

Apresentação Institucional

Dezembro de 2024

Petz

CENTRO VETERINÁRIO
seres

**BANHO
& TOSA**
Petz




adotepetz


zee.dog

**CANSEI
DE SER
GATO**

petix.
o melhor para seu pet

**ATACADO
& PET**



ÍNDICE

OVERVIEW DO MERCADO PET	03
OVERVIEW PETZ	07
MARCAS PRÓPRIAS	22
DESTAQUES FINANCEIROS	27
GOVERNANÇA CORPORATIVA	37
<i>REFRESH</i> DA MARCA PETZ	41
ANEXOS	47

A decorative graphic on the left side of the slide consists of a thick blue line that starts at the top left, curves down and right, then up and right, then down and right, and finally down and right towards the bottom. Along this line, there are three circular shapes: two overlapping circles, each split vertically with the left half blue and the right half white, and a solid blue circle below them.

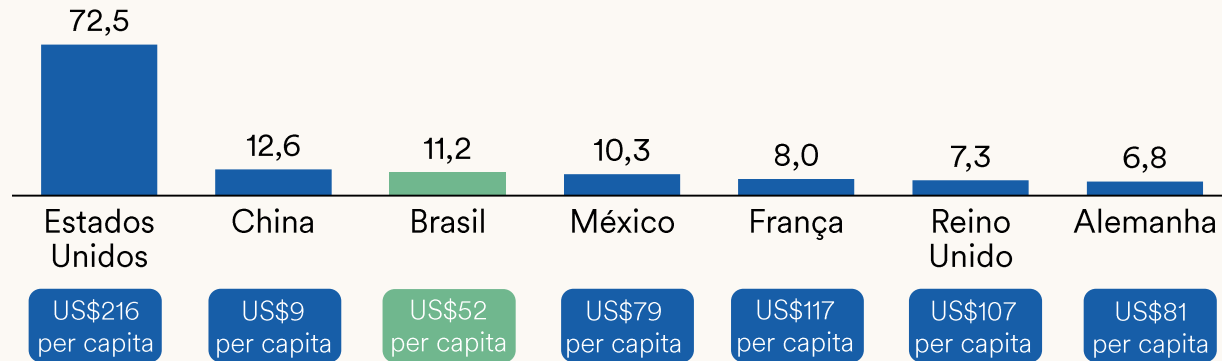
Overview do mercado pet

Mercado relevante e de alto crescimento

Brasil é o 3º maior mercado pet do mundo, com fortes tendências estruturais que impulsionam o crescimento

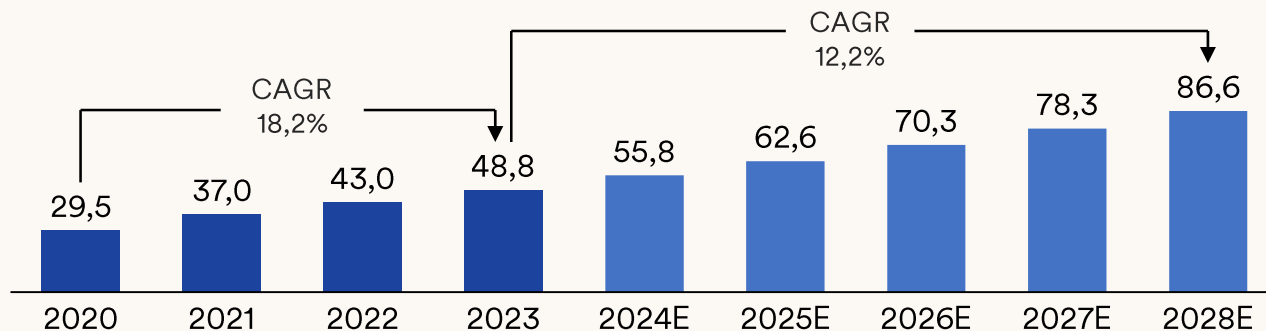
Mercados de Produtos para Pets e Gasto Anual per Capita¹

(US\$ bilhões, US\$ per capita, 2024E)



Evolução do Mercado de Produtos Pet no Brasil²

(R\$ bilhões)



Tendências:

- Humanização dos pets: pet como um membro da família
- Acesso à informação
- Postergação dos casais em ter filhos e redução do número de crianças por família
- Envelhecimento dos *Baby Boomers* com maior tendência a ter pets
- Verticalização em centros urbanos

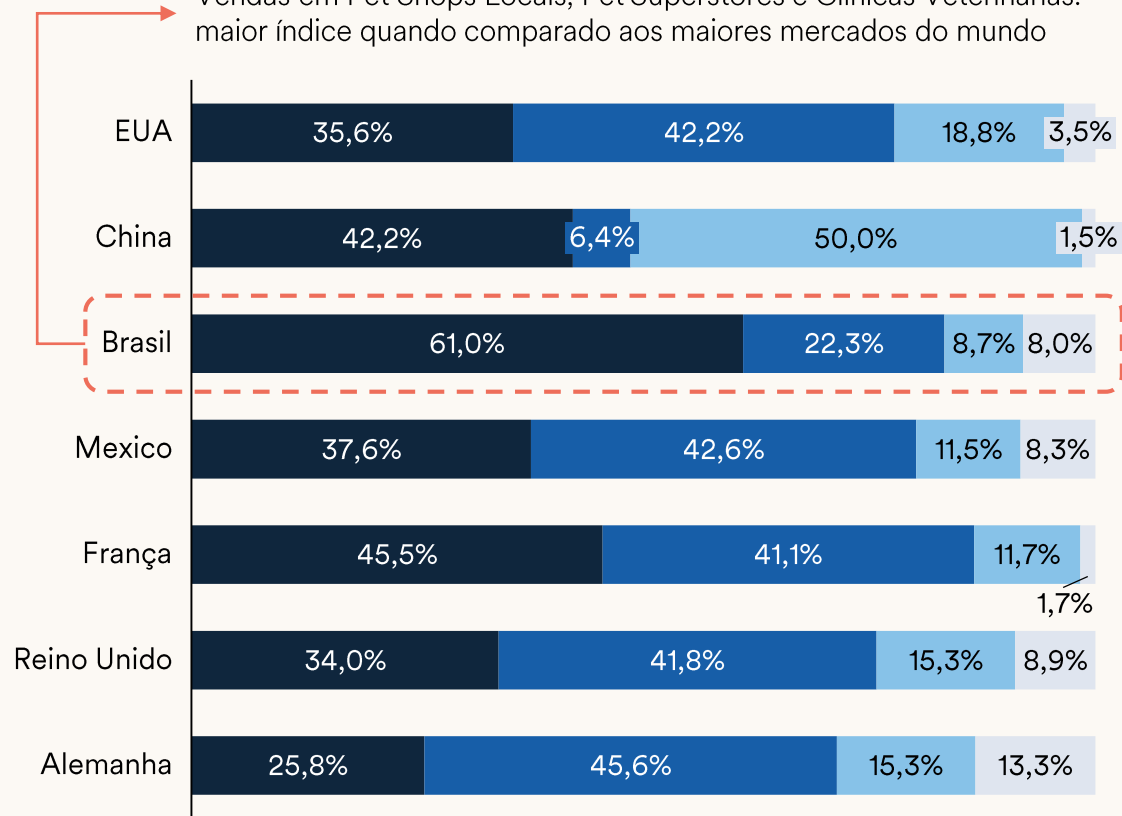
Mercado especializado altamente fragmentado

Oportunidade para consolidação do mercado no Brasil

Venda de Produtos para Pets por Canal¹

(%, 2024E)

Vendas em Pet Shops Locais, Pet Superstores e Clínicas Veterinárias: maior índice quando comparado aos maiores mercados do mundo



Pet Shops, Superstores e Clínicas Veterinárias
 E-commerce
 Varejistas Alimentares
 Outros Canais


Proposta de Valor

	PETZ	Online	Pequenos Pet Shops	Varejo de Alimentos
Sortimento de Produtos	✓	✓	○	✗
Veterinário	✓	✗	○	✗
Estética	✓	✗	✓	✗
Plataforma Online	✓	✓	✗	○
Omnichannel	✓	✗	✗	○
Expertise & Aconselhamento	✓	○	○	✗
Conveniência de Loja	✓	✗	✓	✓
Preço	=	=	=	=

✓ Todos ofertam. ✗ Nenhum oferta.
 ○ Alguns ofertam. = Não há diferença de proposta.

Principais fundamentos do mercado pet brasileiro permanecem sólidos



Brasil é um dos maiores mercado pet do mundo, com fortes tendências estruturais que impulsionam crescimento



Aumento populacional dos pets

Continuará crescendo, devido:



- Envelhecimento populacional humano e o efeito “ninho vazio”
- Casais decidindo ter filhos mais tarde / não ter filhos
- Aumento da expectativa de vida dos pets
- Tendência de mais de um pet por domicílio



Humanização do pet

O ato de ter o pet como um membro da família continuará crescendo:



- Relação emocional, não baseada apenas em atributos de produto
- Jovens de hoje já veem o pet como membro da família desde que nasceram: geração cresceu acostumada a dividir espaços íntimos com o pet



Nível de Informação dos tutores

Pessoas buscam mais informação sobre seus pets e conteúdo de qualidade é escasso:


- Blog/texto já não é o meio mais desejado (e democrático): necessidade de fortalecer canal de conteúdo, desejavelmente através de vídeo
- Acesso à informação aumenta nível de gasto



Renda disponível da população

Momento macroeconômico atual é de contração

- Fidelização de clientes: importância de estar bem-posicionado quando o cenário melhorar





Overview da Petz



1º Semestre

1T

Análise e Diagnóstico



- Desafios com o baixo crescimento de faturamento
- Ambiente competitivo agressivo
- Bases de comparação mais altas
- Margem Bruta: -0,9 p.p. a/a
- Canal Físico: -6,1% a/a

2T

Foco nos Indicadores Operacionais



- Revisão da estratégia comercial, mirando mais competitividade e a fidelização do cliente
- Indicadores operacionais confirmavam que estávamos no caminho certo
- Crescimento no número de clientes e assinantes
- Margem Bruta: -0,6 p.p. a/a
- Canal Físico: -10,2% a/a

2º Semestre

3T

Início da Reversão de Tendência



- Recuperação de um crescimento de dígito alto (+7,6% a/a)
- Recorde de faturamento trimestral – R\$1 bilhão
- Retomada do crescimento da categoria de Acessórios (+15,6% a/a)
- Otimização do cash margin
- Margem Bruta: +0,6 p.p. a/a
- Canal Físico: -0,3% a/a

4T

Confirmação da Recuperação e Resiliência



- +9,0% em Produtos (B2C) – inflação interna LTM (-0,8%) abaixo da inflação do país
- Lançamento de produtos com preços de entrada mais acessíveis
- Marca própria como um pilar de diferencial competitivo, com recorde de faturamento
- Time engajado: foco em vendas
- Aumento no número de cupons, recompra e volume
- **Margem Bruta: +0,7 p.p. a/a**
- **Canal Físico: +11,4% a/a**

Nossos números em 2024



R\$ 4,0 bi
Receita Bruta



R\$ 1,6 bi
Lucro Bruto
& Mg. Bruta de 39,1%



R\$ 277,9 mm
EBITDA Ajustado
& Mg. EBITDA de 7,0%



+2,9 mm
clientes ativos¹



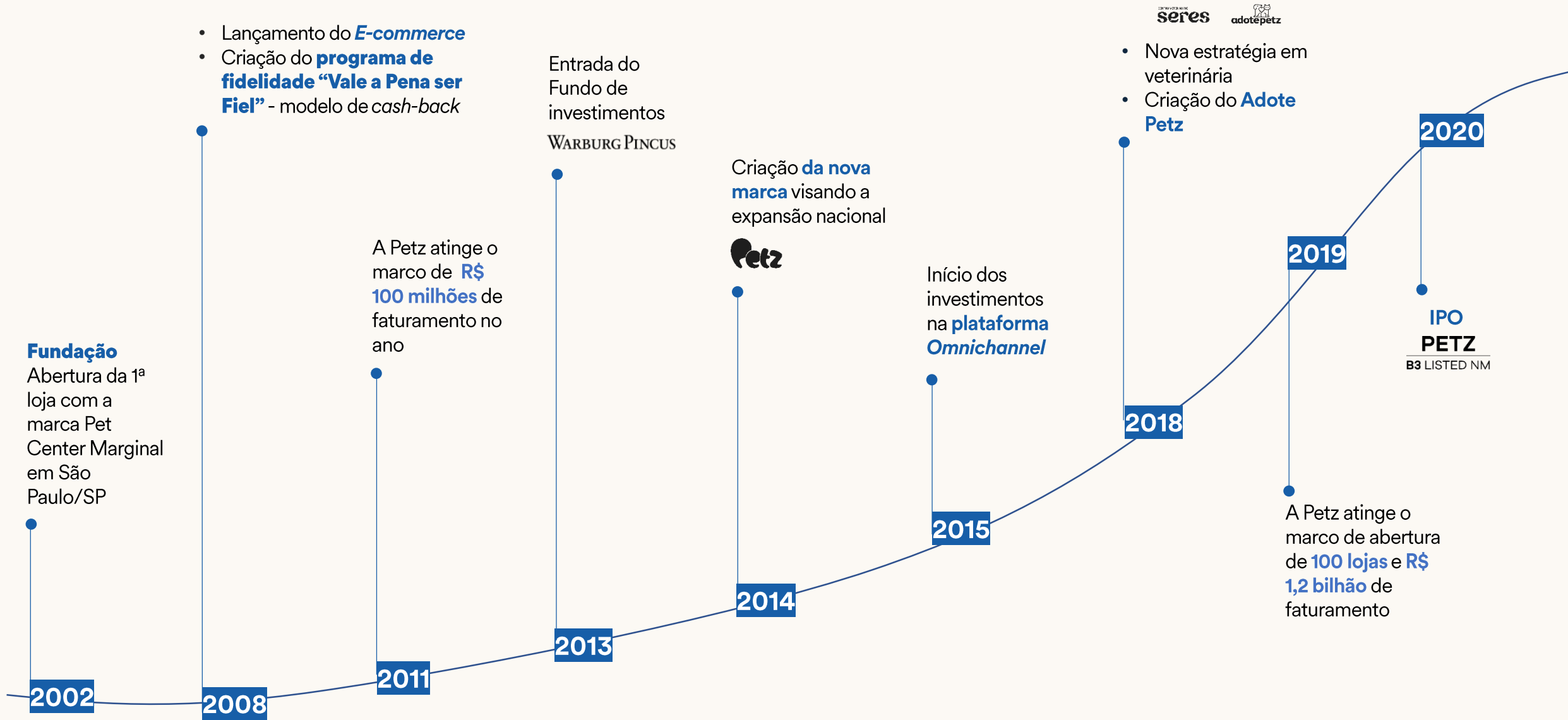
+538 mil
assinantes ativos²

Liderança no segmento pet, tanto no canal físico, como no digital:
O melhor case de omnicanalidade do mundo do segmento pet

