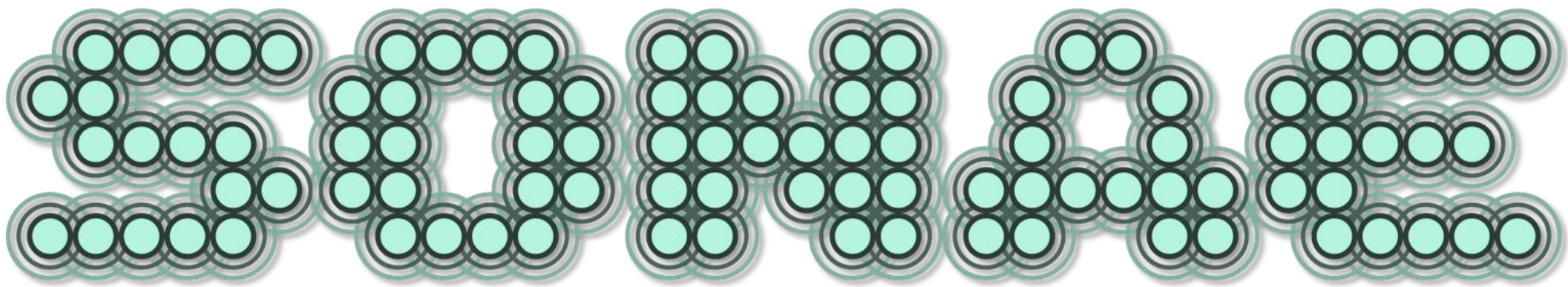


Convenção 2018

abras 
Essencial





O FOCO DO GRUPO SONAE É A CRIAÇÃO DE VALOR SOCIAL E ECONÓMICO ATRAVÉS DOS SEUS DIFERENTES NEGÓCIOS



5,710 Bi€
Turnover

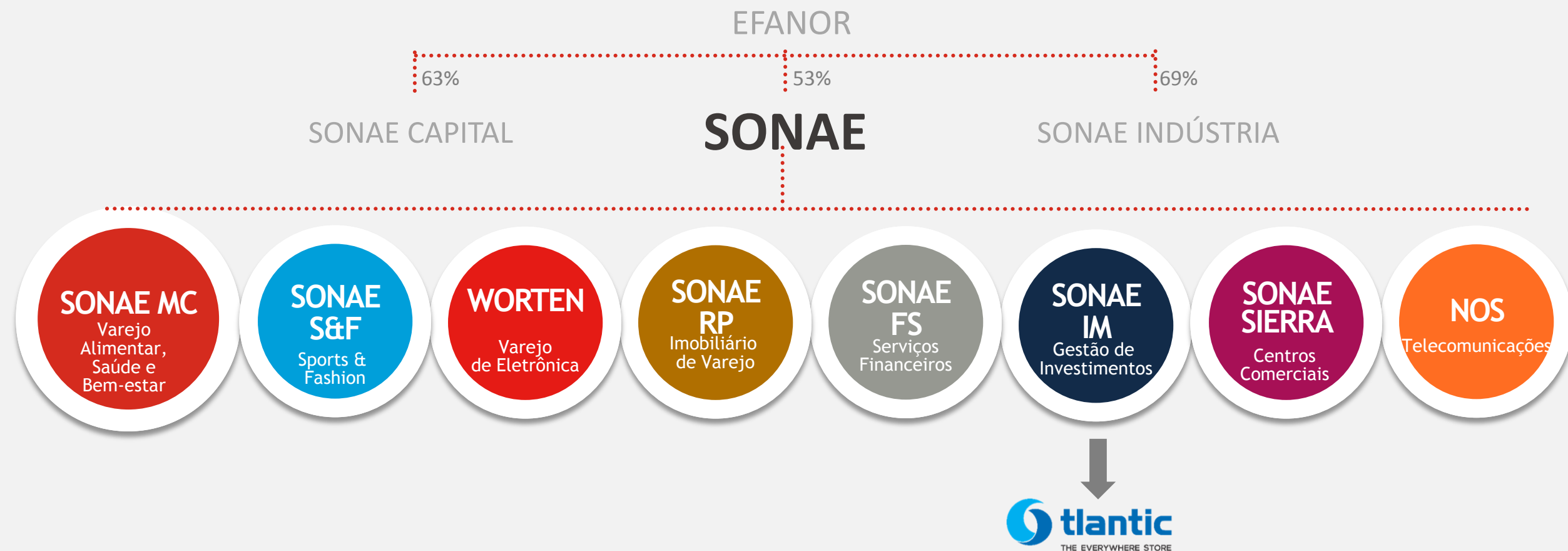


396 M€
Ebitda



49 000
Employees

O GRUPO SONAE DETÉM EMPRESAS EM DIVERSAS INDÚSTRIAS. SOMOS LÍDERES NOS SECTORES DE VAREJO ALIMENTAR E ESPECIALIZADO.



A OFERTA DA SONAE MC NO VAREJO ALIMENTAR CONSISTE EM 4 FORMATOS

CONTINENTE



CONTINENTE
modelo



CONTINENTE
bom dia



Meu
super



41 HIPERMERCADOS

Média de 7.100 m²
Foco na localização premium,
preço e variedade

130 PEQUENOS HIPERS

Média de 2.000 m²
Foco no preço e localização

100 BOM DIA

Média de 1.000 m²
Foco no preço e proximidade

300 MEU SUPER

Média de 250 m²
Foco na proximidade

Marcas Continente

Os produtos de Marca Continente são repletos de sabor, inovação e variedade, oferecendo assim a melhor combinação entre a qualidade e preço.

Foram eleitos Produtos de Confiança dos portugueses desde 2003.

Segmentação Base Valor (Preço/ Qualidade)	Oferta básica 	Mainstream 	Qualidade Superior  
	Marcas Exclusivas       		



Franchising

BENEFÍCIOS PARA O FRANQUIADOR

Acelerar o crescimento

Reduzir o investimento

Alavancar na conversão de mercado tradicional

