VIDEOCONFERÊNCIA RESULTADOS 3T21

9 de novembro de 2021

Petz Seu pet center de estimação

CENTRO VETERINÁRIO seres Nosso instinto é cuidar.

adotepetz

CANSEI DE SER GATO

Aviso legal

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da Petz são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas à mudança sem aviso prévio. Todas as variações aqui apresentadas são calculadas com base nos números em milhares de reais, assim como os arredondamentos.

O presente relatório de desempenho inclui dados contábeis e não contábeis tais como operacionais, financeiros pro forma e projeções com base na expectativa da administração da companhia. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.

Agenda

01 Mensagem da Administração

02 Resultados 3T21

03 Update Ecossistema

04 Q&A

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Sergio Zimerman
Fundador & CEO

Execução sólida e consistente das principais alavancas estratégicas

- Expansão da rede de lojas: +150 lojas em todas as regiões do Brasil
- Avanço na estratégia de saúde veterinária: 3 novos hospitais "Seres" até out/2021, chegando em 13 unidades em 9 UFs
- Plataforma *Omnichannel*: Índice *bench* no varejo brasileiro e segmento Pet no mundo
- Aceleração da construção do ecossistema através de duas transações chaves (CDSG[1] e Zee.Dog)
- Recorde de Receita Bruta Total: R$2,3 bilhões LTM[2], um crescimento de mais de 50% a/a ou aproximadamente +R$790 milhões
- Manutenção da rentabilidade em patamares saudáveis, apesar da mudança relevante entre canais, mix de produtos e cenário de alta de preços

[1] Cansei De Ser Gato. [2] Últimos 12 meses.

Melhorias operacionais contínuas na Plataforma *Omnichannel*

- Recorde de Penetração Digital (31% no 3T21)
- Recorde Índice *Omnichannel* (87% no 3T21)
- Faturamento e rentabilidade recordes do Digital: Plataforma líder, escalável com nível de serviço diferenciado e rentável
- Novas iniciativas logísticas = maior eficiência + melhor nível de serviço *(i.e re-despacho, ship from store com raio ampliado)*
- Ruptura em níveis controlados, apesar do cenário de crise na cadeia de *supply* global

Aceleração do processo de digitalização do Grupo Petz

- Omni *experience* e interação com os clientes: proporcionar uma experiência integrada e fluída entre os diversos segmentos e canais
- Personalização da jornada do cliente: iniciativas exclusivas e diferenciadas como o programa “Minhas Ofertas”
- Digitalização dos serviços: promover experiências digitais para clientes e pets com serviços de estética, adoção e veterinários
- Eficiência operacional: digitalizar a experiência do colaborador Petz, facilitando o dia a dia e aumentando a produtividade
- Construção e integração do ecossistema: conectar todo o ecossistema e jornadas por meio da tecnologia
- *Data Analytics*: contribuir por meio de dados na geração de *insights* estratégicos para as melhores tomadas de decisão

Marco de 150 lojas em todas as regiões do Brasil

10
aberturas no 3T21

35
Aberturas[1] nos últimos 12 meses

153
lojas no em 18 UFs

42%
das lojas fora de São Paulo

7 novas lojas fora de São Paulo no 3T21

Reforço da estratégia de espalhamento dada a consistência dos retornos obtidos nas diversas regiões do país

Alto nível de serviço, evolução do NPS

NPS em zona de excelência mesmo durante expansão acelerada da operação

Centro Veterinário Seres

Abertura de 2 hospitais no 3T21 + 1 hospital em outubro – totalizando 13 hospitais em 9 UFs

[1] Considera o encerramento das unidades de (1) Convivas na Barra da Tijuca, Rio de Janeiro e (2) Granja Viana, em Cotia, Grande São Paulo no 2T21

Expansão fora de SP: *Case* de Manaus-AM

3ª Melhor inauguração[1]

A loja de Manaus-AM teve o terceiro maior faturamento durante o primeiro mês de operação de uma loja

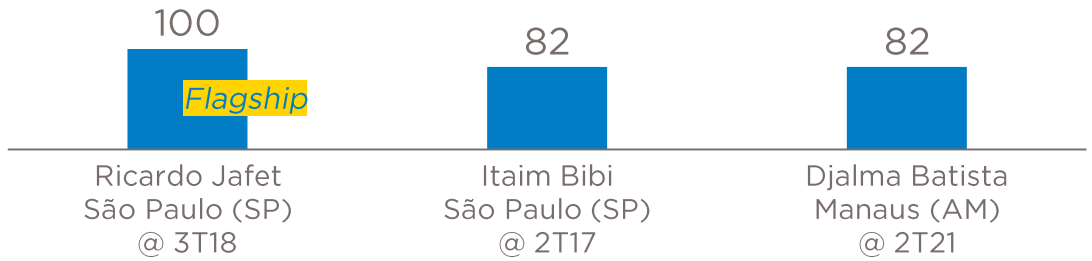
Oceano Azul do mercado Pet + vantagem de ser "*first mover*"

Lojas faturando até 3x mais do que as expectativas iniciais

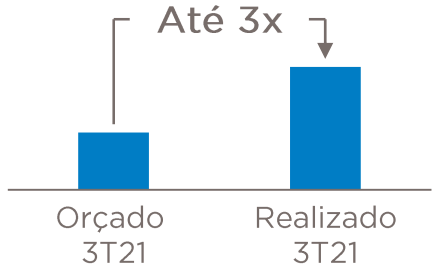
Melhor nível de serviço

Petz entrega em 1 dia útil na modalidade econômica, com oferta também da entrega expressa (em horas)

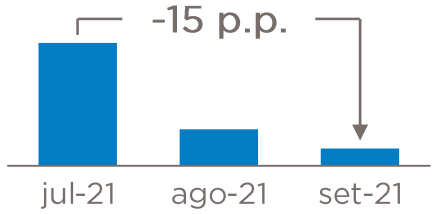
Maiores inaugurações nos últimos 5 anos
(Faturamento R$ | Base 100)



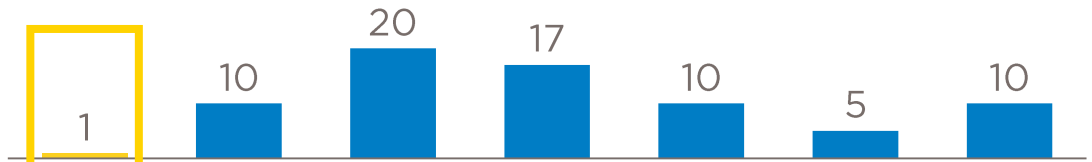
Receita bruta em novas praças
(R$ milhões)



Nível de ruptura Manaus-AM
(%)



Tempo de entrega em Manaus-AM
(Em dias úteis)



Custo de Frete (R$)	Petz	Player 1	Player 2	Player 3	Player 4	Player 5	Player 6
	Grátis	Grátis	Grátis	178	Grátis	34	Grátis

[1] Inaugurações desde 2017, considerando faturamento dos primeiros 30 dias de operação

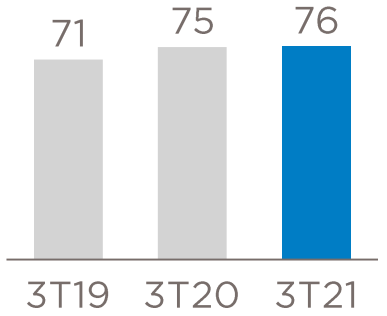
Guidance de aberturas de 2022

50 lojas

NPS em nível de excelência, com baixa dispersão entre as regiões

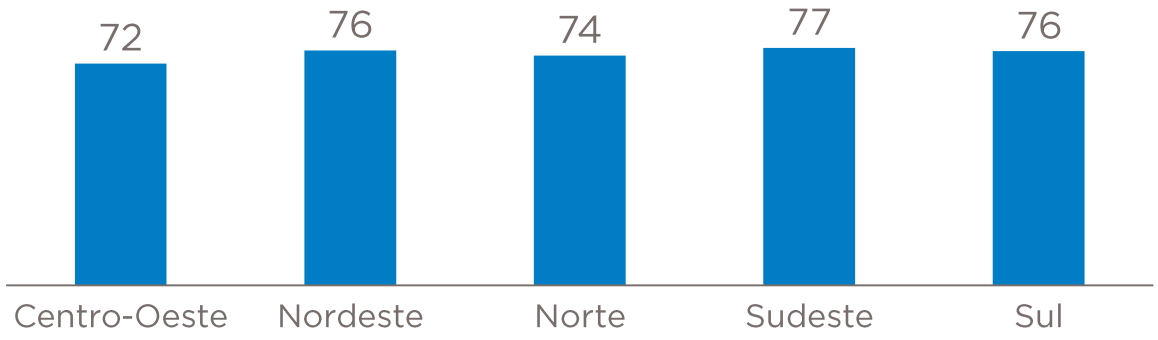
Evolução do NPS
(Média por trimestre)

