

Inovação Bimodal no Mercado de Bebidas

Estratégias de Portfólio B2C
e Escalabilidade HORECA
via Sistema Bag-in-Box



Análise de Mercado, Desenvolvimento de Produto e Governança Operacional

O PANACHÉ



Composição: Cerveja Lager + Soda Limão

- Radler (Alemanha, 1922)
- Monaco (França, toque de grenadine)

O VIN LIMÉ



Composição: Vinho (Tinto, Branco, Rosé) + Limonada + Gelo

- Tinto de Verano (Espanha)
- Blanc Limé (Sudoeste da França)

A SANGRIA TÍPICA



Composição: Vinho + Refrigerantes Variados + Frutas

ESTRATÉGIA GO-TO-MARKET B2C

Varejo Direto: Latas de alumínio e garrafas (22cl, 25cl, 50cl).
Público amplo: 18+ anos.

A Nova Geração do Panaché: Fusões Globais

Expansão do conceito tradicional para capturar novos paladares através de misturas diretas de alto apelo comercial.



O Desafio HORECA vs. A Solução Logística

O Problema Tradicional

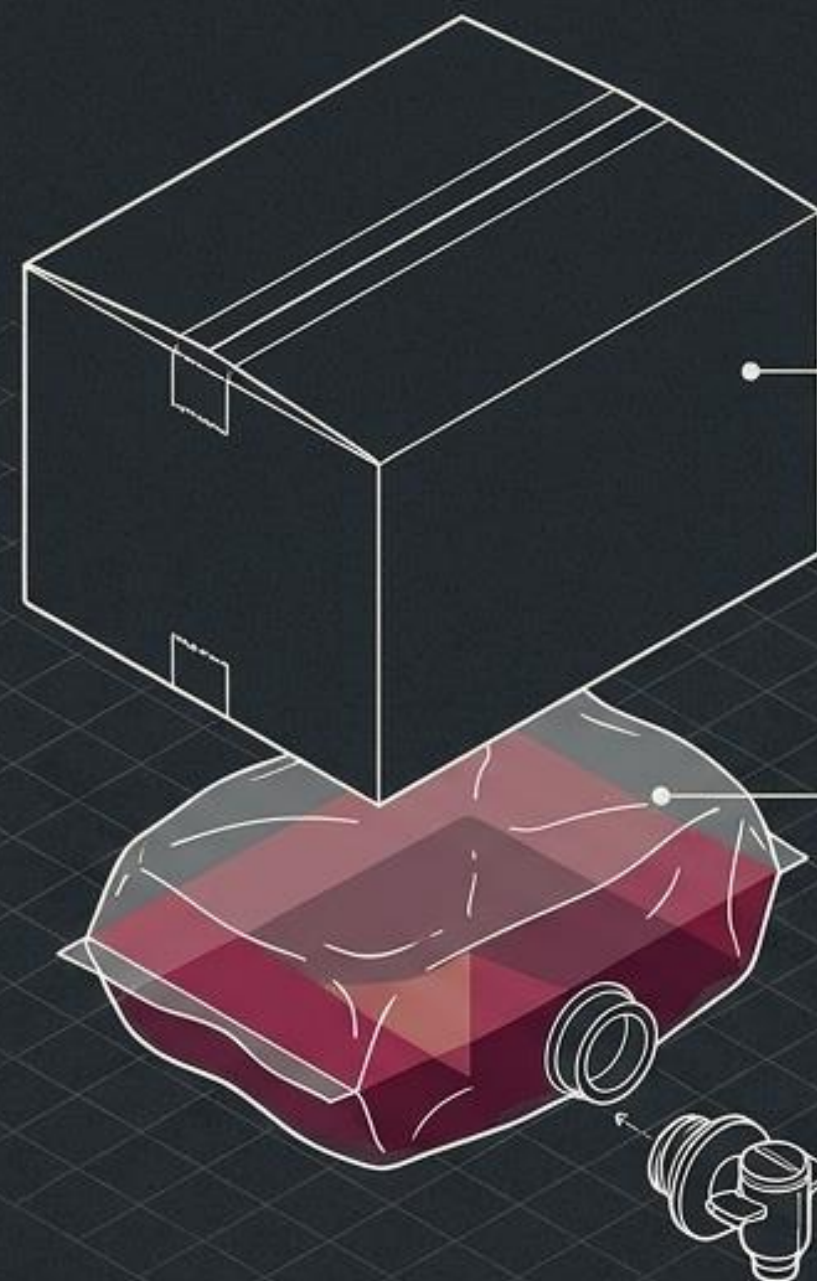


Alto custo por garrafa (marcas premium), quebra de vidro, oxidação rápida de vinhos e lentidão no serviço de bares, discotecas e eventos.