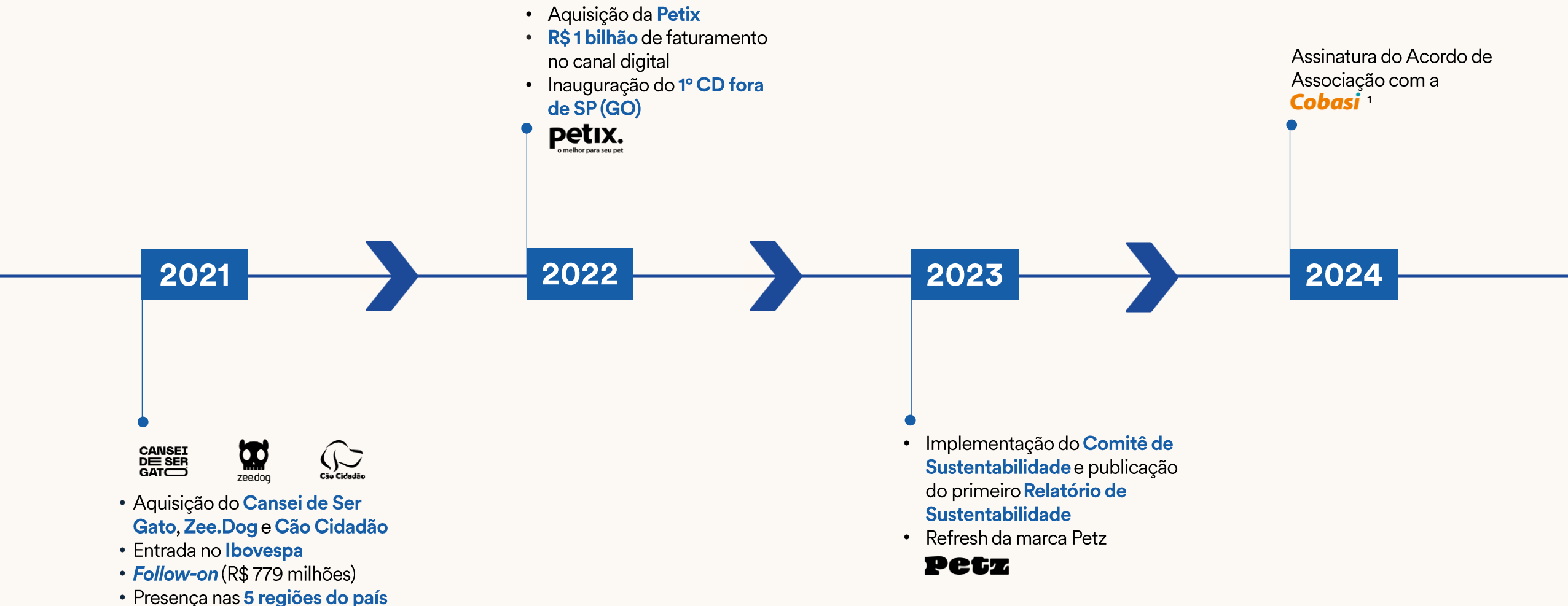
¹ Nos últimos 6 meses – data base: dezembro/24.

² Data base: dezembro/24.

Uma história de 22 anos de crescimento e sucesso



Crescimento contínuo de forma sustentável para manutenção da posição de liderança no segmento pet no Brasil



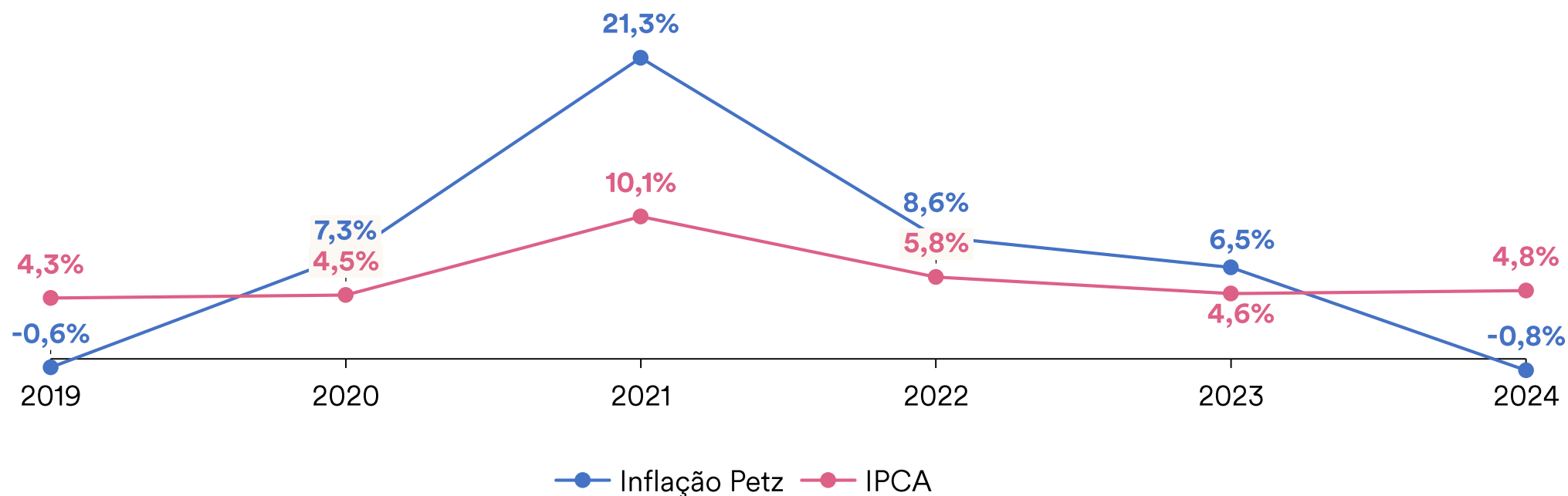
¹ A consumação da operação está sujeita à aprovação do CADE.

Desempenho resiliente

Crescimento real em 2024, considerando um cenário de **deflação no setor pet**

Inflação Petz¹

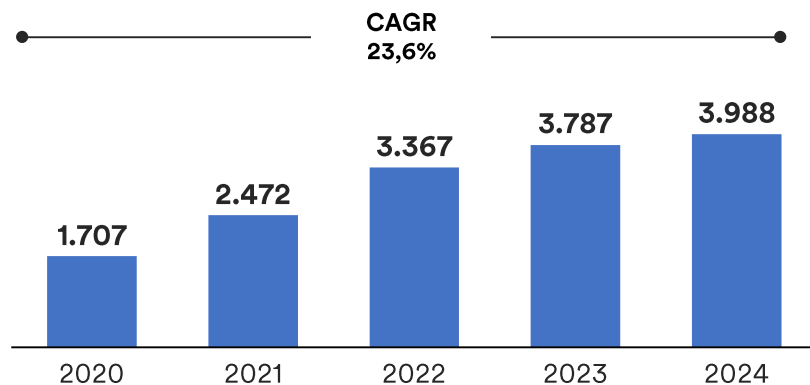
Visão anual



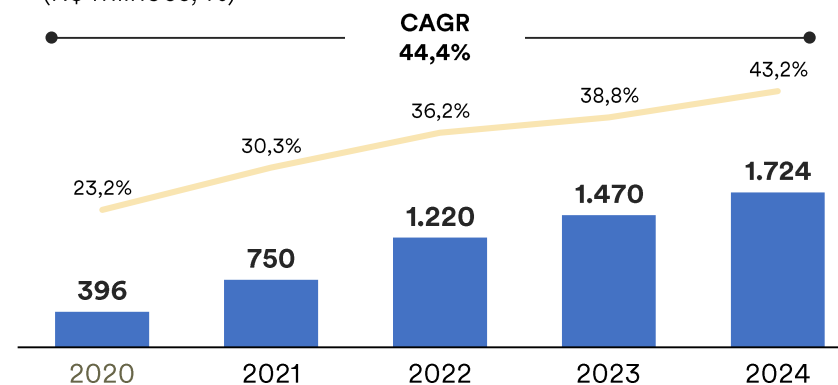
¹ A inflação pet é calculada com base na variação de preços de todos os produtos vendidos pela Petz, ponderados pela participação do faturamento de cada produto no total de vendas.

Resultados sólidos

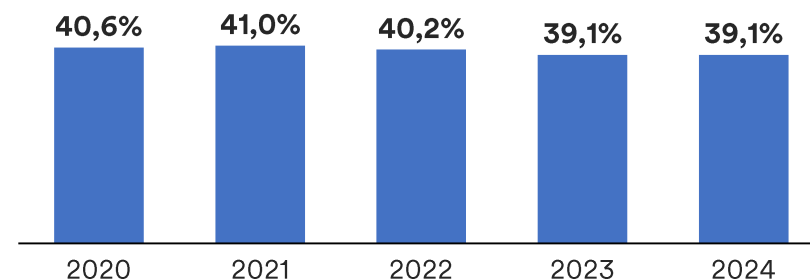
Receita Bruta
(R\$ milhões)



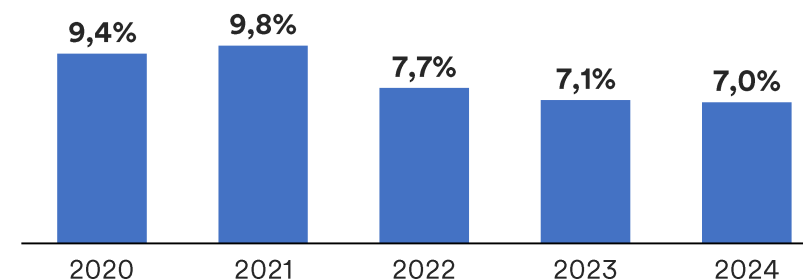
Receita Bruta – Canal Digital & Participação no total das vendas
(R\$ milhões, %)



Margem Bruta
(%)



Margem EBITDA Ajustado
(%)



Geração de Caixa operacional: Visão 2024

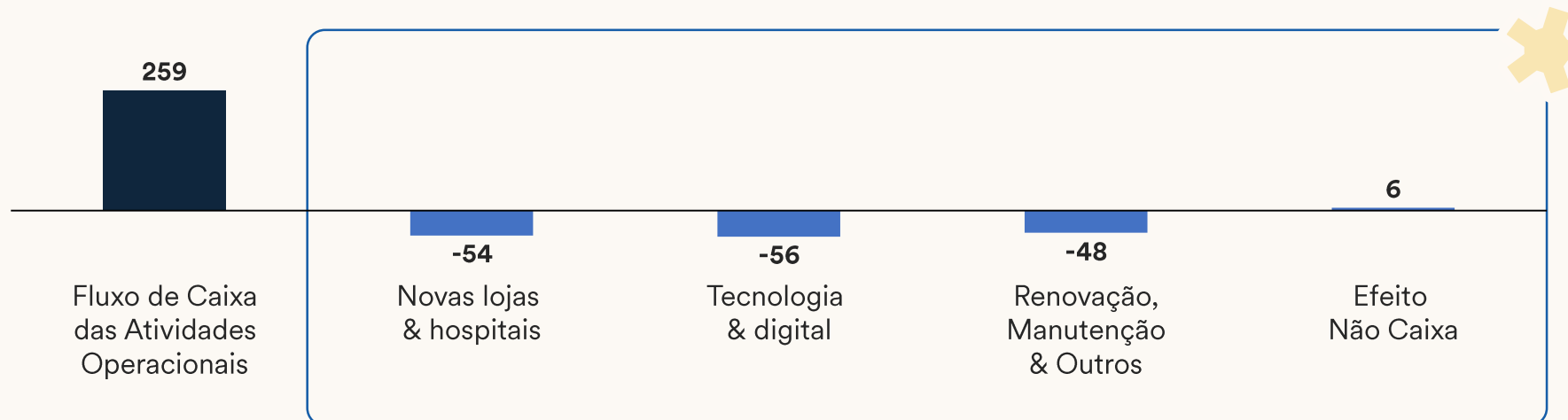
Caixa operacional suficiente para cobrir nossos Investimentos depois de um longo período de consumo

