

INVESTOR DAY

BEES BANK

São Paulo, Brazil (📡) Broadcast & Present Event (📡) April 12th & 13th

Esta apresentação foi preparada pela Ambev S.A. (“Ambev” ou “Companhia”) para uso exclusivo no evento Investor’s Day 2022. Esta apresentação foi preparada apenas para fins informativos e não deve ser entendida como uma solicitação ou oferta para comprar ou vender quaisquer valores mobiliários da Companhia, tampouco como sendo um conselho ou recomendação de qualquer natureza. Esta apresentação não tem a intenção de ser abrangente, nem de conter todas as informações que os acionistas da Companhia possam precisar. Nenhuma decisão de investimento, alienação ou outras decisões ou ações financeiras devem ser tomadas exclusivamente com base nas informações aqui contidas. Declarações contidas nesta apresentação podem incluir informações futuras e refletir a percepção atual e perspectivas da administração sobre a evolução do ambiente macroeconômico, condições de mercado, desempenho da Companhia e resultados financeiros. Quaisquer declarações, expectativas, capacidades, planos e conjecturas contidos nesta apresentação que não descrevam fatos históricos, tais como informações a respeito da declaração ou pagamento de dividendos, a direção de operações futuras, a implementação de estratégias operacionais e financeiras relevantes e planos de investimento, os fatores ou tendências que afetem a condição financeira, liquidez ou resultados das operações, são projeções conforme significado previsto no “U.S. Private Securities Litigation Reform Act” de 1995 e envolvem diversos riscos e incertezas. Não há qualquer garantia de que tais resultados venham a ocorrer. As declarações são baseadas em diversos fatores e premissas, incluindo condições econômicas e mercadológicas, competitividade da indústria e fatores operacionais. Quaisquer mudanças em tais premissas ou fatores podem fazer com que o resultado real seja materialmente diferente das expectativas atuais.



Marcelo Pantoja

CEO Z-TECH BRAZIL

16 anos de Ambev

Últimas 3 posições

- **Diretor de Estratégia & Financeiro (BR)**
- **Diretor Regional (BR)**
- **Diretor de Estratégia Comercial (USA)**



Valter Nakashima

CFO Bees Bank

2 anos de Ambev

Ultimas 3 posições

- **Diretor Financeiro da banQi (BR)**
- **Head de Finanças da Livelô (BR)**
- **Executivo Financeiro da Digio (BR)**

Iniciamos nossos serviços de fintech para RESOLVER AS PRINCIPAIS DORES DOS CLIENTES



Falta de conhecimento digital

"Uso meu celular apenas para me comunicar não uso banca digital por falta de segurança"

11

Baixa Receita / margem

"Tenho tudo organizado, o difícil é vender e ter lucro"

10

Dependência do fornecedor

"Sinto falta de parceria com meu fornecedor"

9

Falta de experiência empreendedora

"Abri o meu estabelecimento por motivo de desemprego" – sem experiência anterior.

8

Baixo equilíbrio entre trabalho-vida pessoal

"Levo tudo para casa para colocar o bar em ordem, mas me leva muito tempo"

7

6

Alta taxa de rotatividade de pessoas

"Meu maior problema é o baixo número de funcionários e a rotatividade – é uma dor de cabeça"

1

Perda de venda por falta de terminal POS

"Perco minhas vendas por não ter terminais POS"

2

Taxas bancárias altas

"Eu controlo tudo na memória, são muitas taxas para pagar, às vezes eu pago juros por esquecimento"

3

Alto volume de impostos

"Sinto que os impostos são muito altos para o meu negócio"

4

Custos contábeis altos

"Os custos contábeis são muito altos"

5

Falta de acesso de linhas de crédito

"Sonho em ter dinheiro suficiente para melhorar meu estabelecimento e expandir para outro lugar"

Nosso foco inicial era oferecer

CARTEIRA DIGITAL, SERVIÇOS DE PAGAMENTOS E CRÉDITO PARA SMBs

CARTEIRA DIGITAL

Carteira Digital capturando fluxo financeiro e digitalizando dinheiro RTM



ACEITAÇÃO DE CARTÃO

Terminal POS e gateway para aceitação de vendas de PDV



LINHAS DE CRÉDITO

Produtos de crédito - prorrogação do prazo de pagamento + empréstimos de longo prazo