Propagar a sua presença no mercado

Aumentar vendas de produtos de marca própria

Beneficiar do conhecimento local dos parceiros

Trabalhar com parceiros motivados



Franchising

BENEFÍCIOS PARA O FRANQUIADO

Captação de conhecimento especializado de varejo

Redução de barreiras à criação de um novo negócio

Autonomia na Gestão do negócio próprio

Pertença a uma rede com escala

Sinergias com grandes retalhistas
Exemplos: logística, marketing, sistemas

Franchising



GRUPO SONAE



GRUPO DIA



GRUPO JM



Lojas	300	256	282	330	100
Royalties	Não	Não	Não	Sim	Sem Info
Obrigação de Compra	Sim	Sim	Sim	Depende do Modelo	Apenas Marca Própria
Custo Logístico	Não imputado ao parceiro	Não imputado ao parceiro	Não imputado ao parceiro	Pagamento em separado	Imputado ao parceiro

MOTIVAÇÕES SONAE

Rapidez de entrada nos formatos de proximidade e conveniência

Redução do investimento para a empresa

Alavancagem de competências previamente adquiridas pela Sonae

Exemplo: Marcas Próprias

Aceleração da expansão da empresa e propagação da marca

Aumento da quota de mercado

Sinergias com operação Sonae (comerciais, logística, sistemas)





Ser **meu
super** é...

ANONAS
2,99

4,53

Diospíro
2,60

MANGA
4,53

MANGA
3,89

Fazer parte do **maior** grupo do **retalhista**
(transferindo conhecimento e experiência)

