



**REUNIÃO DE CONSELHO**  
**4º TRI - 2025**



SETOR  
BOÊMIO  
SUL



UMA NOVA TRADIÇÃO  
BONITINHO ORDINÁRIO

BAR & MÚSICA

SETOR  
BOÊMIO  
SUL



# FINANCEIR O





## DRE ORDINÁRIO BAR

	Custo Fixo	R\$ 634.415,86	R\$ 703.020,06	R\$ 674.379,98	R\$ 779.957,35	R\$ 786.284,18	R\$ 894.099,30
	MC	63,8%	60,5%	64,3%	56,1%	58,9%	61,1%
	Breakeven	R\$ 994.235,74	R\$ 1.161.201,69	R\$ 1.048.292,57	R\$ 1.389.212,67	R\$ 1.336.001,58	R\$ 1.463.565,25
<b>Categ MACRO</b>	<b>Categoria</b>	<b>Julho 2025</b>	<b>Agosto 2025</b>	<b>Setembro 2025</b>	<b>Outubro 2025</b>	<b>Novembro 2025</b>	<b>Dezembro 2025</b>
<b>Receita</b>	<b>TOTAL</b>	% R\$ 1.211.469,34	% R\$ 1.305.563,98	% R\$ 1.248.639,91	% R\$ 1.483.354,91	% R\$ 1.656.853,45	% R\$ 1.900.803,85
<b>Custos Variáveis</b>	<b>TOTAL</b>	-10,9% -R\$ 147.156,26	-12,1% -R\$ 169.721,06	-13,0% -R\$ 157.389,17	-12,6% -R\$ 207.191,53	-14,0% -R\$ 253.793,66	-15,3% -R\$ 263.815,52
<b>Custo insumos (CMV)</b>	<b>TOTAL</b>	-25,0% -R\$ 291.281,76	-24,0% -R\$ 345.422,38	-26,5% -R\$ 287.984,76	-23,1% -R\$ 443.350,96	-29,9% -R\$ 427.942,93	-25,8% -R\$ 475.777,79
<b>Mão-deObra</b>	<b>TOTAL</b>	-20,5% -R\$ 227.216,50	-18,8% -R\$ 262.088,23	-20,1% -R\$ 260.672,21	-20,9% -R\$ 302.981,46	-20,4% -R\$ 291.577,43	-17,6% -R\$ 339.748,65
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>TOTAL</b>	-25,0% -R\$ 274.836,44	-22,7% -R\$ 307.931,30	-23,6% -R\$ 287.367,27	-23,0% -R\$ 320.615,74	-21,6% -R\$ 356.746,92	-21,5% -R\$ 401.313,51
<b>Despesas Administrativas</b>	<b>TOTAL</b>	-3,7% -R\$ 44.558,52	-3,7% -R\$ 43.464,54	-3,3% -R\$ 48.033,04	-3,8% -R\$ 52.763,90	-3,6% -R\$ 49.505,94	-3,0% -R\$ 60.330,12
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>TOTAL</b>	-1,8% -R\$ 32.981,13	-2,7% -R\$ 25.943,84	-2,0% -R\$ 22.999,94	-1,8% -R\$ 39.960,16	-2,7% -R\$ 33.541,88	-2,0% -R\$ 31.892,75
<b>Despesas de Ocupação (Contas)</b>	<b>TOTAL</b>	-5,1% -R\$ 54.823,28	-4,5% -R\$ 63.592,15	-4,9% -R\$ 55.307,52	-4,4% -R\$ 63.636,10	-4,3% -R\$ 54.912,01	-3,3% -R\$ 60.814,27
<b>Não Operacionais</b>	<b>TOTAL</b>	2,1% R\$ 28.084,54	2,3% R\$ 21.552,75	1,7% R\$ 26.293,80	2,1% R\$ 36.743,90	2,5% R\$ 33.186,22	2,0% R\$ 33.132,87
<b>EBITDA</b>		10,1% R\$ 166.700,00	13,8% R\$ 108.953,23	8,3% R\$ 155.179,80	12,4% R\$ 89.598,97	6,0% R\$ 222.018,89	13,4% R\$ 300.244,11
							15,8%