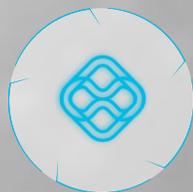
CARTÃO DE DÉBITO

Cartão de débito para pagar fornecedores



ACEITAÇÃO DE PIX

PIX QR Code para aceitação de vendas de PDV



Desenvolvemos uma plataforma que tem impacto positivo em cada etapa da JORNADA DO CLIENTE

1. PEDIDOS

Escolha de prazos e extensão de crédito 100% online e sem burocracia

Vários métodos de pagamento para evitar transações em dinheiro (cartão de crédito, PIX)



2. PAGAMENTOS AMBEV

Donus direto / PIX Ambev
Recompensas exclusivas de Cashback com resgate na Ambev



4. E-WALLET

Interface digital amigável

Visibilidade de Cash-in / Cash-out

Investimentos Trade & recompensas Club B



3. PDV SELL-OUT

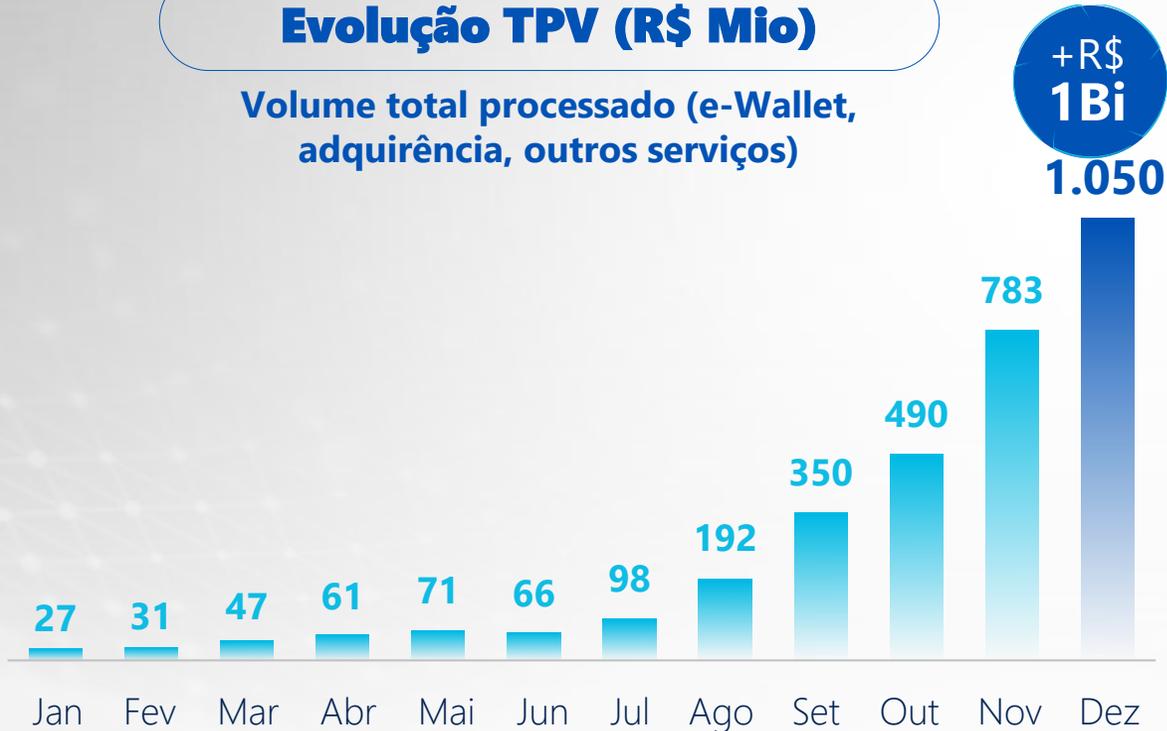
Aquisição de serviços (POS)

Aceita PIX QR Code

DONUS ATUALIZOU SEUS PRODUTOS DURANTE H1, melhor estratégia de entrada no mercado no segundo semestre (H2) e crescimento acelerado

Evolução TPV (R\$ Mio)