Mantemos o nível de serviço e satisfação do cliente ao longo dos últimos trimestres, mesmo em processo de forte abertura de lojas



NPS por região
(Média por região em set/2021)

Baixa dispersão entre as regiões reforça assertividade em nossa estratégia de espalhamento de aberturas



Digital Petz: Plataforma líder, escalável com nível de serviço diferenciado e rentável

1º

Liderança no segmento pet no Digital – plataforma que mais ganhou *share* nos últimos meses

31%

Penetração Digital recorde para um trimestre[1]

87%

Índice *Omnichannel*[1], novo recorde

~3x

base de assinantes[2] (+230mil usuários), representando ~23% da RBT

~65%

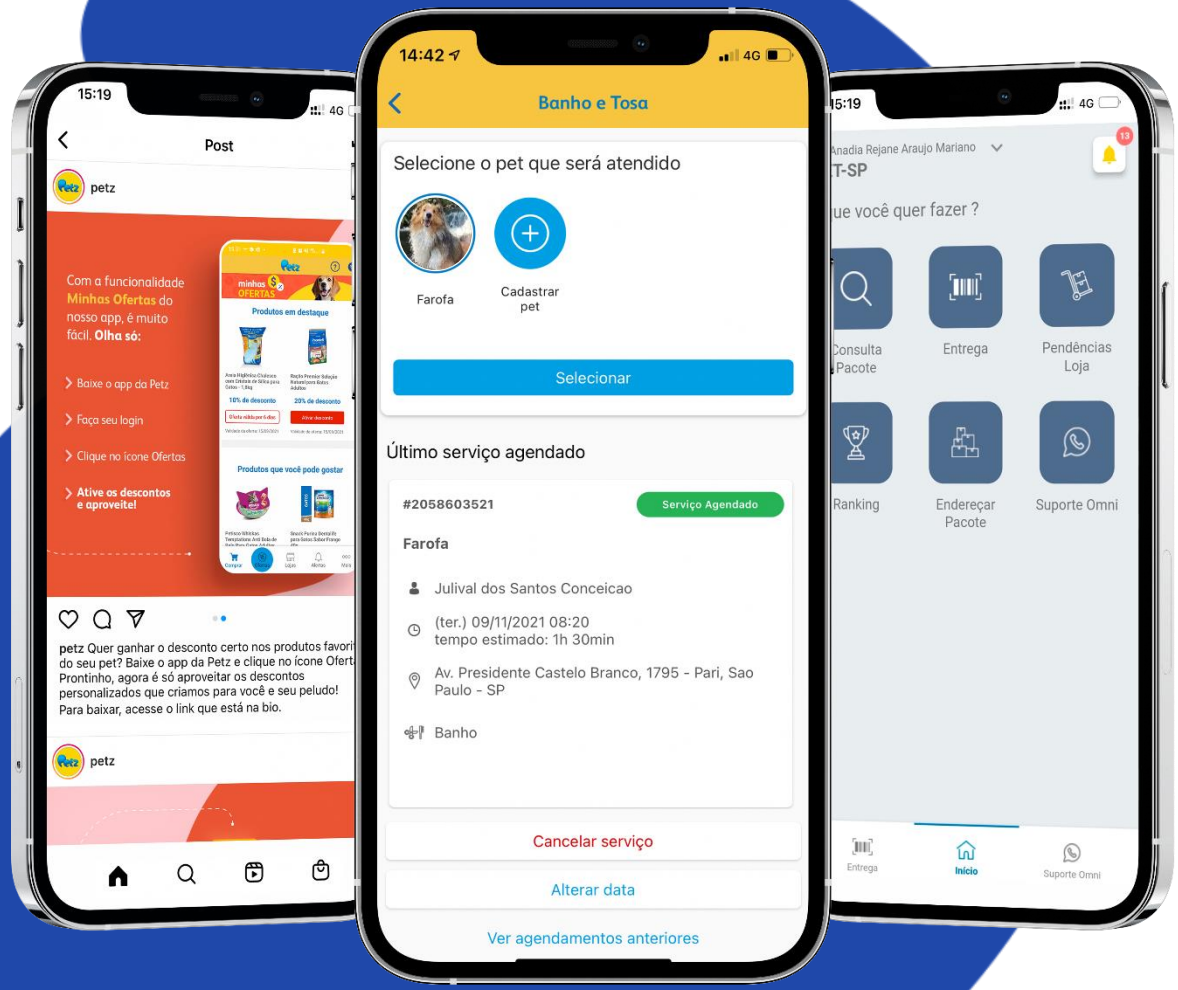
Participação do App nas vendas digitais[1] (+140% a/a)

+2x

usuários ativos no App[2], atingindo 950 mil usuários

[1] 3T21 [2] a/a Setembro 2020 – Setembro 2021

Digitalização do Grupo Petz: Uma transformação operacional e cultural



Digitalização do cliente ao colaborador

01 Programa “Minhas Ofertas”

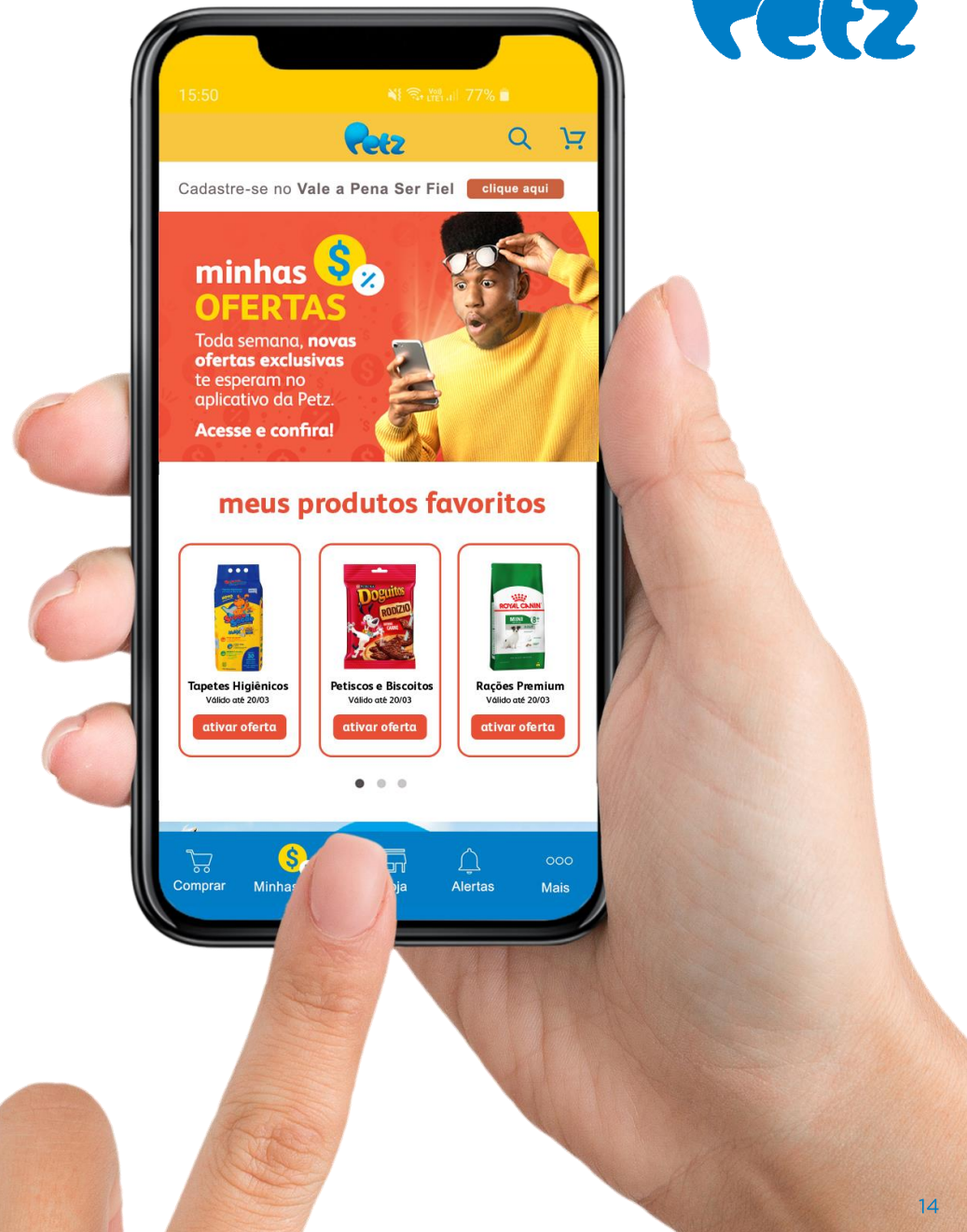
02 Agendamento via App dos serviços do Centro de Estética

