

ICE DRINKS



**como canais, embalagens e marcas
estão redefinindo o consumo em 2025**

Vem descobrir ➔



web JASPER



Varejo 360
O RAIO X DE SEU NEGÓCIO

Para mais informações, visite
varejo360.com | webjasper.com.br

Pílulas de Conhecimento

Participação das Vendas em R\$ por

CANAL DE VENDAS

O mercado de **Ice Drinks** segue concentrado em **Supermercados**, que permanecem como o principal canal da categoria, mesmo com leve retração de participação. O canal continua sendo o principal ponto de reposição e consumo planejado, especialmente para ocasiões sociais e compras de fim de semana. O **Cash Carry** avança e se consolida como o segundo canal mais relevante, reforçando o papel do atacarejo na compra por volume e no consumo compartilhado. **Minimercados** mantêm participação estável, atendendo ocasiões de conveniência e consumo imediato, enquanto **Adegas** ganham espaço e indicam maior especialização e busca por variedade.

Canal de Vendas	2024 Jan/Nov	2025 Jan/Nov
Supermercado	52,5%	51,2%
Cash Carry	29,7%	30,2%
Minimercado	8,0%	7,5%
Hipermercado	5,0%	5,0%
Adega	3,2%	4,5%
Hortifruti	0,7%	0,9%
Demais Canais	0,9%	0,6%



Fonte: Varejo 360 – Participação das vendas em R\$ por canal de vendas no estado de São Paulo. Entre os anos de 2024 e 2025. Margem de erro de 1pp (para mais ou para menos) com intervalo de confiança de 95%.



web JASPER



Varejo 360
O RAIO X DE SEU NEGÓCIO

Para mais informações, visite
varejo360.com | webjasper.com.br

Pílulas de Conhecimento

Participação das Vendas em R\$ por FAMÍLIA DE PRODUTOS

A embalagem **Long Neck** segue como a principal da categoria, apesar da perda de participação, indicando maturidade do formato tradicional. Em contrapartida, a **lata** apresenta crescimento expressivo e ganha relevância, refletindo a busca do shopper por praticidade, preço mais acessível e consumo em ambientes externos.

As **garrafas PET** mantêm participação estável. O movimento indica uma transição gradual do consumo, com maior valorização de embalagens práticas e alinhadas ao consumo casual e social.

Tipo	2024 Jan/Nov	2025 Jan/Nov
Long Neck	65%	59,2%
Lata	30,1%	36,2%
Garrafa Pet	4,9%	4,6%



Fonte: Varejo 360 – Participação das Vendas em R\$ por família de produtos no estado de São Paulo. Entre os anos de 2024 e 2025. Margem de erro de 1pp (para mais ou para menos) com intervalo de confiança de 95%.



web JASPER



Varejo 360
O RAIO X DE SEU NEGÓCIO

Para mais informações, visite
varejo360.com | webjasper.com.br

Pílulas de Conhecimento

Participação das Vendas em R\$ por **SUB-FAMÍLIA DE PRODUTOS**

Os Ice Drinks à **base de vodka** seguem como o principal motor da categoria e ampliam sua liderança, reforçando a preferência do shopper por sabores mais conhecidos e ampla oferta de marcas. O crescimento também reflete a facilidade de comunicação e familiaridade do destilado com o público jovem-adulto. Os **mixes diversos** avançam e mostram maior abertura do consumidor para experimentação e novos sabores. Em contrapartida, os Ice Drinks à **base de gin** e aguardente perdem espaço, indicando ajuste de portfólio após ciclos anteriores de crescimento. Categorias menores como **rum e vinho** ganham relevância pontual, enquanto outras bases permanecem residuais.

Tipo	2024 Jan/Nov	2025 Jan/Nov
Com Vodka	39,9%	42,8%
Mix Diversos	20,0%	23,6%
Com Aguardente	20,5%	16,7%
Com Gin	18,9%	13,3%
Com Rum	1,3%	3,1%
Com Vinho	0,4%	0,5%
Com Saque	0,0%	0,0%
Com Tequila	0,0%	0,0%



Fonte: Varejo 360 - Participação das Vendas em R\$ por tipo de uso no estado de São Paulo. Entre os anos de 2024 e 2025. Margem de erro de 1pp (para mais ou para menos) com intervalo de confiança de 95%.



web JASPER



Varejo 360
O RAIO X DE SEU NEGÓCIO

Para mais informações, visite
varejo360.com | webjasper.com.br

Pílulas de Conhecimento

Participação das Vendas em R\$ por MARCA

O mercado de Ice Drinksapresenta **liderança concentrada nas grandes marcas**, com **Smirnoff Ice** ampliando participação e consolidando a liderança da categoria. **Skol Beats** mantém posição relevante, apesar de leve ajuste, enquanto **5l Ice** segue entre as principais marcas, reforçando a força de marcas tradicionais adaptadas ao formato pronto para beber.

Marcas como **Schweppes, Xequê Mate e Absolut** ganham espaço e indicam maior diversidade de propostas no PDV, com apelo premium ou de diferenciação. Em contrapartida, marcas como **Cabare Ice e Mike's** apresentam retração, sinalizando maior competitividade e racionalização do sortimento.

Chama atenção a participação ainda relevante das **demais marcas**, reforçando que, apesar da força das líderes, existe espaço para novos posicionamentos e marcas regionais bem executadas.

Lorem ipsum

Marca	2024 Jan/Nov	2025 Jan/Nov	Marca	2024 Jan/Nov	2025 Jan/Nov
Smirnoff Ice	18,0%	24,2%	Corote Ice	2,0%	1,8%
Skol Beats	21,4%	21,1%	Leonoff Ice	1,5%	1,8%
5l Ice	14,9%	13,9%	Mike's	4,6%	1,5%
Cabaré Ice	9,7%	6,0%	Syn Ice	2,0%	1,5%
Schweppes	2,8%	5,1%	Amstel Vibes	1,2%	1,3%
Xequê Mate	1,3%	3,1%	Jack Daniel's Coca Cola	2,1%	1,2%
Askov Ice	3,9%	2,7%	Caipi Beats	2,2%	1,2%
Absolut	0,0%	2,5%	Demais marcas	12,4%	11,2%



web JASPER



Varejo 360
O RAIO X DE SEU NEGÓCIO

Para mais informações, visite
varejo360.com | webjasper.com.br

Pílulas de Conhecimento

A categoria de Ice Drinks continua movimentando o varejo paulista, registrando **crescimento de 1,0%** e alcançando **R\$ 474,383 milhões** no período analisado.

Vendas

Milhões R\$

Vendas 2023 / Estado de SPR\$ 469,672 Mi

Vendas 2024 / Estado de SPR\$ 474,383 Mi

Variação 2023/2024 1,0%



web JASPER



Varejo 360
O RAIO X DE SEU NEGÓCIO

Para mais informações, visite
varejo360.com | webjasper.com.br

Pílulas de Conhecimento

Os dados revelam mudanças claras no comportamento do shopper, desde o canal de compra até preferências por embalagem, tipo de bebida e marca. Essas informações ajudam varejistas e fornecedores a tomarem decisões mais estratégicas no PDV, com foco em sortimento, precificação e execução. Esse conteúdo é uma parceria entre a Web Jasper e a Varejo 360 Inteligência e Pesquisa de Mercado.



COMPARTILHE
com o time e use esses dados para orientar
decisões mais inteligentes no ponto de
venda.



web JASPER



Varejo 360
O RAIO X DE SEU NEGÓCIO

Para mais informações, visite
varejo360.com | webjasper.com.br