Fluxo de Caixa de Ativos Fixos e Intangíveis

R\$ 164 milhões em dez/24 (-31% a/a)

Geração de caixa

Reflexo do controle de despesas, disciplina em Capex e eficiência no capital de giro



Foco no crescimento das Principais Categorias no 2S24

Higiene & Limpeza

+13,5% (a/a)

Alimentos

+9,0% (a/a)

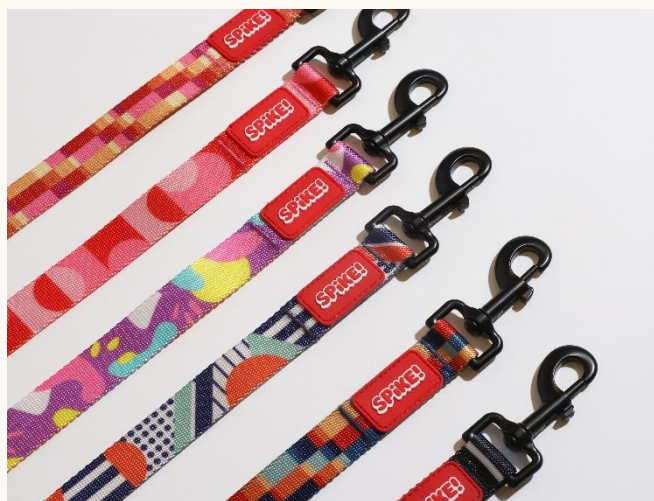
Farmácia

+9,2% (a/a)

Acessórios

+15,5% (a/a)

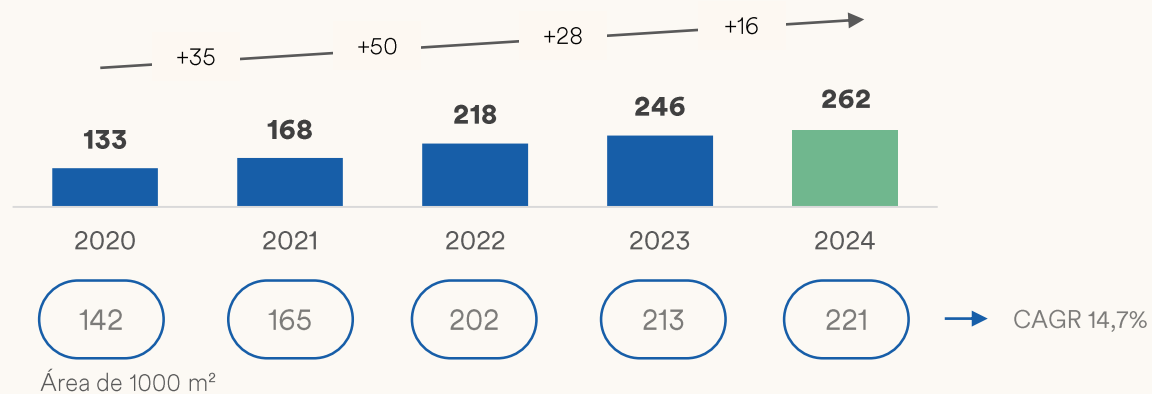
- Impulsionado principalmente pelas vendas de **camas e coleiras**
- **Sucesso no lançamento das camas com a marca Spike** (preço médio de ~R\$120 (-30% vs. preço de entrada anterior))
- **Brinquedos:** lançamento de +200 SKUs com a marca Spike no 1T25



Nossas lojas

EXPANSÃO ORGÂNICA

(# de Lojas)



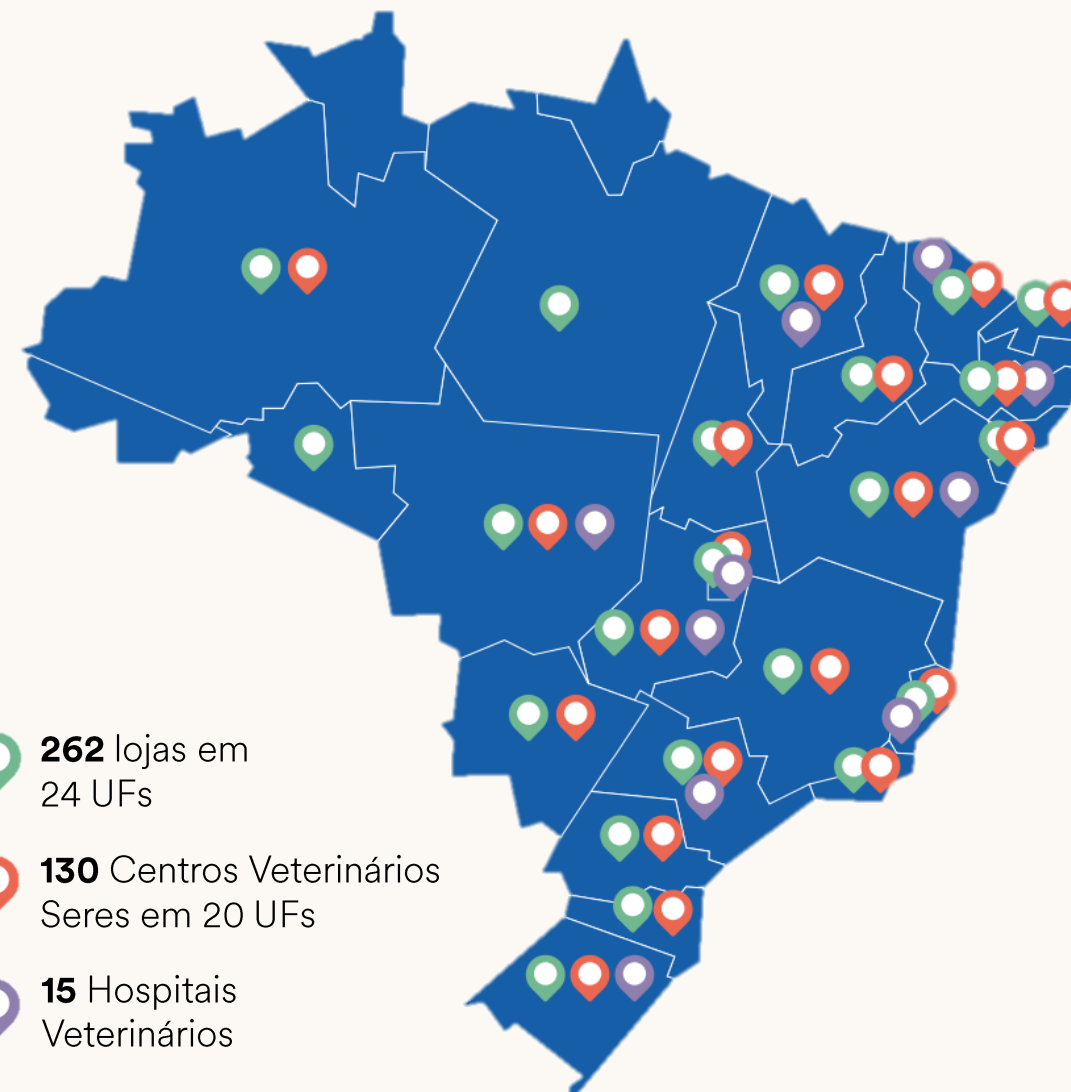
Express

sortimento dos principais produtos (foco em cães e gatos) e localização de conveniência



Padrão

sortimento completo de produtos e serviços de Estética e Veterinária



Digital e Omnicanalidade



Penetração Digital em nível recorde



Ajuste nas condições comerciais



Estratégia Omnichannel

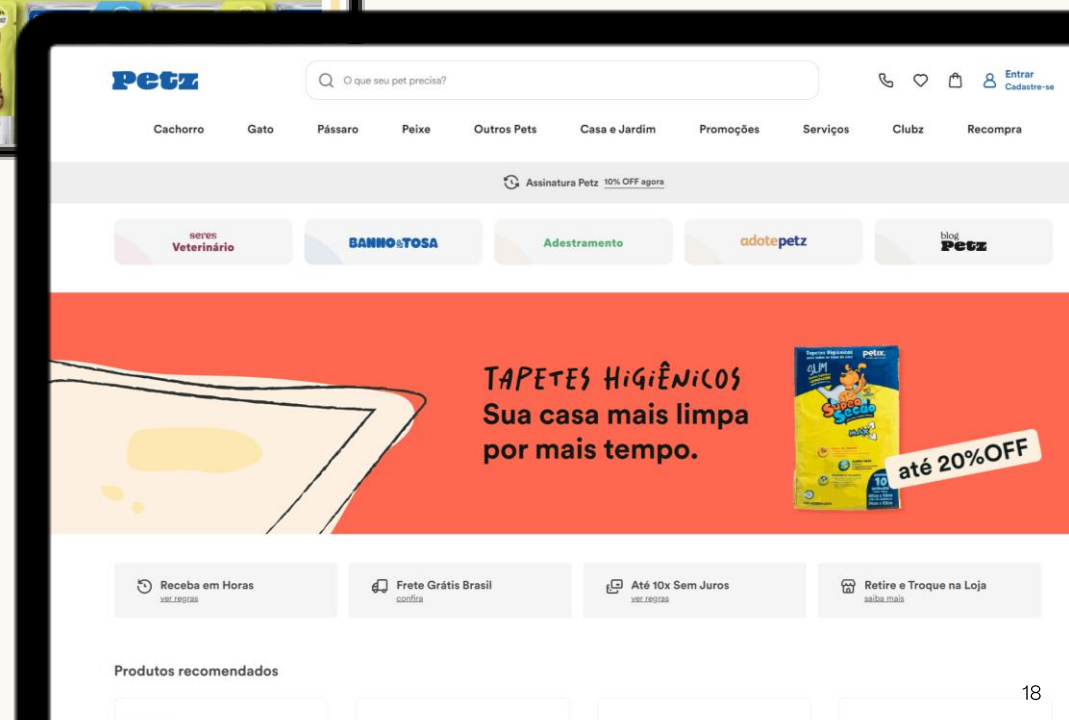
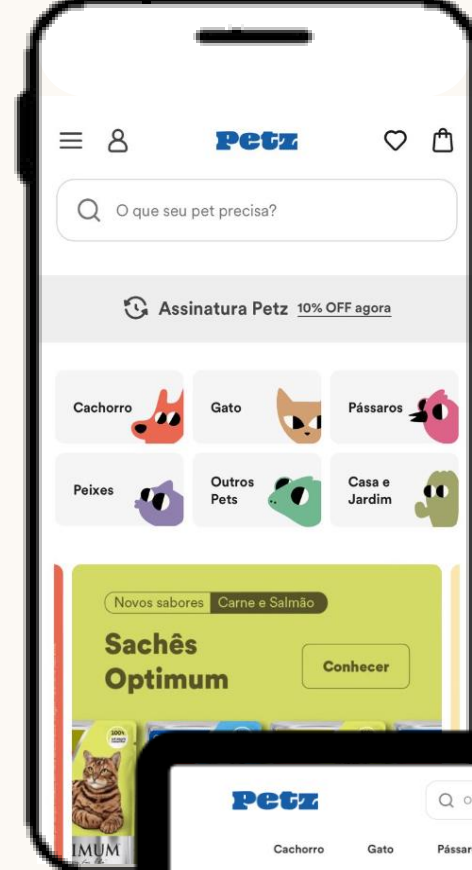
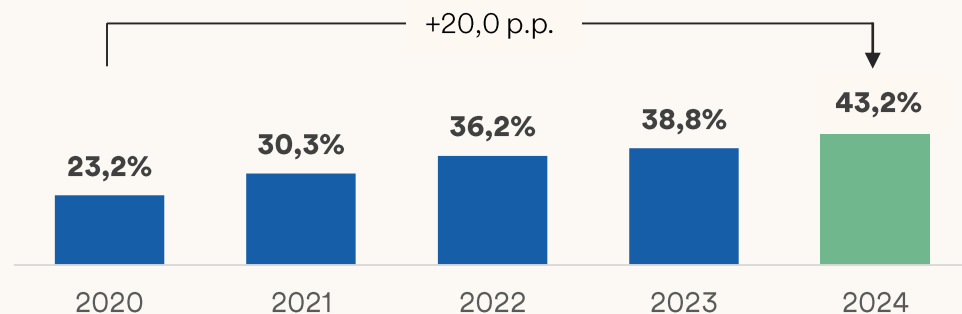


