



Inteligência Líquida: A Ciência do Lucro em Bebidas

Apresentação executiva do processo de otimização de lucros em restaurantes e PDVs.

Faturamento Bruto

Rupturas Invisíveis

(A deserção de clientes por falta do best-seller na gôndola ou no salão).

Estoque Ocioso

(Garrafas caras financiadas com o seu capital de giro travadas na adega).

Margem Esmagada

(Precificação baseada em achismo ou bonificações de distribuidores, destruindo o CMV).

Lucro Líquido Real

**Alto volume de vendas não significa alta rentabilidade.
Substitua a intuição por evidências matemáticas.**

A Ciência Matemática

Metodologia MOL®. O motor de decisão baseado em 8 KPIs financeiros exclusivos para A&B.



A Arte Líquida

Curadoria Técnica. O domínio da química da cerveja e do terroir do vinho para um portfólio invencível.

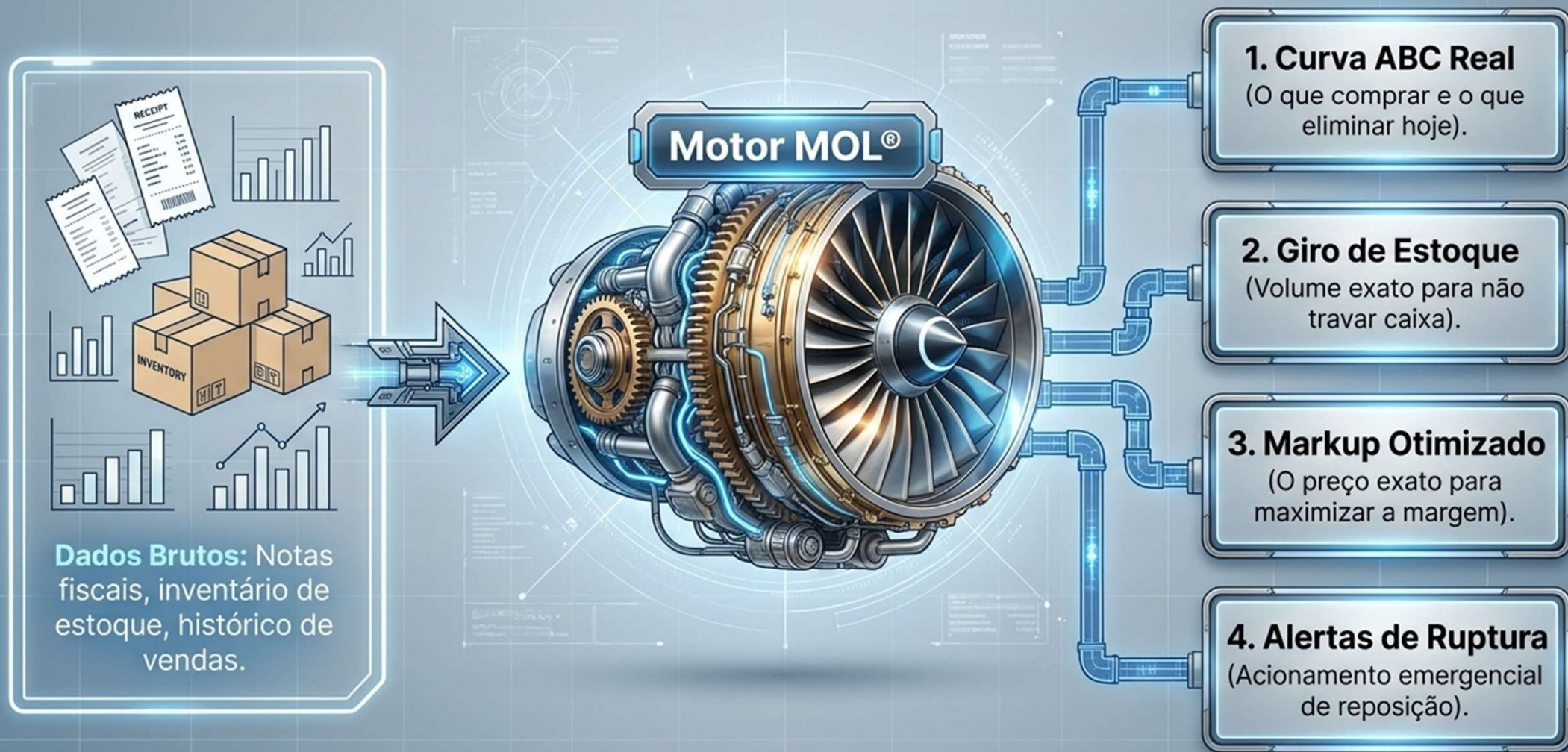
A Linha de Frente

CERVINO TRADE™. A capacitação tática in company que transforma a brigada de garçons em executivos de conversão.