Ter apoio em todas as fases do projeto

Obter **formação contínua**
em diversas áreas

Simplificação no abastecimento

Acompanhamento operacional

Ações de **comunicação** permanentes



**Meu
Super**

2017

**meu
super**



300 LOJAS

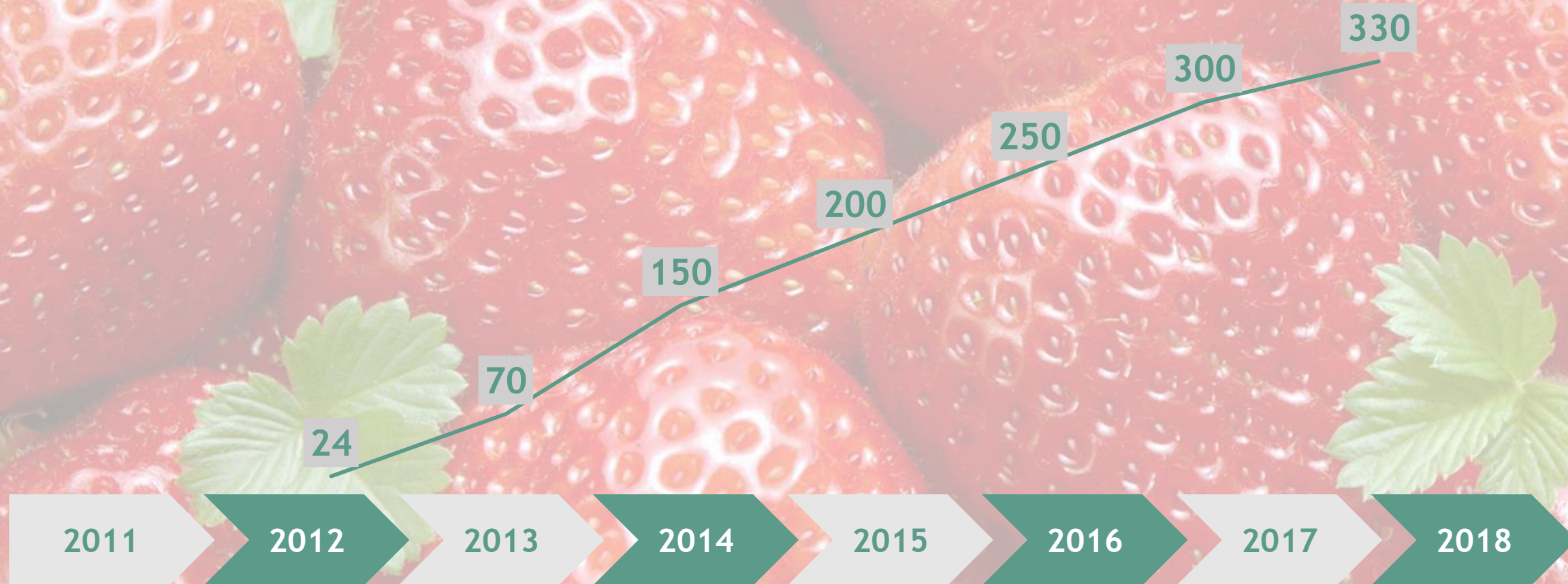


133 500 k€

AFINAÇÃO DO CONCEITO

CRESCIMENTO DAS VENDAS

RENTABILIDADE E
SUSTENTABILIDADE DAS
VENDAS



2011

2012

2013

2014

2015

2016

2017

2018

1ª
Loja

Projeto



Kickoff





CONCEITO

**meu
super**

Lojas de **proximidade, conveniência e serviços**

Áreas vendas de **100 a 400 m²**
Simples e práticas

Imagem **atual e moderna, prática e fresca**

Foco no **serviço ao Cliente**

Preços **competitivos**



**meu
super**

LATICÍNIOS

CONGELADOS

MÉDIA DE
200 M2

Carne do
PORCO
PRETO



LOJAS BEM
LOCALIZADAS



LOJAS URBANAS
E
LOJAS RURAIS



MAIORIA DO
PRODUTO É
FORNECIDO
PELA SONAE



GRANDE FOCO
NOS FRESCOS



Trabalho em parceria com muitos
tipos de franchisados:

conversões e novos
negócios

Grande maioria com
uma única loja

Levantamento
arquitetônico
e equipamentos

Avaliação
custos

Equipamentos
Layouts

Planogramas

Merchandisers

Comunicação fachadas e interior

**meu
super**

The diagram features a central red logo with the text 'meu super' in white. Surrounding this logo are five teal-colored boxes, each containing a project phase. Teal curved arrows point from each box towards the central logo, indicating that all these elements are part of the overall project. The phases are: 'Levantamento arquitetônico e equipamentos' (top-left), 'Avaliação custos' (top-right), 'Equipamentos Layouts' (middle-right), 'Planogramas' (bottom-right), and 'Merchandisers' and 'Comunicação fachadas e interior' (bottom-left).

