Evento AmPm

ULTRA 
21/07/2021

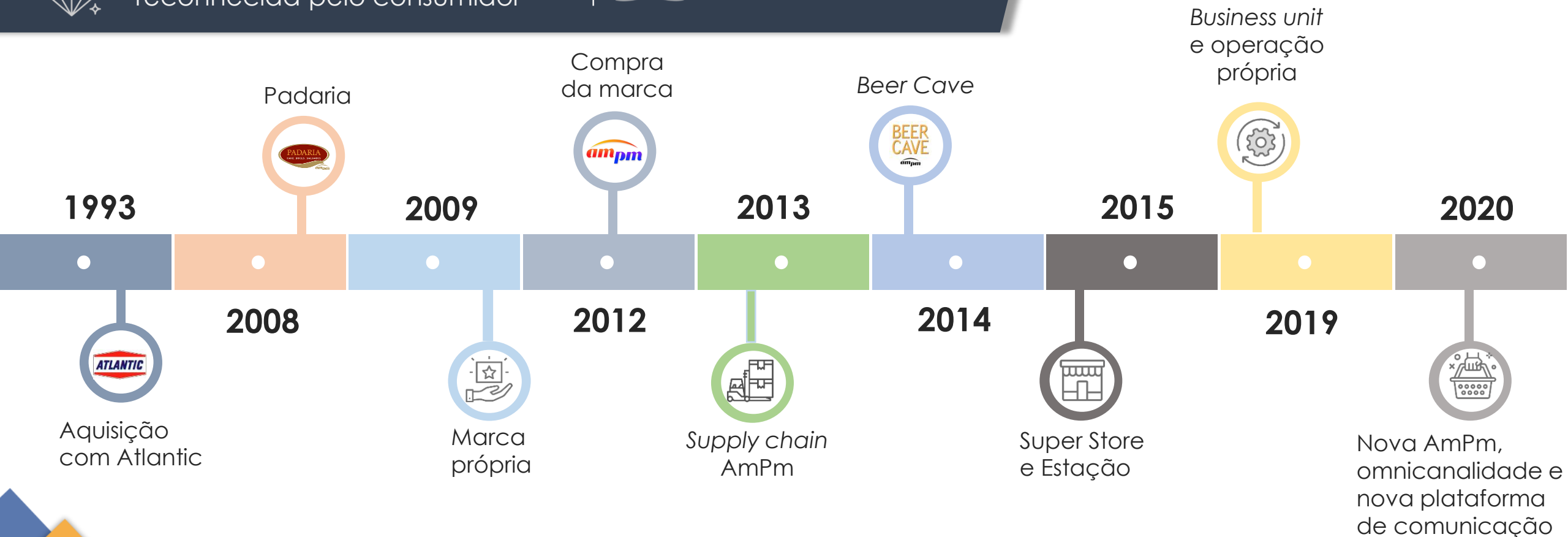
AmPm marca referência no setor de conveniência



Construímos uma **marca forte**, reconhecida pelo consumidor



Inovação



Materializamos a estratégia da Ipiranga de **posto completo**

Uma rede líder de conveniência



Líder em *outlet share* e
Top of Mind

Premiação melhor
conveniência²



Rede

1.806 lojas, sendo **818** com padarias
26 Estados | **632** municípios
+120 lojas com operação própria

Suprimento próprio

4 CDs
92 caminhões dedicados,
com **3** temperaturas
(ambiente, congelado, refrigerado)

Maior penetração de lojas da indústria

25%
de penetração em postos
Recorrência de compra dos consumidores¹
3x maior

Faturamento (1T21 LTM)

R\$ 1,8 bi
faturamento total AmPm LTM
+9 milhões
clientes/mês
R\$ 16,5 ticket médio | **+800** SKUs/loja

A partir de 2019,

Fortalecemos a estrutura como *business unit* para criar um modelo de negócio completo

O que fizemos...



