



## DOTZ SA

Companhia Aberta de Capital Autorizado  
CNPJ/ME nº 18.174.270/0001-84  
NIRE nº 35.300.453.166

### COMUNICADO AO MERCADO Prévia Métricas Operacionais 2T21

A Dotz S.A (“Companhia”), plataforma de engajamento B2B2C que integra milhões de consumidores e parceiros comerciais apresenta a performance de suas principais métricas operacionais no 2T21.

Principais destaques operacionais:

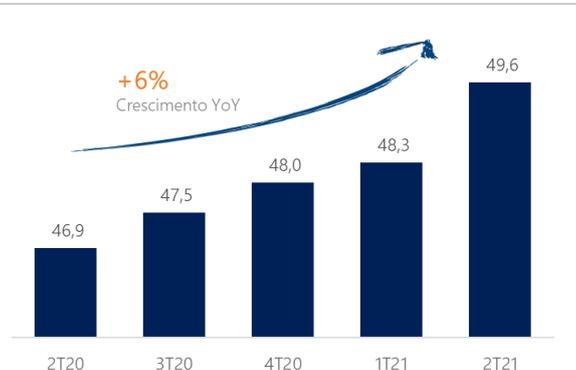
- **Em Base de Usuários:**
  - Crescimento orgânico da base, atingindo **49,6 milhões Contas Dotz** em junho de 2021
  - **1,5 milhões** de downloads da **Conta Digital Dotz**, **crescimento de 10X em relação ao 2T20**
- **Em Loyalty:**
  - Expansão da base de parceiros no varejo físico com assinatura de 3 novos contratos no 2T21, totalizando no 1S21 um **GMV potencial adicional de R\$ 2,8 bilhões**
  - Em Bancos, destaca-se a realização das campanhas promocionais para os portfólios de cartões dos bancos parceiros: Banco do Brasil e Caixa, **atingindo 5 milhões de clientes**
- **Em Marketplace:**
  - **Crescimento de 70%, em relação ao 2T20**, no GMV da plataforma GDO e de 67% na comparação 1S21 versus 1S20, totalizando R\$ 131,9 milhões no 1S21
- **Em TechFin:**
  - **Crescimento de 76%, em relação ao 2T20**, da base de clientes ativos (LTM) dos cartões co-branded e de 49% no TPV LTM do mesmo portfólio
- **Em Inovação:**
  - lançamento do **pagamento integrado Dotz e Cash**, em uma única transação, em mais de 10 milhões de estabelecimentos comerciais com aceitação da bandeira Elo, através da Conta Digital Dotz

## Overview 2T21

Alinhado com nosso foco principal de gerar o *cross-sell* a partir da nossa base de clientes ativos do Loyalty, no segundo trimestre de 2021 apresentamos **evoluções importantes em Marketplace e TechFin**, refletidas no volume de vendas afetadas no GDO (Ganhe Dotz Online - plataforma de marketing afiliado) e na base de clientes ativos com nossos cartões co-branded.

Na frente de **Loyalty** continuamos com evolução orgânica da base de contas do Programa Dotz, atingindo a **base de 49,6 milhões em junho de 2021**, um crescimento de 6% desde junho de 2020.

Contas Dotz - # mm

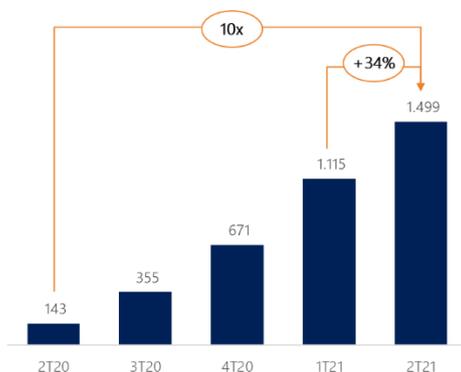


Atingimos a marca de aproximadamente **1,5 milhão de downloads da nossa Conta Digital Dotz**, sendo que 640 mil com cadastro válido para realização de transações de pagamento e de compras.

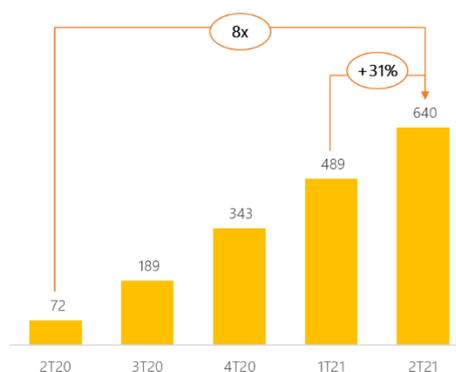


Conta Digital Dotz

Downloads - # mil

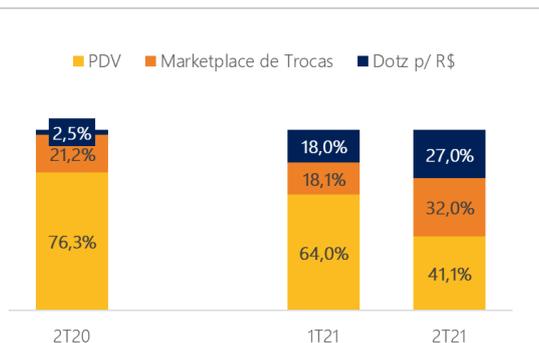


Cadastros - R\$ mm



O engajamento da base com as soluções de pagamento disponíveis na Conta Digital Dotz é percebido pelo crescente aumento do volume de resgate de pontos Dotz por Reais. Esta opção representou 27% das trocas realizadas no 2T21, sendo 9 p.p. superior ao observado no 1T21:

Perfil de Trocas



A captação de recursos concluída com o IPO em 31 de maio de 2021 permitirá a aceleração da monetização da nossa base através de *cross-sell* de soluções em Marketplace e TechFin. Nossos principais focos de investimento, que já estão em andamento, são:

- Desenvolvimento de produtos e plataforma digitais, focando em Loyalty, Marketplace, TechFin, inovação e engajamento – Estamos já implementando um total de 24 Squads
- Marketing/Growth para gerar mais crescimento, melhores campanhas de CRM e mais personalização – Estamos já implementando um total de 11 Squads
- M&A, focando em oportunidades que agreguem produtos, tecnologia e pessoas inovadoras – Temos um pipeline robusto de conversas em andamento

## 1. Loyalty

Em Loyalty, continuamos expandindo nossa base de parceiros no Varejo Físico para proporcionar ao nosso cliente final cada vez mais alternativas de acúmulo e troca de Dotz. Ao longo de 2021, já formalizamos 7 novas parcerias, totalizando R\$ 2,8 bilhões de GMV potencial. Destacamos três destas parcerias que foram fechadas no 2T21:

### Novas Parcerias



Transferência de pontos Premmia para Dotz  
Participantes que acumulam e trocam benefícios na rede BR, passam a acessar o ecossistema da Dotz



Parceria de acúmulo  
Rede de eletro com 213 lojas distribuídas em 4 estados ( BA, TO, MG e GO)



Parceria de acúmulo  
Rede de drogarias com 114 lojas no AM

Dentre as parcerias recém implementadas, destaca-se a evolução que já acontece na parceria com o Carrefour, onde a Dotz é um dos principais parceiros de resgate.

Dentre as parcerias com instituições financeiras, destacam-se:

- Implementação de campanhas promocionais com o Banco do Brasil. Em março de 2021, formalizamos o anexo ao contrato operacional para início da operação que no 2T21, impactou uma base de mais 3 milhões clientes do Banco do Brasil, que receberam estímulos para aumento de ativação e spending nos portfólios de cartões Ourocard.
- Início de campanhas específicas para portfólio de cartões da Caixa, impactando uma base de 2,3 milhões de clientes com foco em aumento de spending e ativação do portfólio de Cartões Caixa. Ações iniciadas a partir da 2ª quinzena de junho de 2021.

### Campanhas Promocionais Bancos

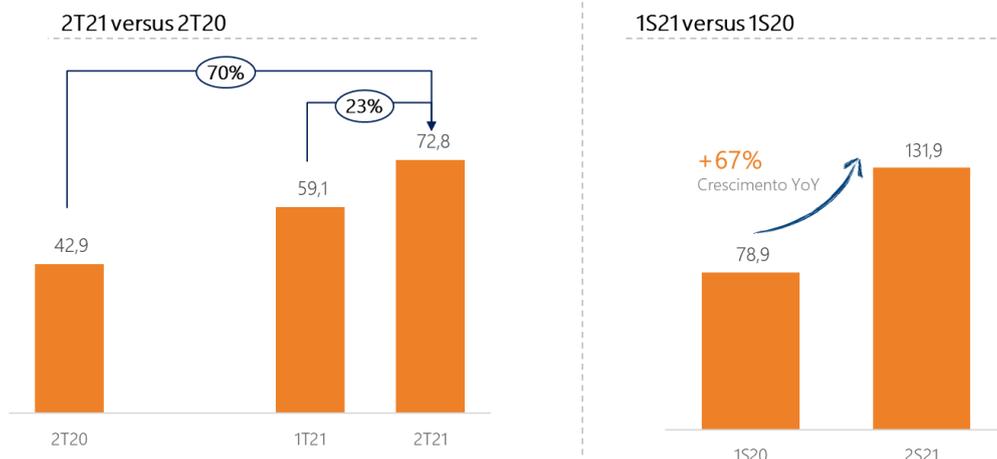


## 2. Marketplace

Em relação a nossa plataforma de marketing de afiliados (GDO), em linha com a tendência de expansão apresentada no 1T21, o GMV cresceu 70% na comparação entre 2T21 e 2T20. Apenas em junho de 2021 o GMV evoluiu 70% quando comparado com o mesmo mês de 2020.