- EBITDA do Trimestre de R\$ 611.861,98
- Despesas Variáveis: variando conforme faturamento com eventos
- CMV ainda com bastante flutuação: média de 26%
- CMO bem diluído com faturamento alto
- Despesa Comercial com melhor eficiência
- Despesas operacionais muito bem controladas
- Ocupação: aquisição de novas lojas

# DFC

## FLUXO DE CAIXA

	2025 07	2025 08	2025 09	2025 10	2025 11	2025 12
+ OPERACIONAL Total	R\$ 37.845,14	R\$ 180.327,47	R\$ 271.011,28	-R\$ 112.992,86	R\$ 108.024,20	R\$ 257.026,99
+ INVESTIMENTO Total	-R\$ 18.345,30	-R\$ 16.731,20	-R\$ 16.726,20	-R\$ 19.802,70	-R\$ 12.364,85	R\$ 9.818,34
+ FINANCIAMENTO Total	-R\$ 2.767,45	-R\$ 215.838,23	-R\$ 291.086,23	R\$ 135.630,79	-R\$ 96.985,97	-R\$ 166.644,69

- Já é possível verificar certo efeito tesoura no FCO, mesmo com antecipações parciais
- Estoque aumentou 47k
- Ainda nos balizamos em EBITDA para distribuição e não FCO
- Investimento inicial 100% pago !!

# Balanço Patrimonial Gerencial

	Out	Nov	Dez		Out	Nov	Dez
<b>Ativo Circulante</b>	<b>R\$ 886.681,07</b>	<b>R\$ 1.118.623,38</b>	<b>R\$ 1.284.818,96</b>				
Caixa + Investimentos	R\$ 139.004,34	R\$ 216.690,33	R\$ 526.234,65	NCG Contábil / Passivo Circulante	R\$ 63.055,39	R\$ 191.297,95	R\$ 33.520,05
Contas a Receber	R\$ 532.337,50	R\$ 701.598,74	R\$ 551.212,30	NCG Contábil / Fornecedores	R\$ 567.946,47	R\$ 798.870,29	R\$ 649.591,32
Empréstimos CP a Receber	R\$ 45.000,00	R\$ 95.000,00	R\$ 50.000,00	Saldo Tesouraria	R\$ 139.004,34	R\$ 216.690,33	R\$ 526.234,65
Estoques	R\$ 170.339,23	R\$ 105.334,31	R\$ 157.372,01	Liquidez Corrente	1,30	1,57	1,77
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	Liquidez Imediata	0,20	0,30	0,73
Imobilizado Líq				Liquidez Seca	0,98	1,29	1,49
<b>ATIVO TOTAL</b>	<b>R\$ 886.681,07</b>	<b>R\$ 1.118.623,38</b>	<b>R\$ 1.284.818,96</b>	Giro de Estoque (mês)	2,60	3,10	3,62
<b>Passivo Circulante</b>	<b>R\$ 684.621,34</b>	<b>R\$ 710.635,10</b>	<b>R\$ 725.064,26</b>				
Outras Contas a Pagar	R\$ 4.671,03	R\$ 3.890,37	R\$ 5.665,86	Prazos Médios Contábil (Livro)			
Artistas e Produção	R\$ 56.818,47	R\$ 80.264,31	R\$ 52.789,90	PME (dias)	11,5	7,38	9,92
Fornecedores CMV	R\$ 179.730,26	R\$ 103.062,76	R\$ 108.992,99	PMR (dias)	10,8	12,70	8,70
Adm & Mkt	R\$ 46.265,89	R\$ 39.869,35	R\$ 49.502,23	PMP (dias)	14,0	6,40	7,59
Despesas Operacionais	R\$ 21.431,16	R\$ 18.075,08	R\$ 12.158,33	Ciclo Financeiro	8,3	13,69	11,04
Ocupação	R\$ 11.183,60	R\$ 17.096,18	R\$ 9.940,59				
CMO+Comissão	R\$ 255.173,33	R\$ 285.206,41	R\$ 280.108,44				
Investimentos	R\$ 31.719,70	R\$ 23.263,66	R\$ 17.182,00				
Impostos	R\$ 77.627,90	R\$ 139.906,98	R\$ 188.723,92				
<b>Passivo Não Circulante</b>	<b>R\$ 202.059,73</b>	<b>R\$ 407.988,28</b>	<b>R\$ 559.754,70</b>				
Provisões	R\$ 125.052,70	R\$ 137.273,32	R\$ 135.294,87				
Patrimônio Líquido	R\$ 77.007,03	R\$ 270.714,96	R\$ 424.459,83				
<b>PASSIVO TOTAL</b>	<b>R\$ 886.681,07</b>	<b>R\$ 1.118.623,38</b>	<b>R\$ 1.284.818,96</b>				
				Capital de Giro	R\$ 202.059,73	R\$ 407.988,28	R\$ 559.754,70
				- Caixa			
				- Provisões			
				- Contas a Receber diminui surpreendentemente			
				- Giro de Estoque			
				- Liquidez			
				- Ciclo Financeiro			
				- Patrimônio Líquido para DL			