Time de consultores de franquias dedicado



Conselho de franqueados para cocriação e representatividade da rede



Competências chave de varejo fortalecidas:
food service, operação própria e digital



Criação de uma área de **P&D** com foco na ampliação do *food service*



Nova AmPm (novo conceito): transformação da experiência na loja física



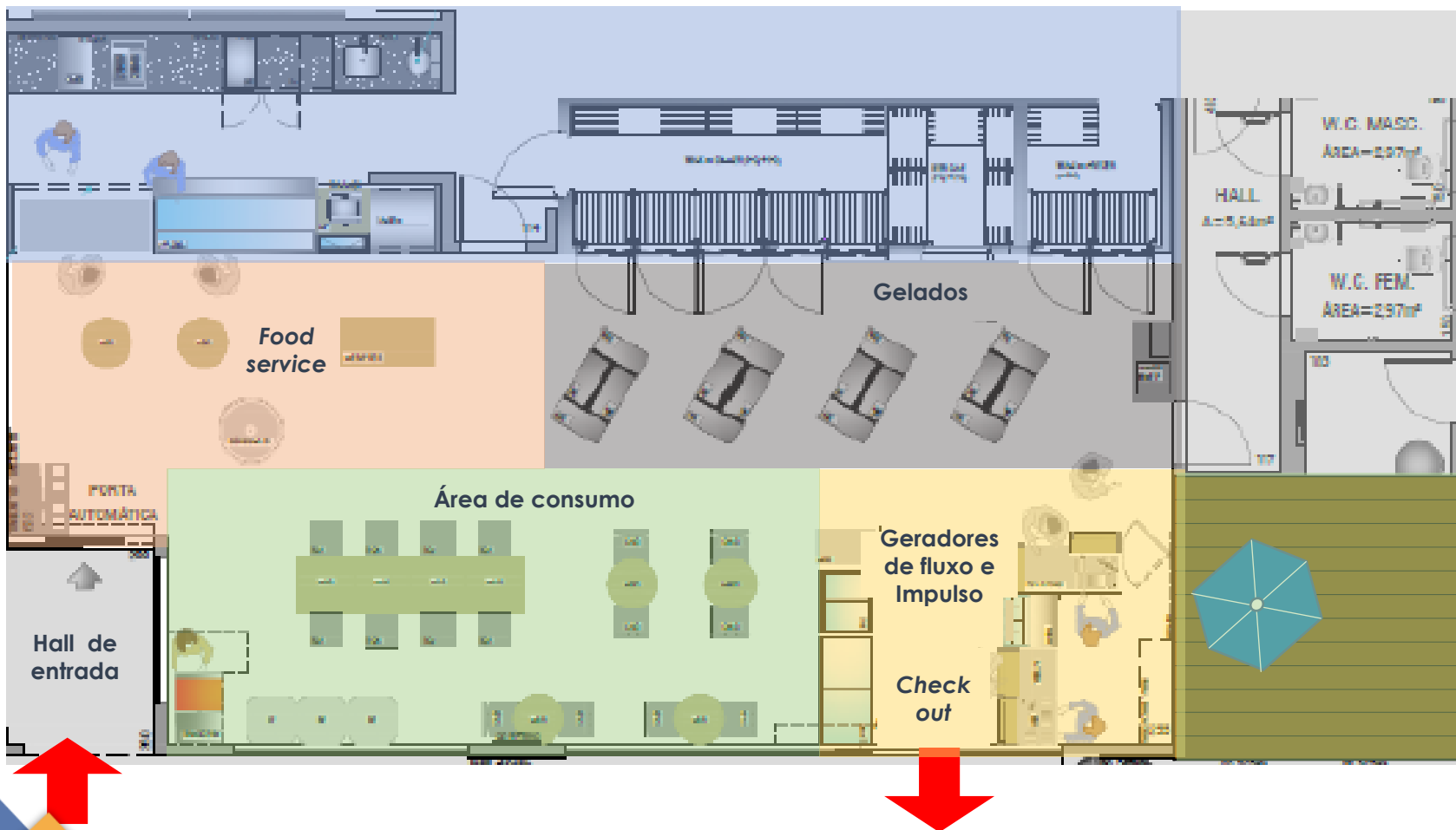
Jornada digital – omnicanalidade



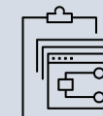
Modelo vencedor de **operação própria**



Revisamos a experiência de consumo na loja física para o lançamento da **nova AmPm**