03 App Jobs Petz: eficiência operacional para os colaboradores nas lojas

04 Projeto de *self check-out*

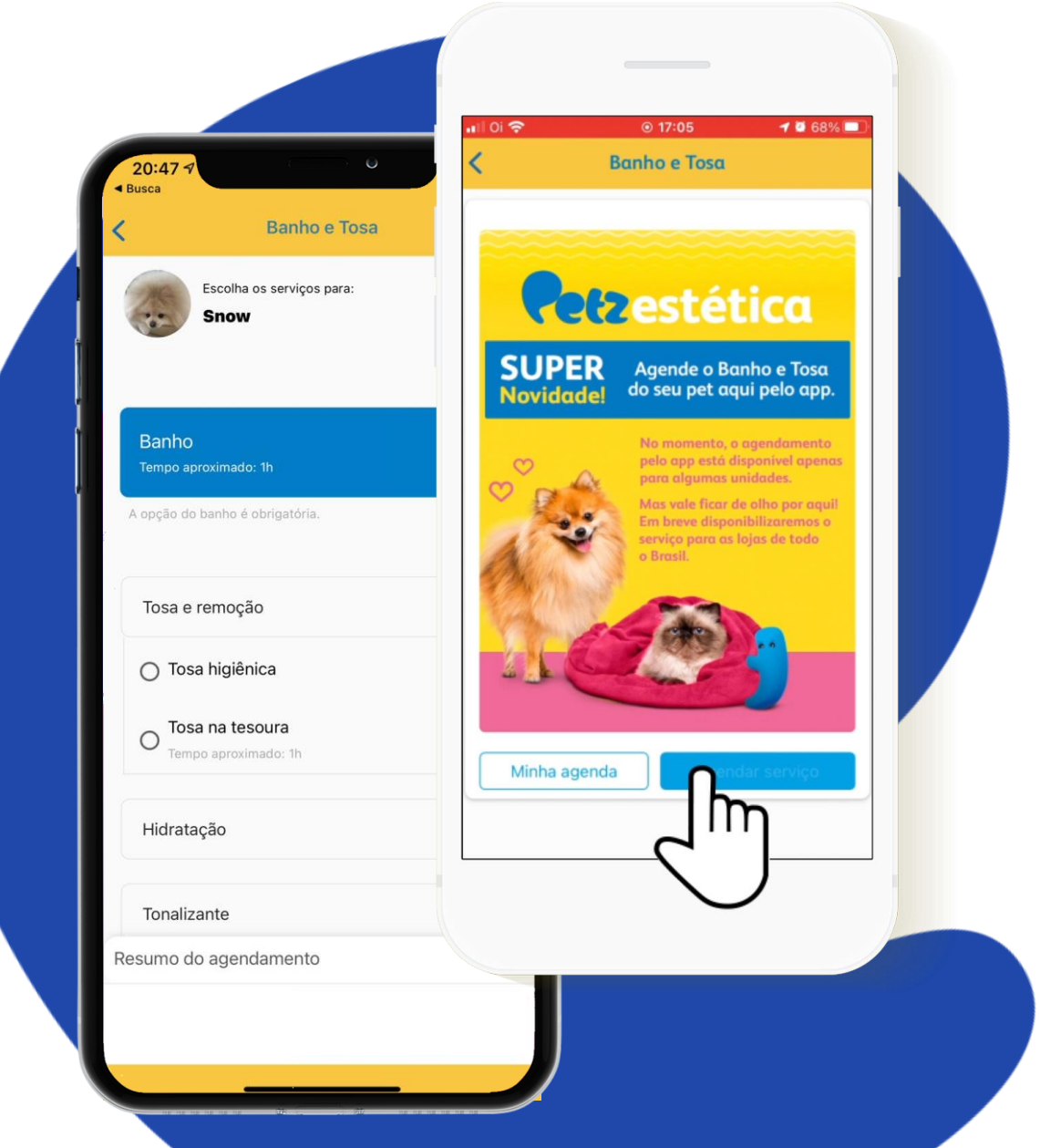
Programa “Minhas Ofertas”

- Funcionalidade proprietária do nosso App que consiste na personalização das ofertas para cada cliente
- Maior eficiência na: (i) conversão de novas vendas; (ii) *upsell, cross-sell*; e (iii) recompra
- Aumento de 3x na participação de clientes com ofertas ativadas[1]
- Clientes que utilizam o “Minhas Ofertas” impulsionam NPS devido a melhor percepção de: (i) preço; (ii) programa de fidelidade; e (iii) atendimento
- Além disso, clientes que utilizam o “Minhas Ofertas” tem: (i) taxas de recompras maiores; (ii) experimentam mais categorias; e (iii) ticket médio e *cash margin* maiores
- Próximos passos: melhoria no *UX* através de redesenho da página no App



[1] Entre junho e setembro de 2021

Agendamento via App dos serviços do Centro de Estética



- Lançamento no mês de julho
- *Roll-out* completo – disponível em 100% das lojas
- Já representa 15% de participação de todos os agendamentos da Companhia, atingindo c. 50% em algumas lojas
- Melhor experiência do usuário e maior produtividade dos colaboradores das lojas
- Próximos passos: Pagamento do serviço e compra de pacote de banho pelo App

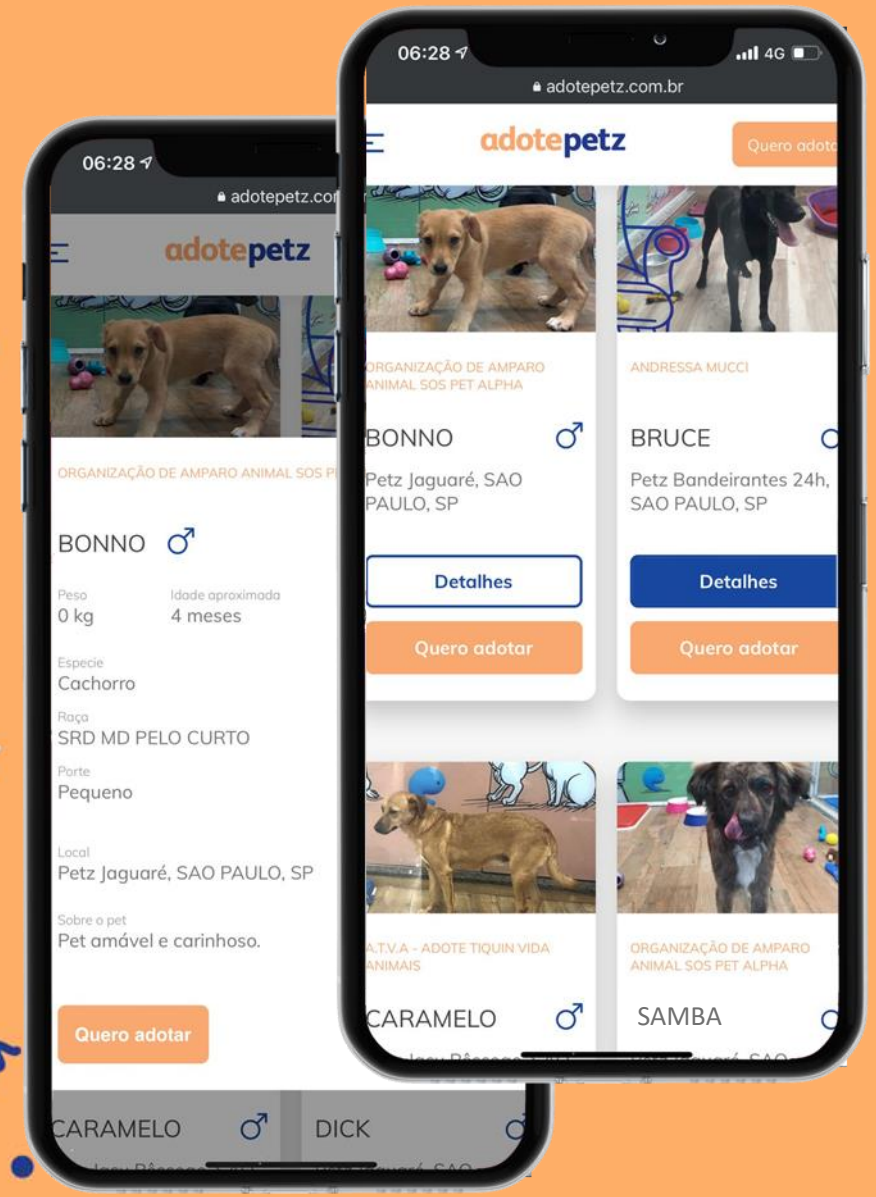
App Jobs Petz

- Aplicativo completo para auxiliar o dia a dia dos nossos colaboradores na operação da loja
- Desenvolvimento proprietário, funcionamento em 100% das lojas
- Abastecimento, reposição de produtos = maior acuracidade de estoque + nível de serviço
- Principais informações e processos da operação das lojas para o meio digital, a fim de agilizar e aumentar a produtividade