SETOR  
BOÊMIO  
SUL



UMA NOVA TRADIÇÃO  
BONITINHO ORDINÁRIO

BAR & MÚSICA

SETOR  
BOÊMIO  
SUL



# DESEMPENH O

# Tabela de Desempenho.

SETOR  
BOÉMIO  
SUL



	Indicadores Estratégicos	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
GUARDRAIL	Faturamento Total	R\$ 1.211.469,34	R\$ 1.305.564,01	R\$ 1.248.639,91	R\$ 1.483.354,91	R\$ 1.657.067,78	R\$ 1.873.643,61
	Ticket Médio ContaHub	R\$ 101,99	R\$ 104,87	R\$ 103,41	R\$ 97,25	R\$ 99,43	R\$ 106,80
	CMV Limpo %	32,1%	35,4%	30,2%	39,1%	35,6%	34,8%
	CMV Global Real	24,0%	26,5%	23,1%	29,9%	25,8%	25,4%
	CMV Teórico	28,9%	28,9%	29,6%	33,0%	32,9%	30,4%
	CMO%	18,8%	20,1%	20,9%	20,4%	17,6%	17,9%
	Atração/Faturamento	20,7%	20,7%	21,1%	19,5%	19,9%	17,6%
OVT	% Novos Clientes	67,2%	75,8%	74,8%	71,8%	69,0%	66,40%
	Visitas	12.162	12.201	11.978	14.797	16.650	16.924
	Clientes Ativos	1.977	2.904	3.103	3.579	4.738	5.618
	Reservas Totais	3.997	4.825	4.630	4.278	5.038	5.631
	Reservas Presentes	3.188	3.669	3.555	3.126	3.696	3.711

- Média de 1,2mi explodiu para 1,6mi
- Ticket Médio caiu em out/nov e recuperamos com nova estratégia em Dezembro
- CMV Limpo deu uma saída da linha mas aumento no % de couvert ajudou o real
- Atrações estável abaixo de 20%
- Meta que era de 3.000 clientes ativos e aumentamos para 4.000, chegamos em 5.000!!



