



TELECONFERÊNCIA DE
RESULTADOS 4T17

08 de Março de 2018



1. RESULTADOS

2. DESTAQUES OPERACIONAIS

3. INVESTIMENTOS

4. SESSÃO DE PERGUNTAS E RESPOSTAS

1. RESULTADOS 4T17

GMV TOTAL (R\$)

4.201 MM

-5,3%

GMV MARKETPLACE (R\$)

1.796 MM

+108,4%

MARKETPLACE (% GMV Total)

42,8%

+23,4 p.p.

NOVOS SELLERS

+1,9 Mil

SORTIMENTO (Marketplace)

+4,2 MM

+92,2%

MOBILE (% Tráfego)

62,7%

+11,4 p.p.

1. RESULTADOS 2017

GMV TOTAL (R\$)

12.838 MM

+3,1%

GMV MARKETPLACE (R\$)

4.533 MM

+108,0%

MARKETPLACE (% GMV Total)

35,3%

+17,8 p.p.

NOVOS SELLERS

+5,0 Mil

B2W ENTREGA (# Sellers)

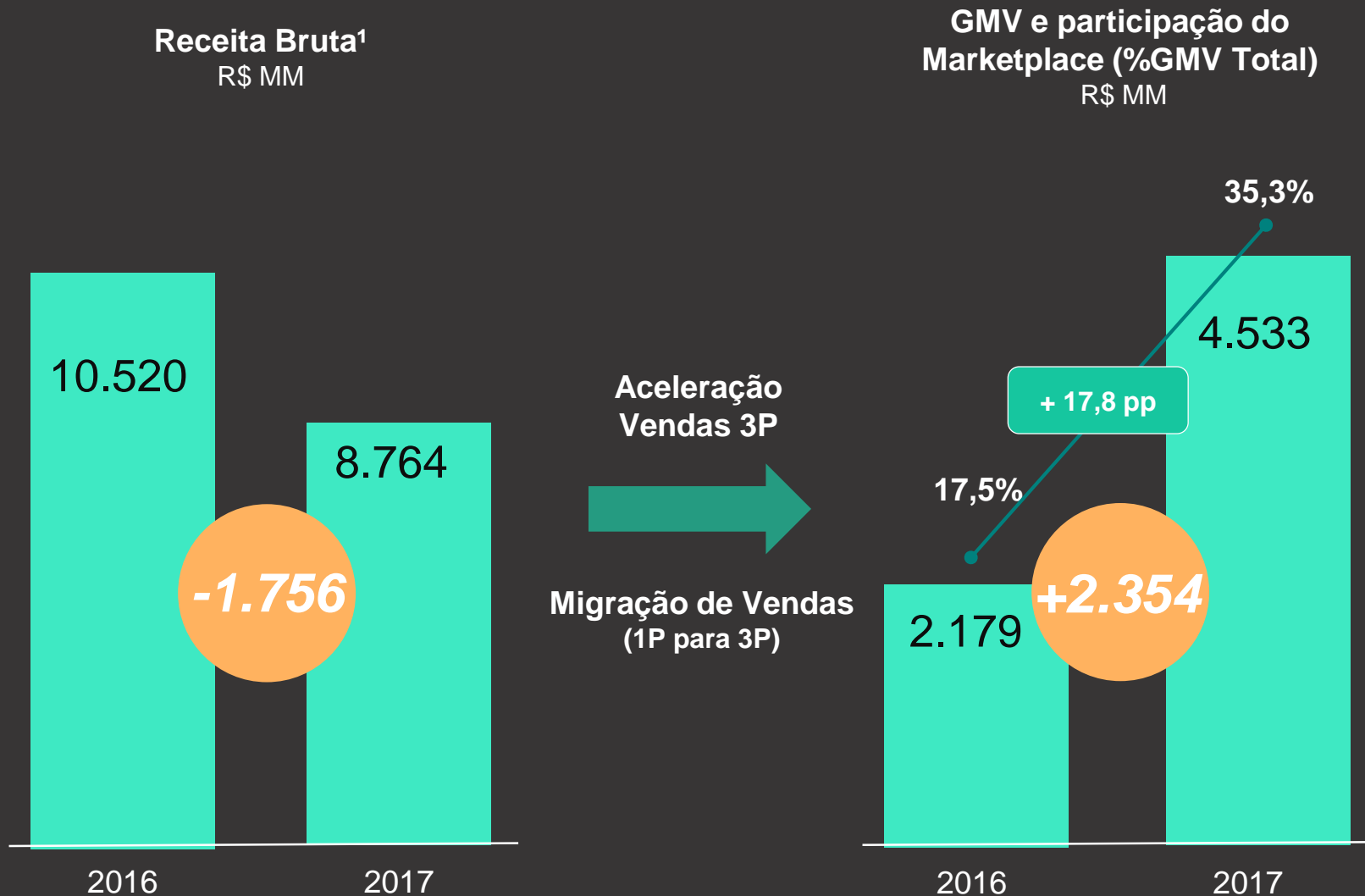
+4,9 Mil

MOBILE (% Tráfego)

57,4%

+8,0 p.p.

