

RESULTADO: 4T23 e 2023

DOTZ INC.
MARÇO 2024

DESEMPENHO OPERACIONAL



Destaques Operacionais 2023

Ecosistema completo e funcional, com produtos prontos para escalar e início do ponto de inflexão com o EBITDA positivo

Entregamos o que prometemos no IPO...

R\$ 2,2 mm

Breakeven EBITDA 4T23

Dotz mais forte e com geração de resultado



Ecosistema completo e pronto

Com Loyalty Coalizão, SuperApp e Techfin, já com ótima performance inicial



Dotz Parcela (BNPL)

Materialização de todo o Ecosistema Dotz integrado em um único produto

... e estamos preparados para alavancar



Foco no Cross-Sell

Utilizando nosso ecossistema completo, monetizando a base de milhões de usuários Dotz

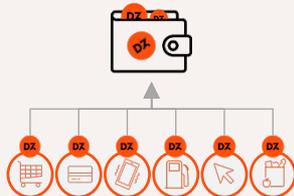


O ecossistema Dotz está pronto para expansão

Rentabilidade, digitalização, presença no PDV, plataforma com Loyalty e Produtos Financeiros

Loyalty por coalizão (2009-2018)

Parceiros de diferentes segmentos usando uma mesma moeda



Ativos únicos construídos ao longo dos anos

- ✓ Presença no PDV varejo offline
- ✓ Dados únicos (transacional a nível de SKU)
- ✓ Engajamento
- ✓ Ferramenta de aumento de vendas para parceiros (varejo, bancos, farma, telecom, indústria)
- ✓ Marketplace online

54 milhões de clientes



Plataforma de engajamento

Cross-sell de produtos financeiros na base Dotz

Dados



478 mil SKUs distintos
11 bilhões SKUs na base Dotz

Marca



Eleita a empresa mais encantadora do segmento de fidelidade¹

SuperApp

5,6 milhões
downloads

Marketplace

R\$ 238 milhões
GMV processado 2023

Empréstimo Pessoal

R\$ 287
milhões

Originação de crédito em 2023²

151%
do CDI

Rentabilidade e do FIDC parceiro em 2023

Dotz Parcela

2x

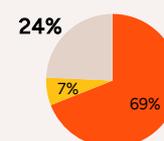
Clientes que usam Dotz Parcela tem maior frequência de compra quando comparado com o consumidor médio do varejo

MIX FATURAMENTO (%)

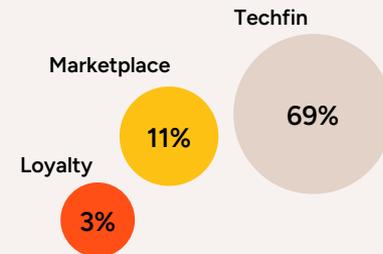
2020



4T23



CAGR² 2020-2023 (%)



¹Fonte: Consumidor Moderno

²Compound Annual Growth Rate, ou Taxa de Crescimento Anual Composta, mede o crescimento durante um período específico

Evoluções 2023: Loyalty B2B

LOYALTY

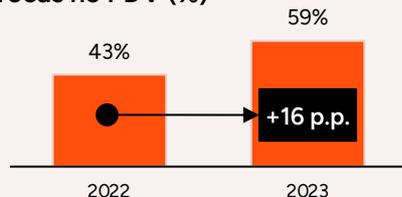
SUPER APP

TECHFIN

Propósito de alto impacto (gerar renda extra para nossos clientes) e aquisição de clientes para nosso ecossistema

VAREJO OFFLINE

Trocas no PDV (%)



Novas parcerias firmadas



Re-lançamento



Nova

Nova API de Trocas



Meu Varejo:

- Melhorias contínuas em 2023;
- Ativações de produtos da indústria no PDV;
- Campanhas de Missão de Gasto;
- Campanhas de Reativação;
- Visão completa do resultado das campanhas.

Fortalecimento da parceria com indústrias:

- 104 marcas ativadas;
- Mais de 2.500 SKUs promocionados no período;
- Crescimento de 32% de vendas dos SKUs promocionados.

Parcerias com indústria



BANCOS

NOVO PARCEIRO:



CAMPANHAS PROMOCIONAIS

R\$ 17,6 mm em faturamento em 2023

- Desejo OuroCard
- OuroAgro
- Broto
- Bolão Visa Copa Feminina
- Meu Parceiro BB com Ativos SA