SETOR  
BOÊMIO  
SUL



UMA NOVA TRADIÇÃO  
BONITINHO ORDINÁRIO

BAR & MÚSICA

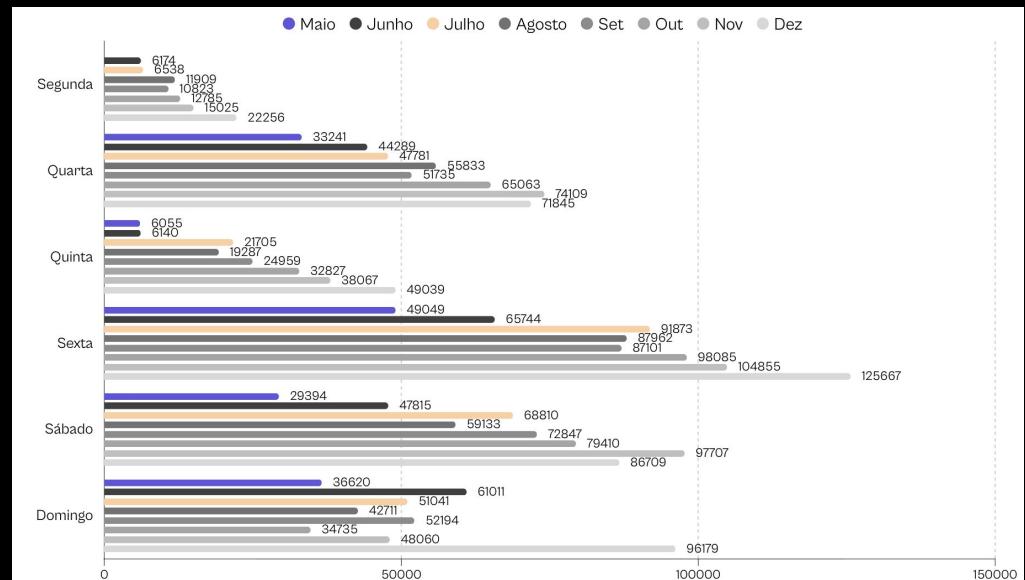
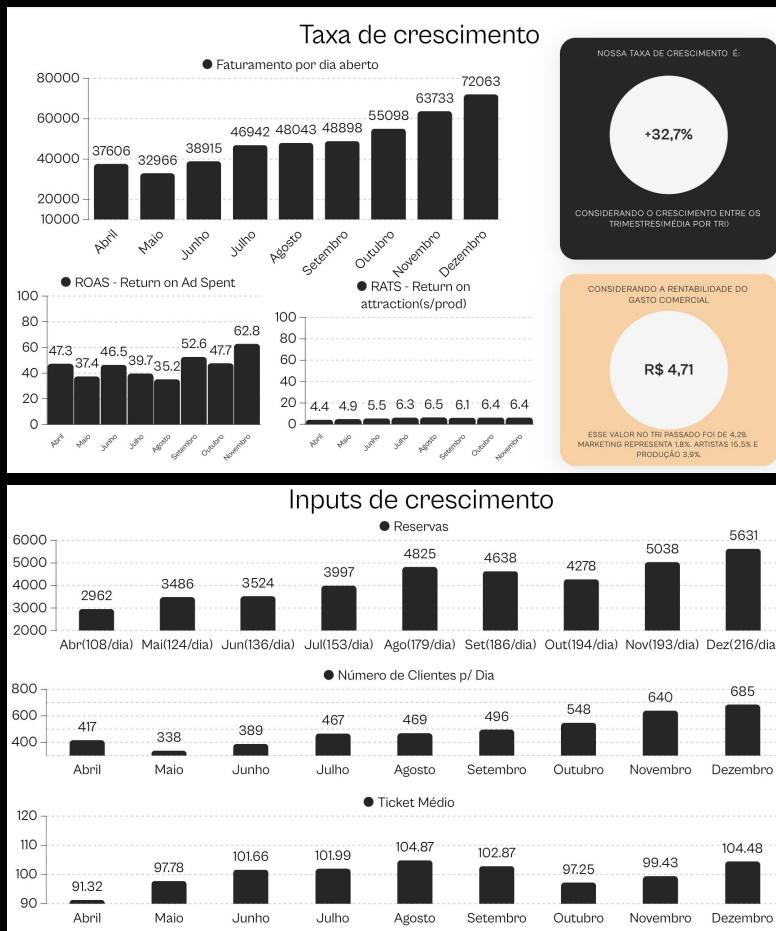
SETOR  
BOÊMIO  
SUL



