



REUNIÃO DE CONSELHO
4º TRI - 2025



SETOR
BOÊMIO
SUL



UMA NOVA TRADIÇÃO
BONITINHO ORDINÁRIO

BAR & MÚSICA

SETOR
BOÊMIO
SUL



FINANCEIRO



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			
Categ MACRO	Categoria	Julho 2025		Agosto 2025		Setembro 2025		Outubro 2025		Novembro 2025		Dezembro 2025			
Receita	TOTAL	%	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	%	
Custos Variáveis	TOTAL	-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	-13,9%	
Custo insumos (CMV)	TOTAL	-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	-25,0%	
Mão-deObra	TOTAL	-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	-17,9%	
Despesas Comerciais	TOTAL	-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	-21,1%	
Despesas Administrativas	TOTAL	-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	-3,2%	
Despesas Operacionais	TOTAL	-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	-1,7%	
Despesas de Ocupação (Contas)	TOTAL	-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	-3,2%	
Não Operacionais	TOTAL	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	1,7%	
EBITDA		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



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
Ativo Circulante	R\$ 886.681,07	R\$ 1.118.623,38	R\$ 1.284.818,96
Caixa + Investimentos	R\$ 139.004,34	R\$ 216.690,33	R\$ 526.234,65
Contas a Receber	R\$ 532.337,50	R\$ 701.598,74	R\$ 551.212,30
Empréstimos CP a Receber	R\$ 45.000,00	R\$ 95.000,00	R\$ 50.000,00
Estoques	R\$ 170.339,23	R\$ 105.334,31	R\$ 157.372,01
Ativo Não Circulante	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Imobilizado Líq			
ATIVO TOTAL	R\$ 886.681,07	R\$ 1.118.623,38	R\$ 1.284.818,96
Passivo Circulante	R\$ 684.621,34	R\$ 710.635,10	R\$ 725.064,26
Outras Contas a Pagar	R\$ 4.671,03	R\$ 3.890,37	R\$ 5.665,86
Artistas e Produção	R\$ 56.818,47	R\$ 80.264,31	R\$ 52.789,90
Fornecedores CMV	R\$ 179.730,26	R\$ 103.062,76	R\$ 108.992,99
Adm & Mkt	R\$ 46.265,89	R\$ 39.869,35	R\$ 49.502,23
Despesas Operacionais	R\$ 21.431,16	R\$ 18.075,08	R\$ 12.158,33
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
Passivo Não Circulante	R\$ 202.059,73	R\$ 407.988,28	R\$ 559.754,70
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
PASSIVO TOTAL	R\$ 886.681,07	R\$ 1.118.623,38	R\$ 1.284.818,96

	Out	Nov	Dez
NCG Contábil / Passivo Circulante	R\$ 63.055,39	R\$ 191.297,95	R\$ 33.520,05
NCG Contábil / Fornecedores	R\$ 567.946,47	R\$ 798.870,29	R\$ 649.591,32
Saldo Tesouraria	R\$ 139.004,34	R\$ 216.690,33	R\$ 526.234,65
Liquidez Corrente	1,30	1,57	1,77
Liquidez Imediata	0,20	0,30	0,73
Liquidez Seca	0,98	1,29	1,49
Giro de Estoque (mês)	2,60	3,10	3,62
Prazos Médios Contábil (Livro)			
PME (dias)	11,5	7,38	9,92
PMR (dias)	10,8	12,70	8,70
PMP (dias)	14,0	6,40	7,59
Ciclo Financeiro	8,3	13,69	11,04
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

SETOR BOÊMIO SUL



UMA NOVA TRADIÇÃO

ORDI

Tabela de Desempenho.



	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

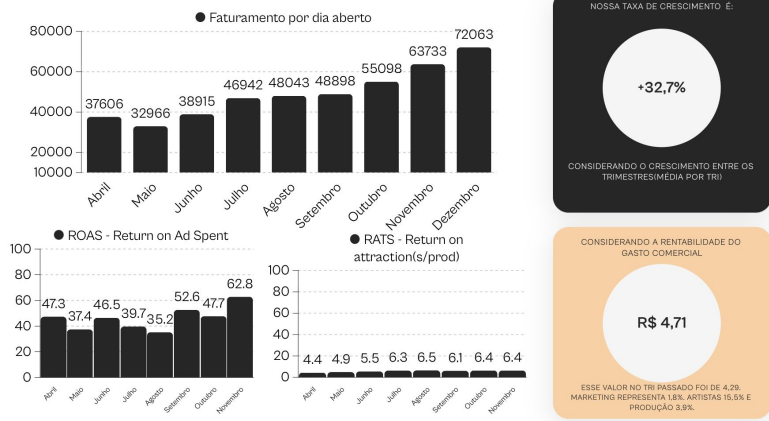
- Média de 1,2mi explodiu para 1,6mi
- Ticket Médio caiu em out/nov e recuperamos com nova estratégia em Dezembro
- CMV Limpo deu uma saída da linha mas aumento no % de couvert ajudou o real
- Atrações estável abaixo de 20%
- Meta que era de 3.000 clientes ativos e aumentamos para 4.000, chegamos em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