Alto nível de serviço

✿ **93%** Índice Omnichannel

✿ **95%** das vendas *Ship from Store* entregues em **até 1 dia útil**

PARTICIPAÇÃO DO CANAL DIGITAL NA VENDA TOTAL



Indicadores de clientes já mostram melhora sequencial importante

Acreditamos que estamos no caminho certo para aumentar os níveis de fidelização e engajamento dos clientes

CLIENTES ATIVOS

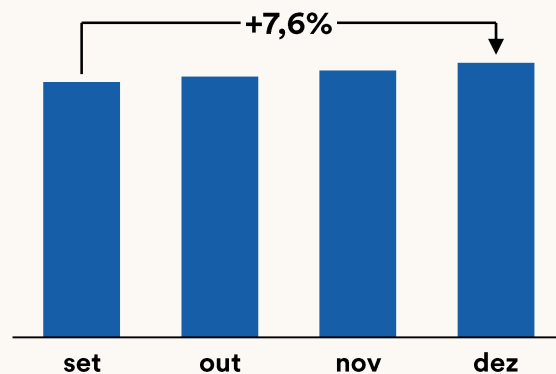
Aumento da base de clientes ativos¹, reflexo de:

- redução de *churn*
- maior reativação de clientes antigos
- ritmo saudável de aquisição de novos clientes

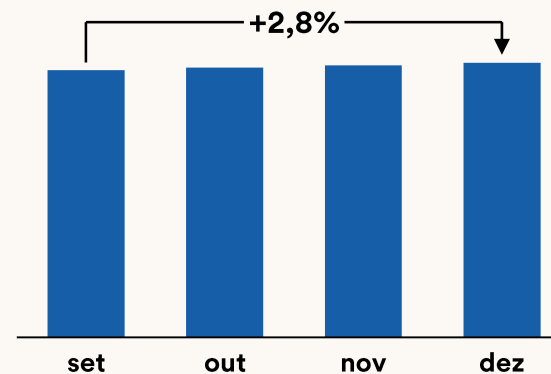
2,9MM (+7,1% a/a)

Clientes *Omnichannel* ativos¹ em dez/24

Novos clientes por mês



Número de assinantes ativos



ASSINANTES

Churn

Churn no mínimo histórico em dez/24 (-2,0 p.p. a/a)

538MIL (+21% a/a)

Assinantes em dez/24

O crescimento de top line é impulsionado pelo **aumento de cupons**, ao mesmo tempo que o **ticket médio** permanece **estável** devido a **redução nos itens por cesta** (impactando principalmente os discricionários).

¹ Clientes que realizaram compras nos últimos 6 meses

Principais fundamentos da Petz e visão geral 2025

Estamos convictos que a Petz encontra-se em uma posição privilegiada, com sólida posição de caixa, baixo nível de endividamento, exposição imaterial a incentivos fiscais, além de ser a líder de mercado em um segmento resiliente

Presença em um mercado resiliente, com tendências sólidas de crescimento

- Humanização e população dos pets continua em ascensão



Plataforma Omnichannel líder, escalável e rentável

- Crescimento em patamares saudáveis
- Plataforma em melhoria contínua
- Crescente base de clientes



Robusta estrutura financeira

- Sólida posição de caixa
- Baixo nível de endividamento
- Exposição imaterial a incentivos fiscais



Busca contínua por eficiência operacional

- Processo de redução de despesas em andamento
- Melhoria significativa em ciclo de caixa
- Capex em processo de redução e otimização no tamanho de lojas

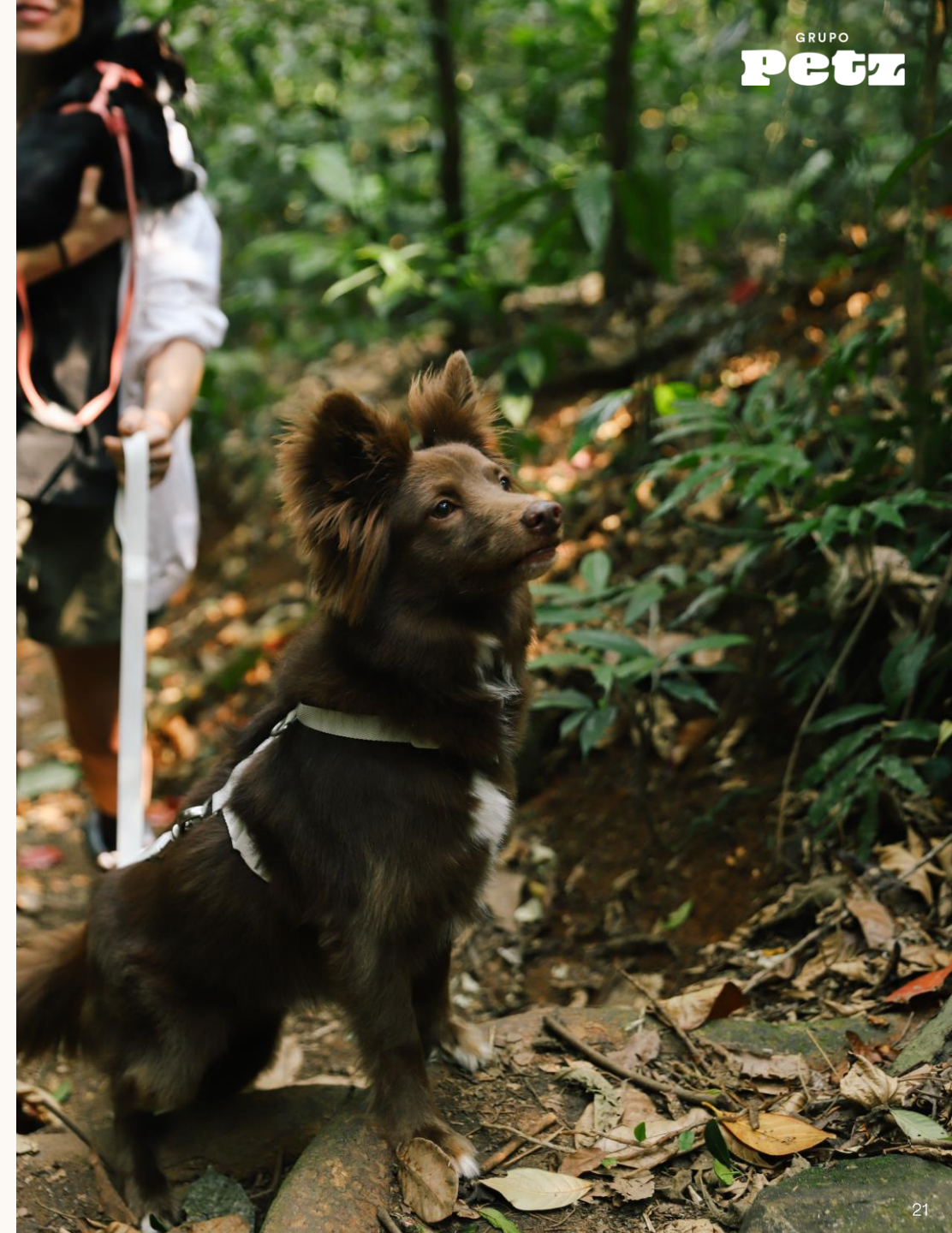


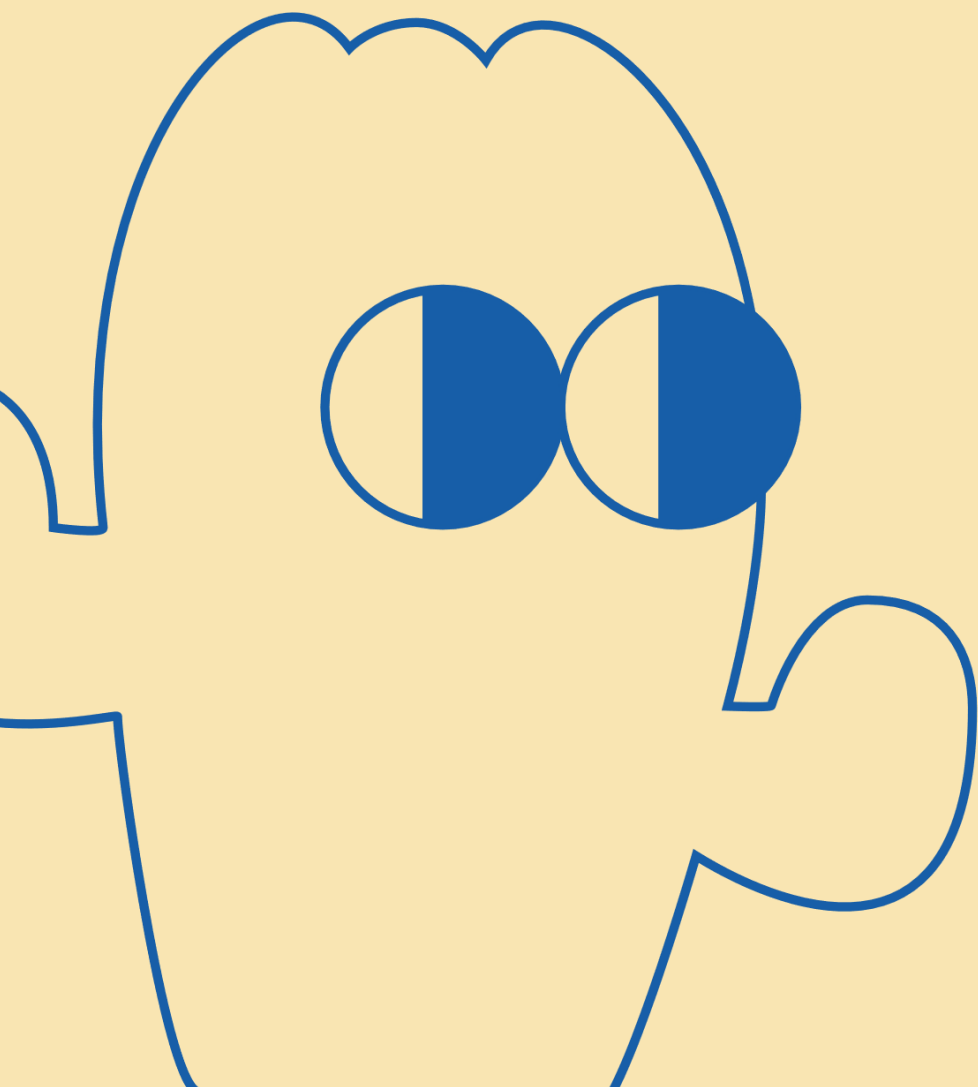
Continuidade na captura de sinergias com adquiridas

- Melhoria significativa da performance das adquiridas
- Zee.Dog em patamar rentável



O maior e mais completo ecossistema pet do Brasil





Marcas Próprias

Grupo Petz Marca Própria

Fortalecimento do portfólio de produtos por meio da expansão da **proposta de valor com um novo sortimento em diferentes categorias**

Acessórios **Spike**

Coleções de guias, coleiras e peitorais



Areia para Gato **Petz**

Areia biodegradável de cereal para gatos

Tapetes higiênicos **Fresh**

Linhas Tradicional, Slim e Carvão.



Camas **Petz**

Diferentes cores e tamanhos

Avanço em Marcas Próprias e canais B2C

Pilar fundamental para aumento de fidelidade e engajamento com os clientes, rentabilidade e diferenciação vs concorrentes

**CRESCIMENTO
ROBUSTO DE
FATURAMENTO**

+46% (a/a)
no 4T24

**PARTICIPAÇÃO NO
FATURAMENTO
TOTAL**

~12%
no 4T24

- Destaque para o **lançamento da Ração Seca** da nossa marca própria **Selections** (categoria Premium)
- Abertura das 2 primeiras lojas piloto de **Zee.Now**, em SP e MG, com uma média de 146m² de área de venda



Arquitetura de marca

Diferentes estratégias de proposta de valor para alcançar um mercado endereçado maior





Design, qualidade e *storytelling* de seus produtos

Plataforma verticalizada de *express delivery* do segmento pet e UX intuitivo e moderno

Referência em (i) *branding*, produto e tecnologia, (ii) diversificação de canais, (iii) presença global e (iv) time de empreendedores com *mindset* de inovação



Empresas adquiridas

petix.
o melhor para seu pet

Líder da categoria de tapetes higiênicos e uma das marcas mais reconhecidas no mercado Pet brasileiro

Produto diferenciado em uma categoria que cresce muito e ainda é pouco penetrada no Brasil

Produção a partir de materiais retirados de fraldas infantis e geriátricas que foram descartadas no processo produtivo de grandes empresas do segmento humano

85,0% de participação no *sell out* da categoria de tapetes higiênicos nas lojas Petz





Destiques Financeiros

Confirmação da retomada do crescimento

- **+9,0% em Produtos (B2C)** – inflação interna LTM (-0,8%) abaixo da inflação do país
- Aumento de +11,0% no número de **cupons**
- Retomada do crescimento e competitividade de **lojas físicas (+11,4%)**
- **+7% a/a de aumento nos clientes ativos** no canal Digital
- **Crescimento de +21% a/a em assinantes**, atingindo a marca de 538 mil clientes
- Maior engajamento dos atendentes de lojas, através da **gamificação de metas internas**
- Cliente omni consome **2,5x** mais do que um cliente exclusivo de apenas um canal
- Iniciamos o 1T25 com as mesmas tendências do 2S24, **mantendo crescimento com preservação de margem bruta**



Destaques 4T24

+7,4% a/a

Receita Bruta Total
R\$1,1 bilhão
Recorde trimestral

+5,1%

Same Store
Sales
(SSS)

Margem Bruta de **39,5%**
(+0,7 p.p. a/a)

Lucro Bruto de R\$ 417,3 mm
(+9,2% a/a)

Margem EBITDA Ajustada de **7,9%**
(+1,1 p.p. a/a | +0,6 p.p. t/t)

EBITDA Ajustado de R\$ 83,3 mm
(+24,8% a/a)

+46%

Faturamento de Marca
Própria no 4T24
(40% em 2024)

+49,7% a/a

Lucro Líquido
Ajustado¹

¹ Para melhor compreensão dos resultados operacionais, a partir do 4T24, excluímos o impacto da variação cambial do Swap da dívida 4131 no Lucro Líquido Ajustado, uma vez que o mesmo não possui efeito caixa e trata-se apenas da marcação a mercado do derivativo (swap).



