

Eixo X: Comportamento de Compra (Nielsen)

[F]

Foco: Consumo imediato e especializado.

[T]

Tradicional: Varejo clássico com atendimento.

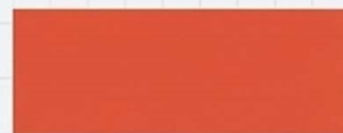
[AS]

Auto-Serviço: Alta autonomia do shopper.

[o]

Outros: Canais alternativos e não-lineares.

Eixo Y: Macro-Categorias



ALIM (Alimentação)



BEBS (Bebidas)



VAAS (Varejo Alimentar)



LAZE (Lazer & Entretenimento)



HOST (Hospedagem)



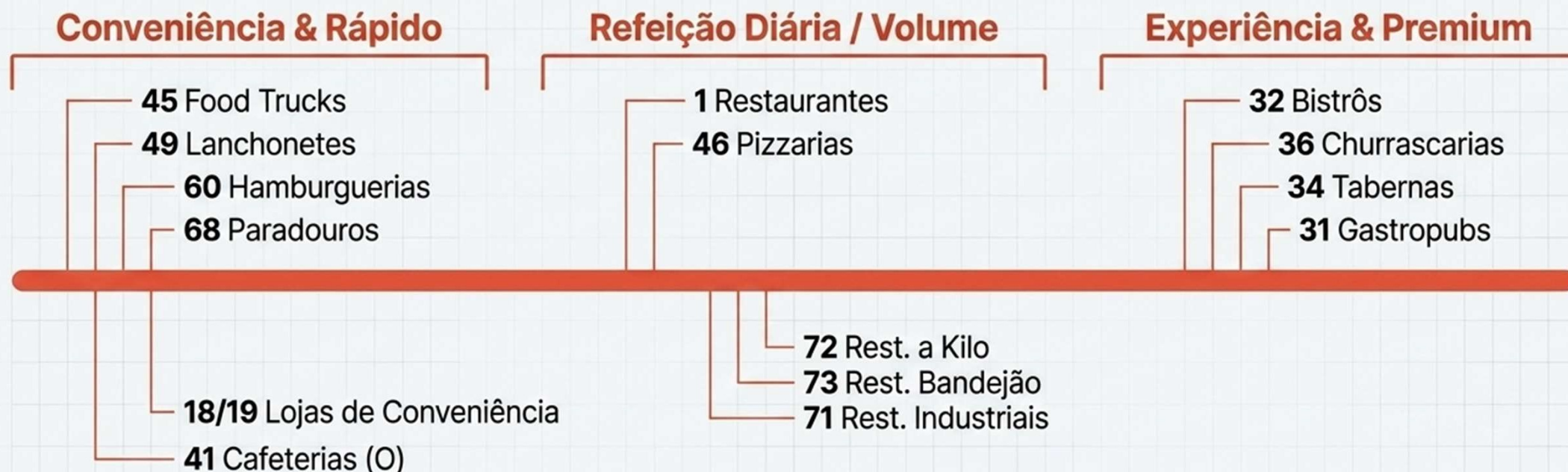
NOTU (Noturno)

A Matriz Mestra de Complexidade Comercial.