A Arma Letal B2B



Um único formato de embalagem (3L, 5L, 10L, 20L) capaz de dominar o catering externo. Redução drástica de custos e máxima eficiência de serviço.



A Estrutura: Caixa de papelão protetora. Garante empilhamento, transporte seguro e superfície para branding.

O Núcleo: Saco plástico flexível. Retrai conforme o esvaziamento, impedindo a formação de bolsões de ar.

A Válvula: Torneira dispensadora hermética. Bloqueia 100% a entrada de oxigênio durante o serviço.

Key Insight Panel

A Vantagem da Durabilidade: O bloqueio de oxigênio permite que produtos mantenham seu frescor por 4 a 6 semanas após a primeira abertura, eliminando o desperdício no B2B.

Bases para Coquetéis: O Modelo de Negócios B2B



Padrões de Serviço do Hardware	
BIB Direto	Copos com marcação de 10, 12, 15, 20cl.
Coquetéis (Vinho+Soda)	Taças volumosas de 20 ou 30cl.
Mixers (Álcool+Soda)	Copos long drink (retos) de 25cl.

33%

Participação de mercado da marca líder de Guaraná no setor de refrigerantes, a segunda bebida mais vendida do país.

>10%



Representatividade do sabor guaraná em todas as vendas de refrigerantes no Brasil.

51%

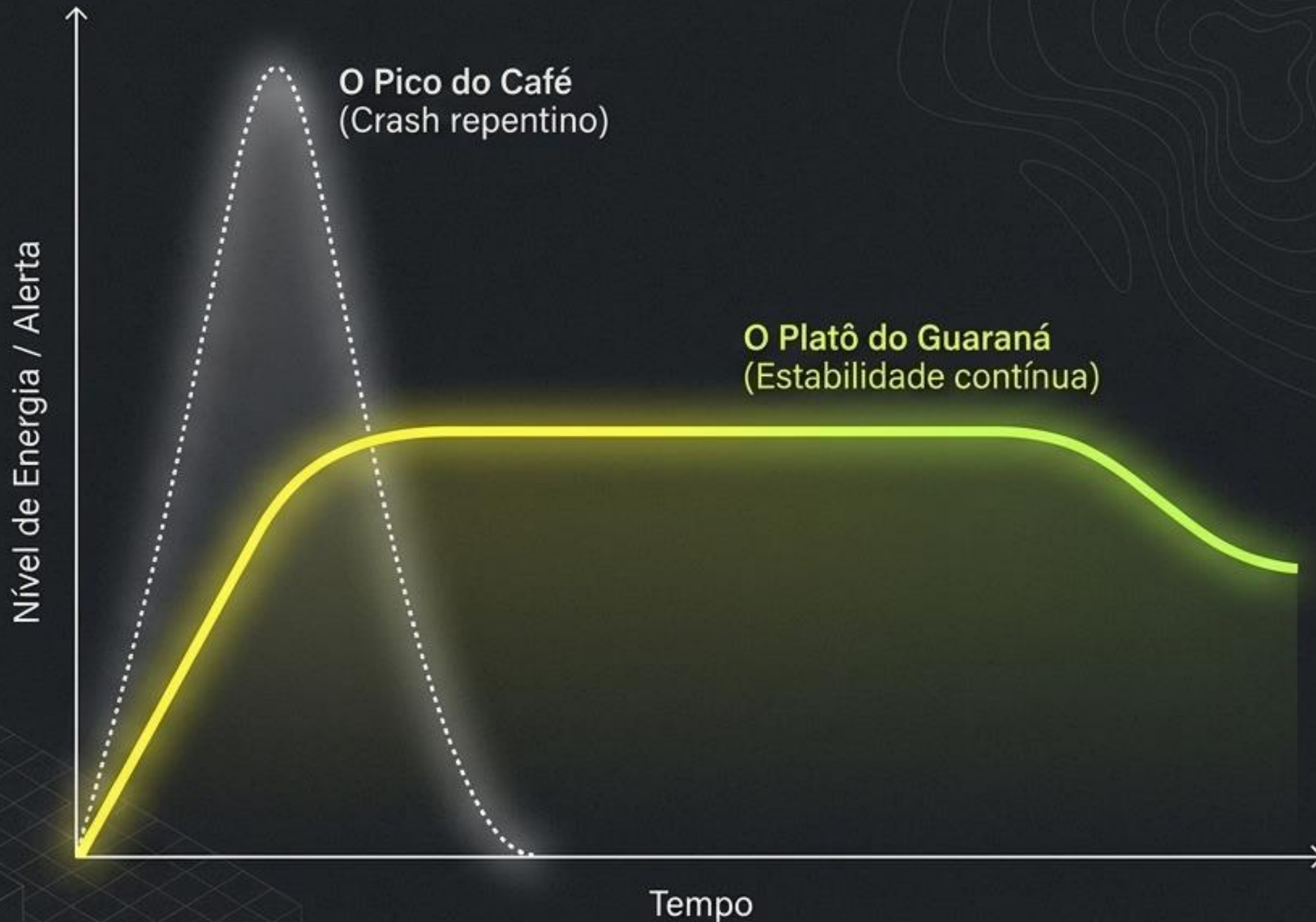
Preferência de sabor entre os consumidores brasileiros de bebidas energéticas (mercado de >US\$ 2 Bilhões).