**Receita Bruta
Total (RB)**

R\$ 1,1 Bi
(+7,4% a/a)

- **Faturamento recorde** trimestral
- **Recuperação do canal físico**, com crescimento de **+11,4% a/a**
- **Faturamento das vendas B2C¹** com crescimento de **+9,0% a/a**
- **Same Store Sales: +5,1% a/a**
- **Serviços: +14,0% a/a**



**Lucro
Bruto**

R\$ 417,3 mm
(+9,2% a/a)

Margem Bruta 39,5%
(+0,7 p.p. a/a)

- **Iniciativas contínuas** de eficiência nas áreas comerciais e operacionais
- **Ganho de participação das marcas próprias**
- **Maior assertividade comercial**
- Volta do crescimento do **canal físico**
- Foco na otimização do **cash margin** e visão de margem por cliente



**EBITDA
Ajustado**

R\$ 83,3 mm
(+24,8% a/a)

**Margem EBITDA
Ajustada 7,3%**
(+1,1 p.p. a/a)

- Expansão de **0,7 p.p. da Margem Bruta**
- Diluição de **0,4 p.p. das despesas operacionais**



**Lucro Líquido
Ajustado²**

R\$ 22,4 mm
(+49,7% a/a)

**Margem Líquida
Ajustada 2,1%**
(+0,6 p.p. a/a)

¹ Vendas B2C (Business to Consumer) referem-se às vendas realizadas diretamente para o consumidor final, e inclui os canais Petz, Zee.Now e o e-commerce da Zee.Dog.

² Para melhor compreensão dos resultados operacionais, a partir do 4T24, excluímos o impacto da variação cambial do Swap da dívida 4131 no Lucro Líquido Ajustado, uma vez que o mesmo não possui efeito caixa e trata-se apenas da marcação a mercado do derivativo (swap).

Performance de Lojas

SSS:
+5,1% a/a

16 novas lojas
em 2024

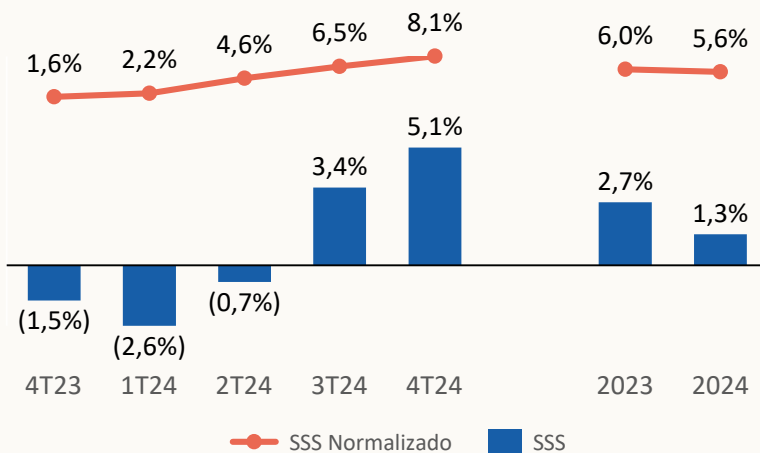
221 mil m² de
área de venda

262 lojas
em 24 UFs

50% das lojas com
menos de 4 anos

Crescimento Same Store Sales ¹

Variação %, a/a



EBITDA "4-Wall" (Lojas)

% da Receita Bruta Lojas Petz

Safras	# Lojas	EBITDA "4-Wall" (2024)
Até 2020	130	15,7%
2021	37	15,1%
2022	49	12,3%
2023	30	10,6%
2024	16	(0,8%)

¹ A partir do 3T24, a metodologia de cálculo do SSS passou a incluir as vendas consolidadas de Petz + Zee.Now. Para melhor comparabilidade, os números divulgados para os trimestres anteriores foram atualizados, de modo a refletir vendas de Zee.Now na base de comparação.

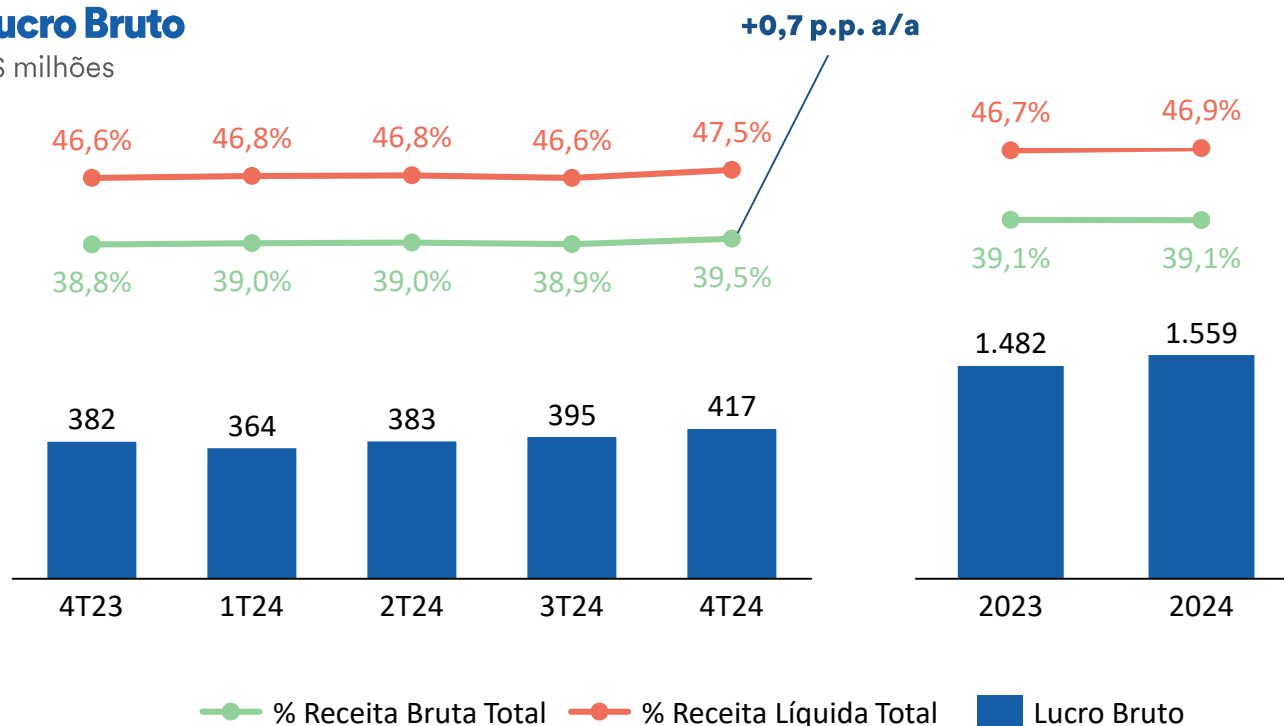


Margem Bruta

A margem bruta se manteve estável ao longo do ano de 2024, refletindo nossa capacidade de equilibrar crescimento com rentabilidade

Lucro Bruto

R\$ milhões



Expansão de 0,7 p.p. de Margem Bruta

- Retomada do crescimento do canal físico (+11,4% a/a) contribuiu para efeito mix
- Ganho de participação das marcas próprias (+2,8 p.p. a/a)
- Oferta de produtos mais acessíveis em várias categorias

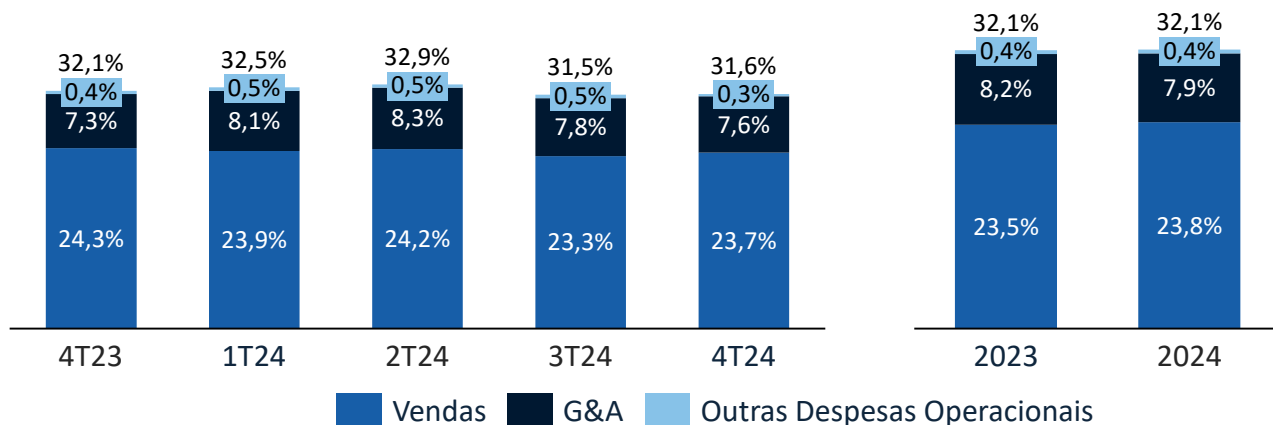
Crescimento do *cash margin*

- Visão mais ampla da margem do cliente
- Foco em maximização do *cash margin* e *share of wallet* do cliente

Despesas Operacionais e EBITDA Ajustado

Despesas Operacionais

% Receita Bruta Grupo Petz



Despesas com Vendas: +4,7% a/a 23,7% da Receita Bruta (-0,6 p.p. a/a)

- Crescimento da receita, que possibilitou ganho de alavancagem operacional
- Menor investimento em marketing vs. 4T23, que, por sua vez, foi marcado pela estratégia do lançamento do brand refresh da marca Petz
- Com a estratégia de expansão de espalhamento de lojas, as despesas logísticas são mais onerosas

Despesas Gerais & Adm.: +11,9% a/a 7,6% da Receita Bruta (+0,3 p.p. a/a)

- Pelo maior crescimento de volume, cupons e de produtos mais acessíveis, além do efeito sazonal do 4T, a operação do CD operou com maior taxa de ocupação, sendo necessária a contratação de pessoal adicional
- Despesas fixas corrigidas pela inflação do país (IPCA), maior que a inflação Petz (-0,8%)

Outras Despesas: -26,3% a/a 0,3% da Receita Bruta (estável a/a)

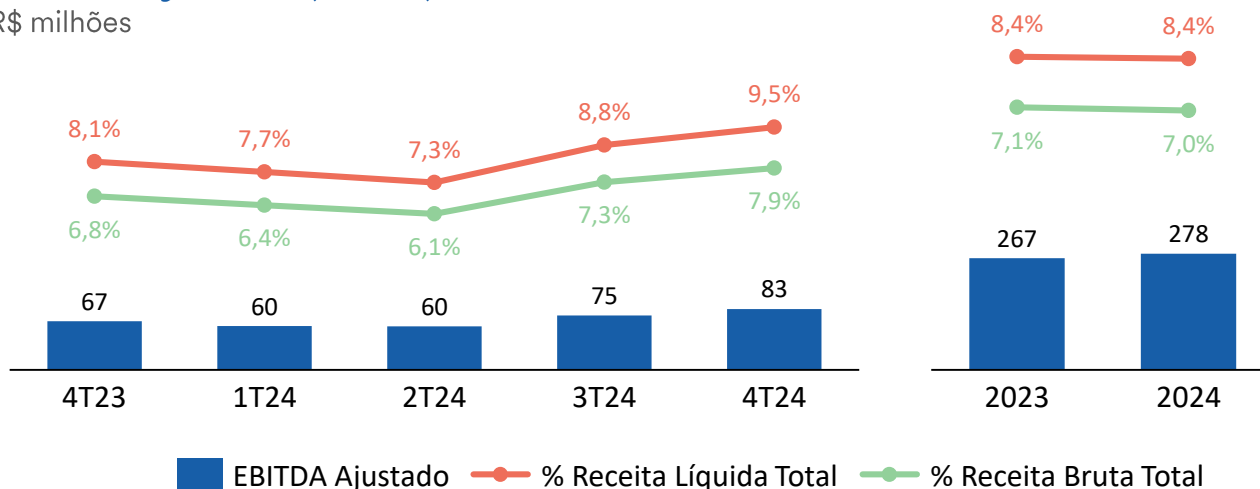
- Redução das despesas pré-operacionais de abertura de lojas, visto a diminuição no número de abertura de lojas vs. o 4T23