Food service: primeiro impacto



Mais produtividade com menor custo



Jornada de compras mais intuitiva e inteligente



Ambiente mais agradável e mais aconchegante



Check out no fim da jornada com itens geradores de fluxo

+ Margem

+ Ticket médio

+ Transações

3 Formatos de lojas já consolidados:



+ 50 lojas
já no novo formato

Potencial da nova AmPm



AmPm Básica

Fat/m²: ~R\$ 1,8 mil

Fat médio/mês: ~R\$ 90 mil

Área média: ~55 m²

Mix de food: 15%



AmPm Padaria Compacta

Fat/m²: ~R\$ 2,0 mil

Fat médio/mês: ~R\$ 150 mil

Área média: ~75 m²

Mix de food: 19%



AmPm Padaria Full

Fat/m²: ~R\$ 2,3 mil

Fat médio/mês: ~R\$ 230 mil

Área média: ~100 m²

Mix de food: 23%

Impacto do novo conceito de loja **com foco no food service**

Até 15% na venda/m²

+5 – 10 p.p. EBITDA

Acelerado retrofit da rede nas grandes cidades e principais corredores de tráfego:

70% de nova AmPm nos próximos 5 anos

E lançamos o **nosso pacote digital** atendendo o consumidor onde quer que ele esteja

Ainda mais conveniência e facilidade no dia-a-dia para nossos clientes



Jornada na loja

abastece aí e comanda digital



Pista de abastecimento

Drive thru digital



Áreas residenciais e comerciais

Room service



Delivery





Marketplaces e soluções próprias



+300 lojas ativas¹

Até **20%** faturamento adicional nas lojas

Operação própria como referência de excelência operacional

-  Laboratório para o desenvolvimento contínuo do pacote de franquia
-  Alternativa para revendedores sem interesse ou perfil para operar loja
-  Escala para a solução própria de abastecimento
-  Maior poder de barganha com a indústria – execução

Uma poderosa alavanca de geração de valor

Crescimento de venda e rentabilidade

+2,5 – 5 p.p.
EBITDA

Até **12 meses** breakeven

Investimento médio de
~500 mil/loja



Olhando para o futuro....



A AmPm irá se tornar cada vez mais protagonista no complexo posto, liderando a transformação da conveniência no Brasil

Território de atuação

Prioritariamente em postos

Modelo de negócio

Modelo de franquia, ancorado por uma poderosa operação própria

Estrutura da oferta

Modelo de negócio com alta diferenciação na experiência de consumo *omnichannel* e foco no *food service*

Nosso plano está fundamentado em **três pilares estratégicos**



Expansão da rede



Qualificação da oferta



Excelência operacional

A nossa estratégia de expansão é de adensamento ao redor dos 4 CDs existentes, crescendo com rentabilidade



