

dotz inc.

2T22

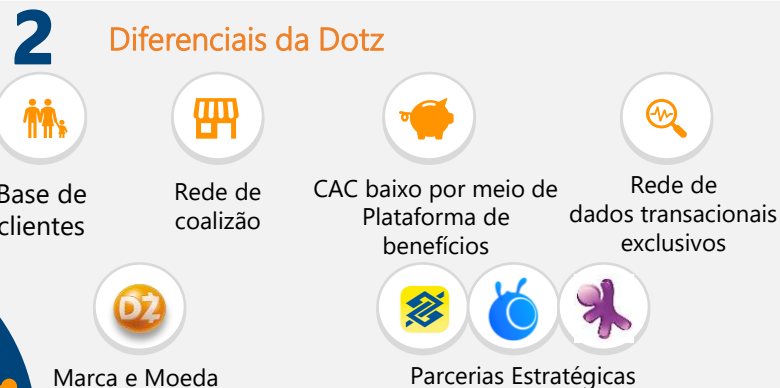
RESULTADOS

O que fazemos

- Aumentamos o resultado dos nosso parceiros
- Recebemos um take rate por isso
- Parte do take rate é revertido em benefícios aos usuários
- Aumentamos o poder de compra dos usuários, que concentram as transações em nosso ecossistema

1 Foco

- Aumento do ARPU fazendo meio de cross-sell em nossos clientes mais engajados



Onde estamos

4 Digitalização

- Dotz SuperApp é o nosso canal de engajamento que melhora o cross-sell
- Acelerador de cross-sell
- Killer use case
- Parceria com Ant Group

3 Pilares do nosso modelo de negócios

Loyalty

- Nosso motor de dados (dados, consumidores e frequência)
- Coalizão offline e parceiros financeiros
- Baixo CAC e clientes

Marketplace

- Acelerador chave de proposição de valor B2C (mais dotz)

TechFin

- TechFin é onde a monetização aumenta exponencialmente
- Maiores Take rates

1 ano do nosso IPO – Entregas concretas no período

**A**

Nosso foco

Incremento do ARPU
(2T22 YoY) → **58%**

Crescimento do Faturamento
(1S22 vs 1S21) → **27%**



Mktplace + Techfin representam **20%** do faturamento, **+4p.p.** de crescimento em relação ao 2T21

B

Pilares do nosso modelo de negócios

1. Loyalty – nosso motor e nosso *cash cow*

Novos parceiros no Varejo		Parceria com a Vivo
R\$ 8,0 BI	1 MM	+39%
GMV potencial	Potenciais novos clientes	Aumento do # de clientes ativos sendo 40K de vendas do Plano Controle
Bancos – Projetos Especiais		
R\$ 15,2 MM em faturamento no 1S22		

2. Marketplace – acelerador da proposta de valor do cliente

+35%	Crescimento do GMV LTM no GDO	8%	Crescimento take rate 2T22 vs 1T22
-------------	-------------------------------	-----------	------------------------------------

3. TechFin – monetização exponencial



Aquisição concluída em 1 de Agosto de 2022

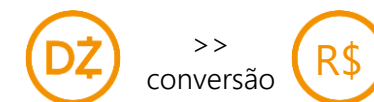
Originação na base Dotz em apenas 3 meses