	[F]	[T]	[AS]	[O]
ALIM				
BEBS				
VAAS				
LAZE				
HOST				
NOTU				

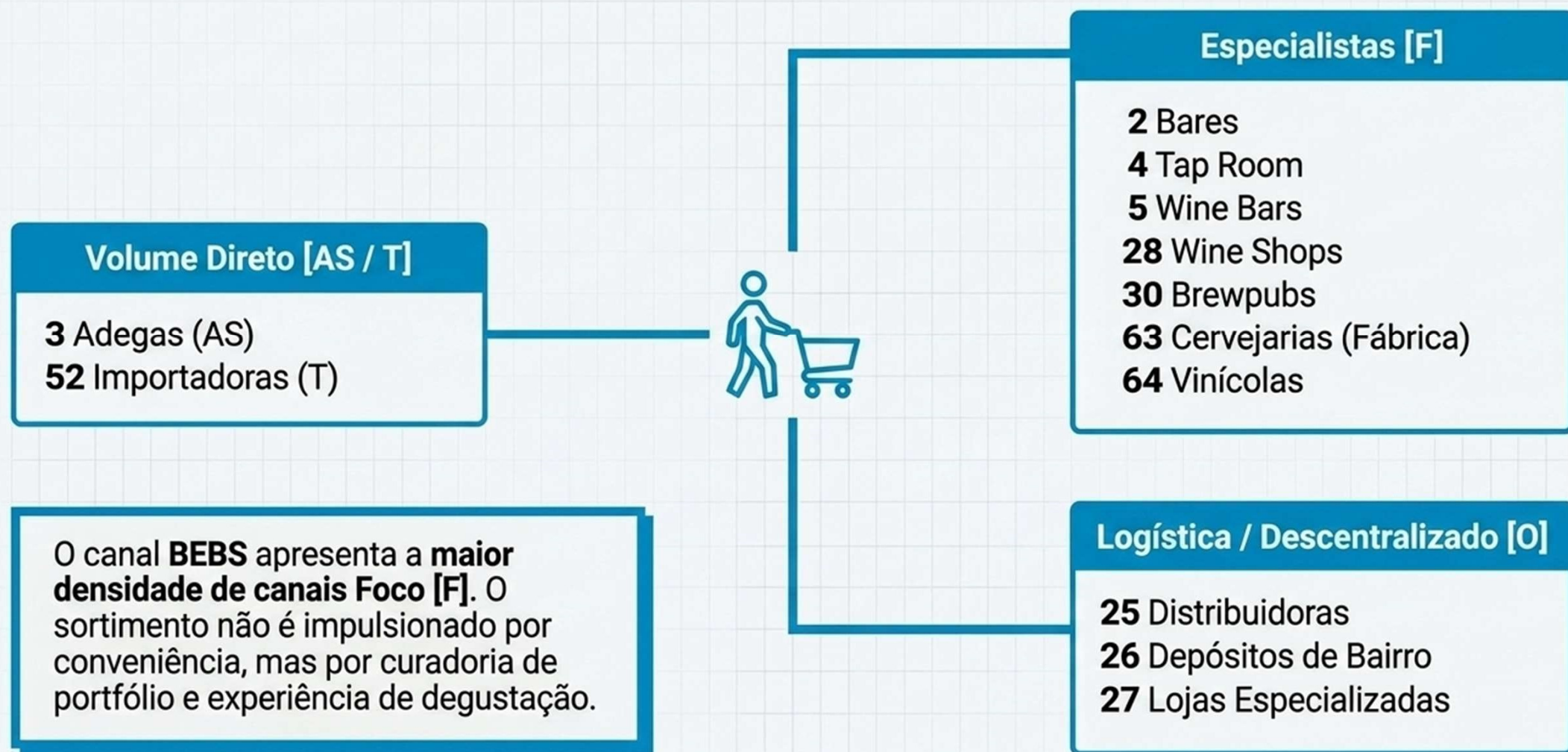
A intersecção revela a gravidade do mercado: onde a padronização de atendimento é escalável e onde a hiper-segmentação é absolutamente necessária.

ALIM: O Espectro de Alimentação (Canais T & O)



Domínio Absoluto do Canal Tradicional [T].
A estratégia de execução exige foco em **visibilidade de mesa** e **combo-building**, variando do fast-food à alta gastronomia.

BEBS: O Ecossistema Líquido e Especializado



Motores de Volume: A Escalada do Auto-Serviço (VAAS & ALIM)

Micro / Bairro (VAAS AS)

9 Mercarias
10 Minimercados
11 Açougues
12 Empórios.

Proximidade (ALIM AS)

42A Supermercados
(até 5 checkouts).

Volume Intermediário (ALIM AS)

42B Supermercados
(até 15 checkouts).

Macro / Escala (ALIM AS)

42C Hipermercados
(16+ checkouts)
43 Atacadistas /
Cash & Carry.

Especializados (VAAS T)

20 Frutarias
22 Sacolão
29 Delicatessens
37 Casas de
Carnes Premium.

A migração do canal **VAAS [AS]** local para o **ALIM [AS]** de grande superfície exige táticas agressivas de trade: pontas de gôndola, cross-merchandising e precificação elástica.

LAZE: A Fragmentação do Entretenimento e Lazer

Complexos Esportivos & Outdoor

51 Quadras, 53 Marinas (T), 58 Water Park (T), 61 Estádios (O),
62 Ginásios (O), 66 Clubes de Campo (T).

Social & Aglomeração

16 Eventos (O), 17 Espaços de
Festas (O), 23 Clubes (T)
74 Casa de Shows (T)
77 Cinemas/Teatros (T)
39 Karaokê (F)

Micro-Serviços & Digital

38 Tabacarias (O)
47 Cabelereiros (O)
55 E-Commerce (O)
21 Deliverys (O)

A categoria mais híbrida. O predomínio da classificação [O] (Outros) exige que o trade marketing abandone displays tradicionais em favor de ativações contextuais e patrocínios.