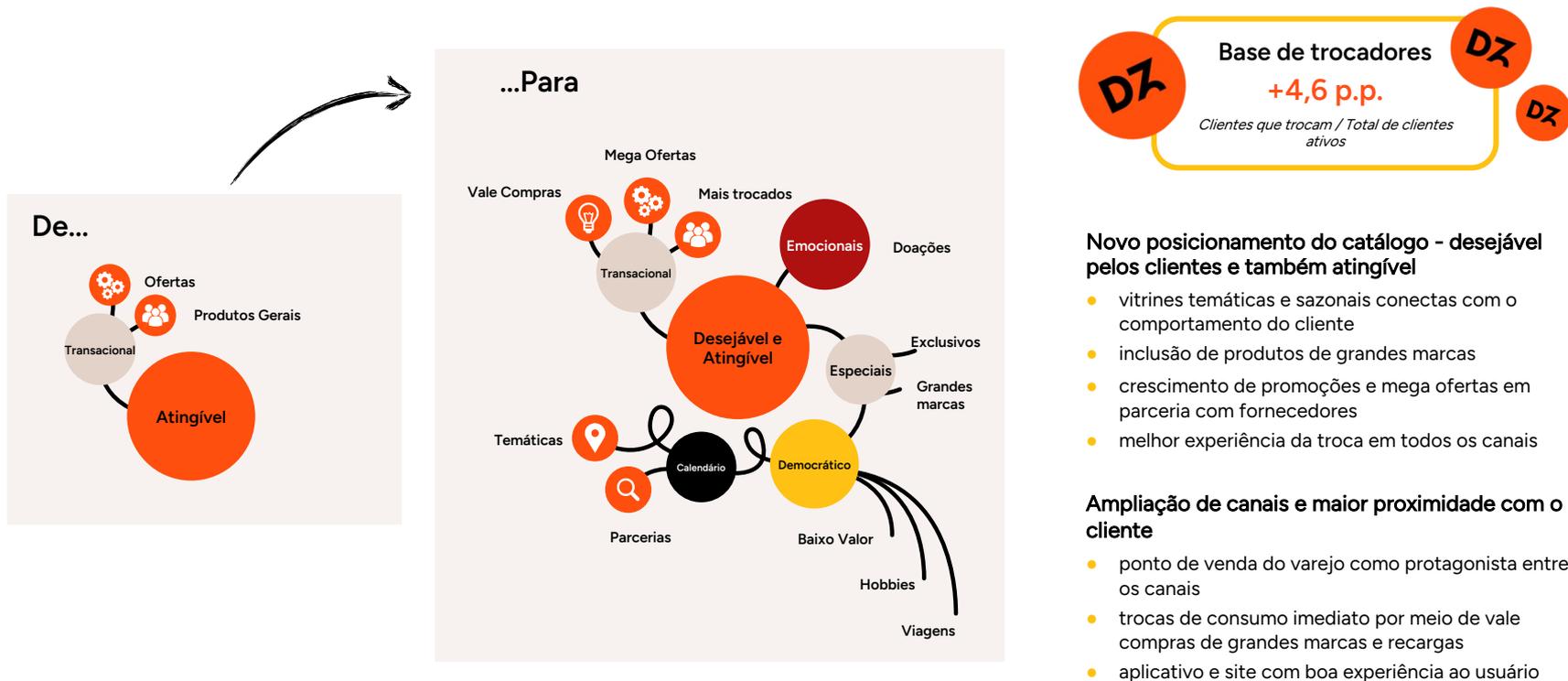
Evoluções 2023: Loyalty B2C

LOYALTY

SUPER APP

TECHFIN

Cliente mais engajado e mais propenso ao cross-sell do ecossistema Dotz



Evoluções 2023: Super App

LOYALTY

SUPER APP

TECHFIN

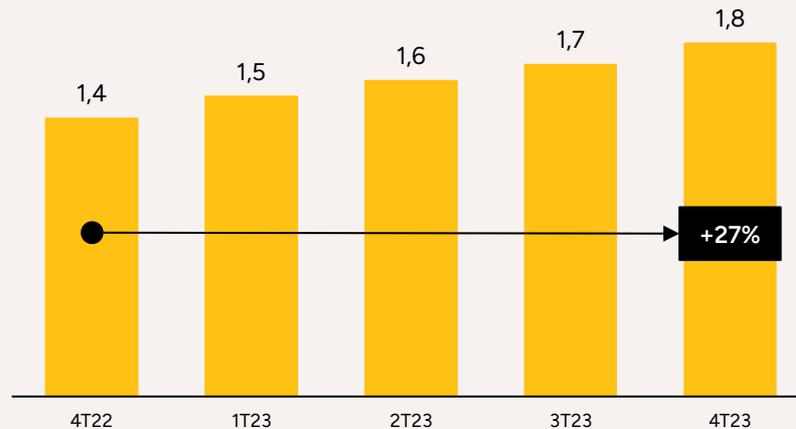
Melhorias em segurança, UX impactando na digitalização dos clientes Dotz

CONTA DIGITAL

App downloads (# mm)



Cadastros (# mm)



Nota do SuperApp



Google Play

4,6★

79,8 mil avaliações



App Store

4,3_{de 5}

11,6 mil avaliações

Evoluções 2023: Techfin

LOYALTY

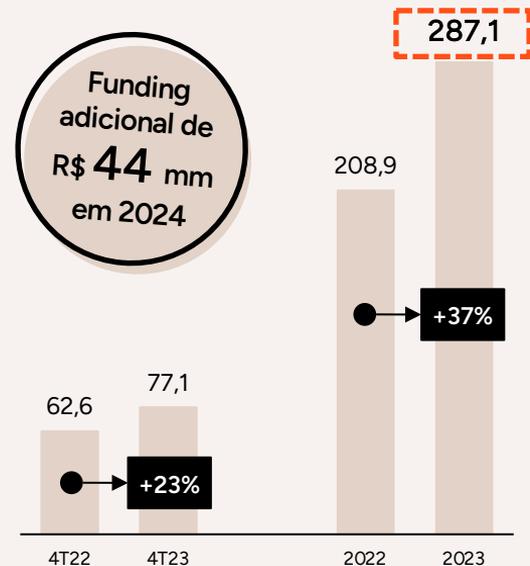
SUPER APP

TECHFIN

Produtos Financeiros: Aumento da originação de crédito conciliado com aumento da rentabilidade da carteira no FIDC parceiro; modelo asset-light