EBITDA Ajustado: +24,8% a/a +1,1 p.p. a/a de Margem EBITDA Ajustada

- Expansão da margem bruta
- Diluição das despesas operacionais

EBITDA Ajustado (IAS 17)

R\$ milhões



Elementos contábeis e não caixa que impactaram o resultado do 4T24

1

Impairment nas adquiridas Cão Cidadão e Zee.Dog

Anualmente realizamos o teste de impairment das adquiridas para garantir que nossos demonstrativos financeiros reflitam a realidade econômica do negócio

Impactos:

EBITDA
R\$55,4 milhões

Lucro Líquido
R\$36,6 milhões

Cão Cidadão

A projeção inicial contemplava o desenvolvimento de uma série de serviços em parceria com a Petz, como hotel para pets, dog walker e pet sitter, entre outros, que não foram implementados

Zee.Dog

Atualização da taxa de desconto utilizada no teste de impairment, que se elevou ao longo do último ano, reduzindo o valor presente estimado do ativo

Impacto contábil, não afetando a utilização do benefício da amortização do ágio fiscal

2

Marcação a mercado do derivativo relacionado à operação de swap atrelada à linha de financiamento “4131”, em dólar

Variações podem ocorrer entre trimestres devido à cotação do dólar no início e o fim de cada período

- Impacto negativo de R\$ 12,8 milhões no Lucro Líquido no 4T24

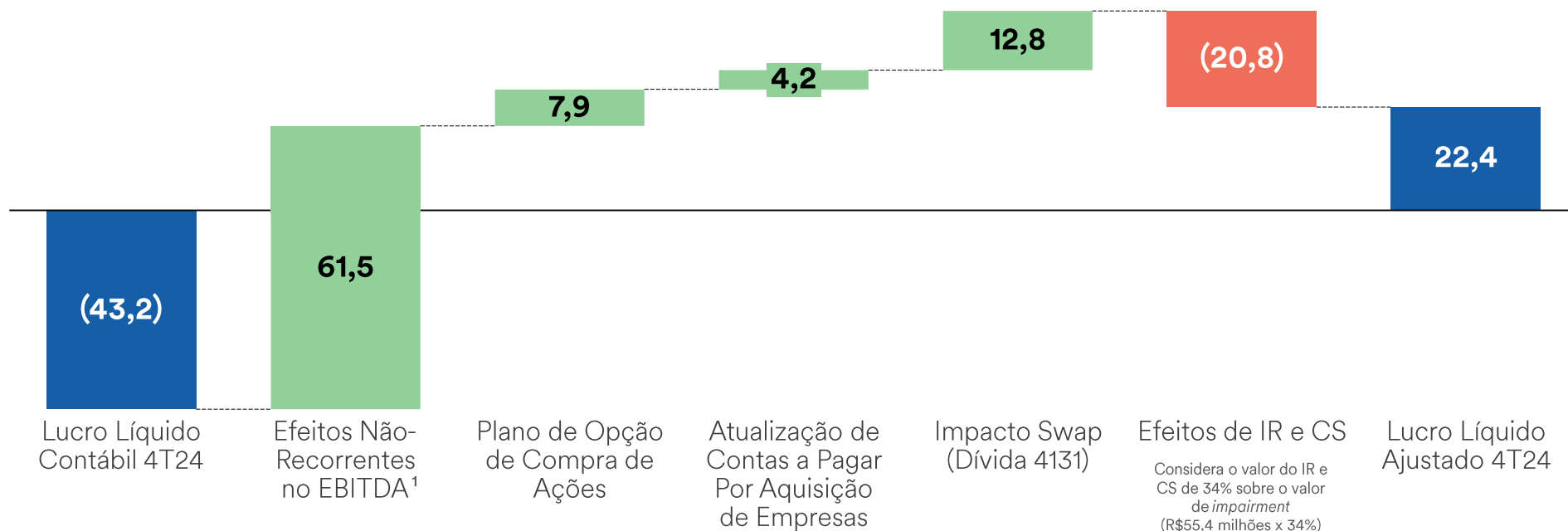
Apesar da variação da marcação a mercado existir entre trimestres (efeito não caixa), ao final do período de 5 anos o impacto da mesma no resultado acumulado será zero

**Crescimento de +49,7% no
Lucro Líquido Ajustado**

(Desconsiderando o efeito de marcação a mercado do derivativo relacionada à operação de swap atrelada à linha de financiamento “4131”)

Ajustes no Lucro Líquido

R\$ milhões



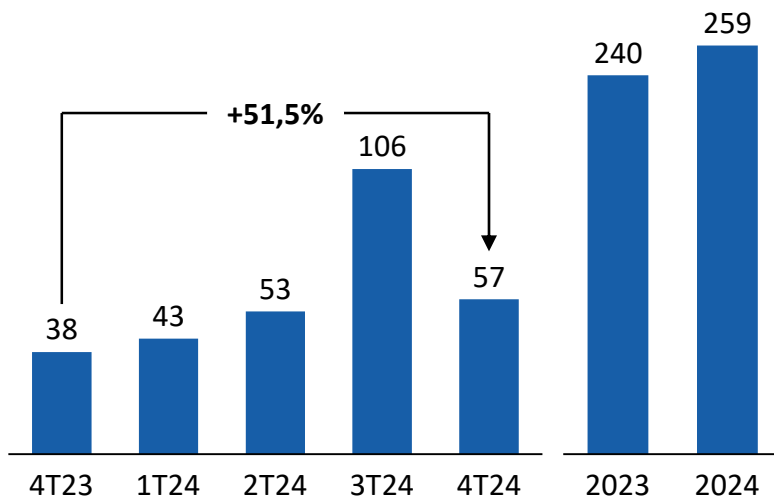
¹ Inclui (i) o efeito do impairment no valor de R\$55,4 milhões; (ii) despesas atreladas ao Acordo de Associação com a Cobasi, envolvendo honorários de assessores da transação e due diligence; e (iii) reconhecimento (não caixa) da parcela do earnout da transação de Zee.Dog no montante de R\$1,5 milhão.

Fluxo de caixa, investimentos e endividamento

Mais um trimestre de geração operacional suficiente para cobrir os investimentos, excluindo os juros sobre financiamentos

Fluxo de Caixa Operacional

R\$ milhões

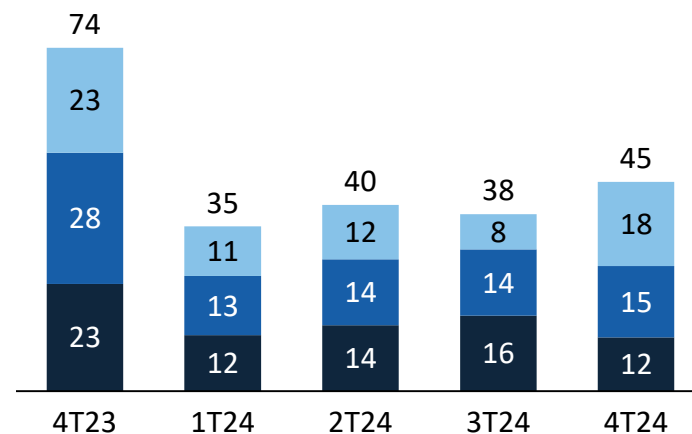


- **R\$57,4 milhões** de geração de caixa operacional (**+51,5% a/a**), impulsionado pela eficiência operacional e gestão eficiente de Capital de Giro
- Geração operacional suficiente para cobrir os investimentos

Investimentos

R\$ milhões

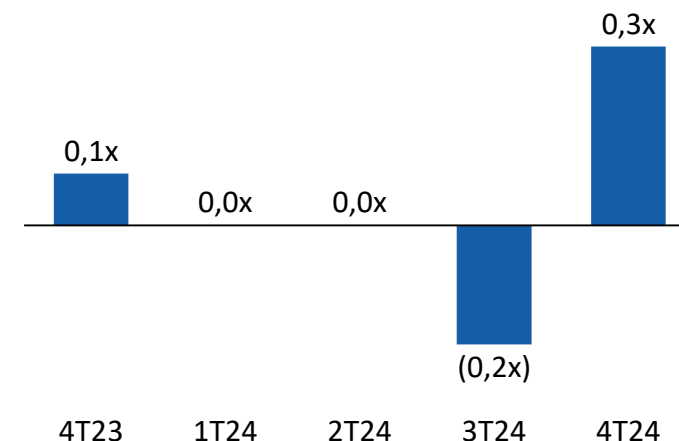
- Novas Lojas e Hospitais
- Tecnologia e Digital
- Reformas, Manutenção e Outros



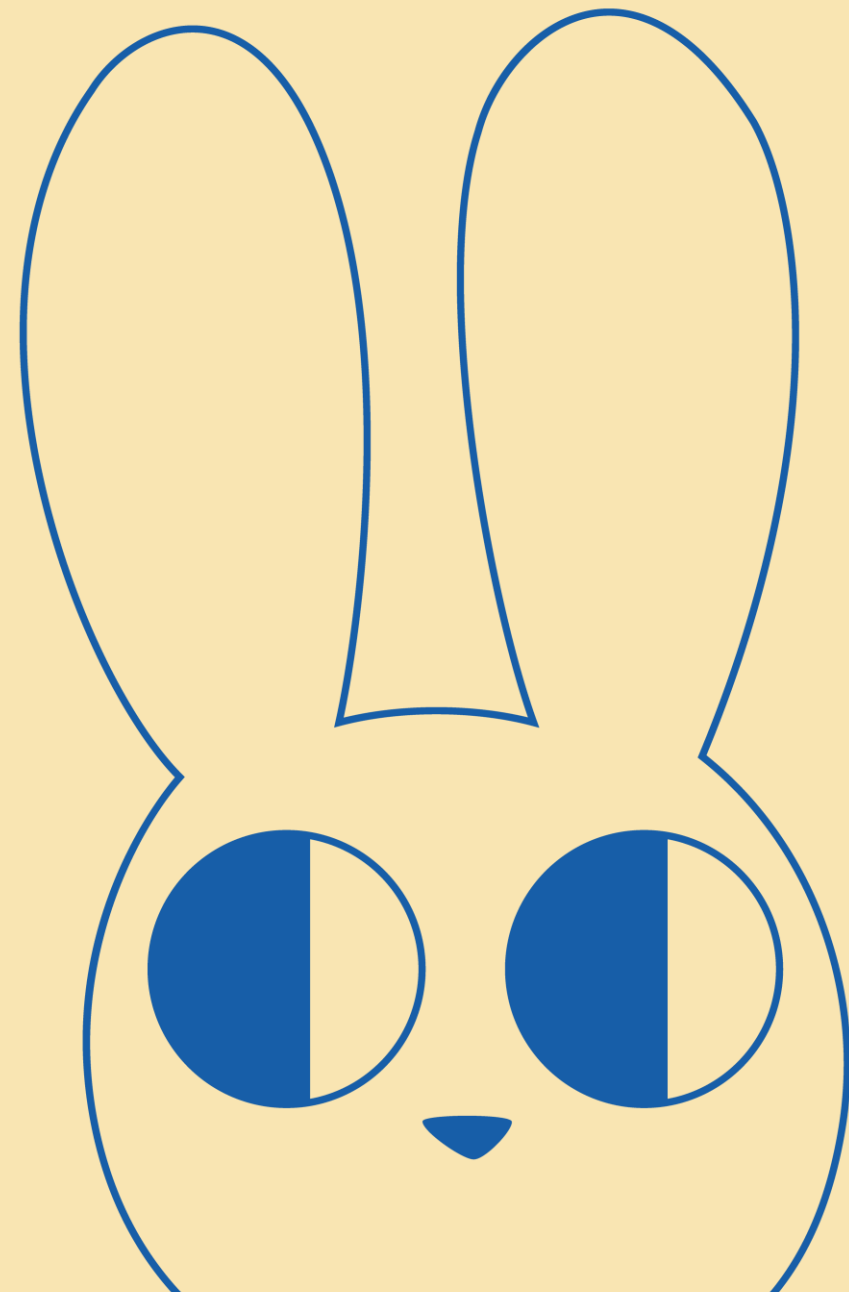
- **Redução de -39,1% a/a** nos Investimentos Totais
- **Redução de -49,8% a/a** de Novas Lojas, reflexo do menor ritmo de abertura em 2024, redução do capex por loja e otimização no formato das lojas
- **Redução de -45,8% a/a** em Tecnologia e Digital. Os principais investimentos relacionados à transformação digital já foram realizados e, a Companhia segue focada na otimização e manutenção da infraestrutura já estabelecida

Alavancagem (IAS 17)