R\$ 11,5 MM

C

Engajamento e digitalização

1. Conta Digital – Ferramenta de engajamento para aumentar o cross sell



37% do total de resgates no 2T22

1,3 MM Cadastros da Conta Digital Dotz acumulados no 2T22

Clientes com transações na Conta Digital Dotz (YoY) **+90%**

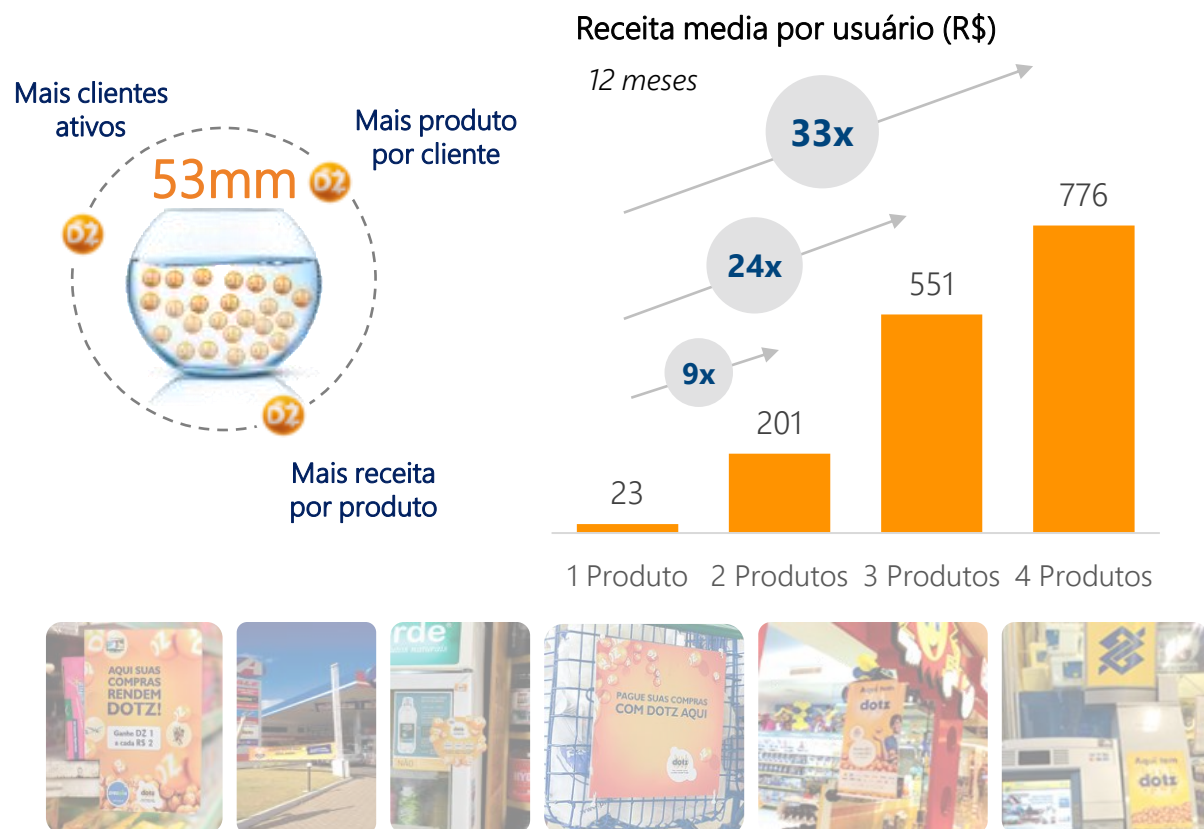
A Entrega do Game Plan



Estratégia Cross-sell com resultados significantes

Forte atração para base de clientes originada na coalizão com incremento de ARPU baseado em cross sell

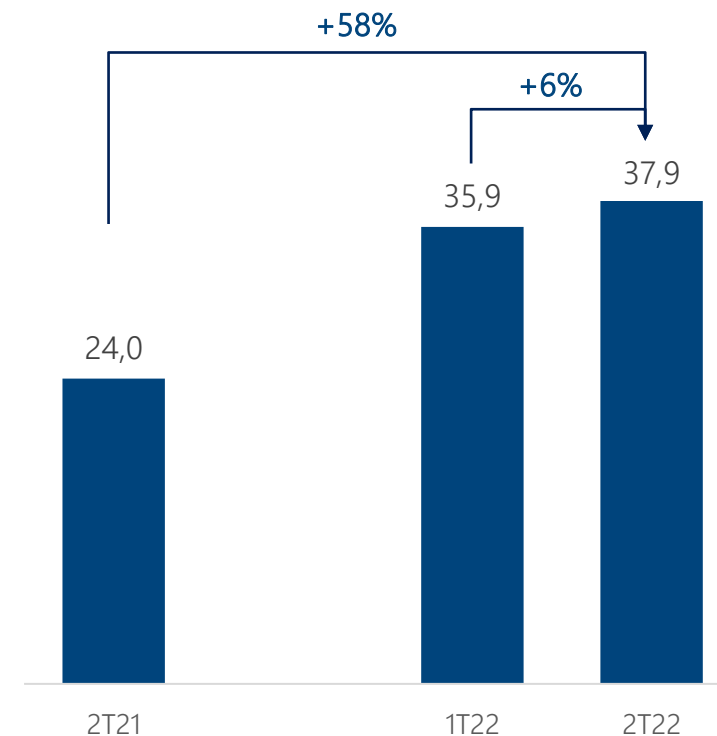
Cross Sell



Grande base de consumidores e somos pagos por nossos parceiros para crescer em usuários e dados

ARPU

(em R\$)



Uma vez que o usuário está na plataforma, é possível oferecer produtos adicionais sem custo marginal



Loyalty: +R\$ 8 bi em GMV, acelerando parcerias e ofertando novas soluções



Novas parcerias offline, novo produto de conversão automática com BB e evolução da parceria Vivo



Loyalty Bancos

- Novo produto de Conversão Automática com BB



Lançado em junho, oferta ativa em canais direcionados, força de vendas BB e ações de imprensa

Melhor proposta de valor em Conversão Automática BB (Dotz+)

- Faturamento de Projetos Especiais no 1S22: **R\$15,2 mm**



- Programa Pontos Caixa

Mais agilidade na transferência de ponto para a Dotz com a redução da quantidade necessária de pontos para fazer a operação



Loyalty Varejo

- Acelerando as parcerias atuais



Plano Controle Vivo Dotz

40 mil Planos vendidos em 2 meses

Ativação **+39,3%** crescimento clientes ativos Vivo (bases pré e Controle) em jun/22 (YoY)

- Ações promocionais com mais de 50 indústrias ativas em nossos parceiros regionais
- Novas Parcerias



Expansão do **portfólio** de parceiros para outros segmentos, destaques 1S22:



+R\$ 8 bi de GMV de Varejo alimentar no 1S22



Marketplace: crescimento de 51% no faturamento 1S22



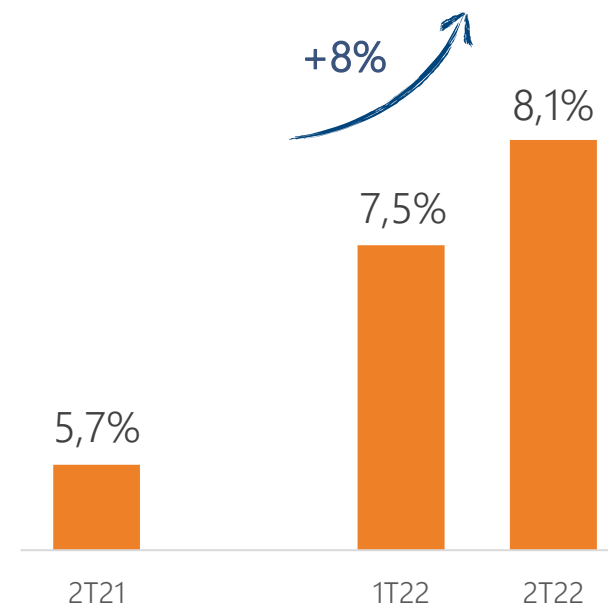
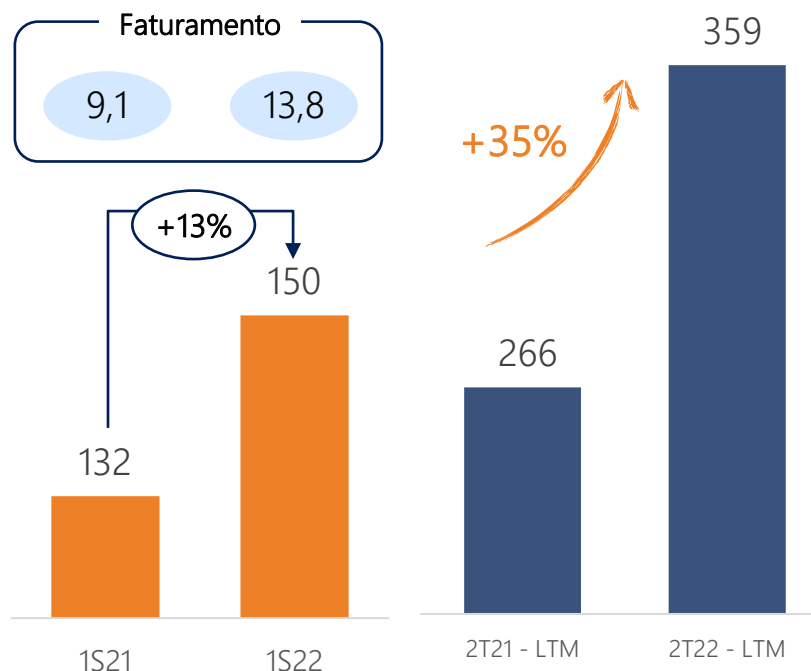
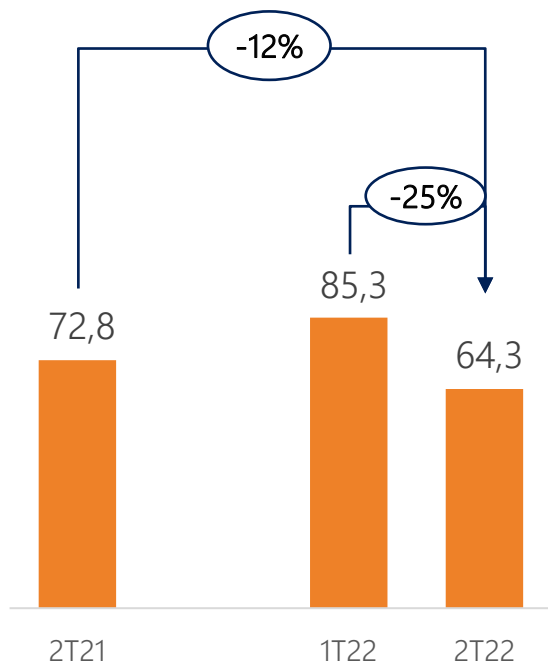
Mudança de patamar no Marketplace. Desvios observados em decorrência de questões macro são compensadas por melhores negociações e take rate



GMV - R\$ mm

GMV Acumulado - R\$ mm

Take Rate - %



Múltiplos
Parceiros
+100



Amazon Prime Day
vendas em 2022
+87% vs. 2021



TechFin: boa tração inicial para oferta de crédito na base Dotz



Dotz powered by Noverde: Tração imediata já nos primeiros meses com a base de clientes Dotz. E crescimento de 46% em TPV co-branded (YoY), mesmo com menor volume de vendas



Crédito Pessoal

Sem correr risco de crédito

Empréstimos pessoais na jornada através de parceiros



Dotz powered by Noverde (resultados iniciais)

Dotz powered by clientes NV já são responsáveis por mais de 70% do total de desembolsos do bucket de menor risco

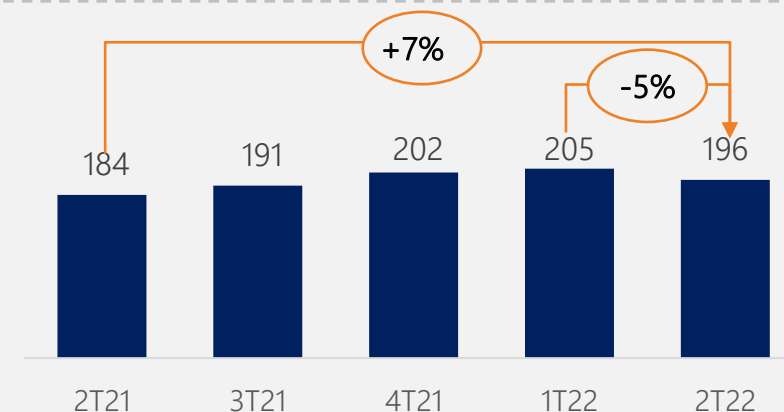
Originação de crédito na base Dotz ----- R\$ 11,5 mm