O melhor diagnóstico do mundo falha sem execução técnica. A Inteligência Líquida alinha diagnóstico, capacitação e monitoramento em um ciclo contínuo.



A Solução Matemática: Metodologia MOL® (Matriz de Otimização de Lucro)



As Clássicas (Lagers & Ales)

Volume & Giro:

Representam 99% do domínio comercial. Foco em estabilidade, alto giro e conversão rápida.

A Rebeldia e o Terroir (Espontâneas, Híbridas e Vinhos)

Margem & Exclusividade:

A conexão ancestral com a microbiologia. Foco em alto ticket, harmonização regional e ancoragem de preços.

Um cardápio não é uma lista de bebidas; é um mapa estratégico. A curadoria posiciona cirurgicamente cada rótulo para maximizar o ticket médio sem canibalizar best-sellers.

A Dualidade da Excelência

Atributos	Cervejare™ (A Ciência da Cerveja)	VivoNoVinho™ (A Arte do Vinho)
Base Técnica	Química e Microbiologia	Terroir e Viticultura
Foco Educacional	Estilos e Escolas Mundiais (Alemã, Belga, Inglesa, Americana)	Castas e Regiões Denominadas
Trade Internacional	Insumos e Tecnologia	Rótulos Premium e Curadoria
Gestão de Estoque	Validade e Giro Rápido (First In, First Out)	Maturação, Acondicionamento e Ticket Elevado

**Ao dominar a ciência da cerveja e a arte do vinho, oferecemos
uma gestão de portfólio verdadeiramente invencível.**

[Contexto]

O Fato

Hotéis de 5 estrelas operam múltiplos outlets de A&B (restaurante, bar, room service, eventos) com lógicas e públicos distintos.



[Diagnóstico]

O Erro

Terceirização das decisões de mix e ausência de visão integrada.

A margem consolidada mascara outlets que operam no vermelho e canibalizam o lucro.



[Ação]

A Intervenção

Mapear os outlets como centros de lucro independentes.

Definir KPIs de margem/ giro e estruturar precificação dinâmica por ocupação.



[Tática]

O Comando

Reúna os relatórios de faturamento dos últimos 3 meses por outlet e calcule a margem bruta isoladamente.