# RECEITA



# Análise de Receita



## Drivers de crescimento:

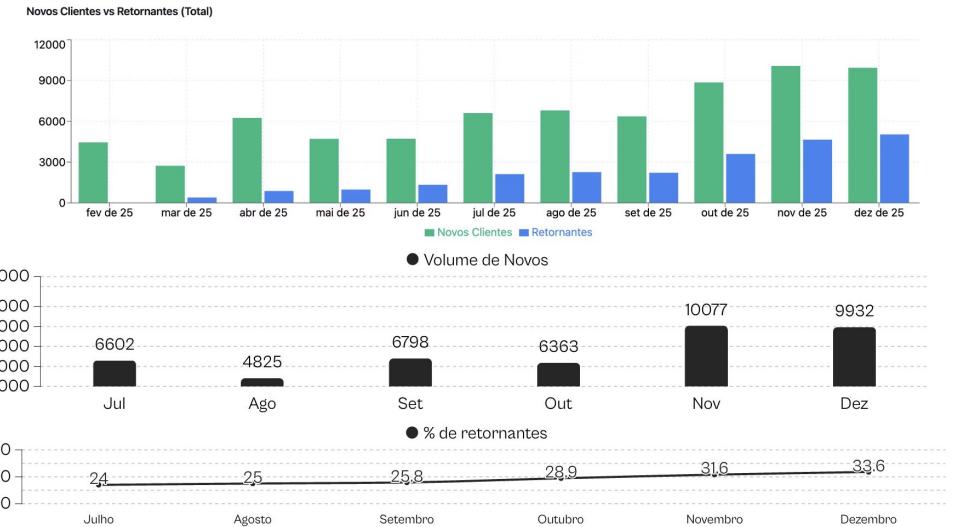
- Todos os dias da semana aumentaram de faturamento em relação ao tri passado
- Consistente: Sexta, Quarta e quinta.
- Maior crescimento no Domingo.

# Análise de Clientes

## Clientes ativos



## Tempo de permanência



## Drivers de cliente:

- Base de ativos segue crescente
- % de retornantes cresce
- Volume total de novos cresce também
- Tempo de permanência é constante ao longo do ano



SETOR  
BOÊMIO  
SUL



UMA NOVA TRADIÇÃO  
BONITINHO ORDINÁRIO

BAR & MÚSICA

SETOR  
BOÊMIO  
SUL



QUALITATIVO  
S

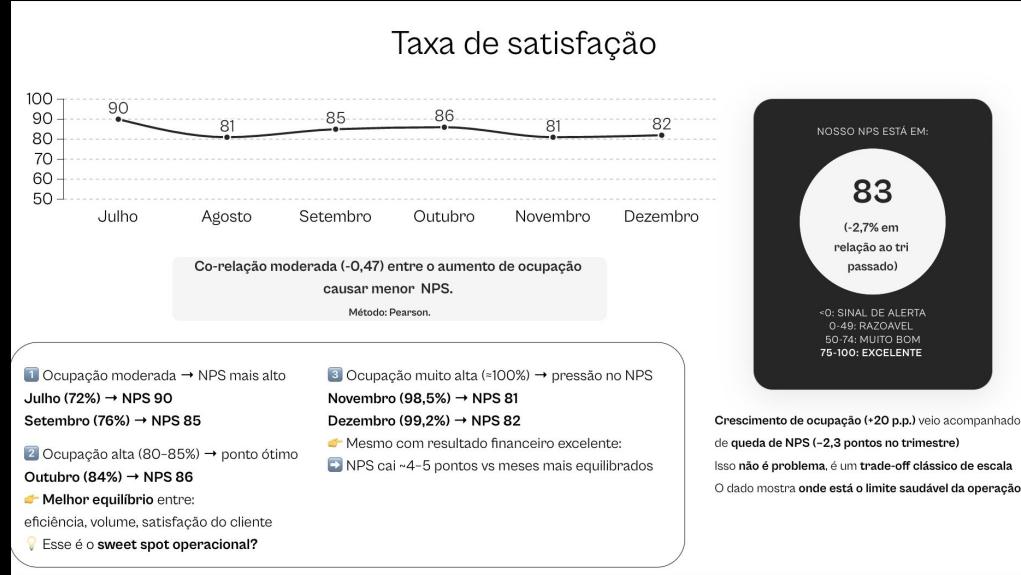
# Indicadores de Qualidade

SETOR  
BOÊMIO  
SUL ▾



Indicadores de Qualidade	Meta Mês	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
Avaliações 5 Google/Trip	300	504	1142	242	466	824	545
Média Avaliações Google	4,80	4,88	4,94	4,84	4,89	4,91	4,87
NPS Geral	70	90	81	85	86	81	84
NPS Reservas	70	94	77	91	-	73	90
NPS Felicidade Equipe	60	77	62	83	78	76	87