Organização

Desenvolvimento e Análise ao Negócio (4 Px)

- Pesquisa e angariação de novos parceiros

Angariação e Análise
De Potenciais Parceiros

Expansão (15 Px)

- Apoio às aberturas de loja:
desenvolvimento de layouts, pivot aberturas

Aberturas de loja

Comercial, Aprovisionamento e Marketing (22 Px)

- Apoio ao nível de product sourcing, marketing (e.g. folhetos quinzenais) e análise de preços

Operações Comerciais

Operações (26 Px)

- Apoio às atividades comerciais dos parceiros

MODELO

- 5 anos de contrato
- Isenção de royalties
- Imagem da loja suportada pela rede Meu Super
- Média de 2 entregas de produto à loja por semana
- 85% dos produtos adquiridos à Sonae (com exceção de artigos regionais)
- Acesso às marcas próprias do Continente
- Promoções feitas através de folhetos quinzenais e cupões no Cartão Continente



LOJA TIPO

Investimento: 100 000 €

Área de Loja: 200 - 250 m2

Enchimento: 50 000 - 60 000 €

Nº Trabalhadores: 3 a 4

Gross Margin: 22 %

EBITDA: 4 % a 5 %

Payback: 3 anos



Apesar da marca ser única, e de se procurar manter a identificação em todas as lojas, **cada loja é estudada como se fosse única**, com as suas especificações arquitetónicas, equipamentos, fachadas, áreas e layouts

PEIXARIA



CASO 1: LOJA CONVERTIDA - AROUCA

Boa localização

+ 70 anos de funcionamento

600 m²

Co-branding com a marca pré-existente

Aumento de aprox. 1M€ vendas/ano

Balcões de atendimento: Café, Charcutaria, Talho e Peixaria





CASO 2: LOJA DE RAIZ - AVIS

Antiguidade: 4 anos

Localização: Boa

Área de Loja: 300 m²

Investimento: 200k€

Margem: 25%

EBITDA: 4,8%





CASO 3: LOJA INTERNACIONAL - CABO VERDE

Área de Loja: 228m²

Nº Trabalhadores: 14

Vendas: 1,1 M€

Margem Bruta: 22%

Investimento: 50k€

EBITDA: 5%

(equipamentos + imagem)

Payback: 3 anos

Investimento Enchimento:

Marca Continente: aprox. 50%

80k€ (produtos Sonae)

Em 2 anos:
vendas x3; EBITDA +10p.p.



MODELO INTERNACIONAL

- 5 anos de contrato
- Investimento 500-600€/m²
- Pagamento de fee de entrada e royalties
- Imagem da loja suportada pela rede Meu Super
- Média de 2 entregas de produto à loja por semana
- 50% dos produtos adquiridos à Sonae
- Acesso às marcas próprias do Continente