Potencial

200 – 300
lojas/ano

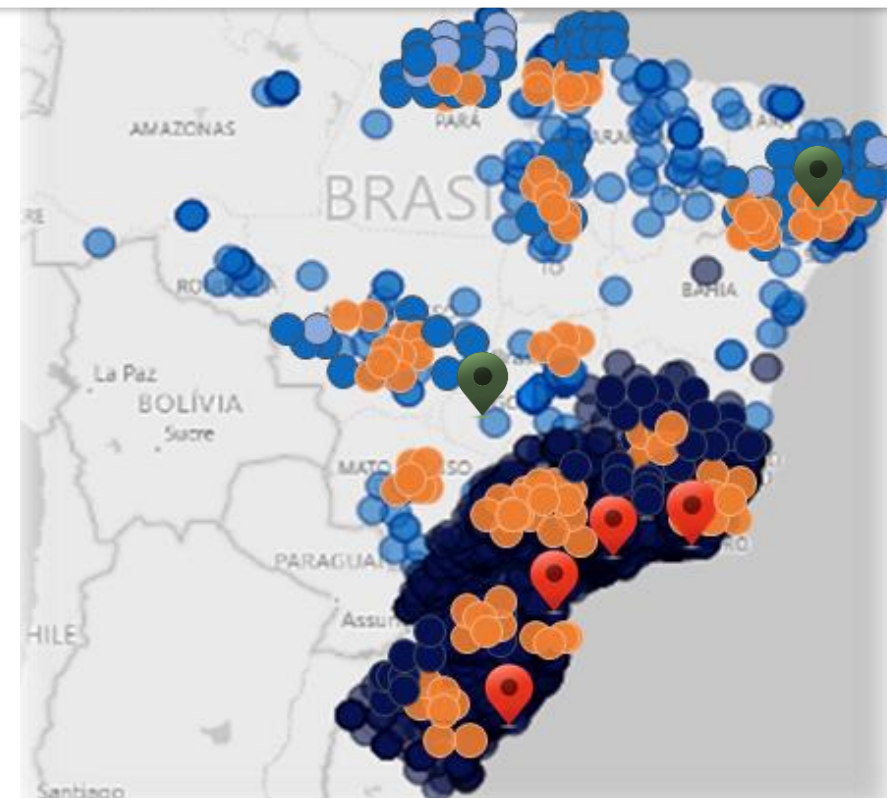


Formação de **clusters de operação própria** com escala mínima, acelerando o adensamento e abrindo novas avenidas de crescimento para franquias



Planejamento de abertura de **2 novos CDs para melhor nível de serviço no Centro-Oeste e Nordeste**

Potencial penetração em 60% da rede ao longo dos próximos 10 anos



● Franquias ● Operação própria 📍 CDs 📍 Novos CDs

Qualificação da oferta através de investimento em P&D para surpreender no *food service* e marca própria



A estratégia é estar presente na rotina e nas diferentes jornadas do consumidor



Padaria de alta qualidade + indulgência

Recorrência de visitas

Oferta para qualquer hora do dia

Do café da manhã à madrugada

Consumo imediato ou leve para casa

Marca própria

Diferenciação

Produtos exclusivos

% Marca própria no faturamento

10%
(2020)



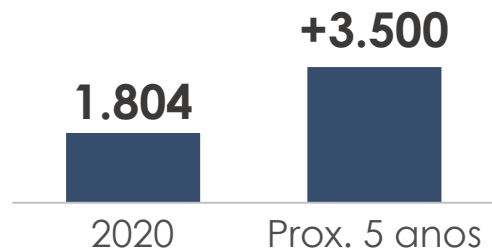
+20%
(potencial)

Com incremento de 5 – 10% de margem

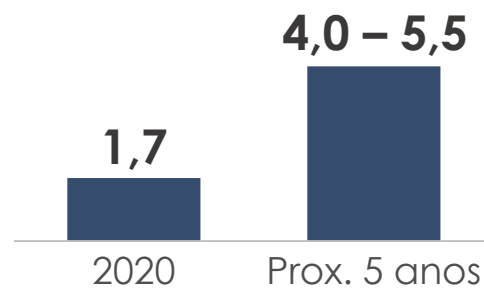


Para os próximos 5 anos...