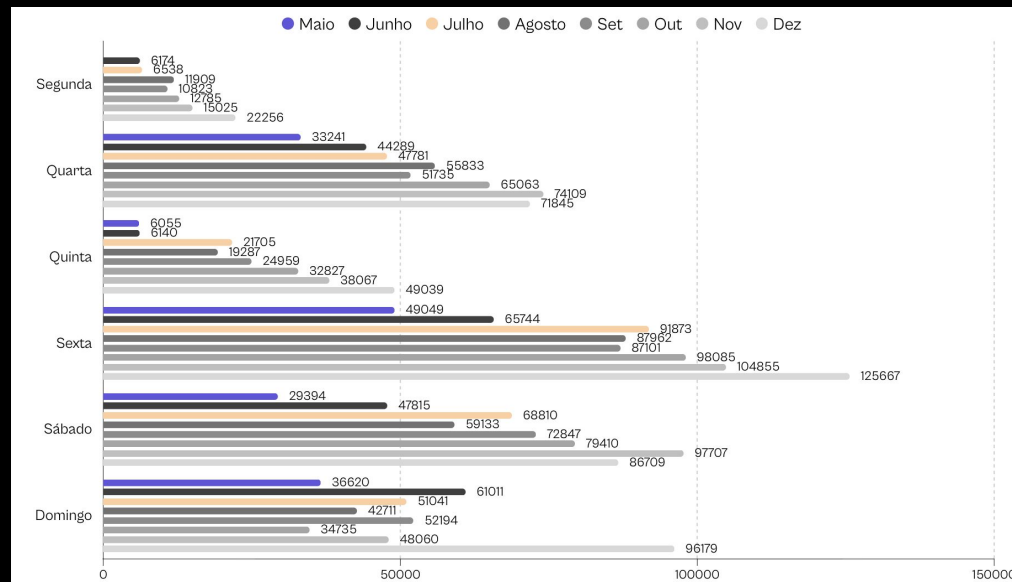
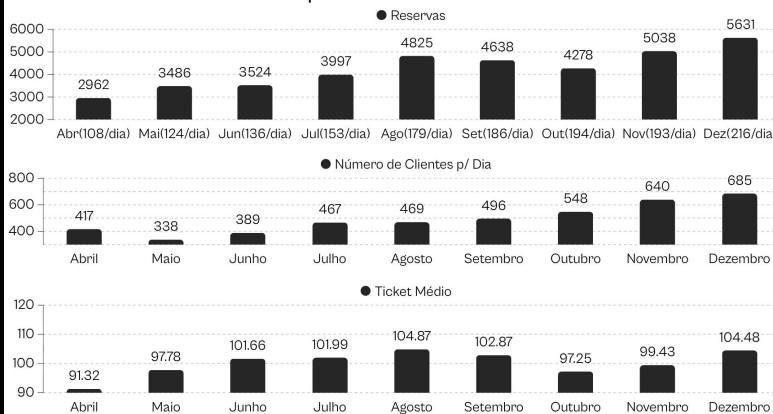
RECEITA

Análise de Receita

Taxa de crescimento



Inputs de crescimento



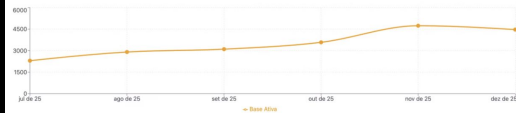
Drivers de crescimento:

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

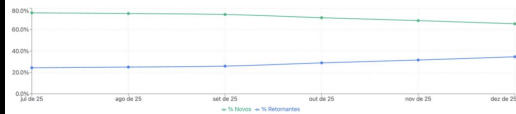
Análise de Clientes

Clientes ativos

Evolução da Base Ativa (30 dias)



% Novos Clientes vs % Retornantes



NOSSA VOLUME DE CLIENTES É:

+5.6K

CLIENTES ATIVOS, CO-RELAÇÃO DE -0.97 ENTRE BASE ATIVA E AUMENTO DE FATURAMENTO/DIA ABERTO NO MÊS.

RETORNANTES

NOVOS

+0.63

-0.63

CO-RELAÇÃO COM FATURAMENTO/DIA ABERTO É MAIS FORTE EM RETORNANTES. OS DADOS REFORÇAM A NECESSIDADE DE ESTRATÉGIAS DE FIDELIZAÇÃO DA BASE.

