# Ourofino 2016

Animais de Companhia

Verônica Martins Diretora Comercial

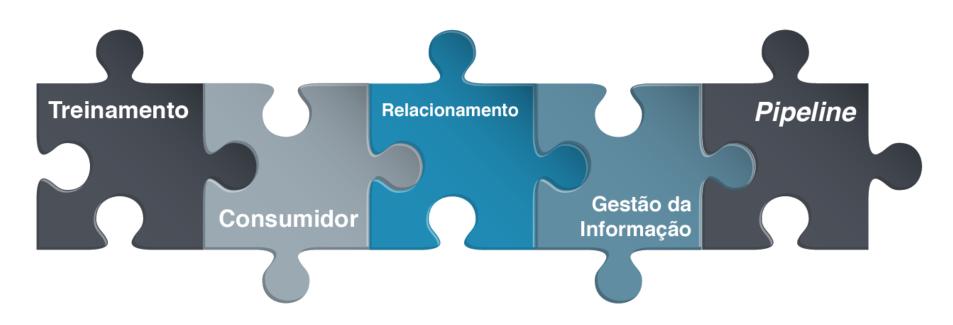








#### Estratégia



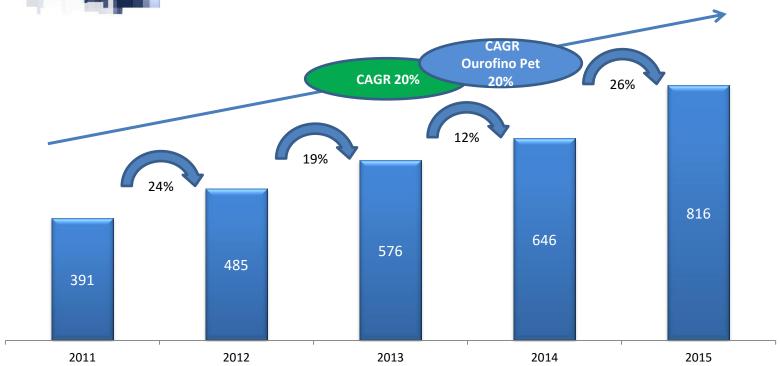








#### Histórico do Mercado Pet



Fonte: www.sindan.org.br





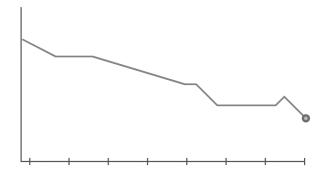




#### Mercado Pet 2016

- Ainda um impacto positivo do sub-segmento de ectoparasiticidas orais

Mercado PET 2016











#### Cenário 2016

- Movimento temporário de trade down
  - -Inicialmente em produtos de menor necessidade
  - -Em seguida para pet food e medicamentos









#### Desdobramentos 2016

- ---• Aumento da inadimplência
- -------- Aumento do risco de credito
- Aumento de *turnover* dos PDVs









#### Como a Ourofino é vista pelo médico-veterinário

		% Melhor Medicamento	% Pior Medicamento	Índice de Rejeição	% Força da Marca
1	Ouro Fino	16,6%	0,0%	0	16,6%
2		16,6%	0,5%	5	16,1%
3		13,9%	0,5%	3	13,4%
4		10,7%	0,3%	3	10,5%
5		9,4%	0,0%	0	9,4%
6		4,8%	0,5%	7	4,3%
7		3,8%	0,3%	3	3,5%
8		1,3%	0,0%	0	1,3%
9		1,6%	0,8%	37	0,8%
10		0,5%	0,3%	11	0,3%
11		0,0%	0,0%	0	0,0%
12		0,0%	0,0%	0	0,0%
13		0,5%	1,3%	65	-0,8%
14		0,0%	1,1%	43	-1,1%
15		0,0%	2,1%	195	2,1%
16		0,8%	1,9%	30	-1,1%
17		7,0%	39,7%	-	-
18		12,3%	50,7%	-	-
Total		100,0%	100,0%	-	-

FONTE: Estudo CVA PetCare Vet 2015, CVA Solution, abril de 2016.