Self Check-out

- Em operação em mais de 30 lojas
- Representam mais de 40% dos cupons de produtos nas lojas físicas
- Ganhos de produtividade nas lojas, principalmente em horários de pico, redução considerável de filas nas lojas e aumento do NPS
- Próximos passos: *roll-out* prioritário em lojas com alto fluxo

ESG: Melhorias site Adote Petz + Editora MOL + Arredondar



Adote Petz

- Marco de 55 mil pets adotados
- Melhorias no site Adote Petz: automação do mapeamento de pets, que facilita o cadastramento dos mesmos disponíveis nas lojas da Petz

Editora MOL

- Mais um lançamento de sucesso - novo álbum de figurinhas “Bichos do Mundo”: mais de 330 mil álbuns vendidos até setembro, arrecadando cerca de R$280 mil
- Lançamento “Ache o Bicho 3” no final do 3T21: 160 mil exemplares a serem vendidos, +90 mil já vendidos no primeiro mês

Arredondar

- 2 anos de projeto com o Movimento Arredondar
- Mais de R$1 milhão arrecadados desde o início da parceria

RESULTADOS 3T21

ALINE PENNA
CFO & IRO

Destaques 3T21

RECEITA BRUTA TOTAL (RBT)

R$641,6 MM

+42,5% vs 3T20

+115,3% vs 3T19

SSS +21,8% a/a no 3T21

DIGITAL

R$198,8 MM

+73,2% vs 3T20

+753,6% vs 3T19

31,0% RBT

ÍNDICE *OMNICHANNEL*

87,2%

da Receita Bruta Digital

LUCRO BRUTO

R$259,8 MM

+39,6% vs 3T20

+108,8% vs 3T19

40,5% RBT

EBITDA AJUSTADO

R$67,2 MM

+43,4% vs 3T20

+92,8% vs 3T19

10,5% RBT

LUCRO LÍQUIDO

R$26,6 MM

+56,1% vs 3T20

+130,3% vs 3T19

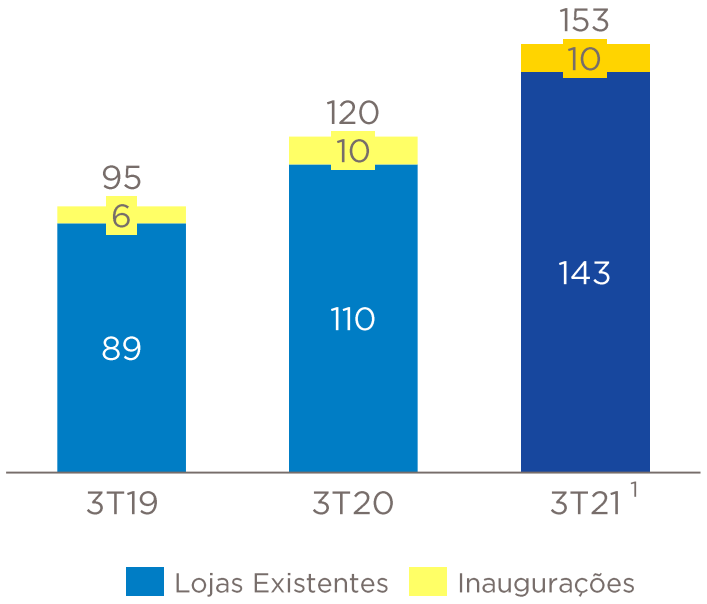
4,2% RBT

Expansão da rede de lojas

Atingimento do patamar de mais de 150 lojas nas cinco regiões do Brasil

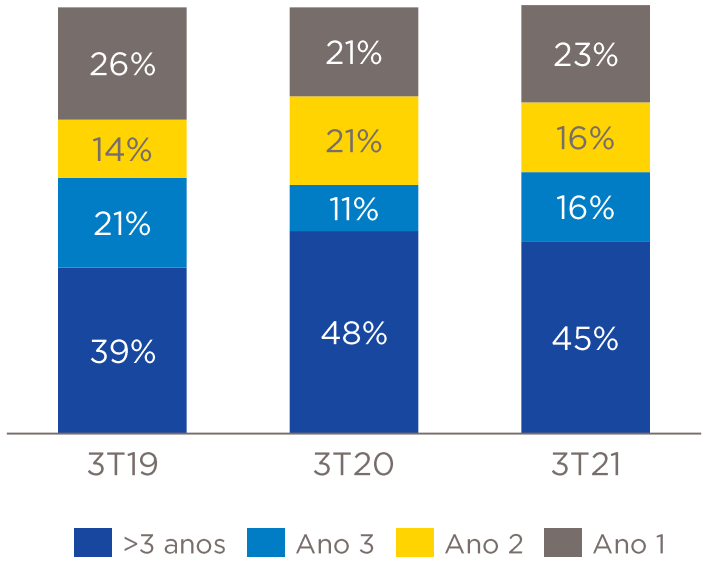
Número de lojas

Lojas existentes, inaugurações



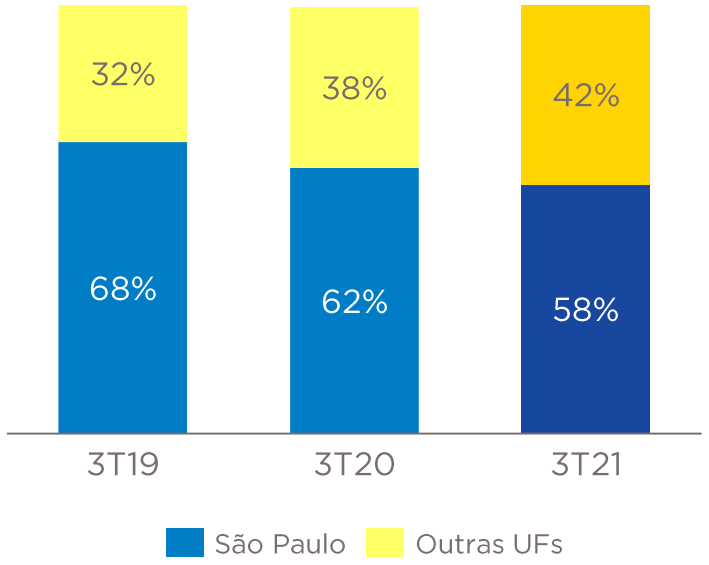
Distribuição etária

% do total de lojas



Mix de lojas em SP, outras UFs

% Do total de lojas



Destaques:

- 35 novas lojas LTM[2], igualando recorde para o período
- 55% das lojas ainda não completaram o 3º ano de operação
- 42% das lojas fora de São Paulo, maior patamar já registrado

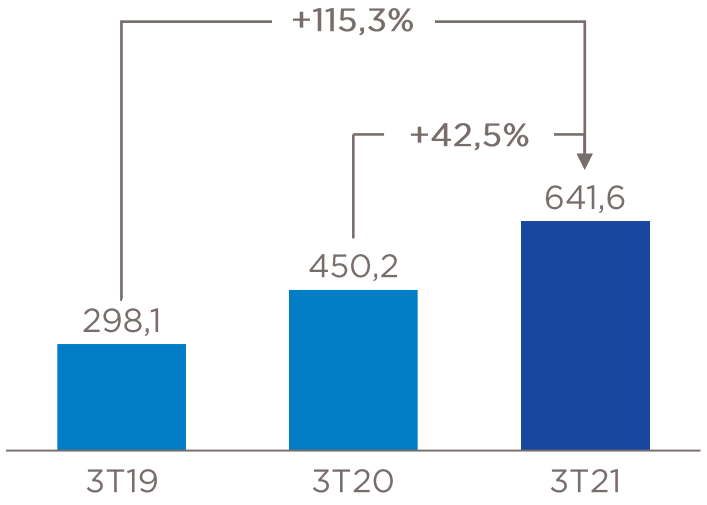
[1] Considera o encerramento das unidades de (1) Convivas na Barra da Tijuca, Rio de Janeiro e (2) Granja Viana, em Cotia, Grande São Paulo no 2T21. [2] Últimos 12 meses.