HOST & NOTU: Nichos de Hospedagem e Vida Noturna

★ 6B Hotéis até 3★

★ 8 Pousadas / 7 Chalés

★ 6C Hotéis até 5★

★ 57 Hotel Fazenda

(Estratégia: Frigobar, Room Service, Welcome Kits)

35 Casas Noturnas / Baladas [O]

75 Casas de Relax Masculino [T]

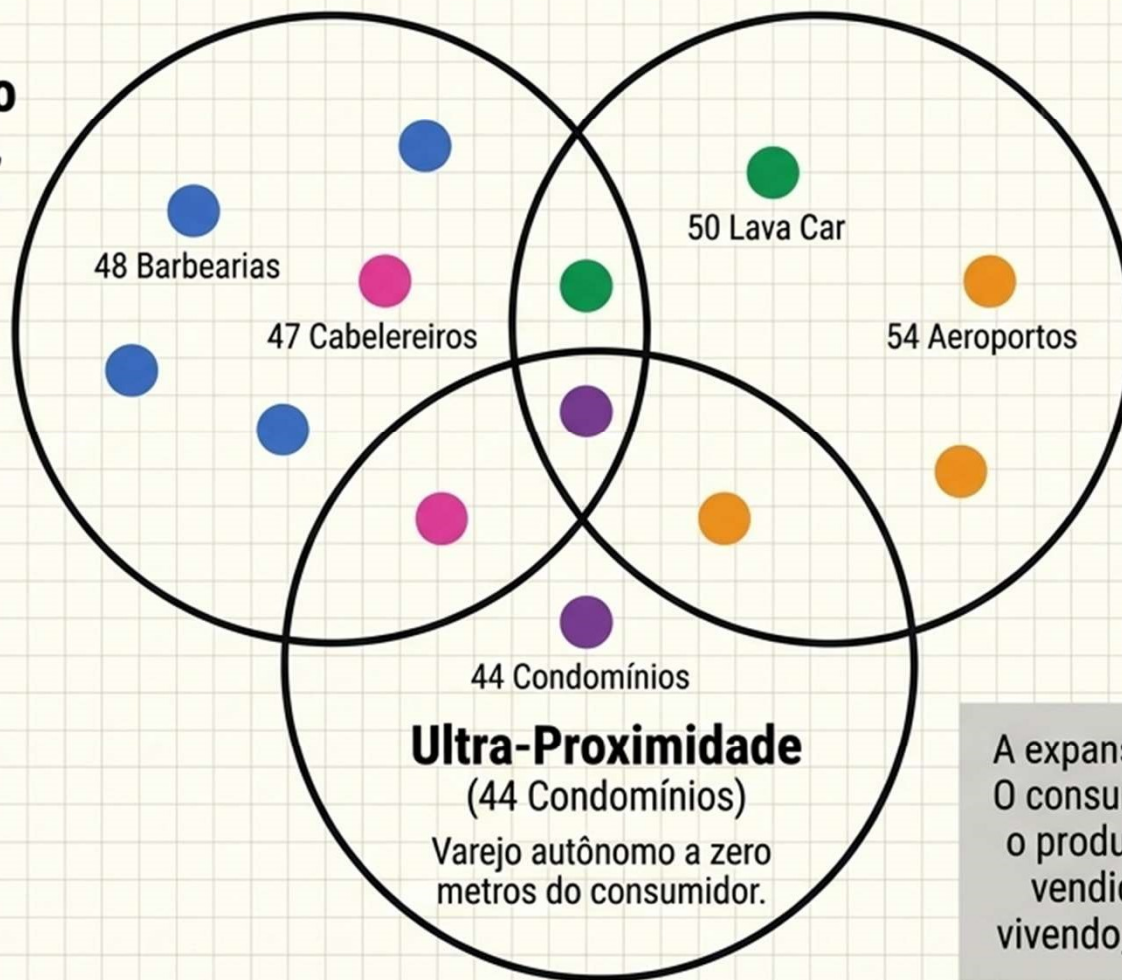
(Estratégia: High-energy drinks, Combos Premium, Visibilidade de Balcão)

A Dissolução das Fronteiras Comerciais (Olimpo dos 'Outros')

Beleza & Estilo

(48 Barbearias,
47 Cabelereiros)

O salão tornou-se
um bar oculto.