1. TRANSIÇÃO ACELERADA DO MODELO DE NEGÓCIOS

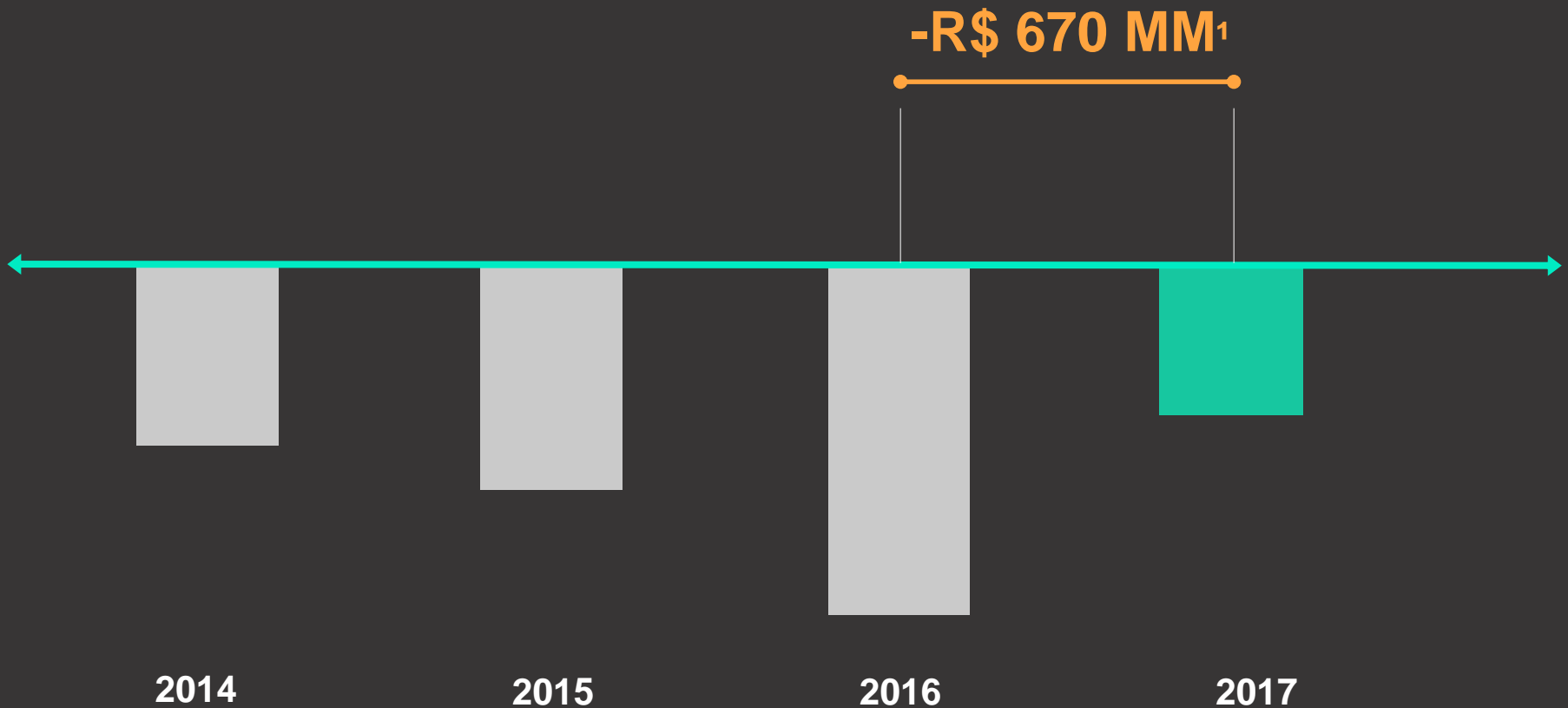


¹ Majoritariamente Receita das Vendas Diretas (1P)

1. GERAÇÃO DE CAIXA

Geração de caixa de **R\$ 509 MM** no 4T17.

Redução de **R\$ 670 MM** no consumo de caixa em 2017.



¹Desconsiderando os efeitos positivos do Aumento de Capital

2. BLACK FRIDAY

B2W Marketplace representou mais de 50% do GMV Total na Black Friday:

- B2W liderou o **tráfego no evento**
- Sellers **venderam 20x mais** (vs um dia forte de venda)
- A **maior plataforma** de Marketplace durante o evento