Evolução das vendas

Expressivo crescimento mesmo diante de uma base forte de comparação

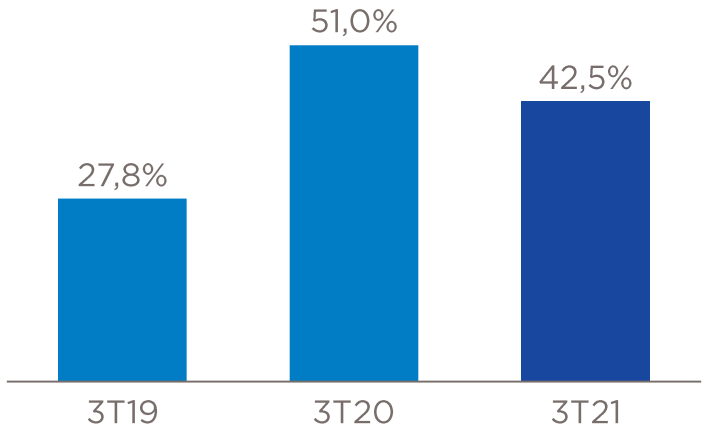
Receita Bruta Total (RBT)

R$ milhões



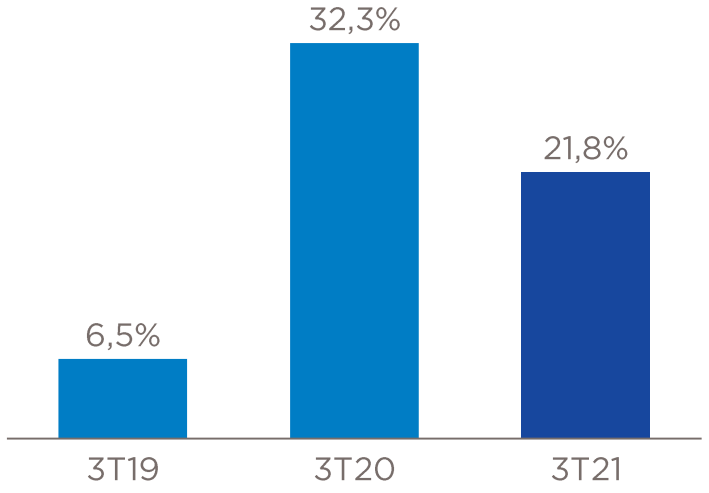
Crescimento da RBT

Variações % a/a



Crescimento *Same-Store-Sales*

Variações % a/a



Destaques:

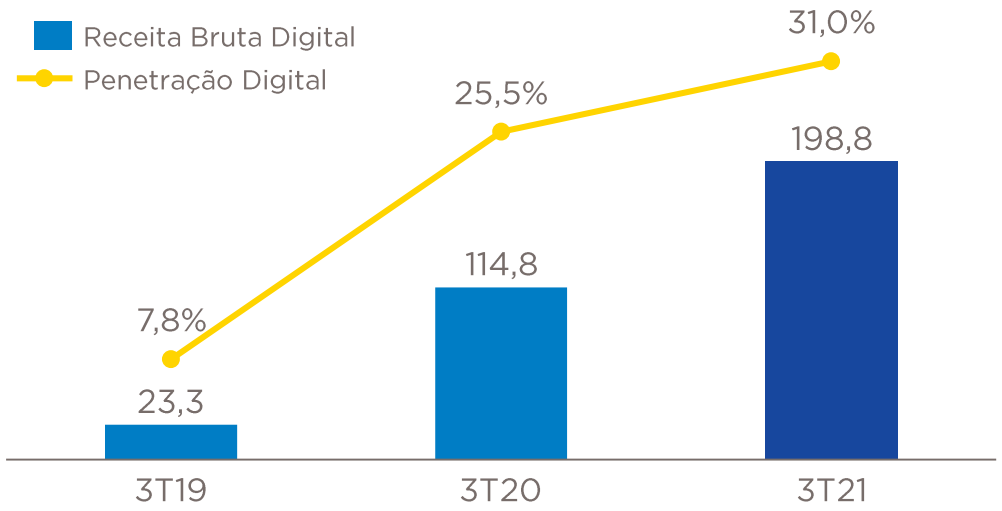
- Receita Bruta Total: +43% a/a, sob uma base forte de comparação (+51% no 3T20)
- Receita de Produtos Digital: +73% a/a Receita de Produtos Digital a/a no 3T21
- Crescimento Receita do Centro Veterinário Seres: ~35% a/a

Plataforma Digital

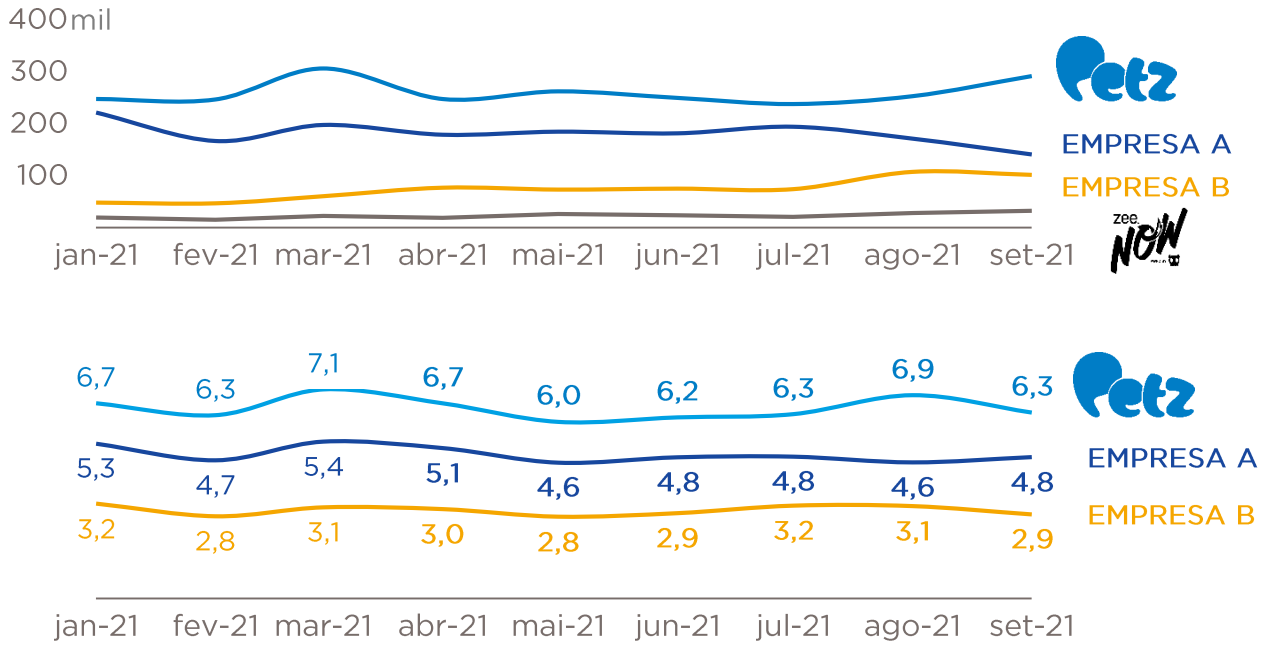
Vendas Digitais atingiram 31% do faturamento total, um novo recorde

Receita Bruta Digital e Penetração Digital

R$ milhões, % Receita Bruta Total



#1 Líder no ranking[1] de downloads e acessos no site



Destaques:

- Receita Bruta Digital recorde de quase R$200mm no 3T21
- Penetração Digital 31,0% Recorde no 3T21, +5,5 p.p. a/a
- Liderança no setor Pet em número de downloads e ranking Google Play e Apple Store

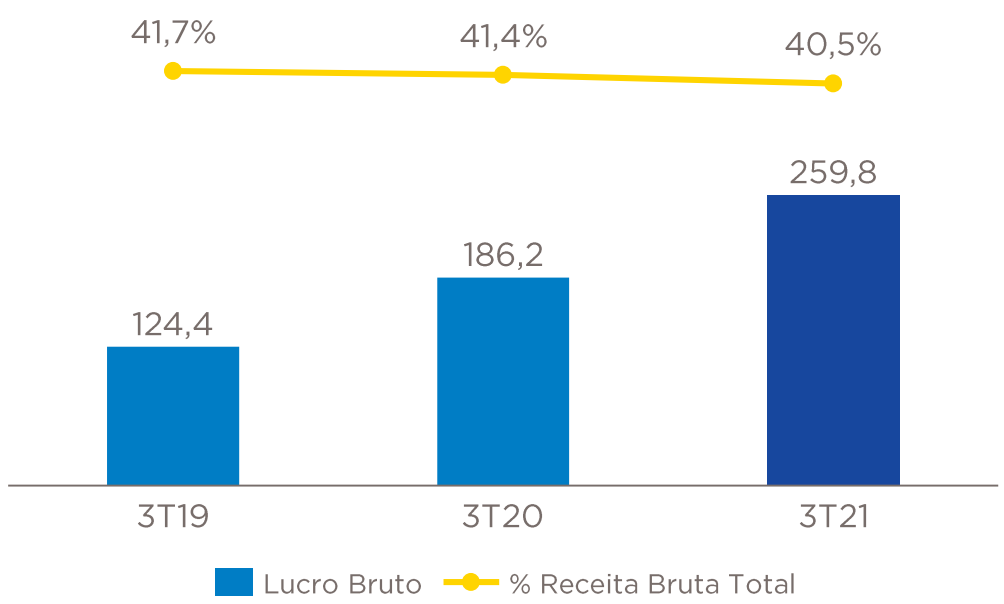
[1] Fonte: Similar Web em 19 de outubro de 2021.