Expansão

Países Africanos

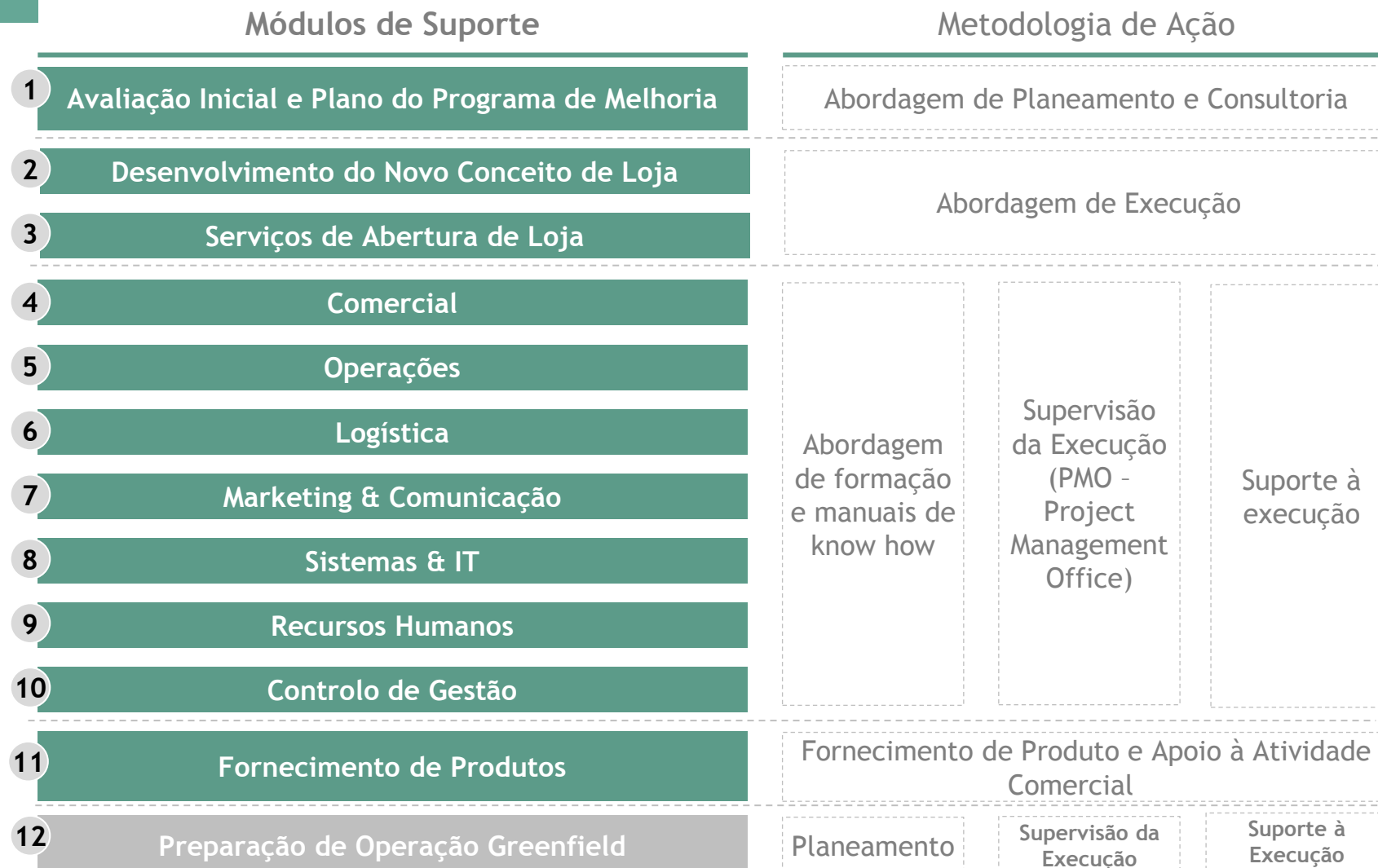
- Cabo Verde
- São Tomé e Príncipe
- Guiné Bissau
- Guiné Equatorial

Países Não Africanos

- Macau
- Timor-Leste
- Suíça
- Luxemburgo
- Brasil

1. Ligação a Portugal
2. Reconhecimento das marcas Continente e Meu Super
3. Produto “ready to go”
4. Presença do canal wholesale da Sonae MC nestes mercados
5. Formatos de loja adequados
6. Empresários locais valorizam significativamente o know how de varejo da Sonae MC e suas marcas

Serviços



Reconhecimento



Ambições



MEU SUPER PORTUGAL

- Sustentabilidade das vendas
- Continuação da eficiência do processo de logística
- Otimização da gama

MEU SUPER INTERNACIONAL

- Expansão em Cabo Verde
- Entrada noutros mercados

Obrigado!



Miguel Sousa Ramos

msramos@sonaemc.com

+351 933214885

(stand da Tlantic)