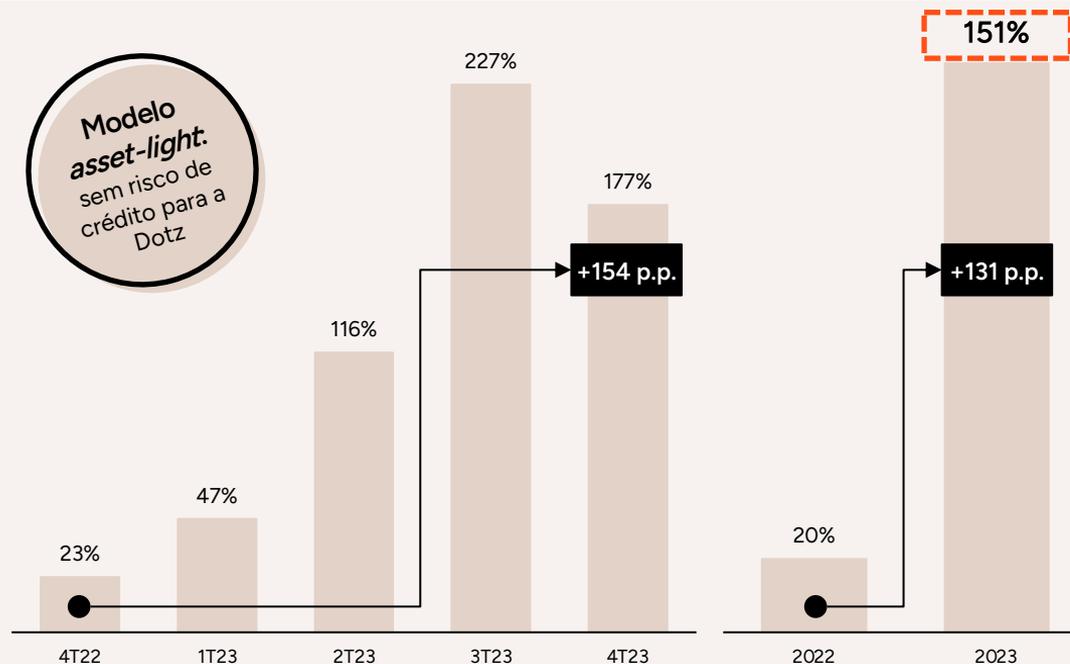
ORIGINAÇÃO (R\$ mm)

Obs.: Aquisição
NoVerde em Ago/22



RETORNO* QUOTAS FIDC (% CDI)

Modelo
asset-light.
sem risco de
crédito para a
Dotz



*Retorno FIDC no período / CDI acumulado no período

Evoluções 2023: Techfin

LOYALTY

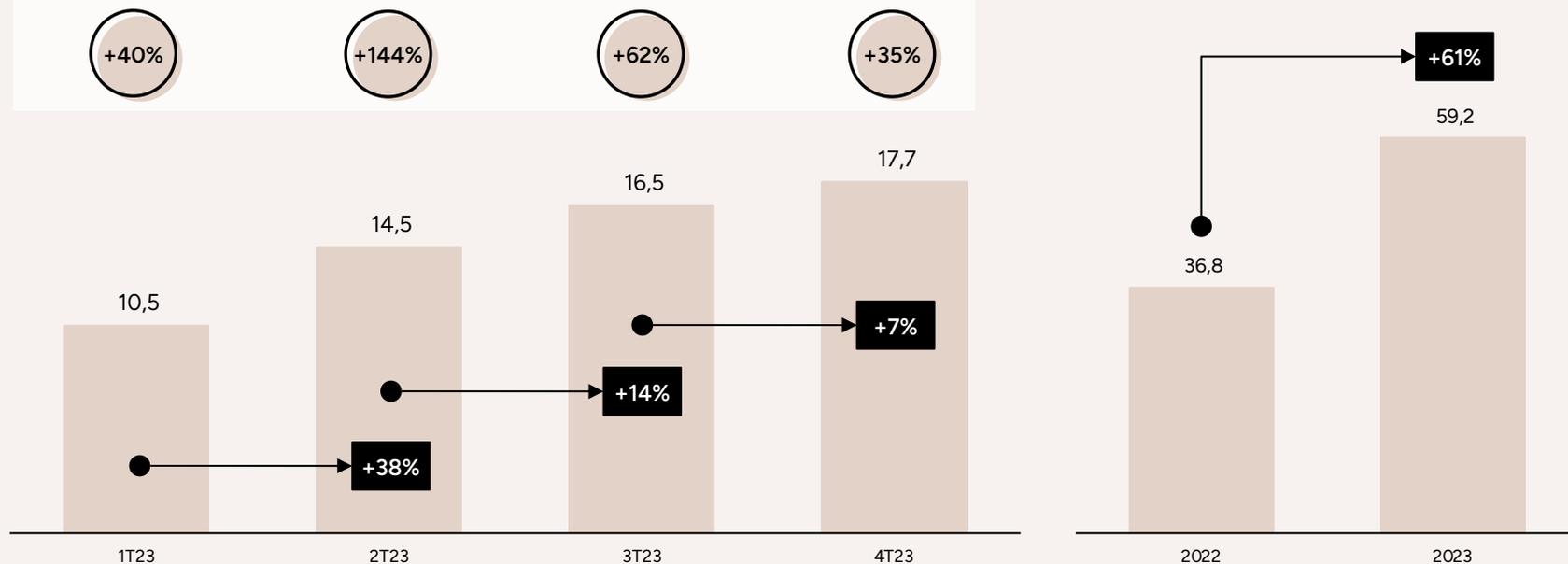
SUPER APP

TECHFIN

Crescimento consistente de serviços financeiros no ecossistema Dotz

FATURAMENTO (R\$ mm)