Espera Ativa

(50 Lava Car, 54 Aeroportos)

Ócio transformado em
ocasião de consumo
de impulso.

Ultra-Proximidade

(44 Condomínios)

Varejo autônomo a zero
metros do consumidor.

A expansão do *route-to-market* moderno.
O consumo não ocorre mais apenas onde
o produto é vendido; o produto agora é
vendido onde o consumidor já está
vivendo, aguardando ou se cuidando.

Diagnóstico e Execução de Route-to-Market

Cluster de PDV	Modelo de Atendimento	Estratégia de Portfólio	Frequência de Abastecimento
Motores de Volume AS (Supermercados, Atacarejos)	Key Account / Venda Direta	Portfólio Completo + Embalagens Familiares	Alta (Semanal)
Experiência On-Premise (Bares Foco, Bistrôs, Churrascarias)	Rota Especializada / Distribuidores Premium	Curadoria Focada + SKUs Premium	Média (Quinzenal)
Giro Rápido & Conveniência (Food Trucks, Padarias, Lanchonetes)	Distribuidores Locais / Pronta Entrega	SKUs de Combate + Single Serve	Altíssima (Múltiplas por semana)
Nichos Híbridos (Barbearias, Lava Car, Clubes)	E-commerce B2B / Cash & Carry	SKUs de Impulso Exclusivos	Baixa (Sob demanda)

Anexo: A Taxonomia Completa do Ecossistema Comercial (1-78)

ALIM	1 Restaurantes [T]	14 Padarias [T]	15 Confeitarias [T]	18 Loj. Conveniência Franq. [T]	19 Loj. Conveniência [T]	31 Gastropubs [T]	32 Bistrôs [T]	34 Tabernas [T]	36 Churrascaria [T]
	41 Cafeterias [O]	42A Super até 5 [AS]	42B Super até 15 [AS]	42C Hipermercados [AS]	43 Atacadistas [AS]	45 Food Trucks [T]	46 Pizzarias [T]	49 Lanchonetes [T]	
	60 Hamburguerias [T]	65 Sorveterias [T]	67 Salões de Café [T]	68 Paradouros [T]	71 Rest. Industriais [T]	72 Rest. a Kilo [T]	73 Rest. Bandeirão [T]	76 Rest. s/ Álcool [T]	
BEBS	2 Bares [F]	3 Adegas [AS]	4 Tap Room [F]	5 Wine Bars [F]	25 Distribuidoras [O]	26 Depósitos [O]	27 Lojas Esp. [O]	28 Wine Shops [F]	30 Brewpubs [F]
	52 Importadoras [T]	63 Cervejarias [F]	64 Vinícolas [F]						
VAAS	9 Mercarias [AS]	10 Minimercados [AS]	11 Açougues [AS]	12 Empórios [AS]	13 Armazéns [AS]	20 Frutarias [T]	22 Sacolão [T]	29 Delicatessens [T]	
	37 Carnes Premium [T]								
LAZE	16 Eventos [O]	17 Espaços Festas [O]	21 Deliverys [O]	23 Clubes [T]	24 Associações [O]	33 Lounges [T]	38 Tabacarias [O]	39 Karaokê [F]	
	40 Everecias [O]	38 Deliveras [T]	39 Karaokê [F]	40 Beach Clubs [O]	44 Condomínios [O]	47 Cabeleceiros [O]	48 Barbearias [O]	50 Lava Car [O]	
	51 Quadras [O]	53 Marinas [T]	54 Aeroportos [T]	55 E-Commerce [O]	56 Sports Bar [F]	58 Water Park [T]	59 Buffet [T]	61 Cozifisys [O]	
	61 Estádios [O]	62 Ginásios [O]	66 Clubes Campo [T]	69 Cantinas [T]	70 Motéis [T]	74 Casa de Shows [T]	77 Cinemas [T]	78 Feiras-Livres [T]	
HOST	6A Hotéis [T]	6B Hotéis até 3☆ [T]	6C Hotéis até 5☆ [T]	7 Chalés [T]	8 Pousadas [T]	57 Hotel Fazenda [T]			
NOTU	35 Casas Noturnas [O]	75 Casas Relax [T]							