Simulação/Aprovados ----- 85%

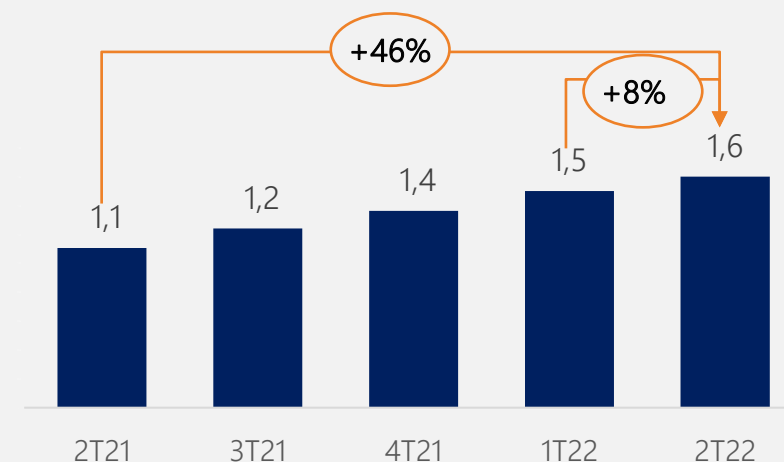
Cartões co-branded



Clientes Ativos LTM - # mil



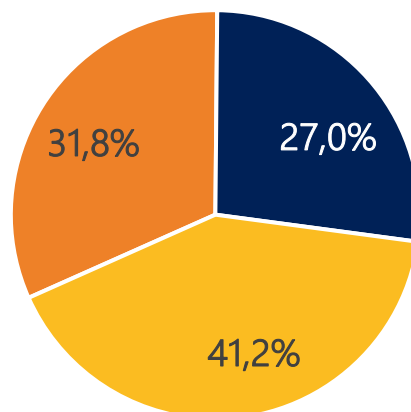
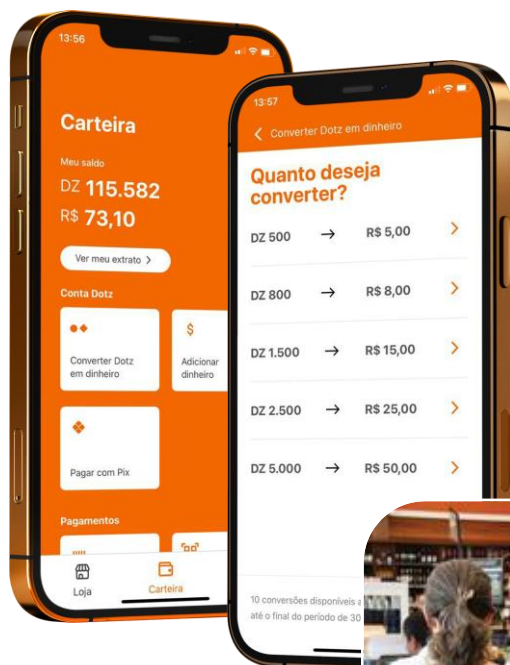
TPV LTM – R\$ mm



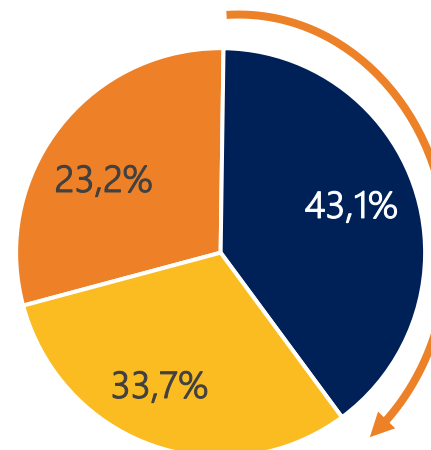
Resgate de Dotz como alavanca para engajamento e digitalização

Trocas de Dotz → R\$ (killer use case) permanece como opção relevante de resgate. Com a expansão de parcerias no Varejo reforçamos os resgate nos pontos de venda (PDV)

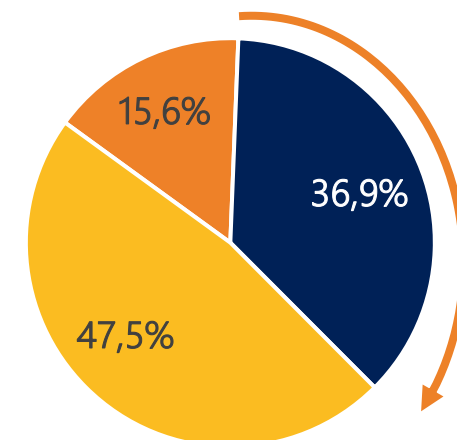
Resgates por Canal



2T21



1T22



2T22

Catálogo PDV Dotz -> R\$

Resgates de DZ → R\$ e PDV representaram 84,4% no 2T22

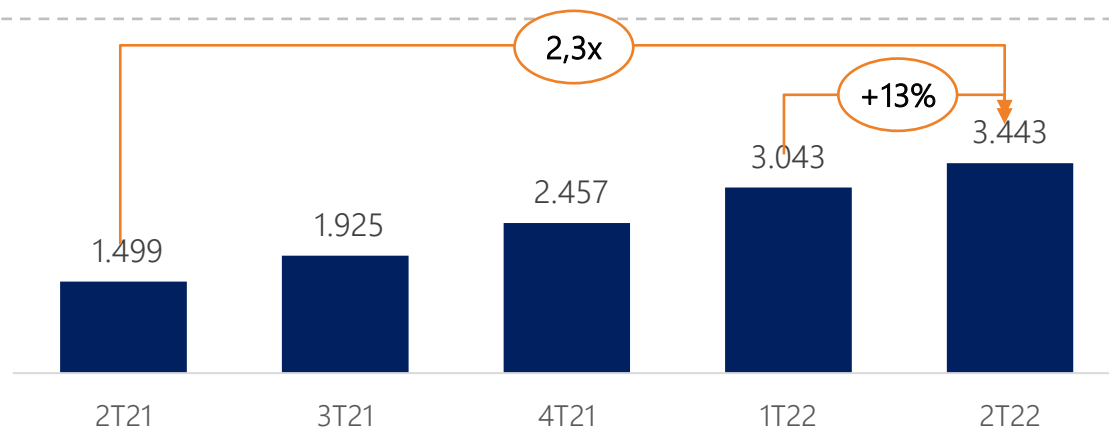
Digitalização: forte crescimento de cadastros e ativação

Crescimento significativo no total de downloads e cadastros da Conta Digital Dotz. Aumento no engajamento, mais clientes com transações e maior volume