Crescimento vs igual trimestre 2022



Evoluções 2023: Techfin

LOYALTY

SUPER APP

TECHFIN

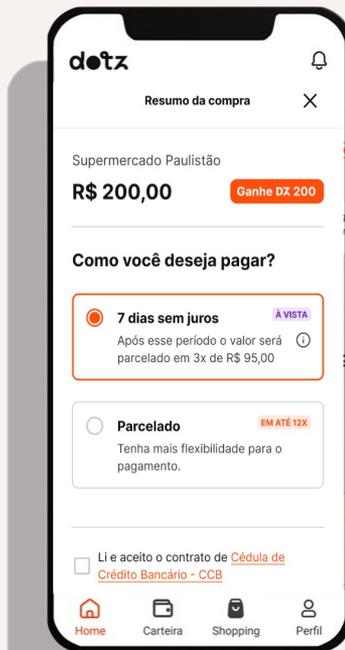
Dotz Parcela: novo produto já sendo testado com nossos parceiros. Usabilidade e market-fit aprovados, pronto para escalar na base instalada Dotz

Benefícios para o Parceiro

- Economia de MDR
- Zero risco de crédito
- +Vendas: aumento de frequência e ticket
- Pagamento parcelado no PDV

Benefícios para o Consumidor

- Flexibilidade: 7 dias s/juros ou até 6x
- Conveniência: pagamento simples
- Aumento do poder de compra