Crescimento com rentabilidade

Melhora sequencial nas margens ao longo de 2021, mesmo diante da aceleração da Penetração Digital

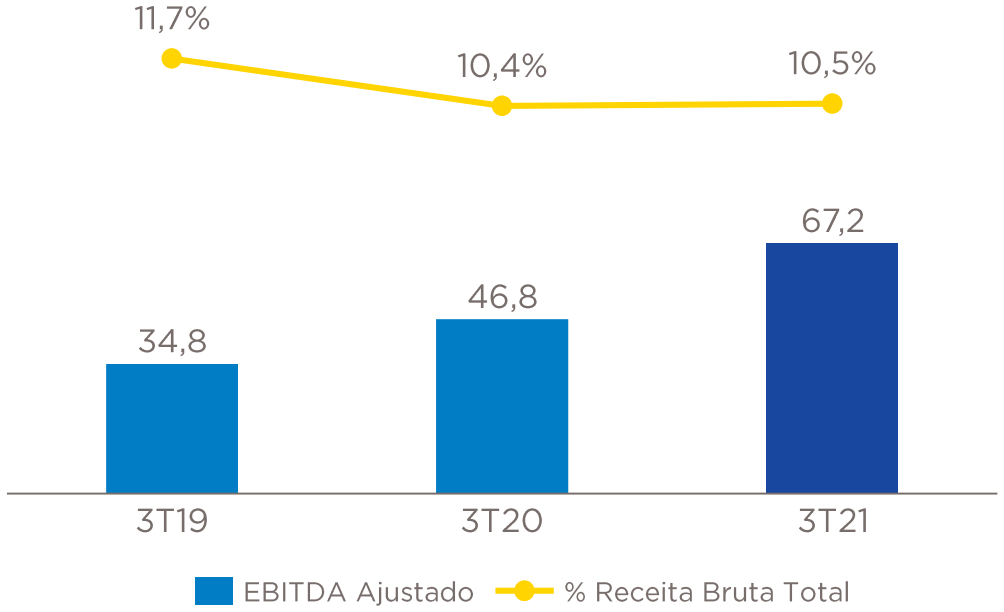
Lucro Bruto

R$ milhões, % Receita Bruta Total



EBITDA Ajustado

R$ milhões, % Receita Bruta Total



Destaques:

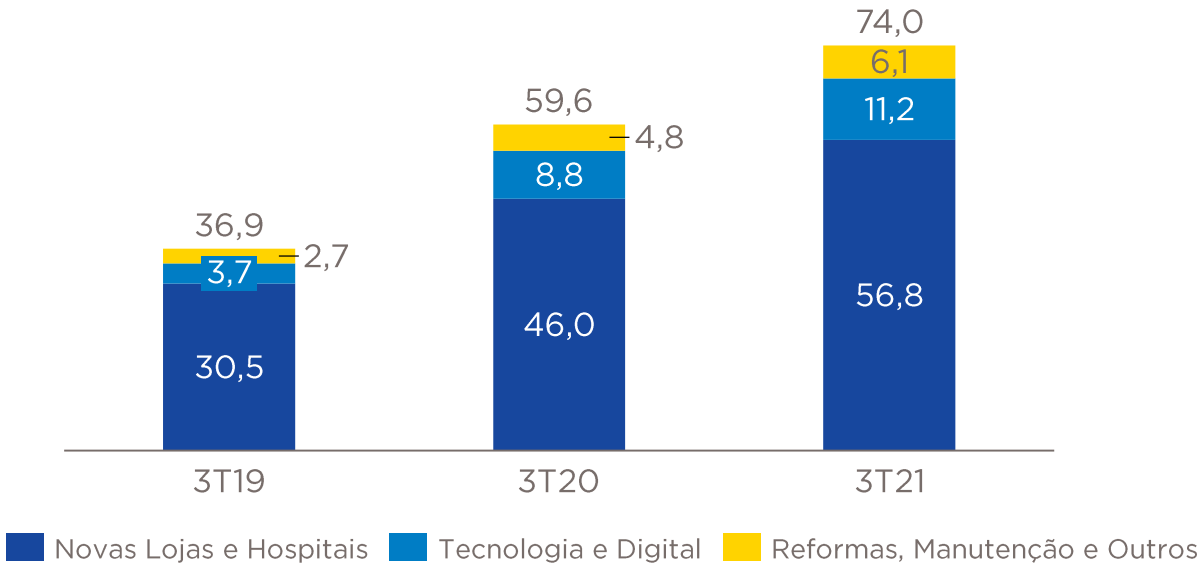
- Margem Bruta 3T21: 40,5%, (vs. 41,4% no 3T20) - reflexo da maior Penetração Digital e Participação de Alimento no mix de produtos
- Margem EBITDA Ajustado: 10,5%, +0,1 p.p. a/a em função da diluição de SG&A, compensando a maior Penetração Digital

Investimentos e endividamento

Acelerando investimento com alavancagem controlada

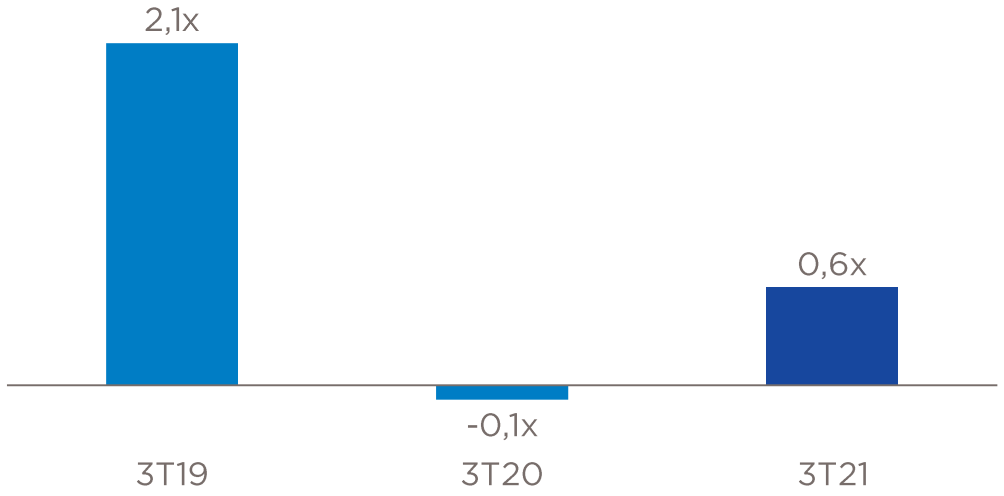
Investimentos

R$ milhões



Alavancagem

Dívida Líquida/EBITDA Ajustado 12M



Destaques:

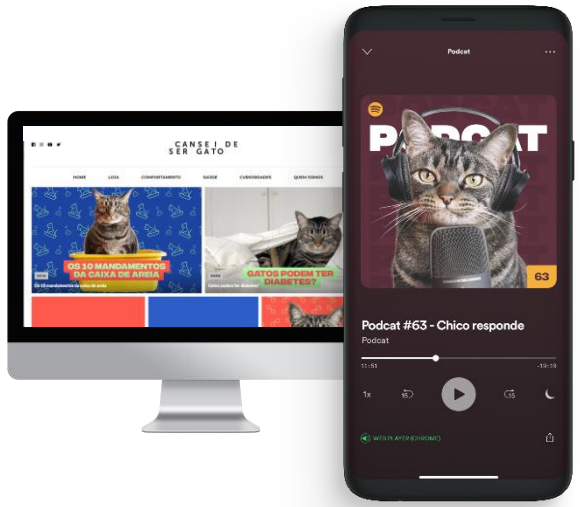
- +23,4% a/a em investimentos na abertura de novas lojas e hospitais
- Implantação de lojas mais eficiente, reduzindo a área média (708 m² no 3T21 vs. 856m² no 3T20)
- +27,3% a/a em investimentos com Tecnologia e Digital

UPDATE ECOSSISTEMA

ALINE PENNA
CFO & IRO

Aquisição do Cansei de Ser Gato (CDSG)

CANSEI DE SER GATO



Produção de conteúdo

- Desenvolvimento do segmento de gatos, cuja taxa de crescimento da população é ~2x vs cães
- Conteúdo bem humorado, diferenciado, qualificado e educativo
- Interação com o público e obtenção de insights em momentos de "não compra"

Design de produtos exclusivos

- Categorias para gatos são uma tendência e as que mais crescem e ainda são carentes de sortimento
- Curadoria e expertise em design e qualidade de produtos para gatos

Audiência qualificada

- Capacidade de conectar marcas
- Atração de produtores de conteúdo especializados
- Espaço publicitário

Atualizações CDSG

CANSEI DE SER GATO

Integração

O processo de integração das operações do CDSG segue em ritmo acelerado

Conteúdo

Posts criativos e bem humorados no *Instagram* e "Podcat" no Spotify com muito conteúdo educativo