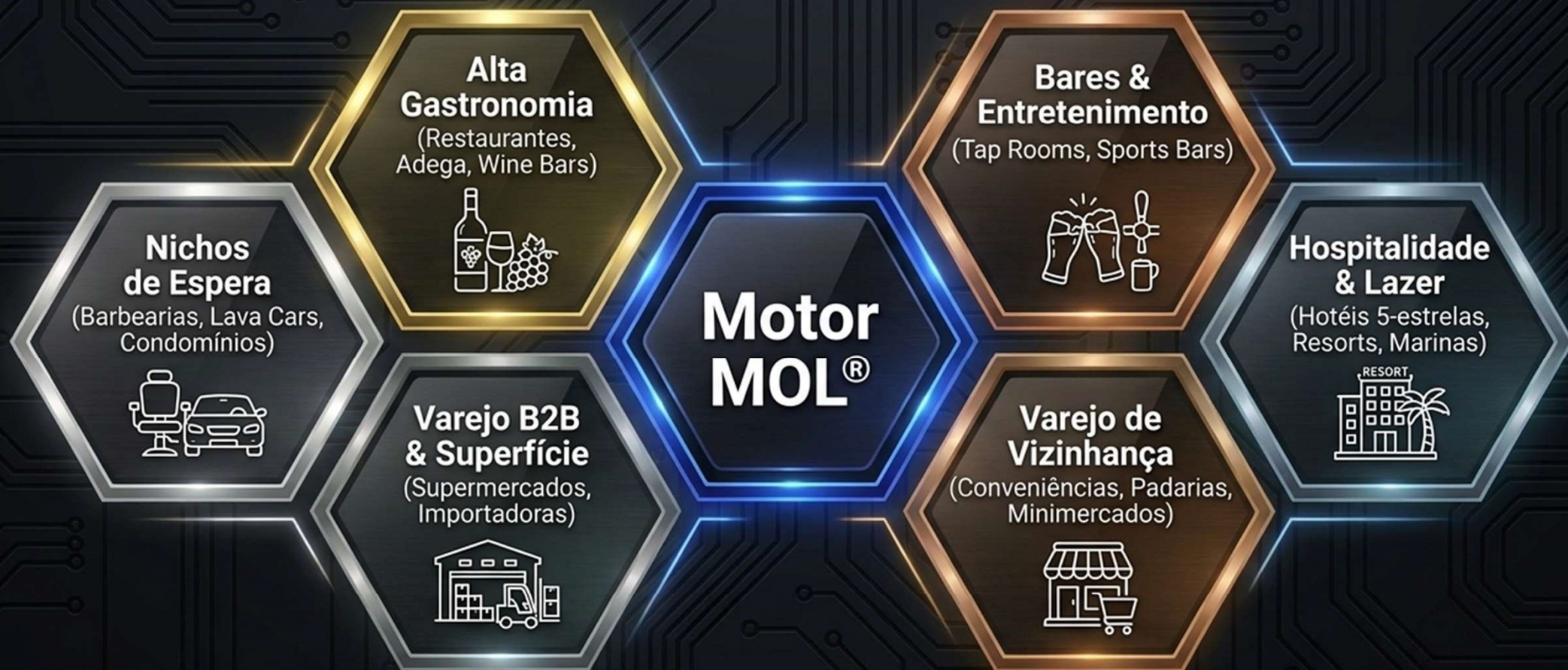
Descubra qual canal destrói o resultado.



[Resultado]

A Monetização

De R\$ 4.000 a R\$ 7.000 resgatados já no Diagnóstico Inicial.



Inteligência adaptada para 55+ categorias e 78 perfis de PDVs.

Técnica

Capacitação técnica profunda da brigada em cervejas, vinhos e harmonizações focadas no cardápio real da casa.

Conversão

Scripts táticos de vendas (upsell e cross-sell) com KPI de conversão monitorado em tempo real. O garçom como executivo de margem.

Visibilidade

Planograma estruturado e FIFO (First In, First Out). Produto premium posicionado estrategicamente na altura dos olhos e gôndolas otimizadas.

CMV — Custo de Mercadoria Vendida

50% → 40%
do faturamento

Absorvendo um faturamento 80% maior com mais eficiência operacional.

Motor da Métrica: Curva ABC Rigorosa +
Eliminação Definitiva de Perdas e Rupturas.

Treinamento In Company (A Linha de Frente)

Capacitação tática de
equipes in loco.

Foco em serviço perfeito,
aumento de ticket e
redução de desperdício.

Diagnóstico Estratégico MOL® (O Ponto de Partida)

Fotografia financeira e
plano de ação imediato.