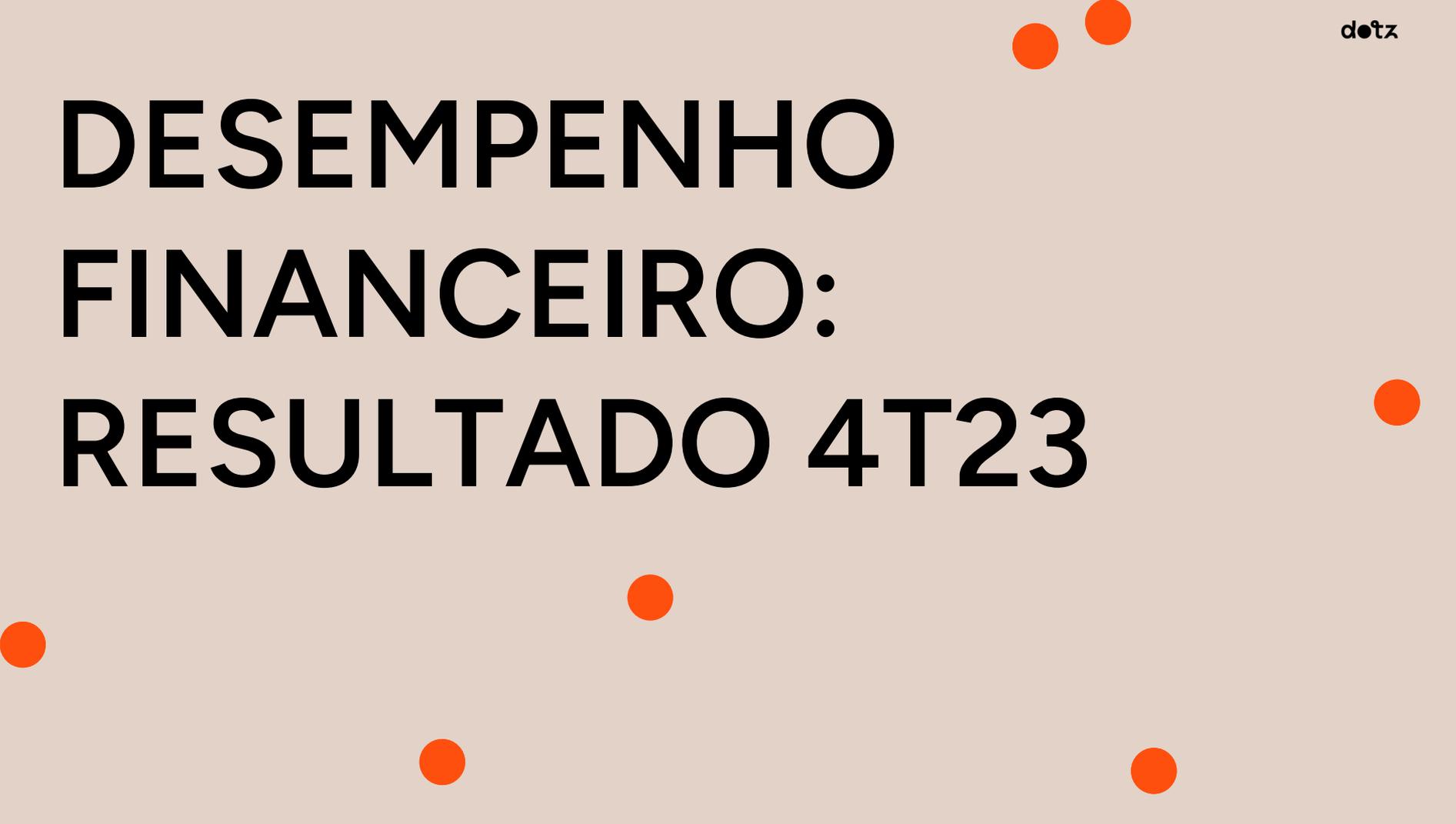


2x
+ FREQUÊNCIA

60%
+ CLIENTES NOVOS PARA O PARCEIRO

90%
+ R\$ NO TICKET DE QUEM USA

DESEMPENHO FINANCEIRO: RESULTADO 4T23

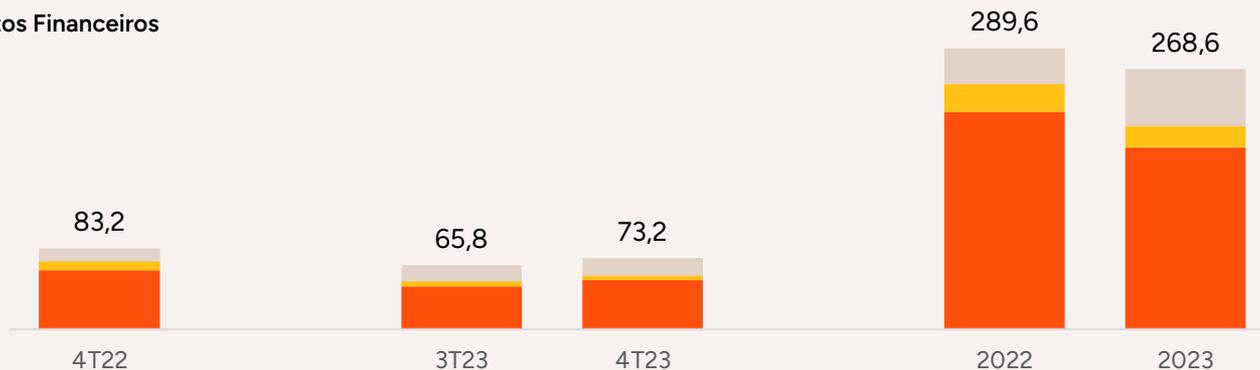
The slide features several decorative orange dots of varying sizes scattered across the background. There are two dots in the top right corner, one in the middle right, one in the bottom left, one in the bottom center, and one in the bottom right.

Aumento do mix de faturamento Techfin – Produtos Financeiros

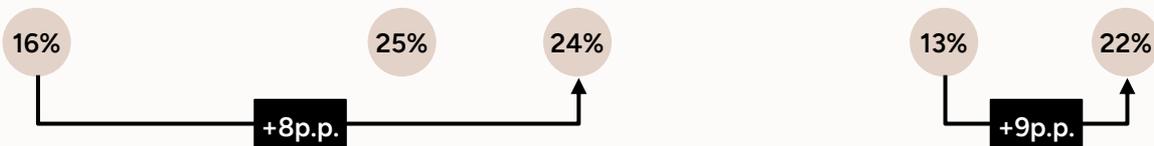
Transformação de uma empresa de Loyalty por coalizão em um verdadeiro ecossistema, com produtos financeiros rentabilizando a base de clientes

Faturamento (R\$ mm)

- Techfin – Produtos Financeiros
- Marketplace
- Loyalty



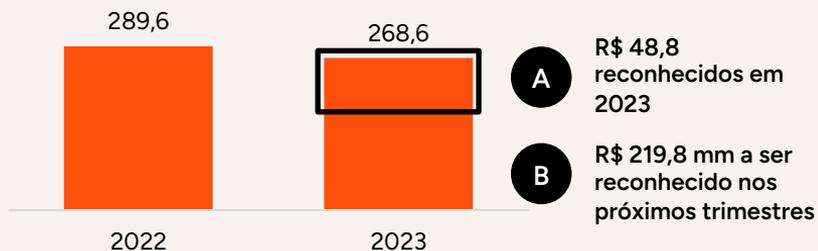
Percentual de Techfin no Faturamento



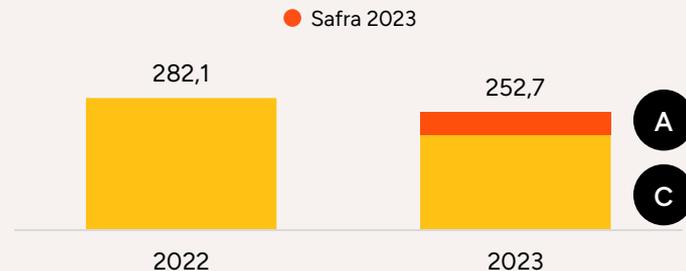
Evolução do reconhecimento da receita diferida

Receita Líquida antes de Custos de Resgates de R\$ 252,7 mm em 2023

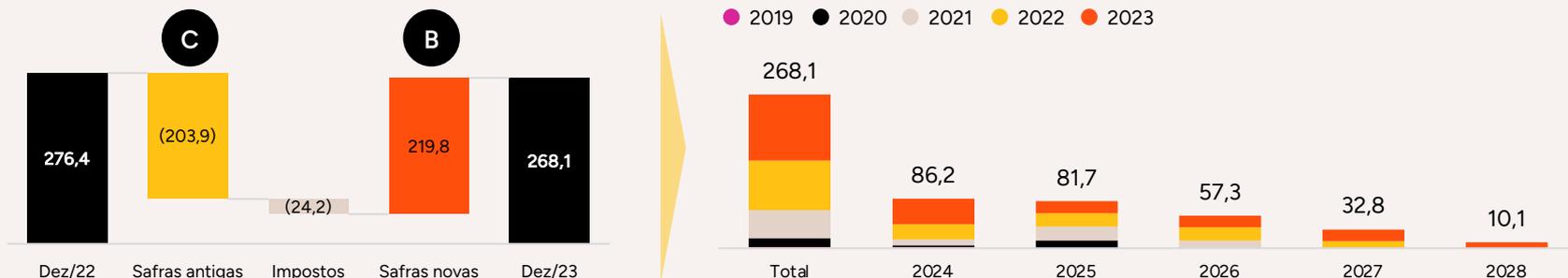
Faturamento (R\$ mm)