Calendário 2022

Lançamento do calendário CDSG, mostrando engajamento do público gateiro com a marca e sensação de "escassez" que atrai o público às lojas

Lançamento da 1ª ação em loja Petz com produtos CDSG

"O primeiro grande chamado da Dominação Mundial Felina", localizada na Rua Augusta na cidade de São Paulo

Próximos passos

Seguimos focados em novas iniciativas para potencializar o processo de desenvolvimento dos produtos do CDSG e maior integração com os canais de venda da Petz

O primeiro grande chamado da Dominação Mundial Felina

CANSEI DE SER GATO

- 1200 agentes felinos com crachás emitidos
- Reposição de gôndolas 3 x maior
- Pico de 4h30 horas de espera
- 62,5% das vendas na categoria gatos
- Visitas de tutores de outros estados

Destaques planejamento da integração Zee.Dog

Escala, foco no cliente e maior ecossistema integrado

+

Inovação, força de marca e efeito comunidade

Zee.Now

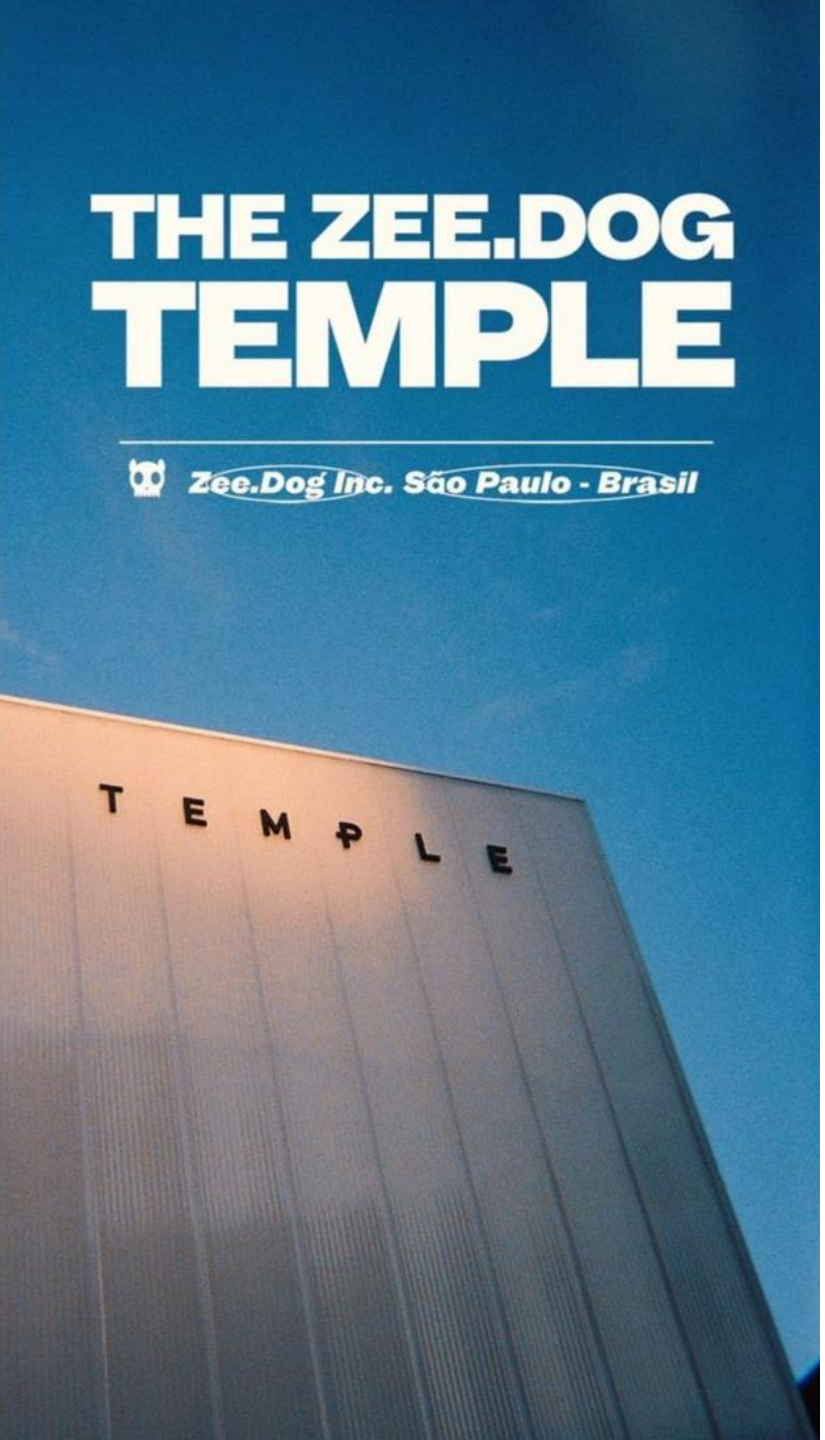
- Alavancar condições comerciais Petz para Zee.Now
- Utilizar as lojas para alavancar entregas de Zee.Now
- Expandir o sortimento de produtos oferecidos no Zee.Now
- Aprimorar operação de *fast delivery* e UX Petz a partir da experiência do Zee.Now (entregador dedicado)

Zee.Dog

- Expandir o sortimento de produtos Zee.Dog nas lojas e E-commerce Petz
- Alavancar expertise da Petz em *supply* e operação de mini CDs para eficiência e redução de ruptura para Zee.Dog
- Expandir presença no mercado de alimentação natural com a Zee.Dog Kitchen

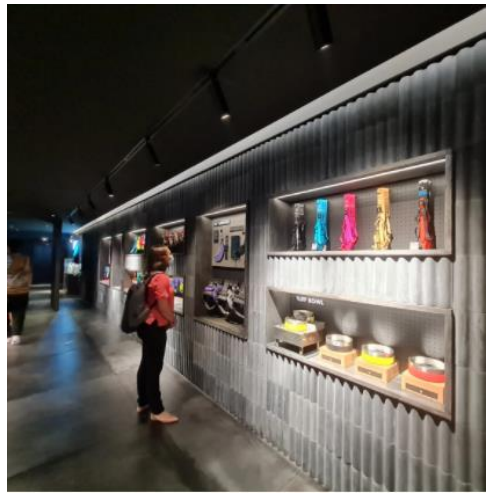
Produtos Petz

- Alavancar expertise Zee.Dog de *sourcing* para marca própria e desintermediação de importados para Petz
- Alavancar know-how Zee.Dog em pequenos pet shops para a Petz



Zee.Dog Temple

- Inauguração em 6 de novembro de 2021
- Primeira loja física da marca no Estado de SP
- *Flagship*: 800m2 / 4 andares
- Experiência sensorial única - tangibilização do universo criativo da marca
- Comunidade Zee.Dog: Zee.Dog Park, Rooftoop com estrutura de bar, além de produtos Zee.Dog, Zee.Cat e Zee.Human



Inauguração Zee.Dog Temple

- 3.000 pessoas compareceram em 7 horas de evento
- Fila de 2 horas para entrar na Loja
- Centenas de cães presentes
- Público de outras cidades
- Efeito comunidade

PARCERIA ESTRATÉGICA ALEXANDRE ROSSI E AQUISIÇÃO CÃO CIDADÃO

A maior franquia de adestramento em domicílio da América Latina

ALEXANDRE ROSSI, O “DR. PET”

PERSONALIDADE REFERÊNCIA DO MERCADO PET NO BRASIL

Alexandre é Zootecnista, veterinário e especialista em comportamento animal, Alexandre é membro do Conselho de Bem-Estar Animal e da Association of Pet Dog Trainers (EUA)

7 LIVROS PUBLICADOS

Participação frequente em lives e programas de TV

Prêmio de Influenciandor Digital do Mercado Pet recebido em 08/11

Programa É de Casa TV Globo
Participação quinzenal.
Exposição: 12 milhões (6-8 pontos no IBOPE)

ADESTRAMENTO INTELIGENTE

“O adestramento é um auxílio à terapia comportamental do pet. Além de eliminar ou minimizar comportamentos indesejados, o treinamento ajuda a melhorar o relacionamento entre donos e animais.

Com o adestramento, o elo entre os dois ficará ainda mais próximo.

O adestramento também previne problemas comportamentais, além de ser um ótimo estímulo físico e mental para os animais.”

ALEXANDRE ROSSI É A MAIOR PERSONALIDADE PET NAS REDES SOCIAIS

2,1M	3,9M	36K	249K

+ DE 6 MILHÕES DE SEGUIDORES[1]

[1] CONSIDERA OS PERFIS DE ALEXANDRE ROSSI E SEUS PETS (ESTOPINHA, BARTHÔ E MIAH)

GRUPO CÃO CIDADÃO

A maior franquia de adestramento em domicílio da América Latina

"Nossa missão é melhorar a integração do cão na família e na sociedade, por meio da educação."