Volume total processado (e-Wallet,
adquirência, outros serviços)



Presença de **go-to-market alinhada em todas as regiões** com CDDs Ambev



220 mil contas totais em Dez/21



Usuários Donus com NPS mais alto que a média dos PDV

(+ 6 p.p. NPS total)

DONUS ATUALIZOU SEUS PRODUTOS DURANTE H1, melhor estratégia de entrada no mercado no segundo semestre (H2) e crescimento acelerado

PRINCIPAIS RESULTADOS 2021

FREQUENCIA

34% dos clientes ativos usam nosso aplicativo todos os dias úteis (Dez/12)

+ 12 p.p. desde Jan/21

PENETRAÇÃO

30% de penetração de POS em contas ativas

Auto-pedido por meio do aplicativo + televendas

13% dos pagamentos em dinheiro da Ambev digitalizados
por meio da plataforma Donus e crescendo rapidamente após o lançamento do PIX

Donus pode oferecer melhor eficiência ao sinergizar CAC/CRC



COM AMBEV

GERADOR DE RECEITA

1. Serviços de compra (white-label)
2. Cartão Débito (white-label)
3. Concessão de crédito
4. Outros serviços

MDR, Taxa de Intercâmbio e Taxa de Juros dentro dos padrões de mercado

(-) GERADORES DE CUSTO

1. Intercâmbio + Adquirindo marca branca
2. Custo de processamento (white-label)
3. **Bad debt**

1. Dentro dos padrões do mercado
2. Dentro dos padrões do mercado
3. Abaixo dos padrões do mercado devido a dados históricos e algoritmos da Ambev