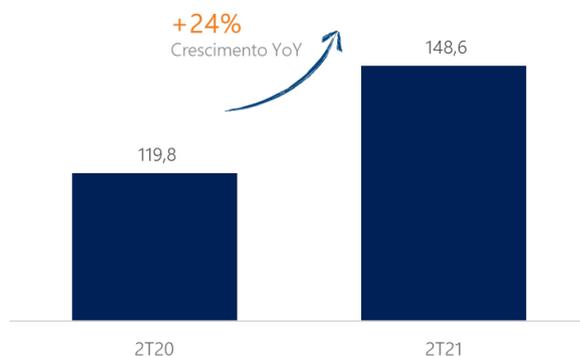
O primeiro semestre de 2021 apresentou GMV 67% superior ao observado em 2020, totalizando R\$ 131,9 milhões.

### GMV GDO - R\$ mm



A base de lembradores Dotz ativos (plug-in) atingiu o patamar de 148,6 mil em junho de 2021, um crescimento de 24% no comparativo com o mesmo período de 2020. Nossos clientes com o lembrador instalado possuem uma recorrência de compra 1,7 vezes superior.

### Plug-in - # mil



Destaca-se também a inclusão de mais 20 novos parceiros na plataforma GDO, fortalecendo ainda mais a nossa plataforma de marketing afiliado, chegando a mais de 200 parceiros cadastrados, com atuação em todas as categorias mais relevantes do e-commerce brasileiro.

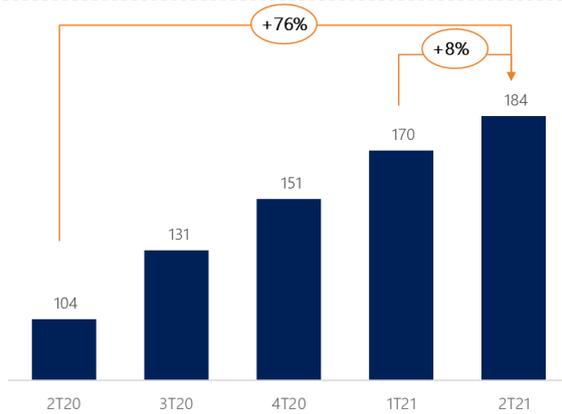
## 3. TechFin

A base de cartões co-branded ativos (LTM ou últimos 12 meses) das parcerias com Banco do Brasil e Banco BV atingiu 184 mil clientes ativos em junho de 2021, um crescimento de 76% em relação ao 2T20 e de 8% versus 1T21.

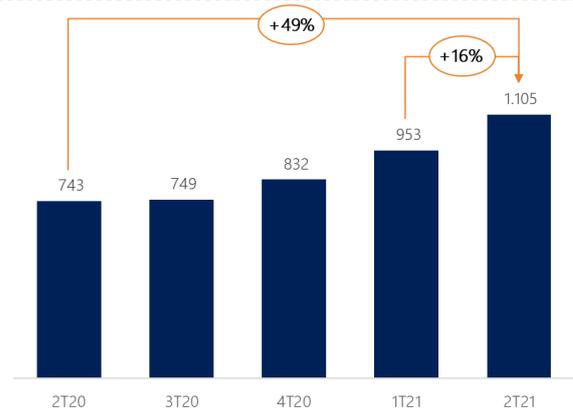
Esta base de clientes transacionou nos últimos 12 meses TPV de R\$ 1,1 bilhão, o que representa crescimento de 49% no comparativo com o 2T21.



Base Ativa LTM - # mil



TPV - R\$ mm



Ainda em TechFin iniciamos no 2T21 o modelo de oferta de crédito pessoal integrado na jornada de consumo, em nossa Conta Digital, através de parceria com instituições financeiras.

#### 4. Parcerias Estratégicas

##### Vivo

Finalizamos os contratos definitivos para outorga de opções de compra de ações da Dotz pela Vivo em junho de 2021. A partir de 01 de julho de 2021, inicia-se a contagem do prazo para cumprimento do faturamento esperado e da meta de clientes ativos que garante a Vivo a participação de até 2% na composição acionária da Dotz.

Dentre as ações que estão sendo viabilizadas no curto prazo destacam-se:

- Início da abordagem da base de clientes Vivo que detém plano Controle, somando a base já abordada de clientes com planos Pré-Pagos. Através da bonificação com Dotz para clientes que cumpram metas pré-estabelecidas, espera-se garantir maior fidelização e engajamento
- Ações voltadas para maior digitalização da base através de campanhas que garantam benefícios diferenciados para os clientes Vivo e Dotz que utilizam a Conta Digital Dotz

##### AntGroup

Os focos ao longo do 2T21 com relação a esta parceria estratégica foram:

- Conclusão das últimas etapas para formalização
- Definição e formação de time dedicado da Ant para atuação direta no dia a dia Dotz
- Discussões iniciais sobre estratégias para exploração da Conta Digital Dotz e oferta de serviços financeiros

São Paulo, 08 de julho de 2021.

**Otávio Augusto Gomes de Araujo**  
Diretor Financeiro e de Relações com Investidores