Tempo de permanência

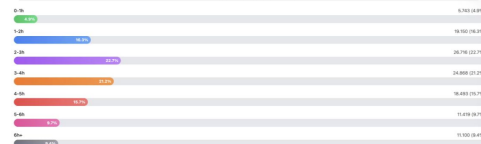
Tempo Médio por Mês

Mês	Volume	Tempo Médio	Variação
Fev25	7.412	3h 35min	-1.0%
Mar25	8.495	3h 35min	-1.0%
Abr25	10.001	3h 35min	-1.0%
Mai25	8.769	3h 35min	-1.0%
Jun25	8.853	3h 35min	-1.0%
Jul25	10.844	3h 35min	-1.0%
Ago25	10.820	3h 35min	-1.0%
Set25	18.008	3h 35min	-1.0%
Out25	18.225	3h 35min	-1.0%
Nov25	18.869	3h 35min	-1.0%
Dez25	3.893	3h 35min	-1.0%

NOSSA TEMPO DE PERMANÊNCIA

3h 26 min

QUEDA DE -2.5% EM RELAÇÃO AO TRIMESTRE PASSADO



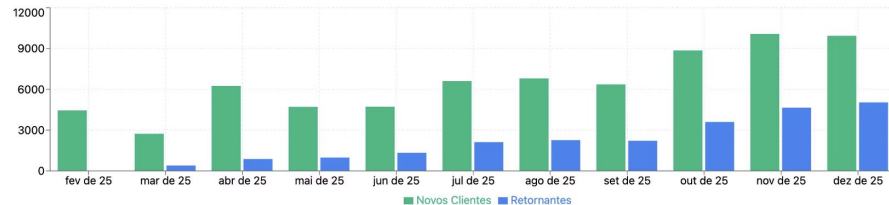
TM

FATURAMENTO

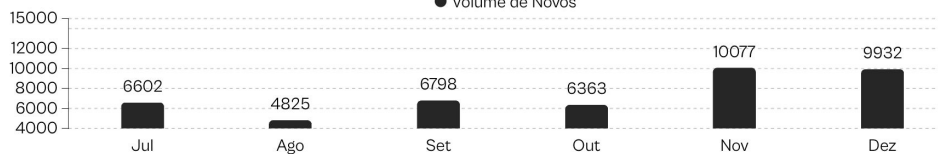
0.58

0.38

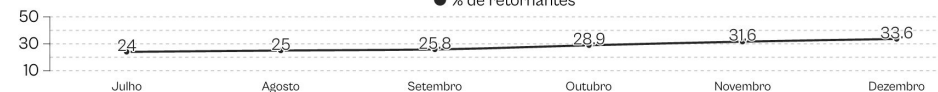
Novos Clientes vs Retornantes (Total)



● Volume de Novos



● % de retornantes



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 E ORDINÁRIO

BAR & MÚSICA

SETOR
BOÊMIO
SUL



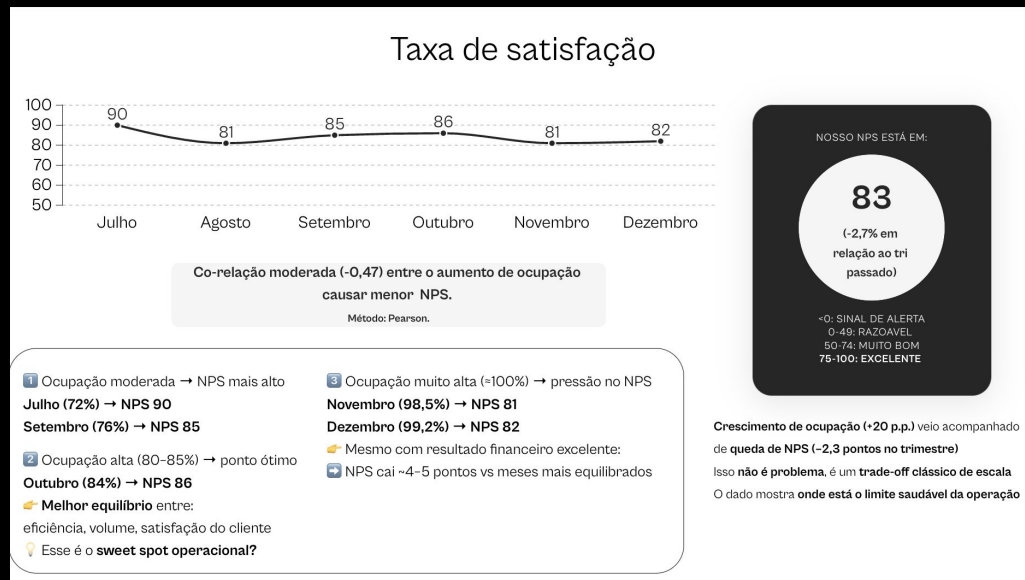
QUALITATIVO S

Indicadores de Qualidade



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



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, mais ainda dentro dos parâmetros
- Começamos a medir % de atrasos além de tempo médio



SETOR
BOÊMIO
SUL



UMA NOVA TRADIÇÃO
BONITINHO E ORDINÁRIO

BAR & MÚSICA

SETOR
BOÊMIO
SUL





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%

S ETOR
B OÊMIO
S UL ↘

[illegible]



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 feijoadada 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	
DEZEMBRO 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

Imagem 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	
Faturamento Carnaval +25%	R\$ 500.000,00
Faturamento Médio-Mês	R\$ 1.400.000,00
Clientes Ativos 31/03	5.100
CMV Limpo Médio do Tri	34%
Atrações/Fat	20%