(-) CAC¹

R\$21 – muito menor do que os dados públicos do mercado²

e estimativas internas do mercado³

Redução do CAC com equipe de vendas da Ambev e sinergias de marketing

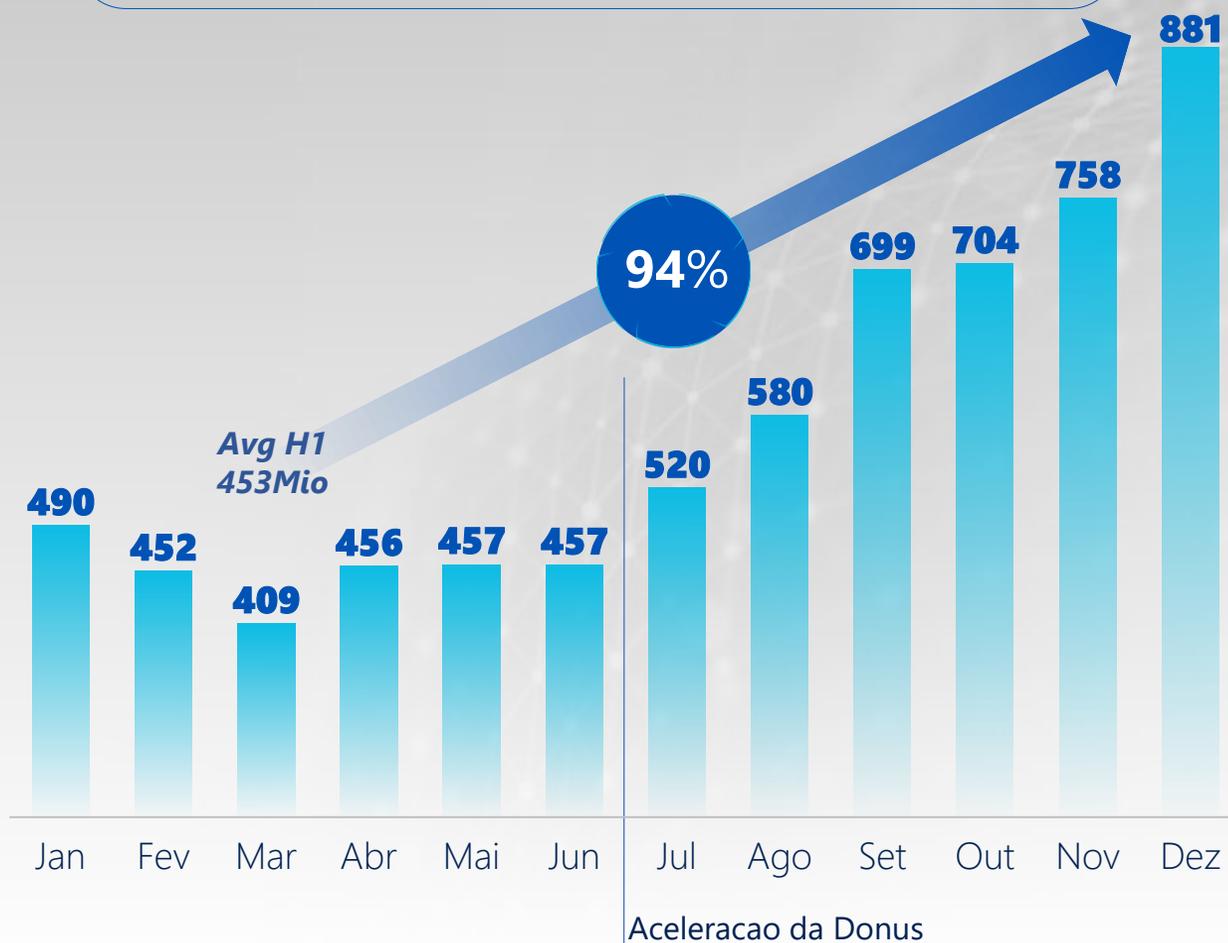
(-) CRC

Perto de zero

*Reduziu o CRC criando uma proposta de valor única para o **PDV** com base em cashback e digitalização de incentivos de trade marketing existentes*

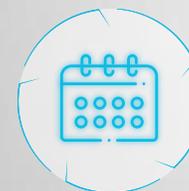
Donus está transformando as políticas de crédito de curto prazo da Ambev FORNECENDO AOS PDVs O QUE ELES PRECISAM

Extensao de prazo de pagamento (R\$ Mio)



~2x

Extensao de prazo de pagamento (média de dez./21 vs 1º semestre)