Receita Líquida antes de Custos de Resgates (R\$ mm)



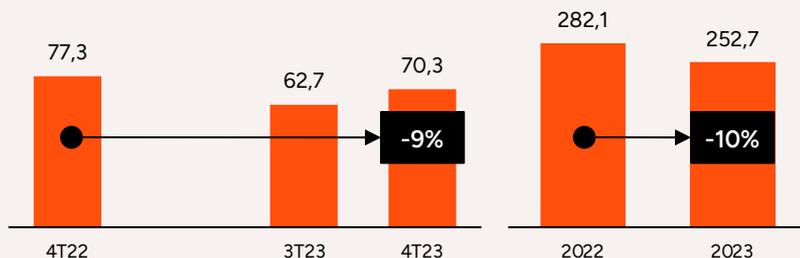
Cronograma de reconhecimento de receita diferida: R\$ 268,1 mm



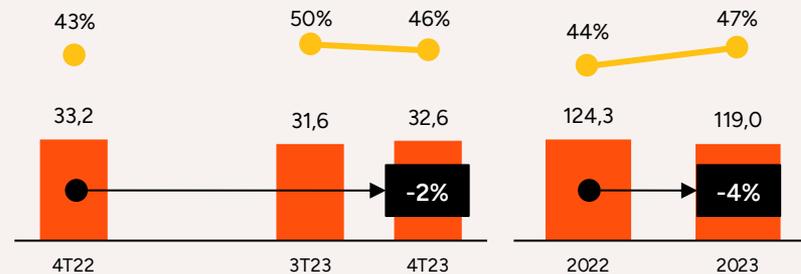
Resultados 4T23 com melhorias substanciais de rentabilidade

Rentabilidade: lucro bruto com melhoras de margem e redução expressiva de SG&A levando ao *Breakeven* de EBITDA no 4T23

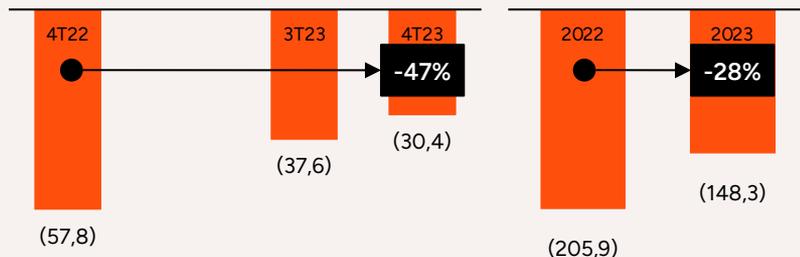
Receita Líquida antes de Custos de Resgates (R\$ mm)



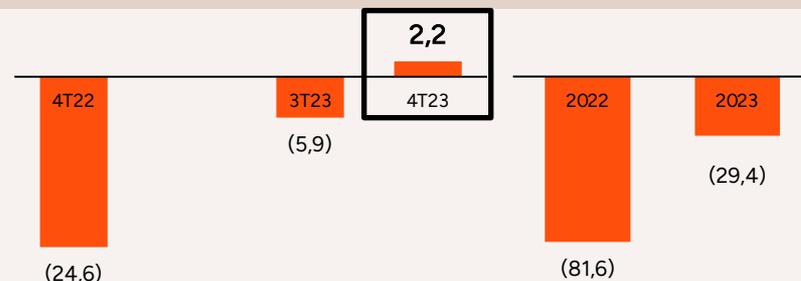
Lucro Bruto (R\$ mm) e Margem Bruta (%)



SG&A (R\$ mm)