- Seguimos muito bem



## Top feedbacks

- Altura do som
- Lotação é a causa raiz de alguns pontos como: Banheiro quente, fila no feminino, "confusão" e etc.

## Top Elogios

- Qualidade e simpatia do atendimento
- Velocidade do atendimento
- Qualidade da música/samba



SETOR  
BOÊMIO  
SUL



UMA NOVA TRADIÇÃO  
BONITINHO ORDINÁRIO

BAR & MÚSICA

SETOR  
BOÊMIO  
SUL



# OPERAÇÃO



# Indicadores Operacionais



Cockpit Produtos	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
% BEBIDAS	56%	55%	58%	69%	64%	60%
% DRINKS	26%	26%	25%	16%	21%	25%
% COMIDA	18%	19%	17%	15%	15%	15%
% HappyHour	11%	12%	11%	15%	15%	15%
% Atrasos Bar	0,0%	0,0%	0,6%	1,2%	0,6%	4,8%
Tempo Saída Bar	4,5	3,4	2,5	3,0	3,0	4,6
% Atrasos Cozinha	0,0%	0,0%	2,4%	3,7%	4,6%	5,8%
Tempo Saída Cozinha	10,6	9,0	9,0	9,4	10,1	10,3

- Recuperando aos poucos a cesta de produtos pré-metanol
- Tempos de entrega bem controlados, subindo um pouco com o boom de final de ano, mas ainda dentro dos parâmetros
- Começamos a medir % de atrasos além de tempo médio



SETOR  
BOÊMIO  
SUL



UMA NOVA TRADIÇÃO  
BONITINHO ORDINÁRIO

BAR & MÚSICA

SETOR  
BOÊMIO  
SUL



SETOR BOÊMIO SUL ➔

UMA NOVA TRADIÇÃO

ORDI  
CERVEZA ➔



## INDICADORES RH – DEZ 2025

# ORDINÁRIO

### TURNOVER

**Taxa Média** 3 %

**Nº Admissões** 01

**Nº Desligamentos** 02

**Funcionários** 49

**Motivos** 100 % Involuntária

### R&S

**Vagas Preenchidas** 01

**Tempo Vaga Aberta** \*-/ 38 dias

### TEMPO DE CASA

**Tempo Médio** 132 dias

### ABSENTEÍSMO

**Faltas** 2 dias **Atestados** 42 dias

**Média** 3,9%

### PESQUISA DA FELICIDADE

**Resultado Médio**

76 %

### NOVIDADES RH

- Marca Empregadora com resultado de 71%

# Indicadores RH

SETOR  
BOÉMIO  
SUL



Indicador Estratégico	Meta	Março	Abril	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
Turnover	5%	18%	31%	20%	17%	24%	6%	16%	12%	13%	3%
Turnover Voluntário	0%	50%	36%	33%	50%	13%	0%	0%	29%	0%	0%
Tempo Médio de Casa	-	35	22	25	100	99	108	113	121	122	132
Tempo de Vaga Aberta	15	8	10	21	15						38
Pesquisa da Felicidade	60%	68%	65%	76%	69%	76%	61%	80%	81%	75%	76%
<b>COCKPIT</b>											
Tamanho Equipe		49	35	37	38	43	47	48	45	50	49
Admissões		8	8	9	7	13	5	8	4	9	1
Demissões		10	14	6	6	8	1	7	7	4	2
Demissões Voluntárias		5	5	2	3	1	0	0	2	0	0
Nº de Promoções											0
Atestados											42
Faltas										21	2
Absenteísmo %	3%	-	-	-	-	-	-	-	-	1,80%	3,90%