ADMINISTRAÇÃO DE FRANCHISING

A atuação da Cão Cidadão é focada no adestramento em domicílio e consulta de comportamento, com base em seleção e treinamento de franqueados que prestam o serviço para o cliente final

BIG NUMBERS

+100.000
Famílias ajudadas desde 1998

+5.000
Aulas por mês

70
Adestradores/ Franqueados

SÓCIOS

ALEXANDRE ROSSI – DR. PET

Fundador da Cão Cidadão e criador do Método Adestramento Inteligente

EMERSON DURAN

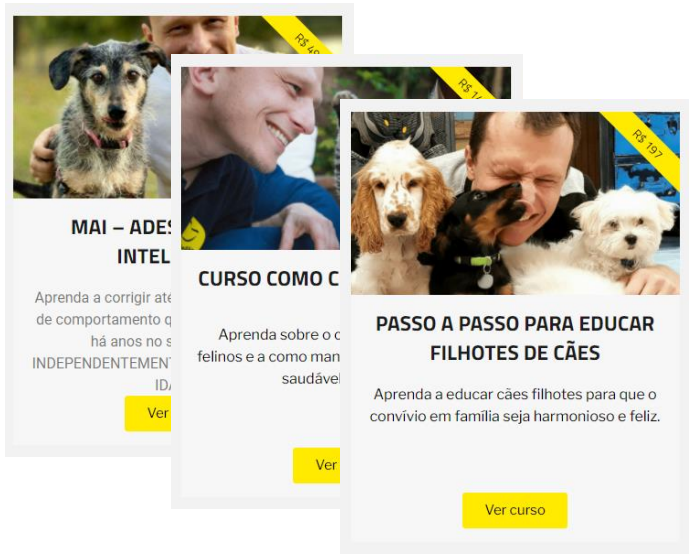
CEO do Grupo Cão Cidadão

REDES SOCIAIS

112K **350K** **10K** **9K**

481K SEGUIDORES

ALEXANDRE ROSSI E CÃO CIDADÃO FORTALECEM O ECOSSISTEMA PETZ



1 SERVIÇO DE ADESTRAMENTO

- Adição do serviço de **adestramento ao ecossistema** Petz
- Parceria alinhada com o objetivo de **criação de valor estratégico** dentro do pilar **"Petz Solution"**

2 PRODUÇÃO DE CONTEÚDO

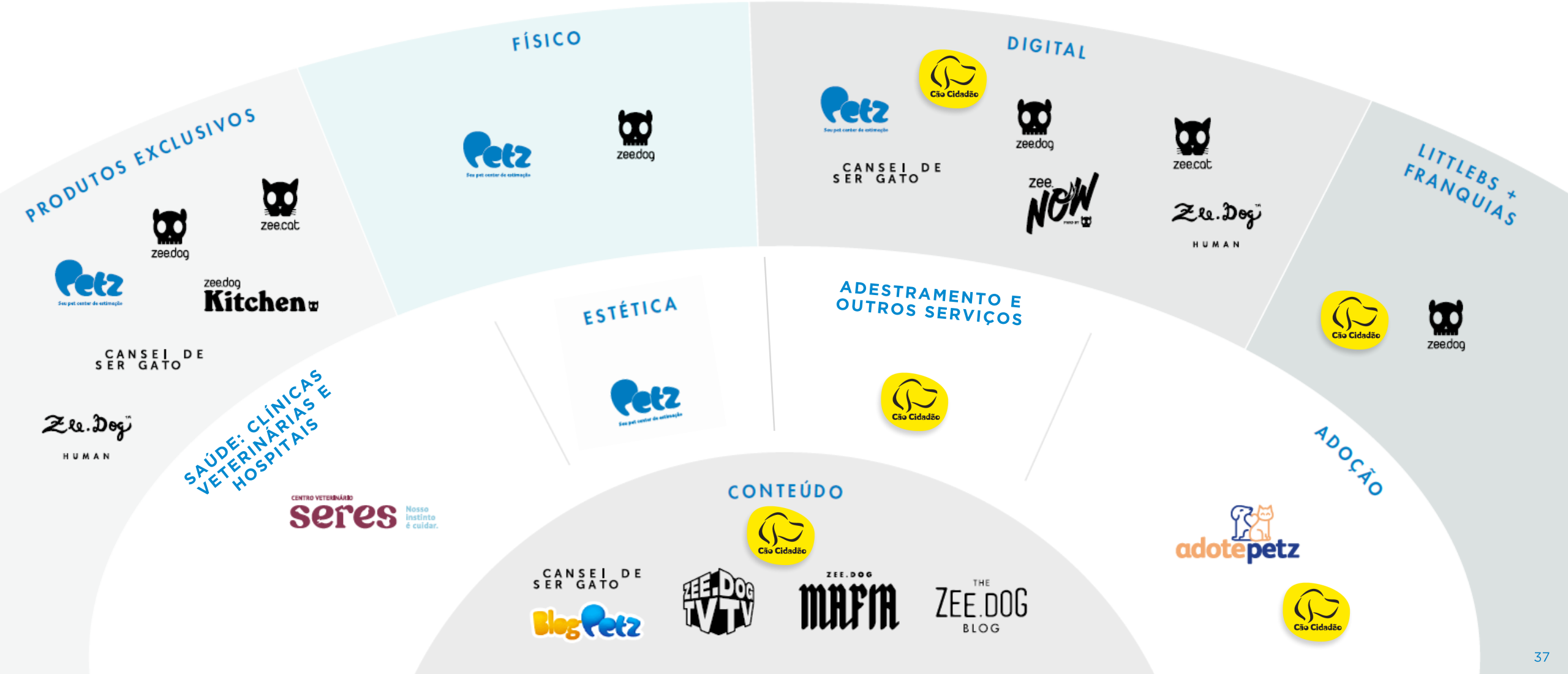
- **Conteúdo exclusivo** como ferramenta de engajamento e fidelização
- Lançamento de **cursos especializados** sobre o mundo pet e educação animal – gratuitos e também através de assinatura

3 AUDIÊNCIA QUALIFICADA

- Maior personalidade/influencer pet do Brasil **(+ de 6 milhões de seguidores)**
- Aparições frequentes em **programas de TV** como Globo, Record e SBT
- Oportunidade de **conectar com o público Pet** em momentos de "não compra"

TRANSAÇÃO ADERENTE À VISÃO ESTRATÉGICA E AO NOVO ECOSSISTEMA DA PETZ

Visão: “Ser mundialmente reconhecido como o melhor ecossistema do segmento Pet até 2025”



ALEXANDRE ROSSI COMO EMBAIXADOR DO HUB DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS PETZ

Seu pet center de estimação

Alexandre, como o maior entendedor do mundo pet, irá construir em parceria com a Petz, processos e metodologias para o credenciamento de prestadores de serviços especializados.

A Petz irá intermediar os serviços através de seu hub, sendo a responsável pela procedência, qualidade e segurança.

NOVO HUB DE SERVIÇOS PETZ INICIARÁ ATRAVÉS DO ADESTRAMENTO

ADESTRAMENTO

A maior parte dos adestramentos, são feitos no início da relação entre tutor e pet (compra de filhote ou adoção)

- **PET TRAINING**
- **DOG WALKER**
- **HOTEL/ DAY CARE**
- **PET SITTER**

Veterinários e adestradores serão os principais promotores/embaixadores dos serviços ofertados pela Petz, pela confiança atribuída à Alexandre Rossi

PRINCIPAIS TERMOS DA TRANSAÇÃO

- Aquisição de 100% da empresa Cão Cidadão
- Alexandre Rossi e as marcas de seu grupo passam a ter exclusividade com a Petz para divulgação de produtos e serviços
- Alexandre Rossi assumirá o cargo de consultor especializado, atuando no desenvolvimento e promoção dos serviços de adestramento, dog walker, hotel/day care e pet sitter
- Grande embaixador na construção de processos e metodologias para o credenciamento de prestadores de serviços
- A Petz irá intermediar os serviços prestados– assumindo responsabilidade pela procedência, qualidade e segurança dos mesmos
- Petz será o canal de venda exclusivo de todos os Cursos Online criados, ministrados ou coordenados por Alexandre Rossi
- Remuneração atrelada a incentivos de longo prazo e entregas definidas relacionadas à construção do ecossistema de serviços Petz; incluindo (i) a implementação de metodologias e processos que garantam a qualidade e excelência nos serviços prestados pelos profissionais e estabelecimentos envolvidos; e (ii) penetração mínima dos diversos serviços nas cidades cobertas pela operação Petz

PETZ
B3 LISTED NM

IBOVESPA B3 IBRX100 B3 IBRA B3 IGC B3
ITAG B3 IGCT B3 IGC-NM B3 ICON B3 SMLL B3

https://ri.petz.com.br
ri@petz.com.br

Aline Penna
CFO & IRO

Matheus Nascimento
Gerente Sr. de RI e Novos Negócios

Mirele Aragão
Especialista de RI

Natália Esteves
Analista de RI