Dívida Líquida (Caixa Líquido)/EBITDA Ajustado 12M

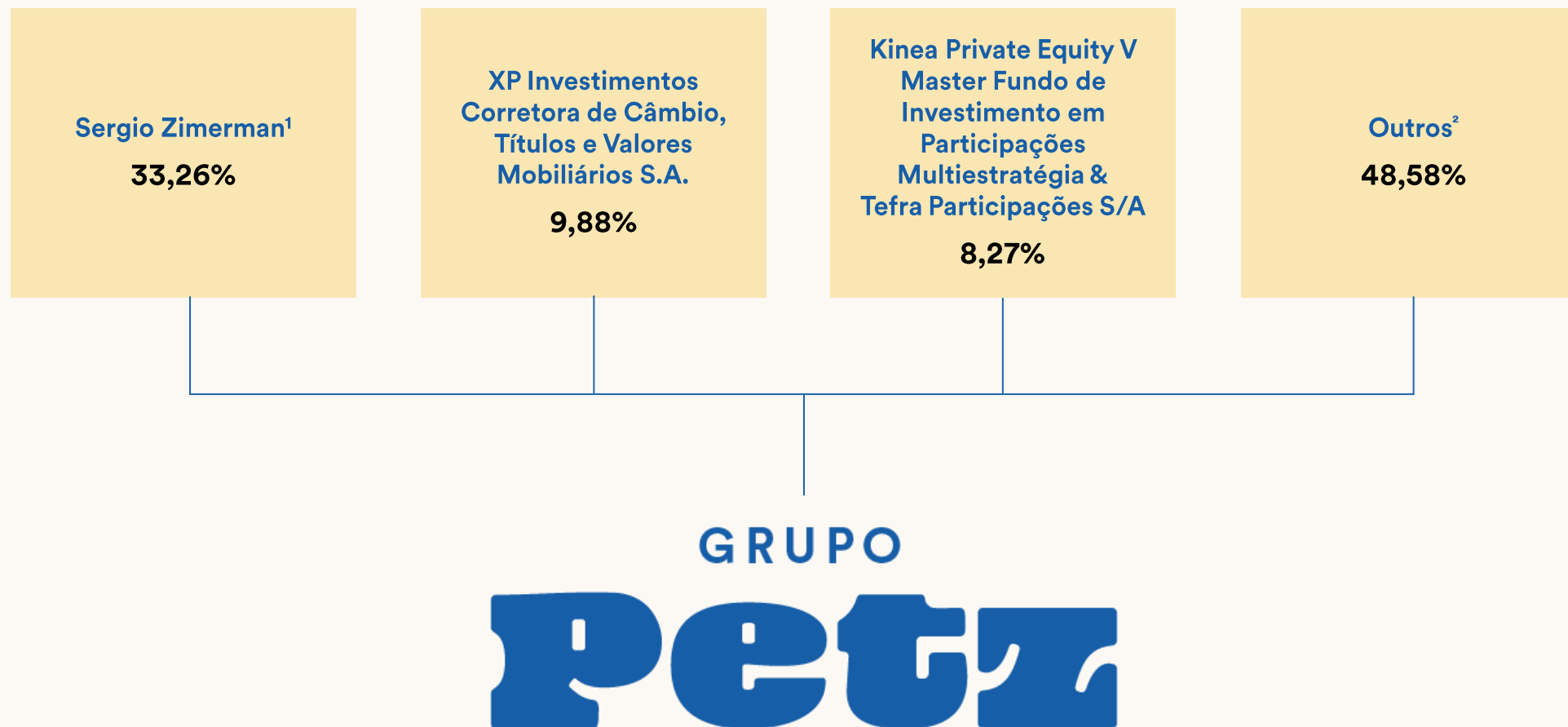


- **Dívida Líquida de R\$88,6 milhões**, representando 0,3x do EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses
- **Distribuição de dividendos**, no valor de R\$ 130 milhões, pagos durante o trimestre, que compõem a parcela caixa recebida pelos acionistas da Petz no contexto da combinação de negócios com a Cobasi



Governança Corporativa

Composição Acionária



¹Considerando a posição do fundo PLATINA 55 FIM.

² Inclui ações em tesouraria (11.600.015)

Dados atualizados com base no Formulário de Referência divulgado no dia 04/04/2025.

Governança corporativa

Conselho de Administração

Claudio Roberto Ely
Presidente
(Independente)

**Sergio
Zimmerman**
Membro Efetivo

**Tania
Zimmerman**
Membro Efetivo

**Gregory
Louis Reider**
Membro Efetivo

**Eduardo
Terra**
Membro Efetivo
(Independente)

**Ricardo Dias
Mieskalo Silva**
Membro Efetivo
(Independente)



Comitês de Assessoramento

Conselho Fiscal

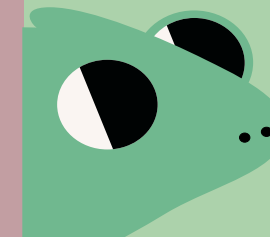
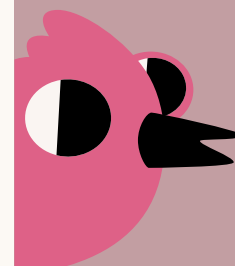
Comitê de Auditoria

Comitê Estratégico

Comitê de Finanças

Comitê de Recursos Humanos

Comitê de Sustentabilidade



Diretoria Executiva



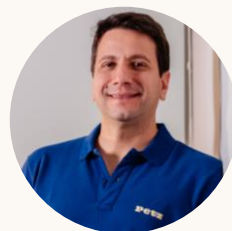
Sergio Zimerman
CEO



**Aline Ferreira
Penna Peli**
VP Finanças, Relações
com Investidores/ESG e
Novos Negócios



**Rodrigo
Fernandes Cruz**
VP Varejo e
Comercial



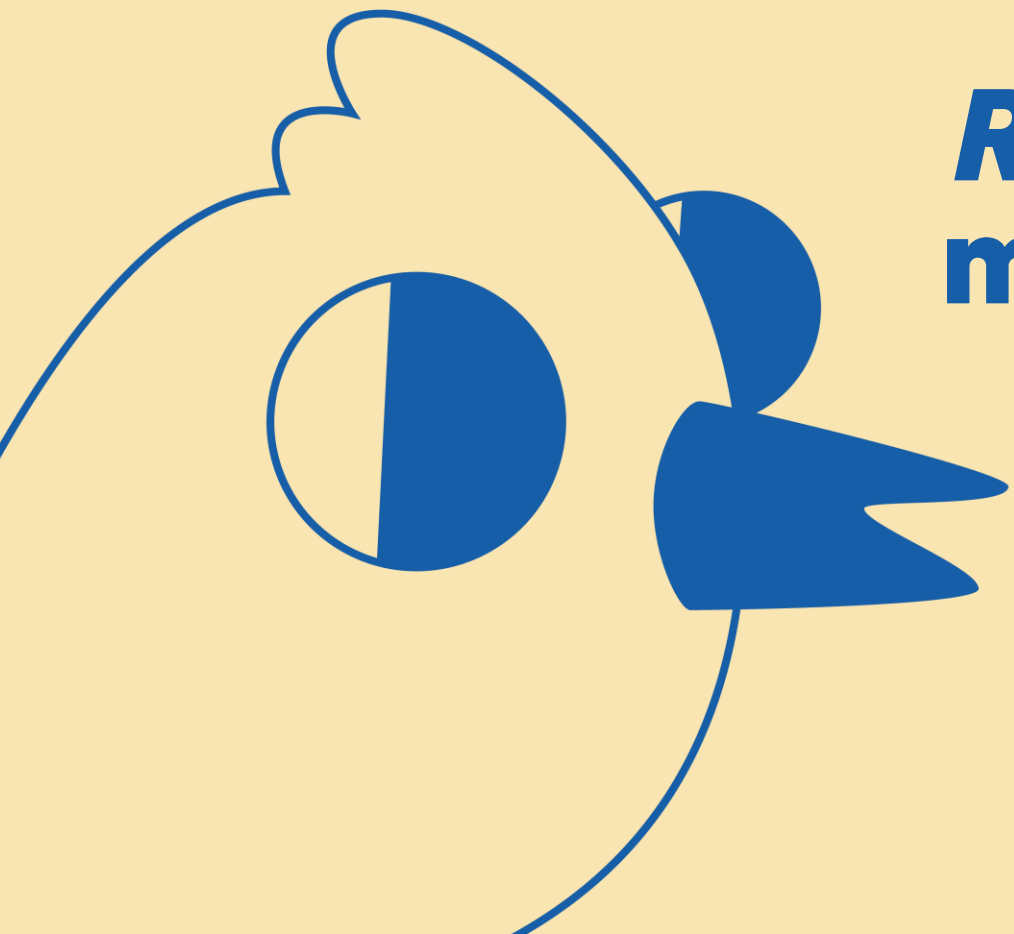
**Marcelo
Silveira Maia**
VP Digital e
Inovação



**Flávia
Pontes**
Diretora Executiva de
Pessoas, Cultura,
Serviços e Integrações



**Thalyta
Losano**
Diretora
Jurídica



***Refresh da
marca Petz***

O que é um **Brand Refresh?**

Movimento estratégico que envolve a atualização de uma marca de forma sutil para garantir a **longevidade, crescimento e relevância** no mercado, sem alterar completamente sua identidade visual ou posicionamento.

*em dez/23 realizamos o
Refresh da marca*



Tudo que seu pet precisa

Representa o avanço da Companhia na **consolidação de seu ecossistema** de produtos e serviços, potencializado pelas recentes aquisições.

Esse processo foi embasado tanto na **evolução da relação tutor-pet**, quanto em oportunidades de **diferenciação e inovação** perante a concorrência (especializada e não-especializada).

Geração P

Nova geração de tutores: relação das pessoas com seus pets está em transformação, tornando-se mais íntima, mais profunda e adquirindo um grau de complexidade inédito



2 é o número médio de pets por lar

88%

consideram seu pet um membro da família

63%

se consideram pai ou mãe de pet

65% não hesita em gastar dinheiro com seus pets

% de tutores que demonstram afeto através de:

68% Comida ou petisco diferente

48% Brinquedos novos

41%

dos tutores compraram ou adotaram um pet durante a pandemia

R\$300

Gasto mensal médio com o pet, sendo banho e consultas os serviços mais importantes

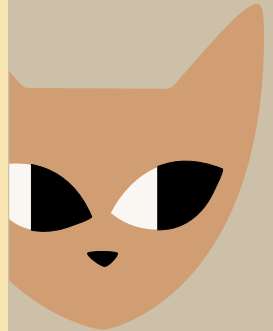
72%

revela interesse na causa do bem-estar animal

68% diz que o pet influencia nas decisões de lazer, como destino de férias, passeios de fim de semana, escolha do hotel e do restaurante

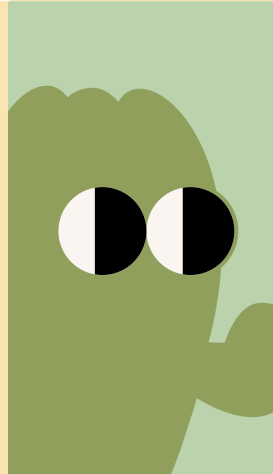
75% declaram que conversam com seus pets, e até prestam homenagem ao pet, como tatuagem ou festa de aniversário

Por que um **Brand Refresh**



Criar **diferenciais competitivos** que gerem maior **fidelização** e **engajamento** dos clientes, resultando consequentemente, em aumento de *share of wallet* e frequência

Como executamos



Identidade visual e mensagem da marca

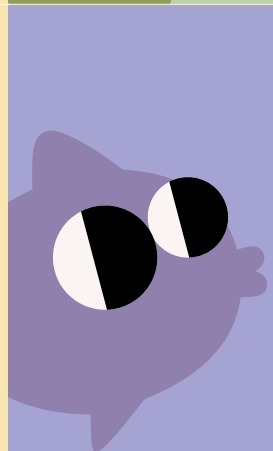
Posicionamento de marca

Estratégia de marketing

Marcas próprias com produtos exclusivos

Experiência do Cliente

O que entregamos



- Adequação da marca à maior digitalização dos clientes
- Revisão do slogan

- Exploração de atributos focando no pet, tutor e sociedade
- Fortalecimento da conexão emocional entre pet-tutor

- Comunicação p/ além do varejo (ecossistema)
- Campanha institucional de TV e *out of home*
- Uso de novos canais de publicidade

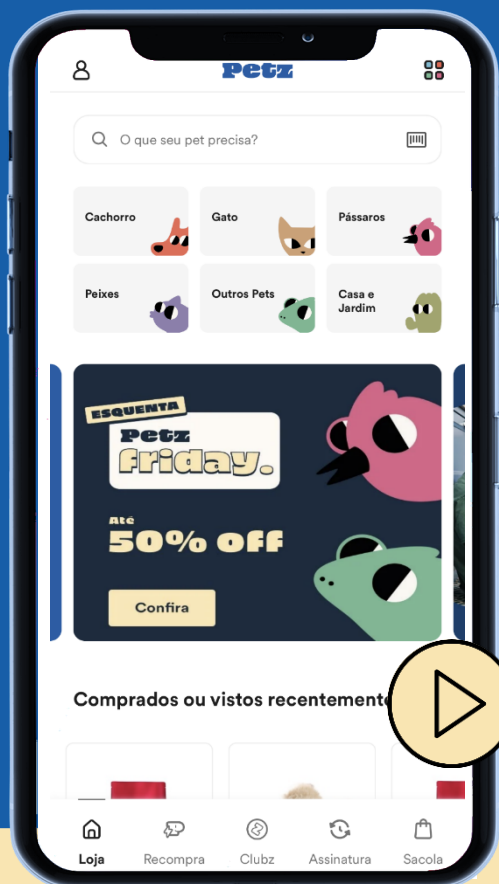
- Continuidade da estratégia de marca própria executada desde o início do ano