SETOR  
BOÊMIO  
SUL



UMA NOVA TRADIÇÃO  
BONITINHO ORDINÁRIO

BAR & MÚSICA

SETOR  
BOÊMIO  
SUL



**BIG  
BETS**

# Big Bets do Trimestre Passado

OKR (Épicos)	(BigBets) Histórias	Responsável	OBS
Faturamento	MVP do Almoço	Cadu	Teste de fit da proposta de valor do almoço. Fazer pelo menos 4 edições ao longo do tri. Exemplo de edição feijoada do Tia Zélia. Queremos que dê gente, que seja massa, NPS bom, faturar uns 20k.
Faturamento	Recuperar Domingo	Augusto	Lançamento do projeto novo autoral of the house. 2x no tri trazer alguém giga pra nós (30k).
Faturamento	Desenhar "mote" mensal para os dias fortes (Quarta e Sexta)	Augusto	Exemplos: Breno Convida, Sexta Temática, Curicaca, Benza Convida, After de Sexta
Faturamento	Abrir terça a partir de novembro	Cadu	Desenhar proposta de programação, HH, etc
[NSM] Nº de Clientes Ativos	Indicadores de cliente semanal e diário	Digão	% novos clientes, Clientes ativos, Retenção - No Zykor
Diligência Financeira	Bater orçamentos toda terça sem errar (inclusive investimentos)	Gonza	
DEZEMBRÃO 1.8 TURBO	Plano Dezembro = Corporativos + Reveillon	Corbal	

## 4º Tri

[NSM] Nº de Clientes Ativos	4.000
[NSM INPUT] Nº Visitas	15.000
[BP] CMV Limpo	34%
[BP] CMO	20%
[BP] % Artístico	20%

Trimestre com foco total em Growth.

Faturar mais e aumentar a base de cliente ativos, sem deixar cair a peteca no Guardrails que estão razoavelmente bem controlados.

Próximo tri migração da gestão para o Zykor



# Big Bets e OKRs do Semestre Próximo

OKR (Épicos)	(BigBets) Histórias	Responsável	OBS
Faturamento	DATAS CHAVE - CARNAVAL	Augusto	Planejamento da proposta do evento, atrações, preço, modelo
Faturamento	DATAS CHAVE - COPA DO MUNDO	Augusto	Planejamento da proposta do evento, atrações, preço, modelo
Faturamento	Estudo da experiência da fila de espera	Cadu	Melhorar a experiência da fila de espera Fila de espera como "expansão" da capacidade
Clientes Ativos	Ações de fidelização/reativação para aumentar retornantes	Diogo	CRM com disparos? Programa de Fidelização?
Clientes Novos	Ação de Mídia para Awareness	Diogo	Plano de mídia digital+OOH
Margem	ROI das Atrações	Augusto	(2º semestre?) Fazer Contrato com atrações fixas "Não mexer em time que está ganhando" mas aproveitar novos entrantes para "começar certo" com melhores negociações
Reputação (Marca)	Artistas Nacionais com o modelo de atendimento padrão	Augusto	Aproveitar oportunidade de artistas que já estejam em Brasília? Aniver de Bsb? Na Praia? Fazer 2 no ano. 1 no 1º Semestre em Abril

Imagen de 1 Ano	
Se Consolidar como O Bar de Samba de Brasília	
Faturamento	R\$ 18.000.000,00
Ebitda	R\$ 1.800.000,00
Média-ano Clientes Ativos	6.500
(Atrações+Produ)/Fat	19%
Avaliações Google	4,9

1º Tri - Ver de Qualé - Segura a Peteca	
<b>Faturamento Carnaval +25%</b>	<b>R\$ 500.000,00</b>
<b>Faturamento Médio-Mês</b>	<b>R\$ 1.400.000,00</b>
<b>Clientes Ativos 31/03</b>	<b>5.100</b>
<b>CMV Limpo Médio do Tri</b>	<b>34%</b>
<b>Atrações/Fat</b>	<b>20%</b>