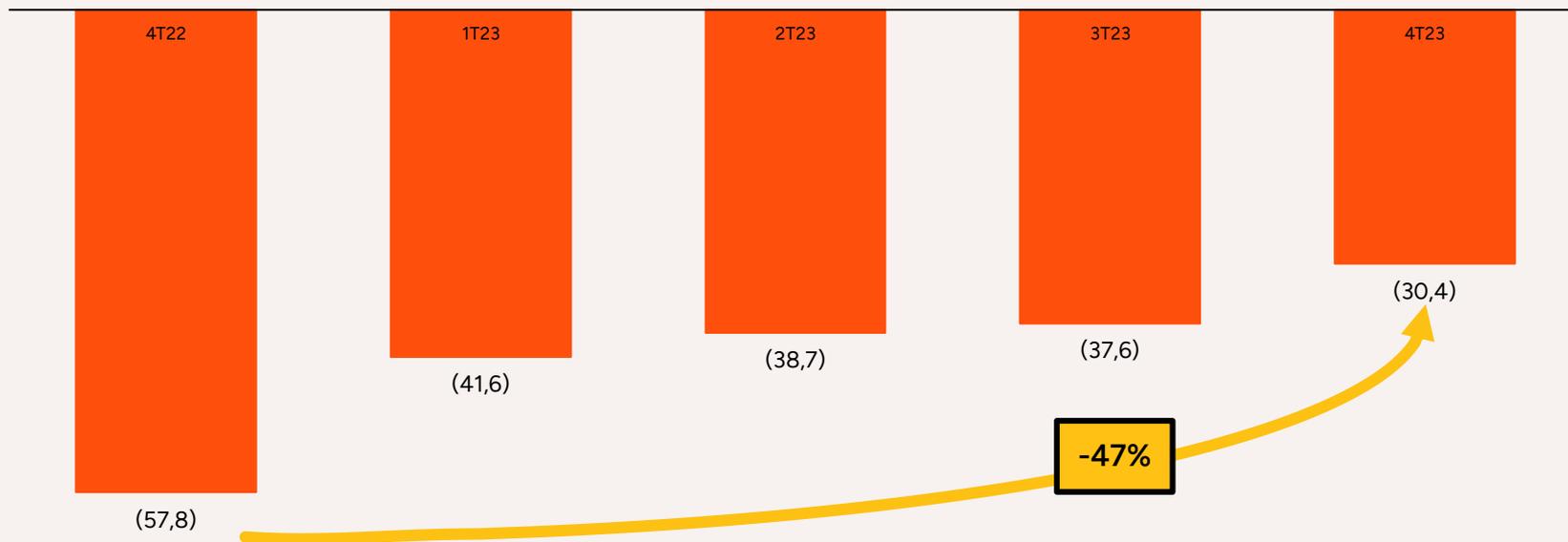
EBITDA (R\$ mm)



Highlight: evolução SG&A e readequação de estrutura

Evolução constante e otimização da estrutura de despesas permitiu uma redução de 47% no SG&A 4T23 vs 4T22

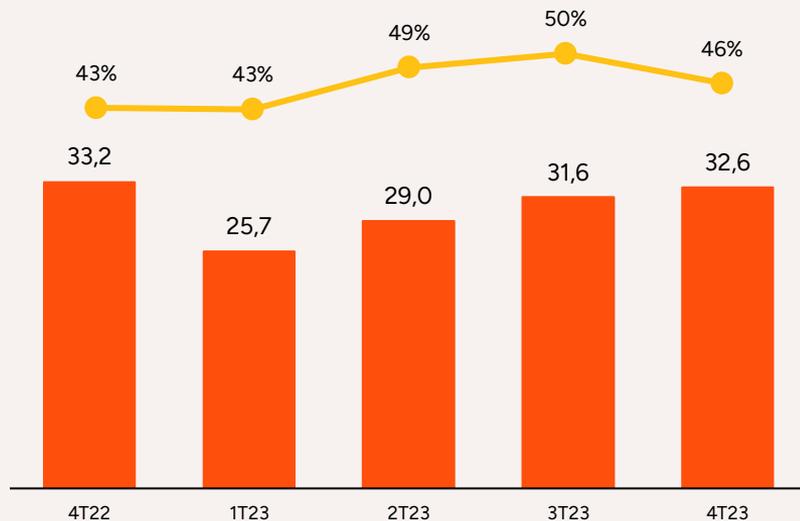
SG&A (R\$ mm)



Highlight: evolução do EBITDA e *Breakeven* 4T23

Resultados dos investimentos dos últimos anos se traduzindo no 4T23 com rentabilidade

Lucro Bruto e Margem Bruta (R\$ mm e %)



Percentual de Techfin no Faturamento:

16%

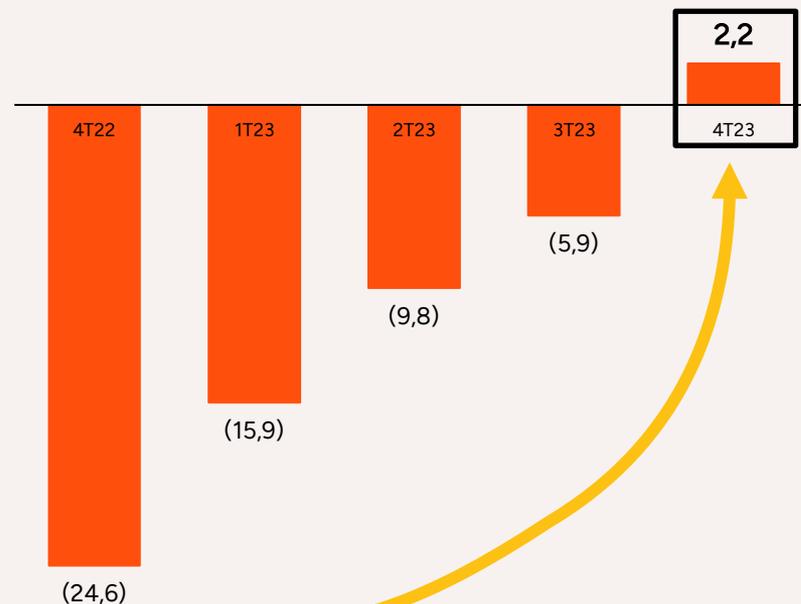
16%

23%

25%

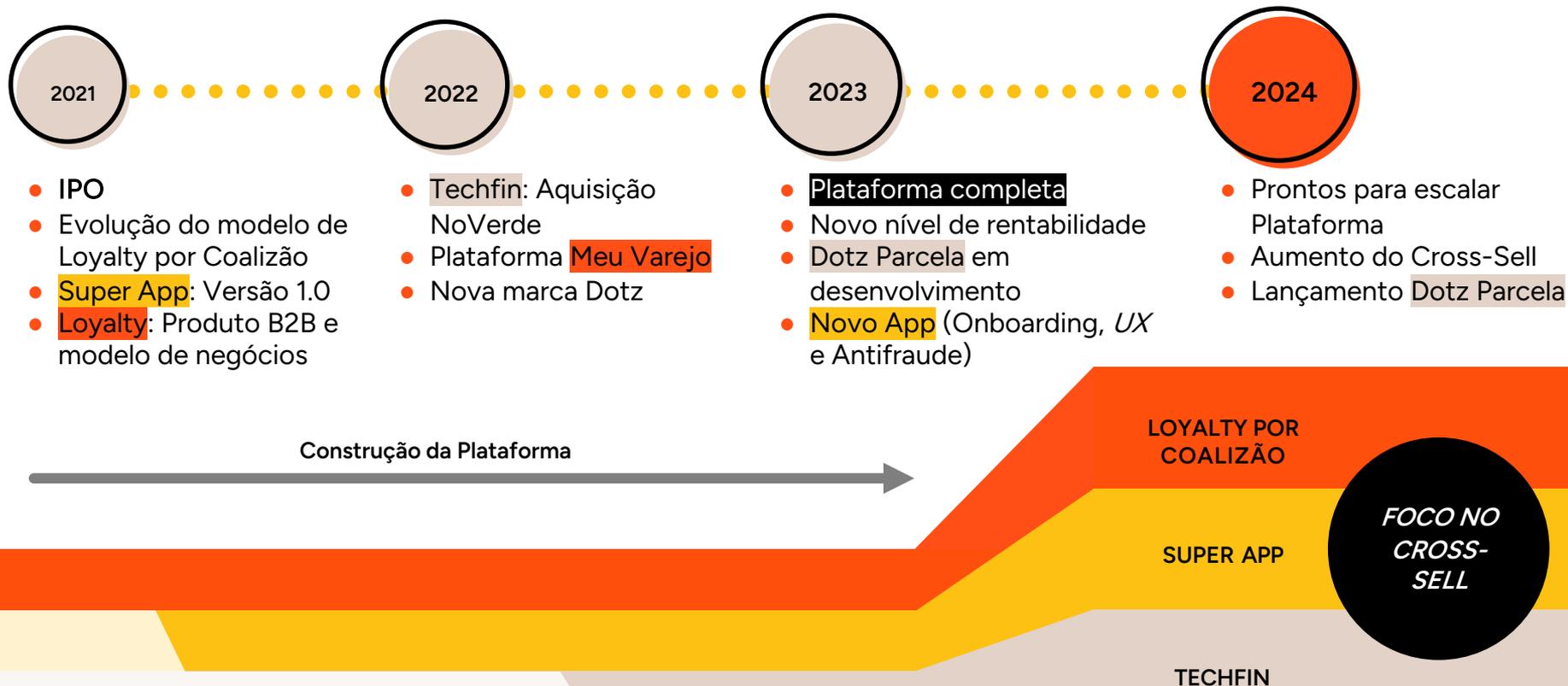
24%

EBITDA (R\$ mm)

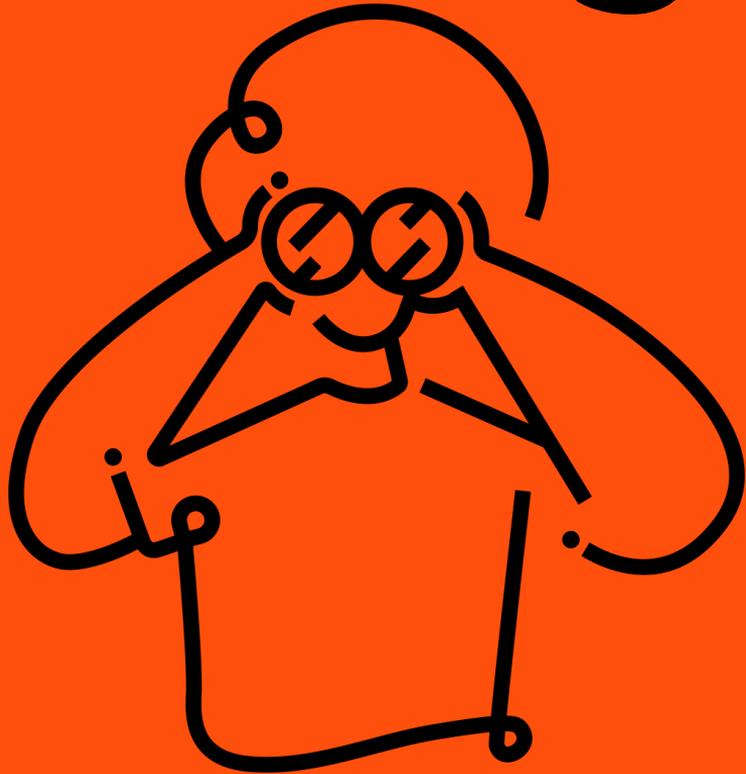


Nossa evolução: ecossistema completo e pronto para escalar

Desde o IPO, construímos a plataforma completa aliando Loyalty, Super App e Techfin.
Com a plataforma pronta, estamos prontos para aumentar o cross-sell em 2024



Obrigado!



dotz