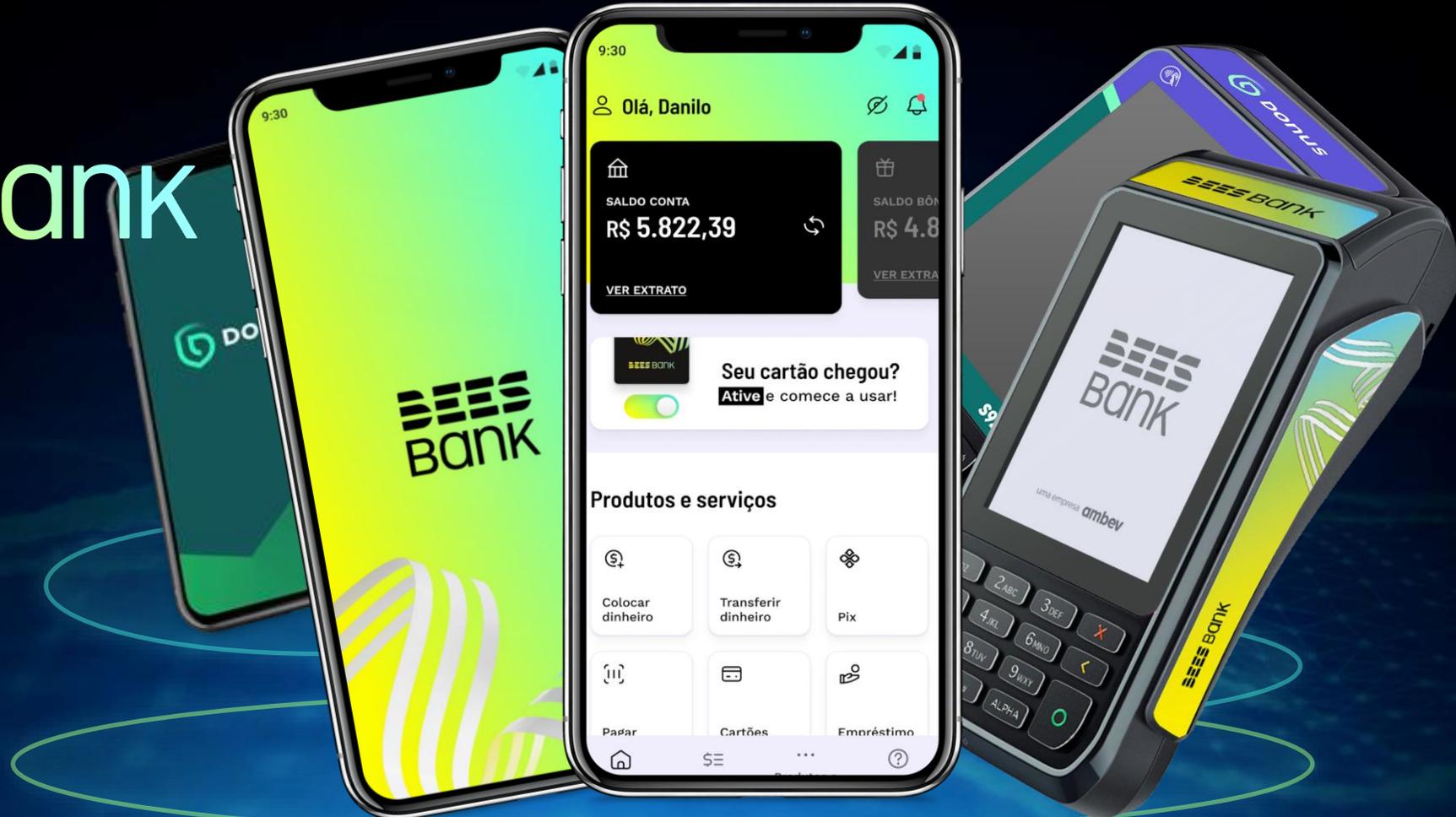


5,8 dias

Duração média do crédito de curto prazo (+1,1 dia vs jan./21)

NOSSO PRÓXIMO PASSO para máximo potencial?..

BEES BANK



AO ENTRAR NO ECOSSISTEMA DE BEES

visamos trazer ainda mais benefícios aos clientes e também eficiência ao nosso ecossistema



BEES Bank

Benefícios para o cliente

- Plataforma sólida estabelecida com **credibilidade**
- **Melhor experiência do usuário** - identidade e sign-on unificados
- **Serviços personalizados**

Ecosistema de benefícios

- **Sinergias operacionais**
- **Análise de dados aprimorada**
- **Novos produtos financeiros**



Ambev on-trade CDD

~R\$ 140 Bn

volume processado
(POS + concessão de
crédito)



**Ambev on-trade
DDC**

~R\$ 140 Bn

volume processed
(POS + Credit
concession)

**Ambev on-trade
CDD + 3PD**

~R\$ 250 Bn

volume processado
(POS + concessão de
crédito)



**Ambev on-trade
DDC**

~R\$ 140 Bn
volume processed
(POS + Credit
concession)

**Ambev on-trade
DDC + 3PD**

~R\$ 250 Bn
volume processed
(POS + Credit
concession)

TAM

(Fonte: ABECS + FGV SMBs credit research)

~R\$ 3.200 Bn
volume processado
(POS + concessão de
crédito)



Z-Tech é o hub de tecnologia da Ambev no Brasil

FUNDADA EM 2019 COM O OBJETIVO DE RESOLVER AS PRINCIPAIS DORES DO PME POR MEIO DA TECNOLOGIA

NOSSA MISSÃO

Capacitar pequenas e médias empresas por meio da tecnologia

AS STARTUPS DO NOSSO ECOSSISTEMA RESOLVEM AS PRINCIPAIS DORES DOS VAREJISTAS, BARES, RESTAURANTES, MERCEARIAS E OUTROS NEGÓCIOS



Marketplace

B2B Marketplace conectando PMEs a atacadistas.



Restaurante Tech

Plataforma digital para melhorar o relacionamento entre restaurantes e consumidores.



Energia Limpa

Mercado de energia limpa que gera economia de contas para pequenas e médias empresas.



CBM

Plataforma digital com o objetivo de digitalizar o processo de vendas de pequenas e médias empresas e gerenciar o relacionamento com o consumidor

INVESTOR DAY

BEES BANK

São Paulo, Brazil 📡 Broadcast & Present Event 📡 April 12th & 13th