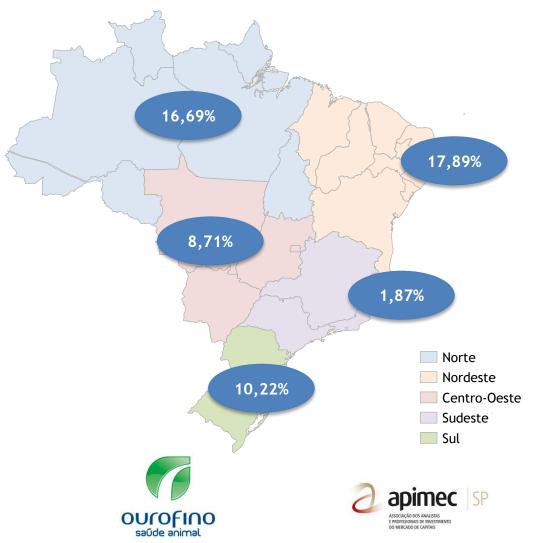








#### Sell Out em % por Região







## Atuação da Ourofino neste cenário

- Estrutura comercial ampla abrangendo todo o Brasil
- Foco no atendimento ao distribuidor









# Atuação da Ourofino neste cenário

- - Programa de Fidelidade com lojas









## Atuação da Ourofino neste cenário

- -- Restruturação das áreas de distribuição
- Redução dos estoques dos distribuidores
- ------ Mesmo posicionamento de preço









# Cicle de Doence



#### Ações de Demanda









#### Ações de Demanda











#### Ações de Demanda















#### Interesses do Veterinário

#### INTERESSE NOS BRINDES QUE SÃO OFERECIDOS PELOS FABRICANTES AOS VETERINÁRIOS

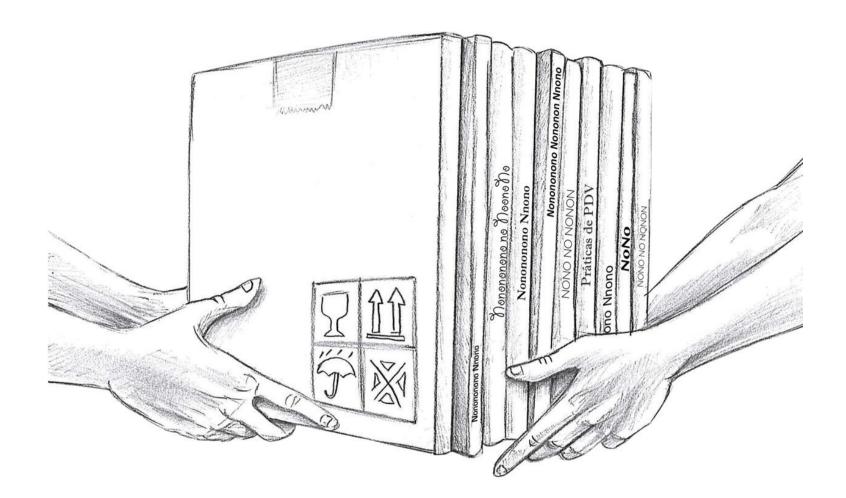
		Brasil	
		Média	Base Respondentes
1	Curso de gestão para Veterinários	8,57	373
2	Materiais descartáveis para uso no consultório (ex: máscara, jaleco, quadro funcional, etc.)	8,02	373
3	Brindes Personalizados	7,92	373
4	Pen drive	7,55	373
5	Materiais de escritório (mouse, caneta, etc.)	7,31	372
6	Display para a exposição e venda de Rações	6,86	368
7	Utensílios de uso pessoal doméstico	6,80	372

FONTE: Estudo CVA PetCare Vet 2015, CVA Solution, abril de 2016.











#### Ourofino Distribuição

- ------- Modelo único no mercado veterinário
- Distribuidora: Zona Sul e Centro de SP (Capital)
- Aproximação com o varejo









#### Programa Conhecimento

- Contribuir com a formação e aperfeiçoamento de toda a cadeia
- Próximos Passos: ganho de escala









#### Comentários dos participantes

"A Ourofino é a única empresa que oferece para seus clientes benefícios como este!"

"Treinamento excelente e o atendimento da Ourofino Distribuição Pet também. Obrigada pela oportunidade de participar."

"O treinamento foi de grande importância para a aplicação do dia a dia dentro de equipe. O saber dar o feedback trará benefícios a empresa."

"Agradeço a iniciativa de dividir conhecimento consultivos e com habilidades e competências."









#### Comentários dos participantes

"Ótima visão da área financeira e administrativa que todo veterinário precisa. Aprovado." "Parabéns pela iniciativa de estar aprimorando e aumentando o conhecimento dos parceiros. Ainda mais esse tema que é de suma importância para qualquer empresa."

"O treinamento foi ótimo, as pessoas se mostraram bastante interessadas. É um assunto do dia a dia e que ajuda a todos em pequenas soluções para grandes mudanças."

"Gostaria de fazer parte sempre das palestras, pois foi muito produtivo."









# Ourofino **OBRIGADA!**