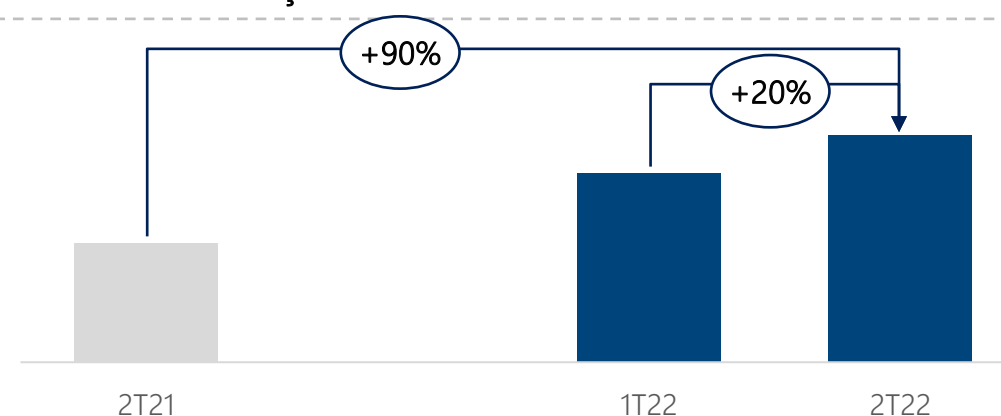


Conta Digital Dotz

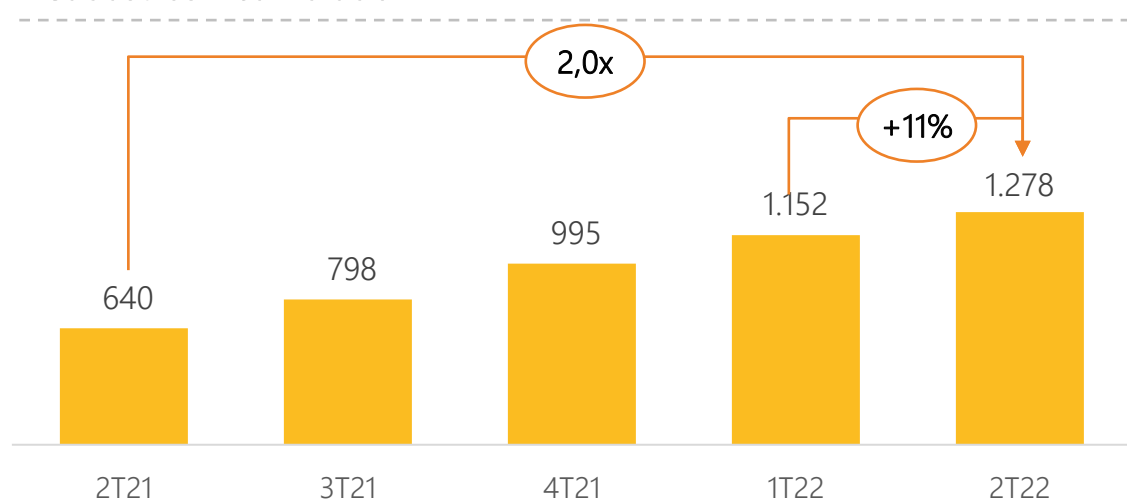
Downloads Acumulado - # mil



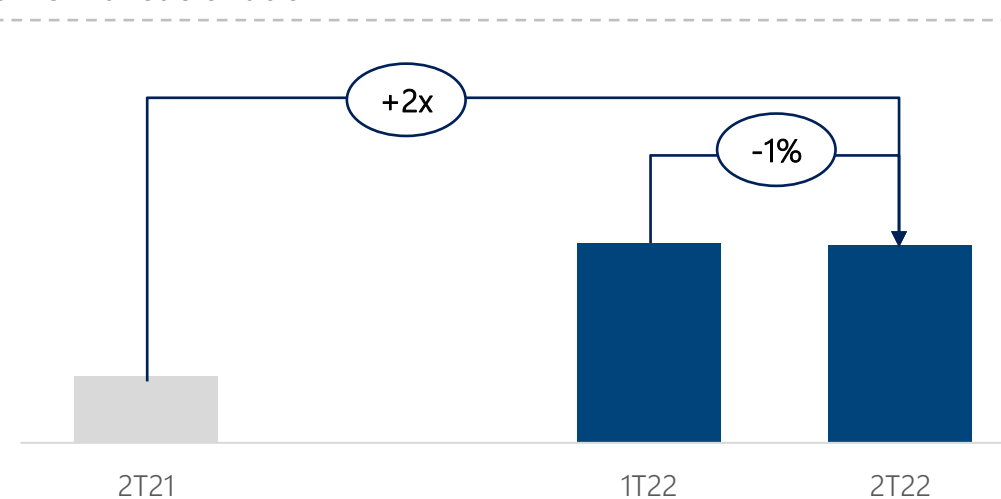
Clientes com Transações



Cadastros Acumulados - # mil



Volume Transacionado





2T22 | Desempenho Financeiro

Melhoria dos nossos resultados operacionais já entregam impacto real em nosso faturamento

Crescimento consolidado de 27% no 1S22 (vs. 1S21), com Loyalty entregando 21% e Marketplace e TechFin acima de 50%



Principais destaques Operacionais

Loyalty

53,0 mm

Contas Dotz
+6,8% versus 2T21



Marketplace

R\$ 149,6 mm

De GMV no GDO
+13% versus 1S21



8,4% Take Rate
médio

TechFin



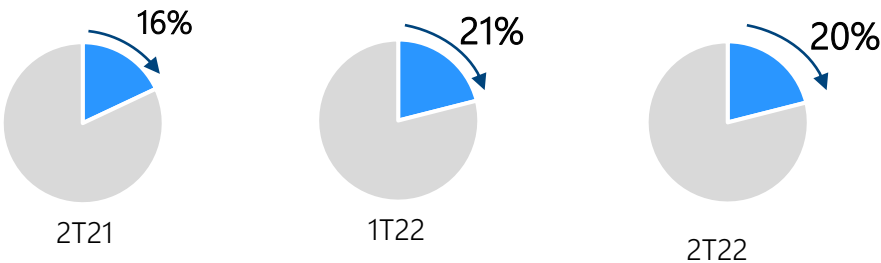
3,4 mm

Downloads da Conta
digital Dotz acum. no
2T22
2X versus 2T21



+7%
Base ativa (LTM) versus 2T21
+46%
Em TPV (LTM) versus 2T21

Representatividade no Faturamento (Marketplace + TechFin)