Rede (#)

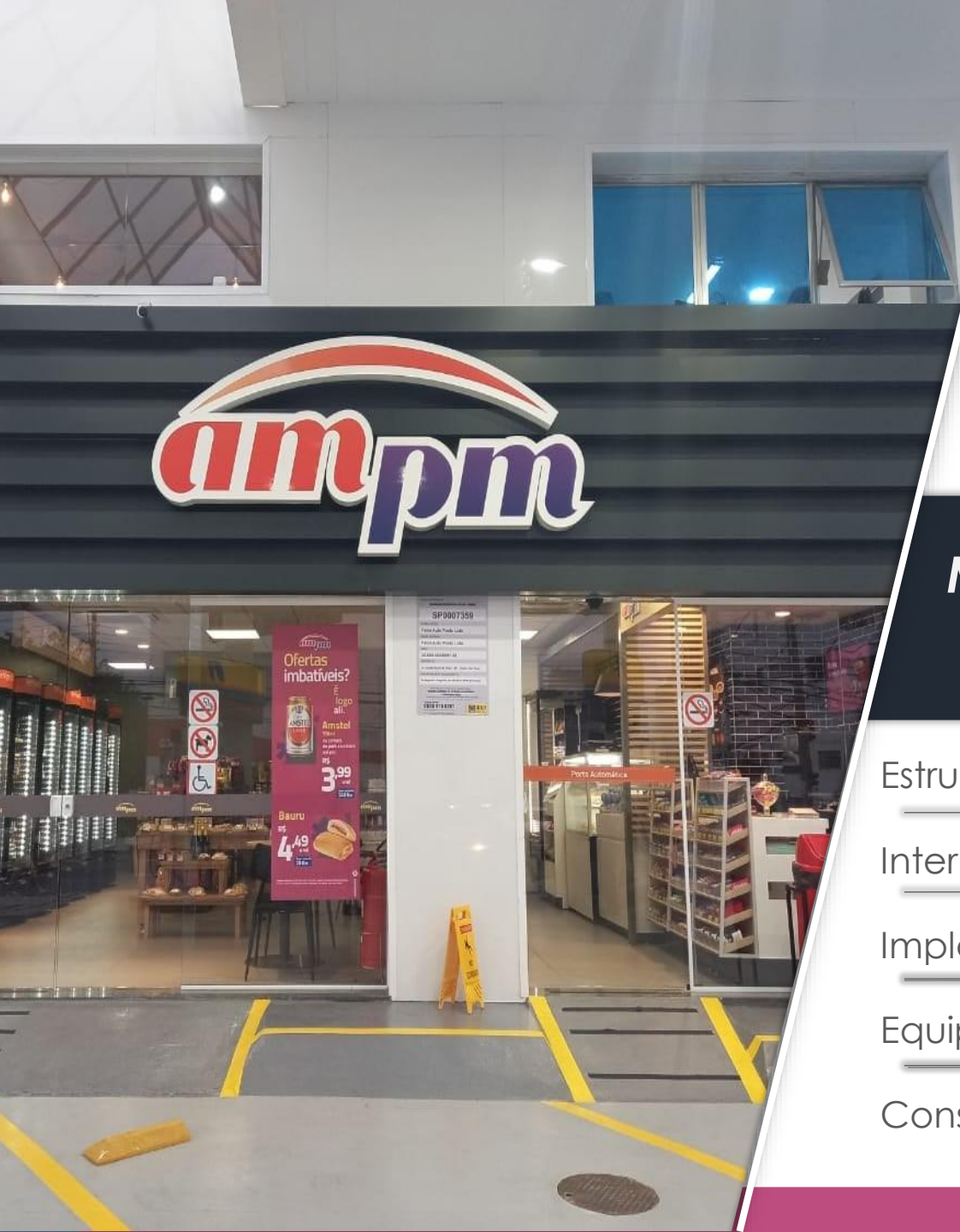


Faturamento total da rede (R\$ bi)



Visão de longo prazo

Mais de 5.000 lojas
Margem EBITDA +10%
ROIC +20%



Concluímos a jornada de transformação para um modelo de negócio completo



Estruturamos um plano com foco na expansão, qualificação da oferta e excelência operacional

Maior independência da AmPm para acelerar o crescimento com rentabilidade

Estrutura organizacional totalmente apartada da Ipiranga

Internalização de processos chave para o negócio

Implantação de sistemas especializados de varejo

Equipe de gestão plenamente focada na AmPm

Conselho consultivo exclusivo para AmPm

Previsão de *spin-off*

Final 2021