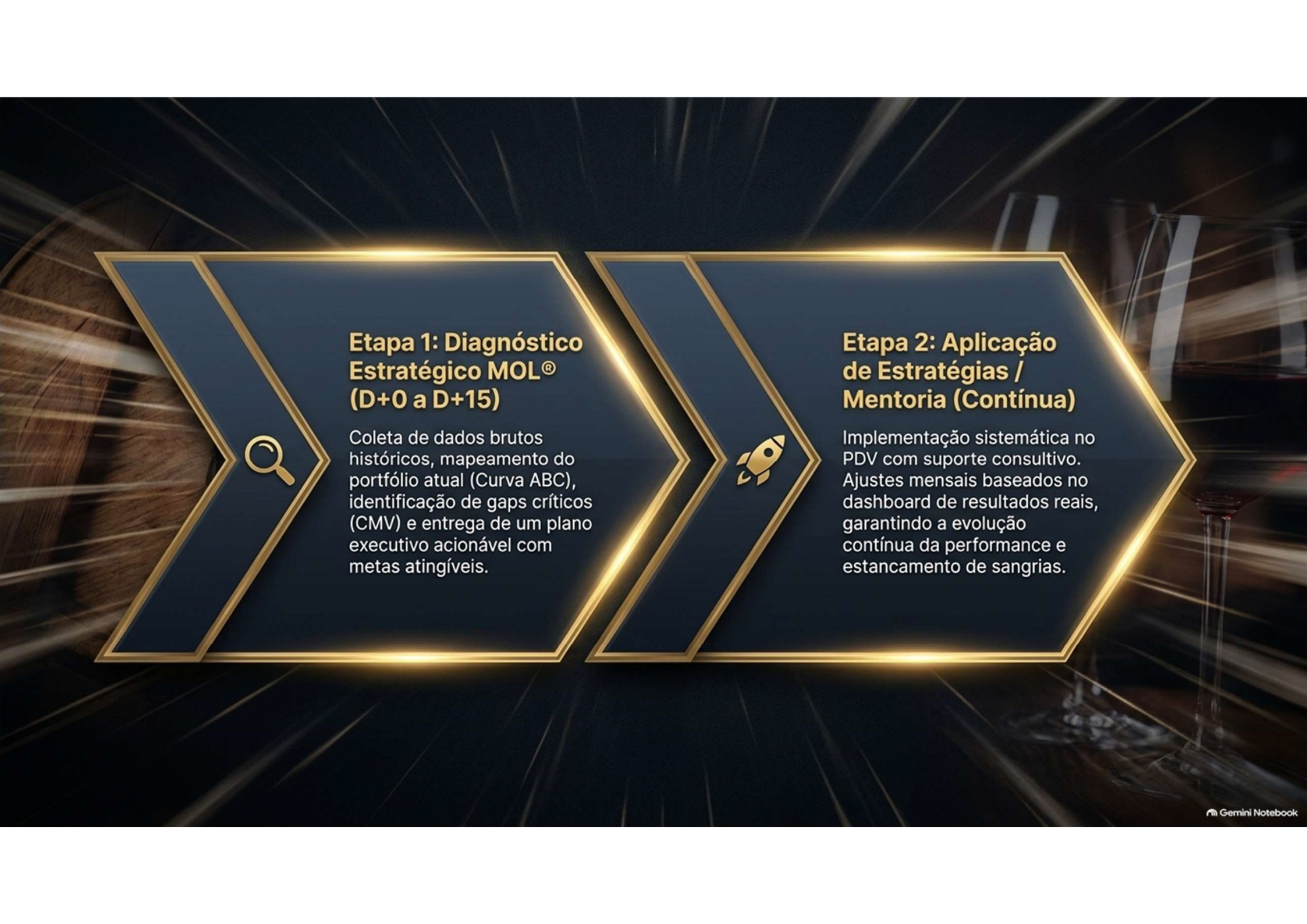
Entrega o raio-X dos 8 KPIs e
identifica estoques mortos.

O valor investido é
integralmente dedutível
na contratação da
mentoria. **Risco zero.**

Mentoria Estratégica (A Transformação)

Acompanhamento
recorrente baseado em
dados.

Renegociação com
fornecedores, valuation de
estoque, sessões táticas
mensais.



Etapa 1: Diagnóstico Estratégico MOL® (D+0 a D+15)

Coleta de dados brutos históricos, mapeamento do portfólio atual (Curva ABC), identificação de gaps críticos (CMV) e entrega de um plano executivo acionável com metas atingíveis.



Etapa 2: Aplicação de Estratégias / Mentoria (Contínua)

Implementação sistemática no PDV com suporte consultivo. Ajustes mensais baseados no dashboard de resultados reais, garantindo a evolução contínua da performance e estancamento de sangrias.



A Engenharia do Crescimento.

Substitua a intuição por evidências matemáticas. Pare de financiar o estoque do seu cliente e de pagar aluguel para garrafas ociosas. O lucro não se perde no preço de compra, mas na margem esmagada e na ruptura invisível.

Agende seu Diagnóstico Estratégico de A&B hoje.

Bruno Pettezzoni | Sommelier de Negócios™ | Consultoria Estratégica CERVINO™