Crescimento do Faturamento (2022 vs. 2021)

	IPO 2T21	Pós-IPO	
		2T22	1S22
Loyalty	14%	9%	21%
Marketplace	59%	36%	51%
TechFin	79%	52%	58%
Consolidado	20%	14%	27%
Faturamento R\$ mm	56,0	64,1	135,7

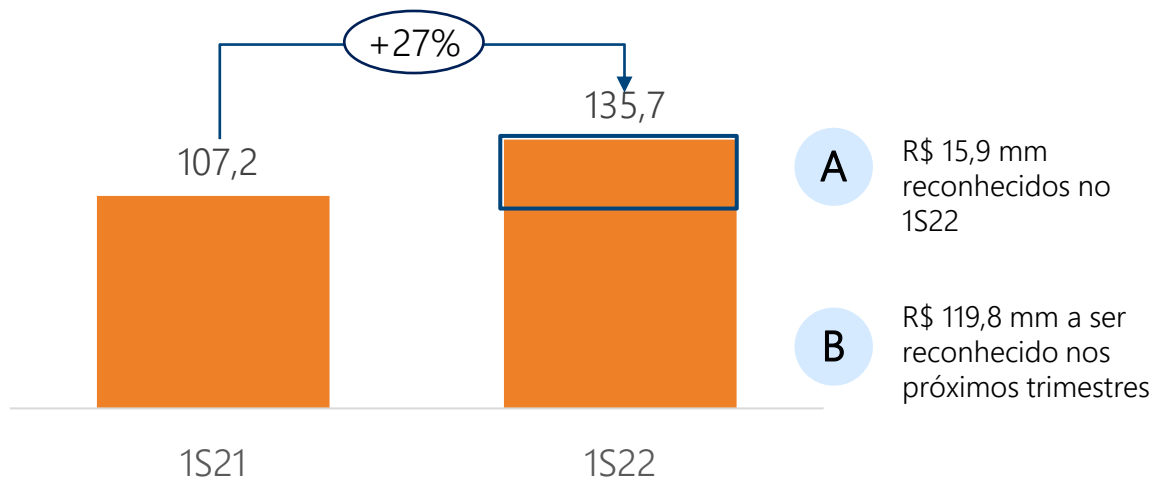
Os faturamentos são reconhecidos como receita diferida e impactarão o resultado nos próximos 48 meses