B2WMARKETPLACE

— A —
**MAIOR
BLACK
FRIDAY
DO BRASIL**

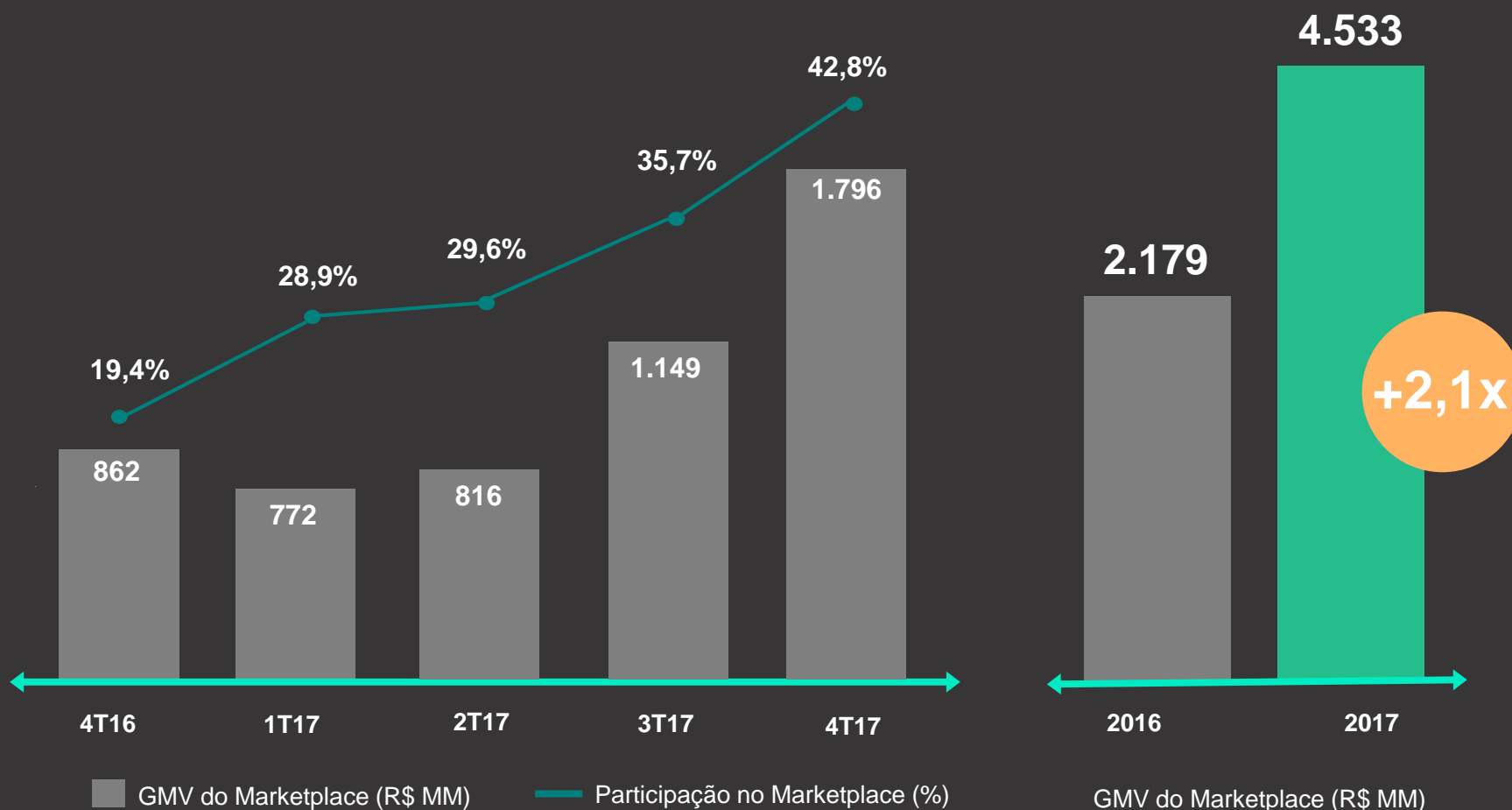


Alavancagem de Vendas



2. EVOLUÇÃO DO MARKETPLACE

- ✓ GMV de R\$ 4,5 bilhões no ano de 2017 (+108,0%).
- ✓ B2W Marketplace conectou mais de **1.900 sellers** no 4T17.
- ✓ **42,8% participação no GMV Total** no 4T17 (+23,4 p.p. vs 4T16).



2. INTEGRAÇÃO DO B2W ENTREGA NO PRIME

B2W Entrega conectou mais 4.900 sellers em 2017 e permitiu que os Sellers listem seus itens no programa de fidelidade Prime

B2WMARKETPLACE

+9.700

Sellers

+5.000 Sellers

vs.

Dez/16

B2WENTREGA

+4.900

Sellers

+50%

de adoção
pelos Sellers

**Sellers no
B2W Entrega
são elegíveis ao Prime**

+1MM de itens
listados no Prime



2. EXPANSÃO DO PRIME PARA O SHOPTIME


Lançamento do Shoptime Prime: por R\$ 79,90 os clientes terão frete grátis com diferencial de serviço e entregas rápidas ilimitadas.

Vantagens Exclusivas: no Shoptime Prime, os clientes poderão desenvolver e comprar produtos exclusivos e personalizados.



Presente em
2.479 Cidades

Cobertura de
65% do PIB

 Prime
(Submarino, Americanas e Shoptime)

2. LANÇAMENTO DO C2C (CUSTOMER TO CUSTOMER)

B2W Marketplace iniciou a operação de C2C na Americanas.com, nas categorias de Livros e Games



- ▶ *Sortimento ilimitado*
- ▶ *Aumento significativo do tráfego*
- ▶ *Ampliação da base de clientes*

2. BIT: SE TORNA REFERÊNCIA EM PROJETOS DISRUPTIVOS

O Digital Lab da B2W desenvolveu projetos inovadores com as Universidades de Harvard, MIT e Stanford em 4 frentes:



bit.

B2W Inovação e Tecnologia
Em parceria com:



Otimização de Marketing

Last Mile

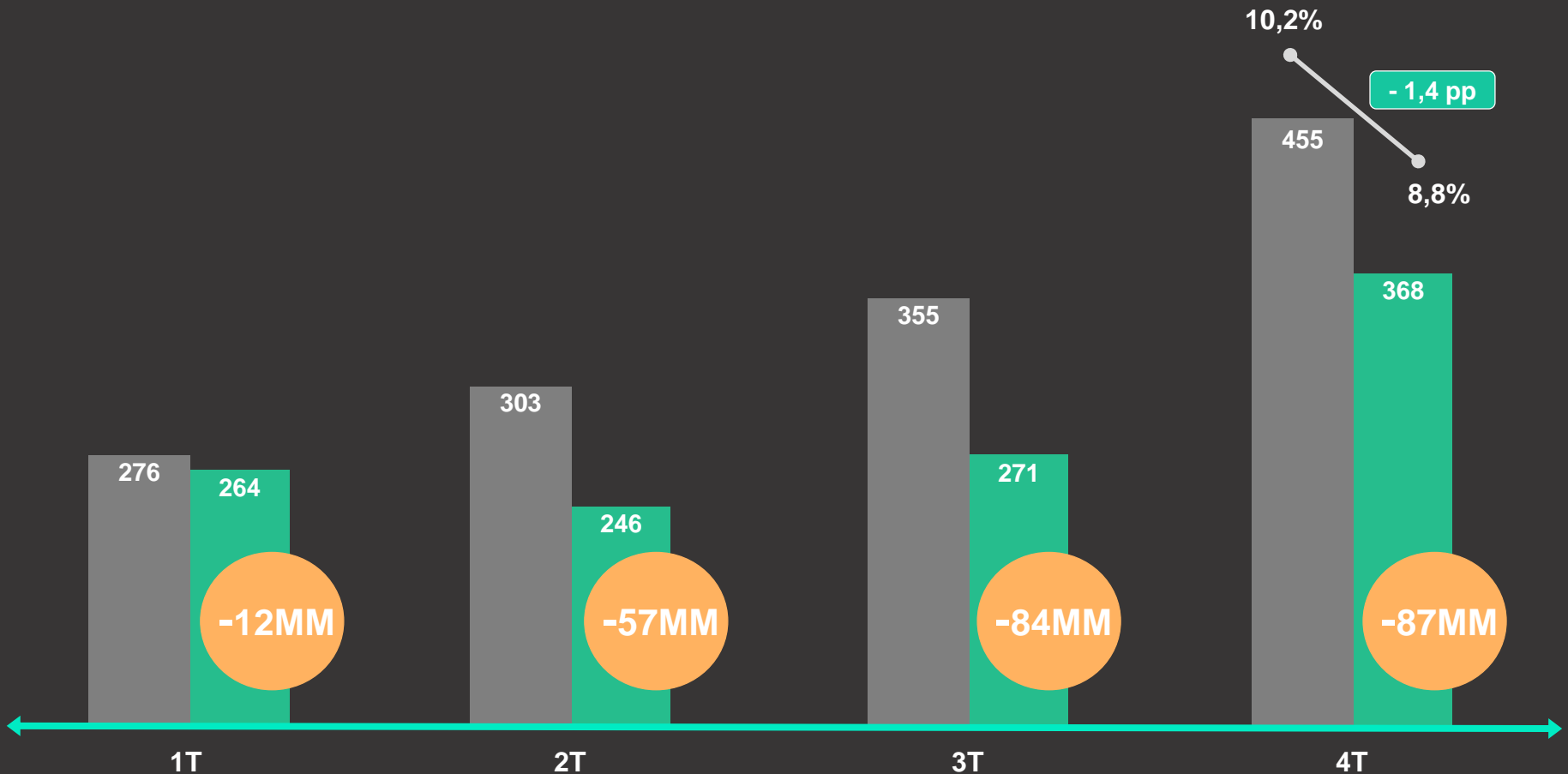
Inteligência Artificial

Precificação Dinâmica

REDUÇÃO DE DESPESAS (SG&A)

Ganho de R\$ 240 MM em 2017, em função da otimização dos processos e racionalização das despesas.

Em R\$ MM



2. ATENDIMENTO AO CLIENTE

B2W continua a ser reconhecida pelo melhor serviço de atendimento ao cliente.



COMPETIDORES

1P

3P

1P²

3P³

Nota média¹

7,0

6,0

5,3

4,5

Índice de solução¹

87%

82%

77%

70%

Compraria de novo¹

72%

60%

53%

46%

¹ Conforme Reclame Aqui: últimos 12 meses / Base 22/02/2018.

² Considera os sites Pontofrio.com, Casasbahia.com, Extra.com, Walmart.com e Magazineluiza.com.

