

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:

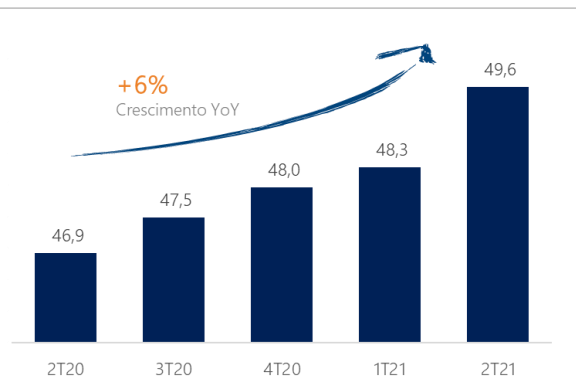
- **Em Base de Usuários:**
 - Crescimento orgânico da base, atingindo **49,6 milhões Contas Dotz** em junho de 2021
 - **1,5 milhões** de downloads da **Conta Digital Dotz**, **crescimento de 10X em relação ao 2T20**
- **Em Loyalty:**
 - Expansão da base de parceiros no varejo físico com assinatura de 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

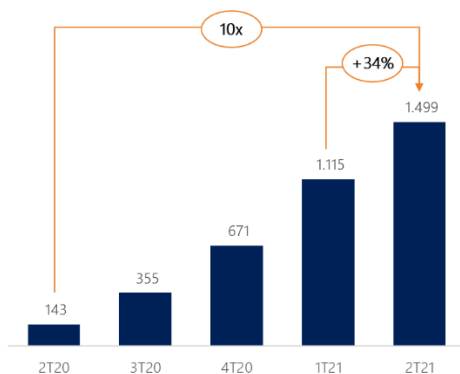


Atingimos a marca de aproximadamente **1,5 milhão de downloads da nossa Conta Digital Dotz**, sendo que 640 mil com cadastro válido para realização de transações de pagamento e de compras.

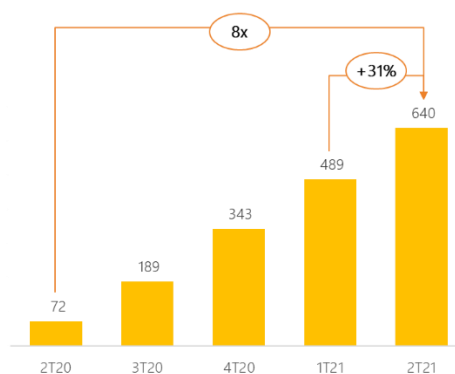


Conta Digital Dotz

Downloads - # mil

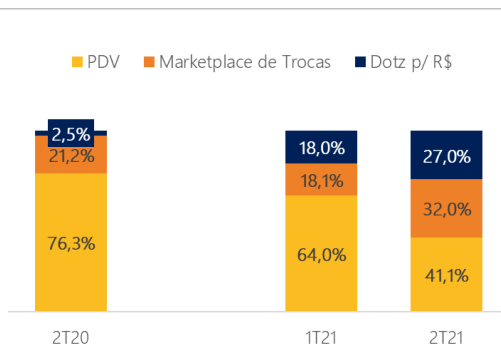


Cadastros - R\$ mm



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 drogas 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

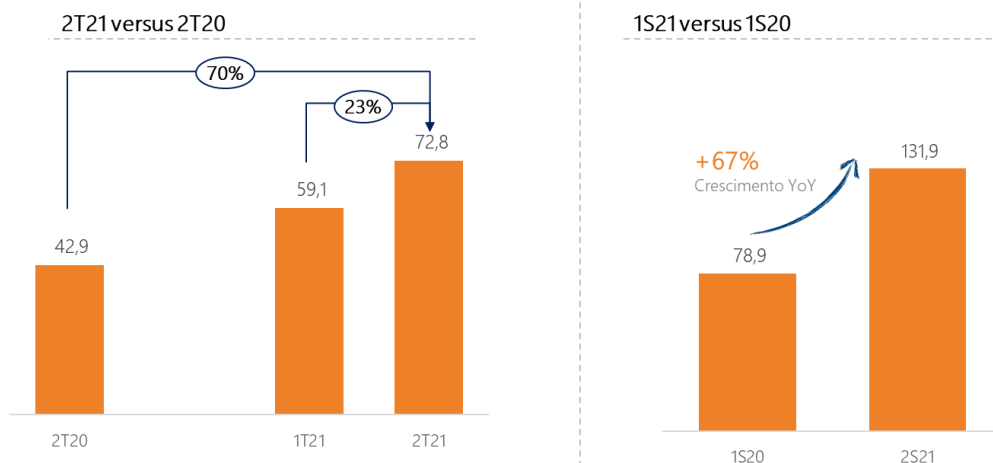


2. Marketplace

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.

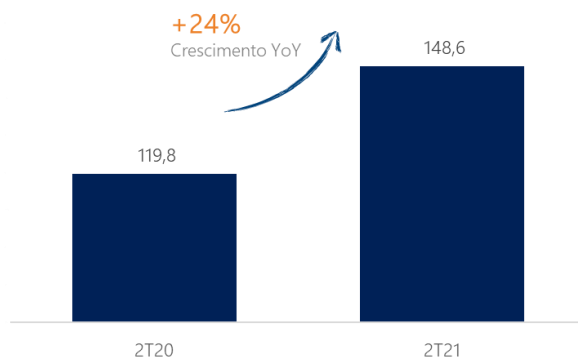
O primeiro semestre de 2021 apresentou GMV 67% superior ao observado em 2020, totalizando R\$ 131,9 milhões.

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.

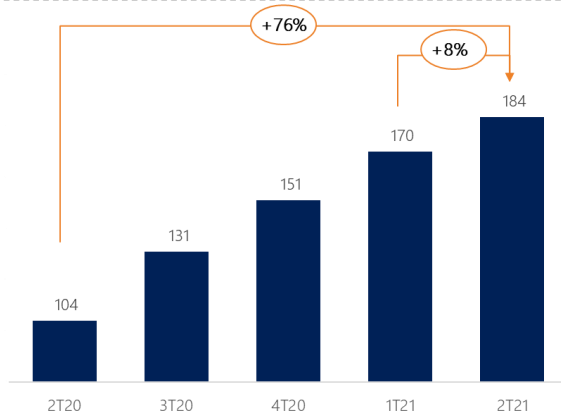
3. TechFin

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.

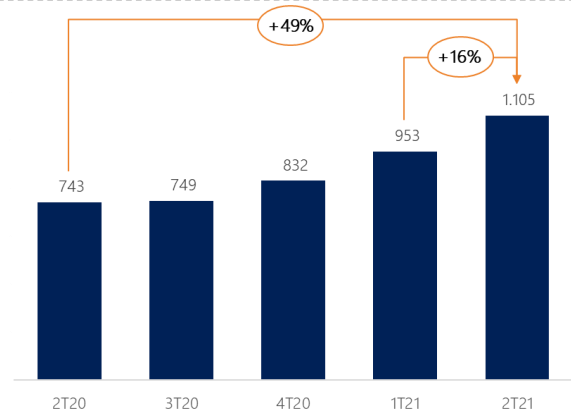
Esta base de clientes transacionou nos últimos 12 meses TPV de R\$ 1,1 bilhão, o que representa crescimento de 49% no comparativo com o 2T21.



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