Crescimento da receita com volume relevante de receita diferida contratada

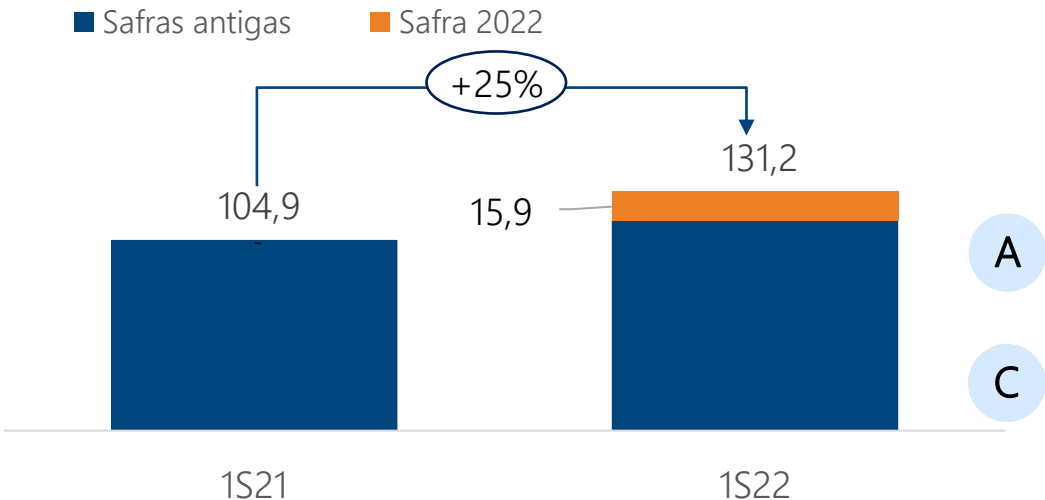


Crescimento de 25% na receita líquida de custos de resgate versus 1S21

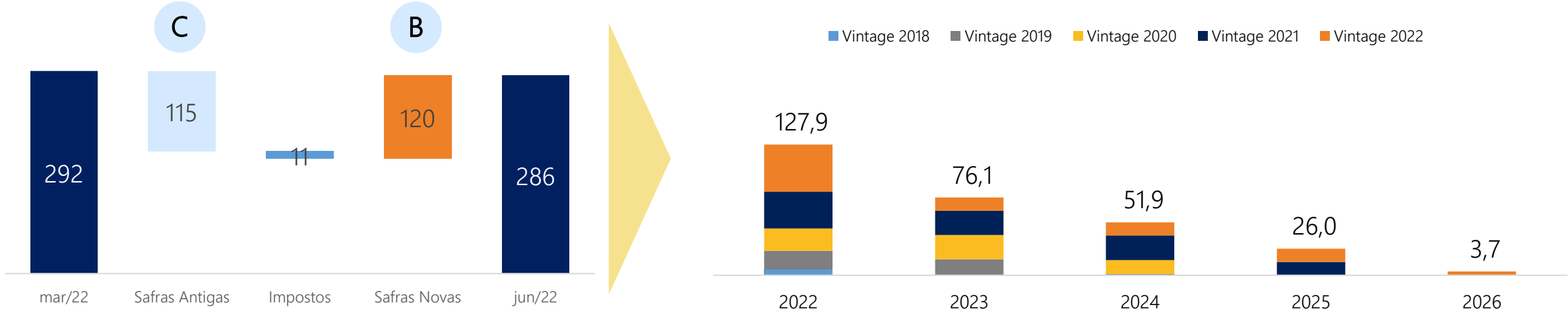
Faturamento – R\$ mm



Receita Líquida antes de custo com resgate – R\$ mm



Cronograma de reconhecimento da Receita Diferida: R\$286 milhões

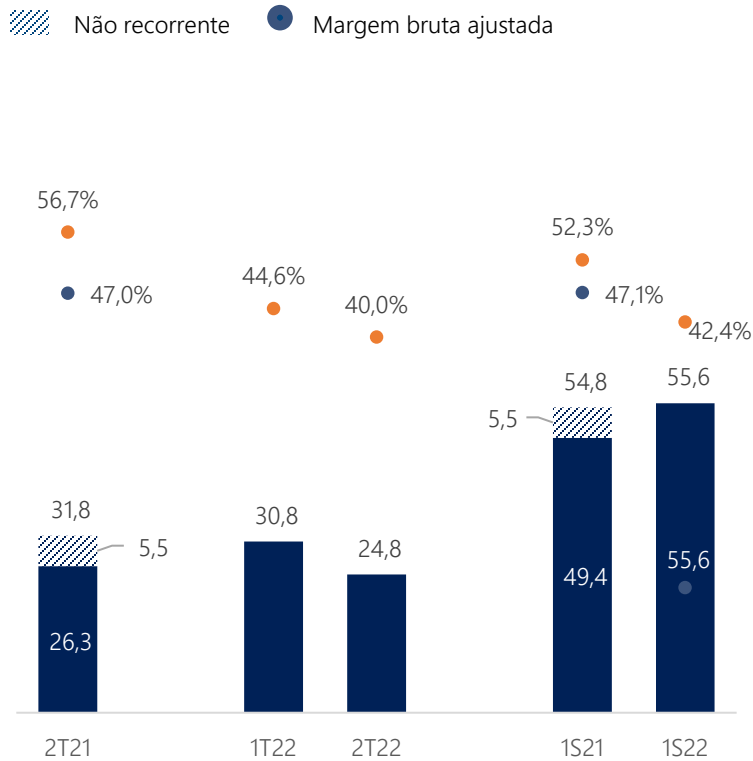


Nota: Prêmio a ser distribuído considera curva histórica de resgate, distribuída ao longo do cronograma de reconhecimento da receita.

Aumento do Lucro Bruto (YoY) e otimização de despesas operacionais

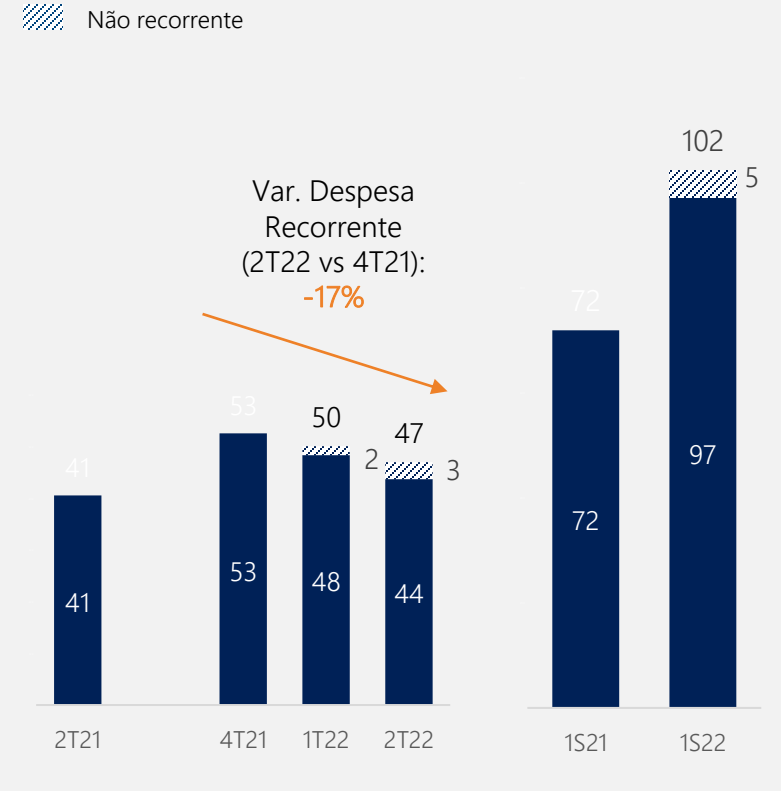
Aumento no Lucro Bruto Y-o-Y. SG&A em linha com a estratégia de utilização de recursos no IPO, mas refletindo otimizizações implementadas no 2T22

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



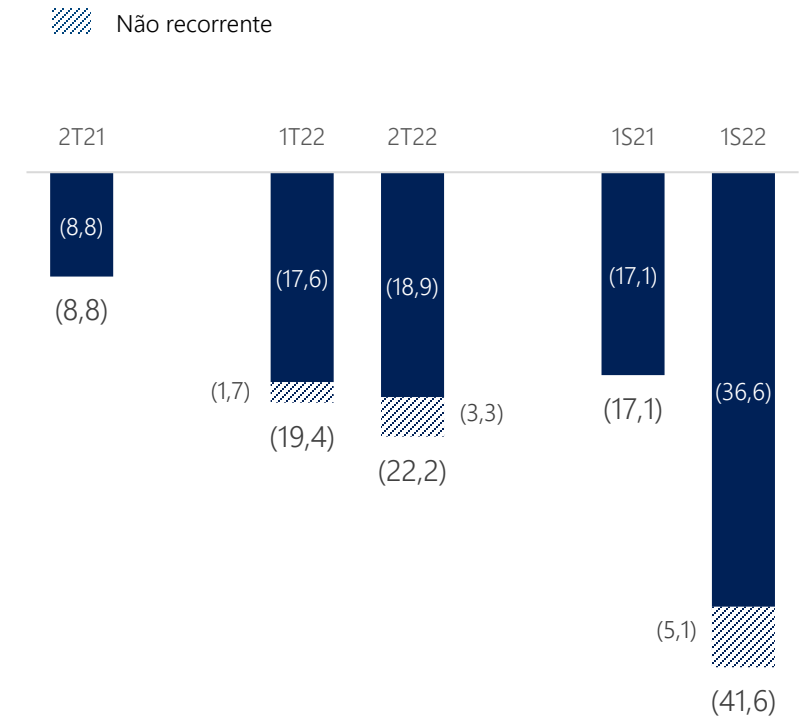
- A margem bruta do 2T21 foi positivamente afetada por uma reversão de custo não recorrente, impacto de 9.7 pp no trimestre e 5,2 p.p. no semestre
- A margem bruta do 2T22 foi impactada por campanhas promocionais do BB (menores margens) e incremento de custos relacionados a Conta Dotz Digital