- Novo App: produtos e serviços unificados num único app
- Nova experiência em lojas

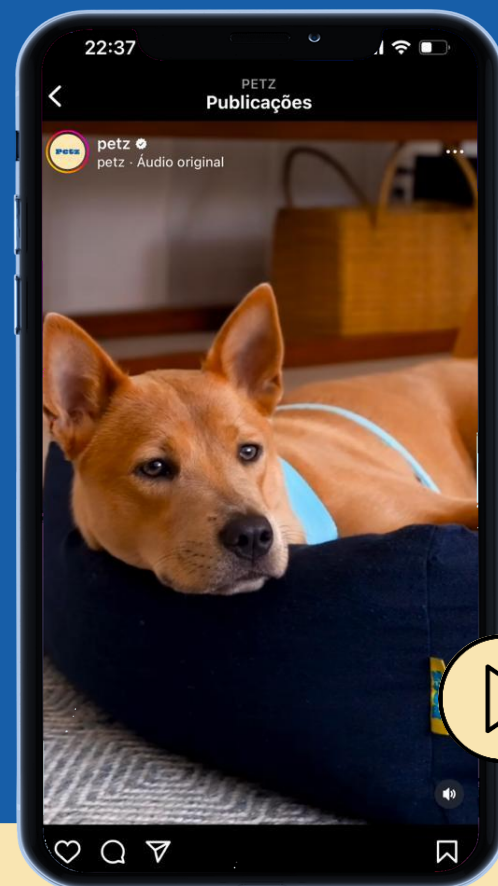
Estratégia de marketing

Intensificação da comunicação da Petz como ecossistema (não apenas varejo), utilização de novos canais de publicidade e promoção de eventos em loja

Novo app

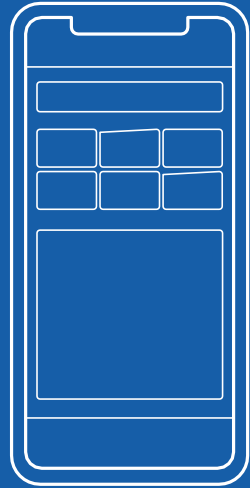


Novos produtos



Campanha Geração P

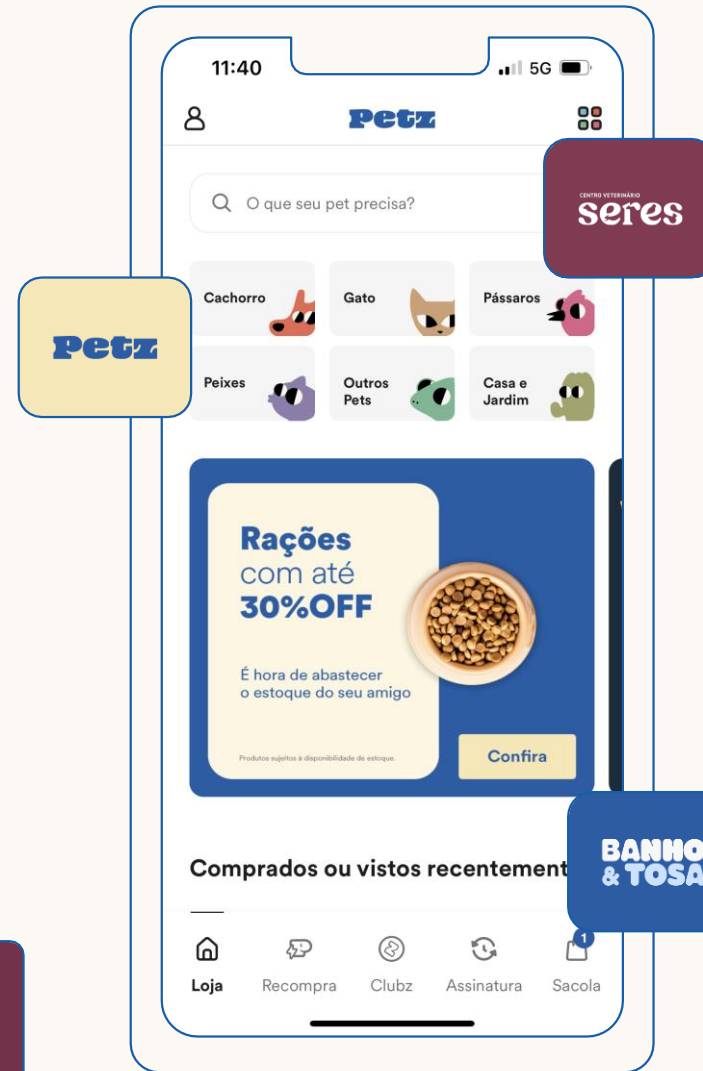




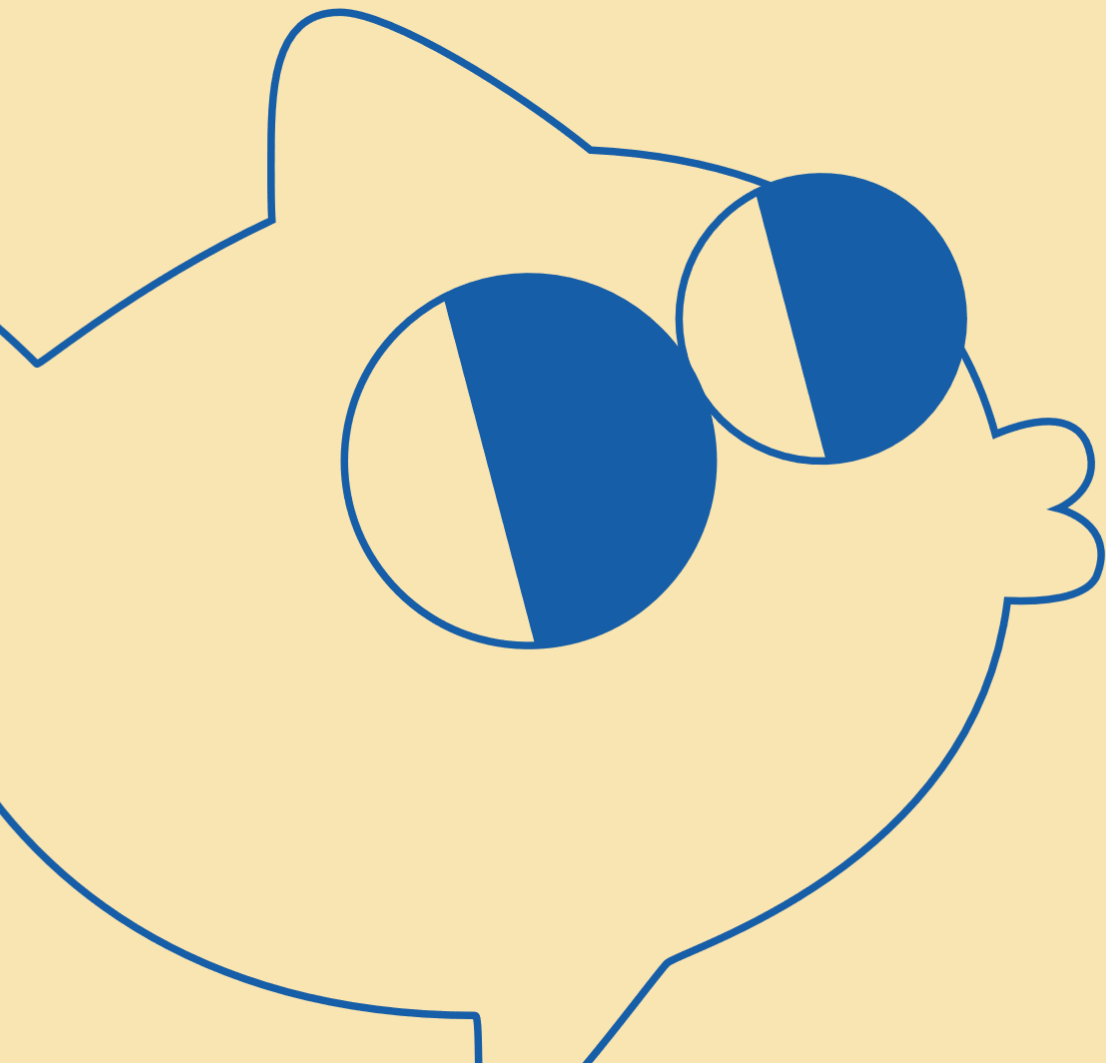
Experiência do Cliente

Tudo que seu pet precisa em um só app.

Principais produtos e serviços e curadoria do ecossistema foram unificados num **único app**, tornando a **jornada mais fluida** e facilitando ainda mais a vida do cliente.



No novo app, os clientes podem **agendar os serviços** de medicina veterinária (Seres) e de Banho & Tosa.



Anexos

Lançamento da Ração Seca

(Categoria Premium)

SELECTIONS

for pets



- Sucesso de vendas em poucos dias
- Alta aceitação pelo tutor e pelo pet
- Disponível em **todas as lojas Petz**
- **20 SKUs**, em embalagens de 3kg, 10kg, 15kg e 20kg

Produto com propósito:

**1% do lucro arrecadado será
dado para causas animais**



Relançamento do Clubz – O clube de benefícios da Petz

- Benefícios fixos e uso ilimitado
- Disponível também em versões pagas e **com mais benefícios**
- **Ampliação da oferta de valor** para clientes fiéis e *heavy users*


	CLUBZ BRONZE Gratuito para clientes Petz	CLUBZ PRATA Gratuito para Assinantes Petz ou por 12x de R\$ 6,90	CLUBZ OURO por 12x de R\$ 12,90	CLUBZ DIAMANTE por 12x de R\$ 24,90
CashPetz e descontos com o Compre e Ganhe	✓	✓	✓	✓
10% OFF em todas as compras de produtos	×	✓	✓	✓
Desconto no Banho & Tosa	×	10% OFF	20% OFF	30% OFF
Conteúdo exclusivo	×	✓	✓	✓
5% de CashPetz em todas as compras de produtos	×	×	✓	✓
Sem taxa de serviço em compras online	×	×	×	✓
30% de CashPetz em consultas, vacinas e exames	×	×	×	✓
Frete grátis para todo o Brasil na Entrega Padrão	×	×	×	✓




CLUBZ


Economize abrindo a carteira

São muitas possibilidades para o usar o seu CashPetz:

 **App ou site**

 **Centro Veterinário**

 **Lojas físicas**

 **Banho & Tosa**





Iniciativas Estratégicas

ATACADO PET

- Projeto piloto de um **novo modelo de negócios**
- Foco em clientes que atualmente não são clientes Petz
- **Destinado às classes B/C**
- Mix de produtos diferenciados e mais populares
- Parcerias com novos fornecedores, estrutura de custos diferenciada, e opções de parcelamento apenas com juros e **descontos progressivos, conforme o volume de compra**

Sustentabilidade

Publicação do 2º Relatório Anual de Sustentabilidade em julho de 2024

Destaques do Relatório

Entrada no Índice de Carbono Eficiente – ICO2 da B3

Mais de 3,07 mil toneladas de resíduos reciclados

Entrega Consciente: Redução de 550 mil envelopes plásticos

Petix Upcycling: Processamento de 650 toneladas de fraldas descartadas por mês

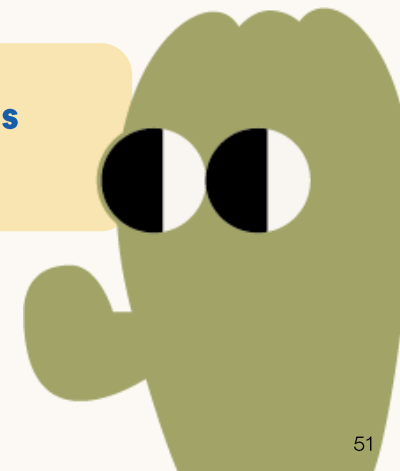
Projeto Reversa: Economia de R\$ 2,8 milhões em perdas por vencimentos

Avaliação de Desempenho: Realização para 100% dos colaboradores

Adote Petz: Apoio a 135 ONGs e protetores com R\$ 8 milhões em doações

Voluntariado Corporativo: 690 ações sociais realizadas por 400 colaboradores

7,3 mil pets adotados nas lojas da Petz



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.

GRUPO
Petz

ri.petz.com.br
ri@petz.com.br

Petz

CENTRO VETERINÁRIO
Seres

**BANHO
& TOSA**
Petz


Cão Cidadão


adotepetz


zee.dog

**CANSEI
DE SER
GATO**

petix.
o melhor para seu pet

**ATACADO
PET**