60% → 46% → 38%

A Cadeia de Suprimentos Global: 60% da produção da Amazônia vai para bebidas; América do Sul detém 46% da demanda mundial; Bebidas representam 38% do uso global do extrato.

Química Molecular: A Vantagem da Absorção Prolongada



Mecanismo Biológico

A guaranina das sementes está ligada a taninos e saponinas. Essa estrutura complexa obriga o corpo a quebrar a molécula lentamente, resultando em uma liberação gradual no sistema nervoso central.

Ação Direta: Bloqueia a adenosina (molécula do sono), combatendo fadiga.



O Paradoxo do Consumo: O Perigo da Mistura



O efeito diurético simultâneo causa desidratação severa e taquicardia.

Governança de Produto: O Efeito Canada Dry

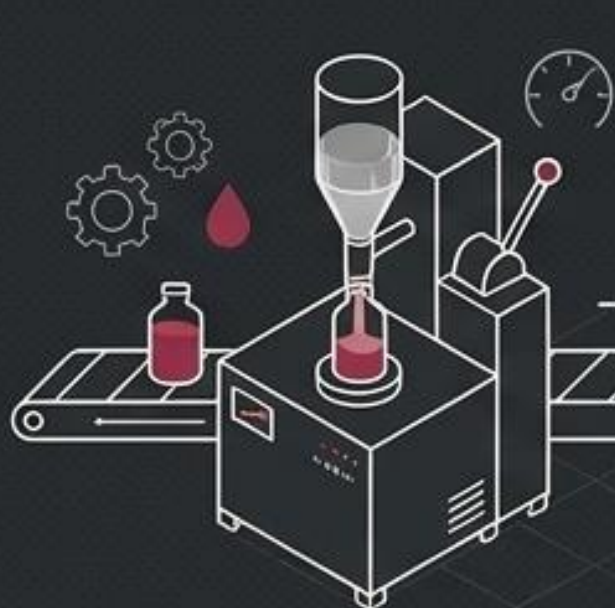


O Resultado de Mercado: Entrega da preferência de sabor (51% do mercado) com 0% do risco de "falsa sobriedade" ou sobrecarga cardíaca. Responsabilidade corporativa convertida em vantagem competitiva institucional.