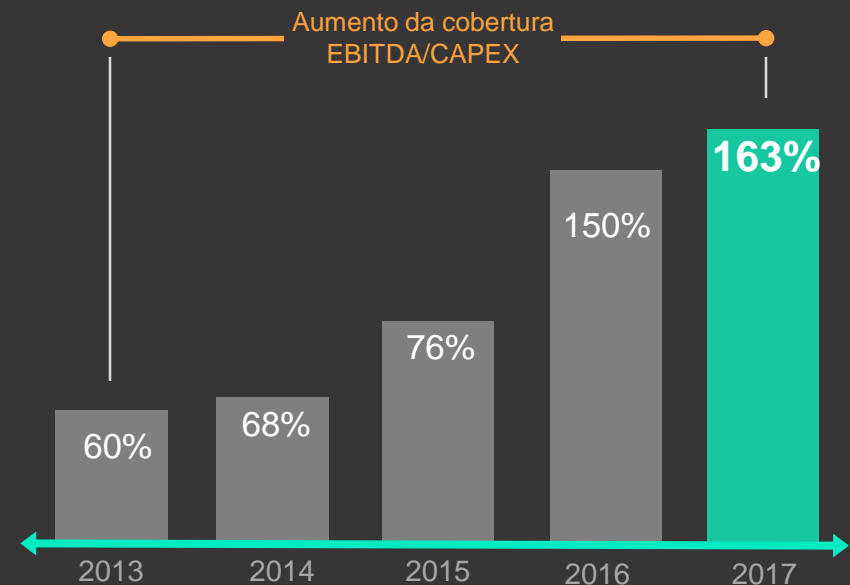
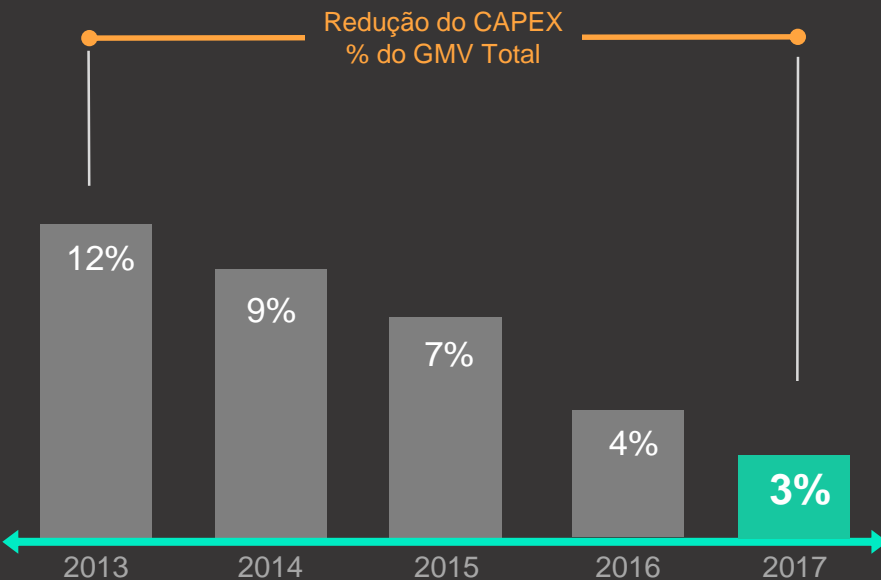
³ Considera as operações de Marketplace do Pontofrio.com, Casasbahia.com, Extra.com, Walmart.com e Mercado Livre.

3. INVESTIMENTOS

A B2W seguirá investindo na **plataforma digital** construída, **rentabilizando todas as suas frentes de negócios.**

Redução contínua do CAPEX como % do GMV Total ...

... e aumento da cobertura do CAPEX pelo EBITDA.



O CAPEX de 2017 totalizou **R\$ 379,9 milhões (3,0% do GMV total)** e o **Índice de cobertura do EBITDA** no período foi de **163%**.



A Plataforma Digital
que conecta *Pessoas,*
Negócios, Produtos
e Serviços.



***Teleconferência de Resultados
e Webcast 4T17***

Relações com Investidores

www.b2wdigital.com

ri@b2wdigital.com

Telefone: +55 (21) 2206-6000