Viabilidade Operacional: Maquinário e Envasamento BIB

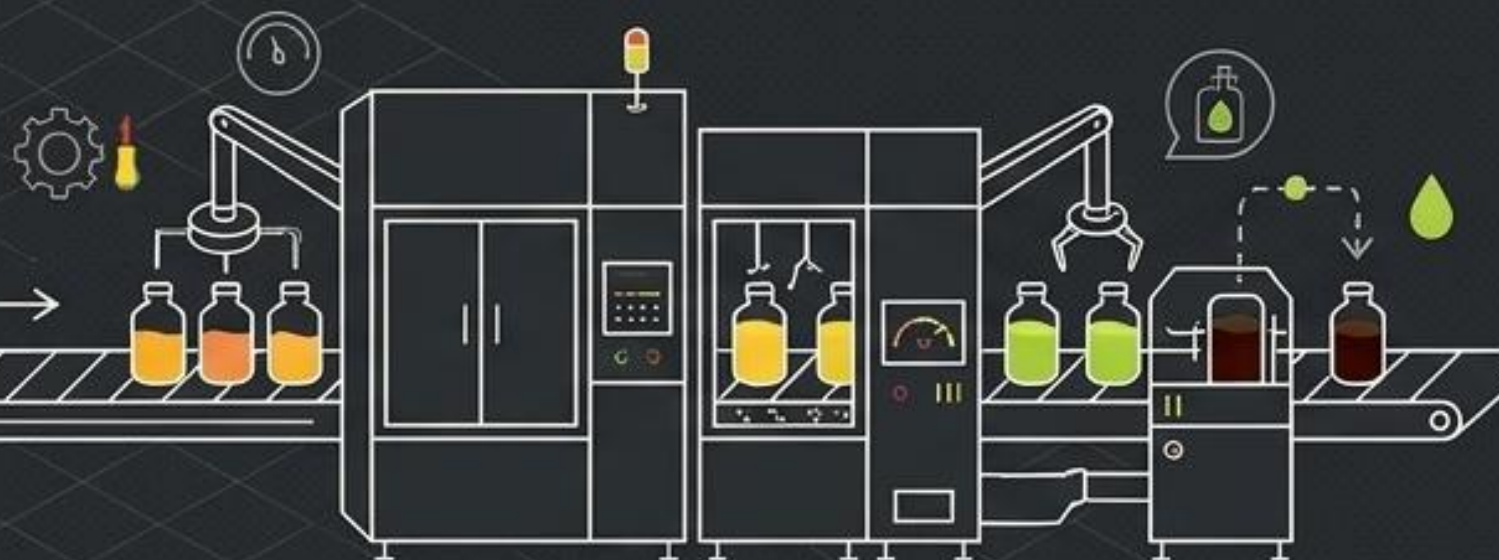
Módulo 1: Envasamento Semiautomático

Série Shibo BIB200. Ideal para testes de mercado, lotes menores e alta flexibilidade de produtos (3L a 20L).



Módulo 2: Automação Total

Tecnologia contínua Kefai/KSVONFO. Alta capacidade, esterilização integrada e máxima precisão volumétrica.



A tecnologia de maquinário BIB é madura, modular e amplamente acessível na cadeia de suprimentos global, permitindo rápida escalabilidade da produção com um CapEx altamente previsível.

Síntese Estratégica: Cobertura Total de Mercado

Linha B2C (Varejo Direct-to-Consumer)



Produtos: Panaché, Vin Limé, Sangria.



Formato: Latas e Garrafas (22cl, 25cl, 50cl).



Canal: Supermercados para festas e consumo doméstico.



Objetivo: Brand awareness, giro rápido e penetração de gôndola.

Linha B2B (Soluções Profissionais)



Produtos: Bases para Coquetéis (Rum+Cola, Vodka+Guaraná).



Formato: Sistema Bag-in-Box (3L a 20L) + Copos Marcados.

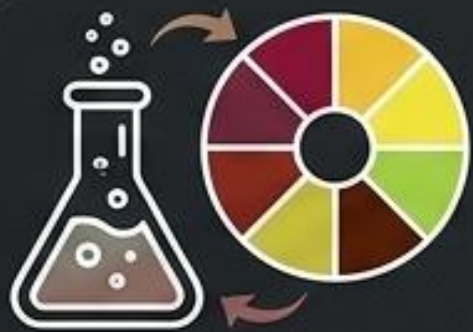


Canal: HORECA (Bares, Discotecas, Hotéis, Eventos).



Objetivo: Alto volume, fidelização B2B, margem superior via eliminação de insumos premium.

O Ecossistema de Bebidas



Inovação em Produto

O Quê. Reinvenção de clássicos europeus com fusões globais e a força do mercado brasileiro de Guaraná.



Vantagem Logística

O Como. Captura do mercado HORECA através da eficiência, retenção e durabilidade (4-6 semanas) do sistema BIB.



Design Responsável

O Por Quê. Efeito Canada Dry para isolar o sabor do risco biológico, garantindo escalabilidade segura e conformidade.

Uma arquitetura de negócios bimodal projetada para captura de ponta a ponta da cadeia de consumo.



FANDS-LLC

Inteligência Econômica Proativa



A FANDS-LLC é uma empresa proativa de inteligência econômica especializada em análises estratégicas e soluções tecnológicas para setores críticos. Estamos prontos para colaborar na implementação deste plano nacional de recuperação.

Michael L. Friedman

michel.friedman@fands-llc.biz

WhatsApp: +591 71696657

Escritório físico: Aparthotel El Suto, Calle El Suto s/n

San José de Chiquitos, Bolívia