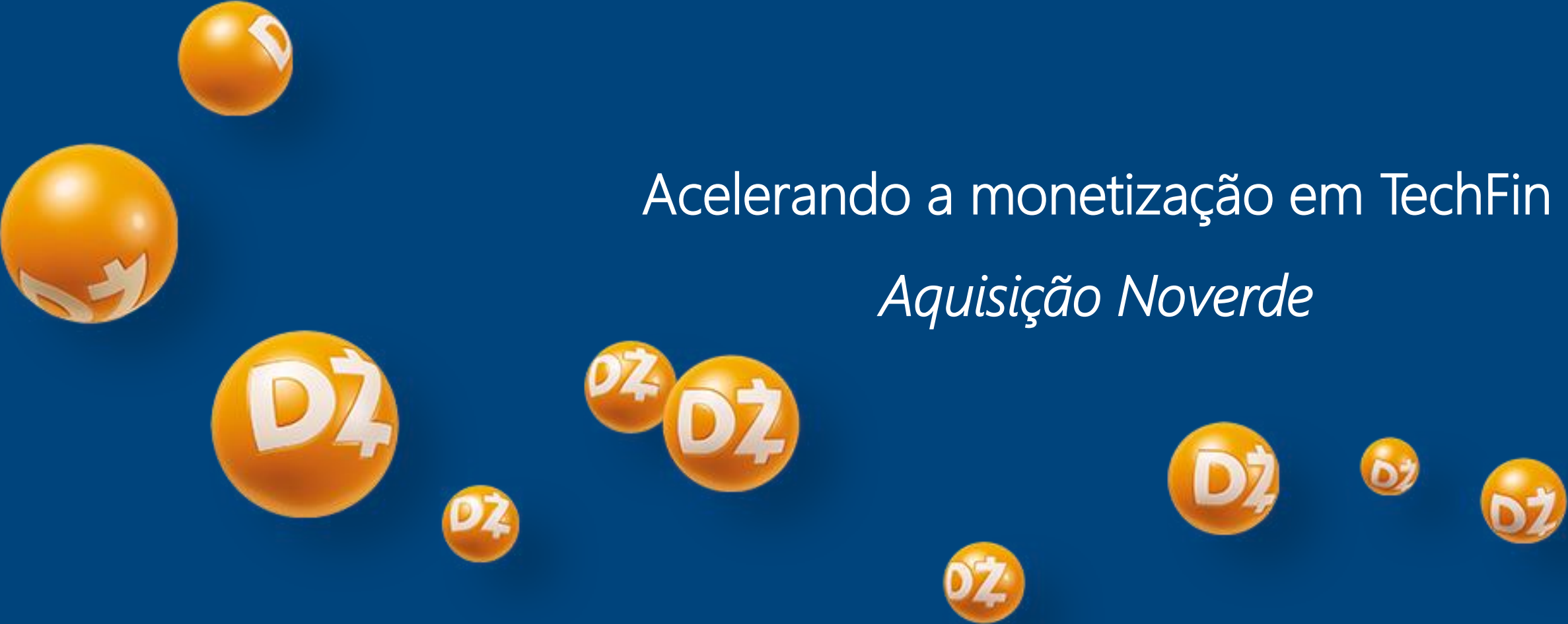
Despesas (R\$ mm)



- Queda em relação ao 4T22 reflete otimização nos investimentos em growth marketing

EBITDA (R\$ mm)



The slide features a dark blue background with several orange spheres of varying sizes. Some spheres contain white logos: a Twitter bird, a DZ logo, and a stylized 'DZ' with a checkmark. The text is positioned on the right side of the slide.

Acelerando a monetização em TechFin

Aquisição Noverde

Milestones da Estratégia de cross-sell em TechFin

Evolução da plataforma tecnológica e Score Dotz

- ✓ Cloud, APIs, coleta SKUs, processamentos *real-time*
- ✓ Desenvolvimento Score Dotz, em 2T22 na 3ª versão



Cartões co-branded

- ✓ Originação e ativação de base de clientes para as parcerias de cartões co-branded com BB e BV



Aquisição Noverde

- ✓ Empréstimo pessoal
- ✓ Time
- ✓ Plataforma tecnológica



2000-17



Consolidação do modelo de negócios de fidelidade por coalizão

- ✓ Base de clientes
- ✓ Presença na jornada de consumo (online e offline)
- ✓ Captura de dados com opt-in
- ✓ Marca

2018

2019



Lançamento da Conta Dotz

- ✓ Constituição da IP
- ✓ Ampla aceitação (Elo)
- ✓ Integrado ao Pix

2019-20

2021



Marketplace de crédito

- ✓ Oferta de crédito através de parcerias comerciais
- ✓ Noverde

2022

Oportunidades para explorar a inclusão financeira no Brasil

- ✓ Pagamentos
- ✓ Crédito
- ✓ Investimentos
- ✓ Seguros



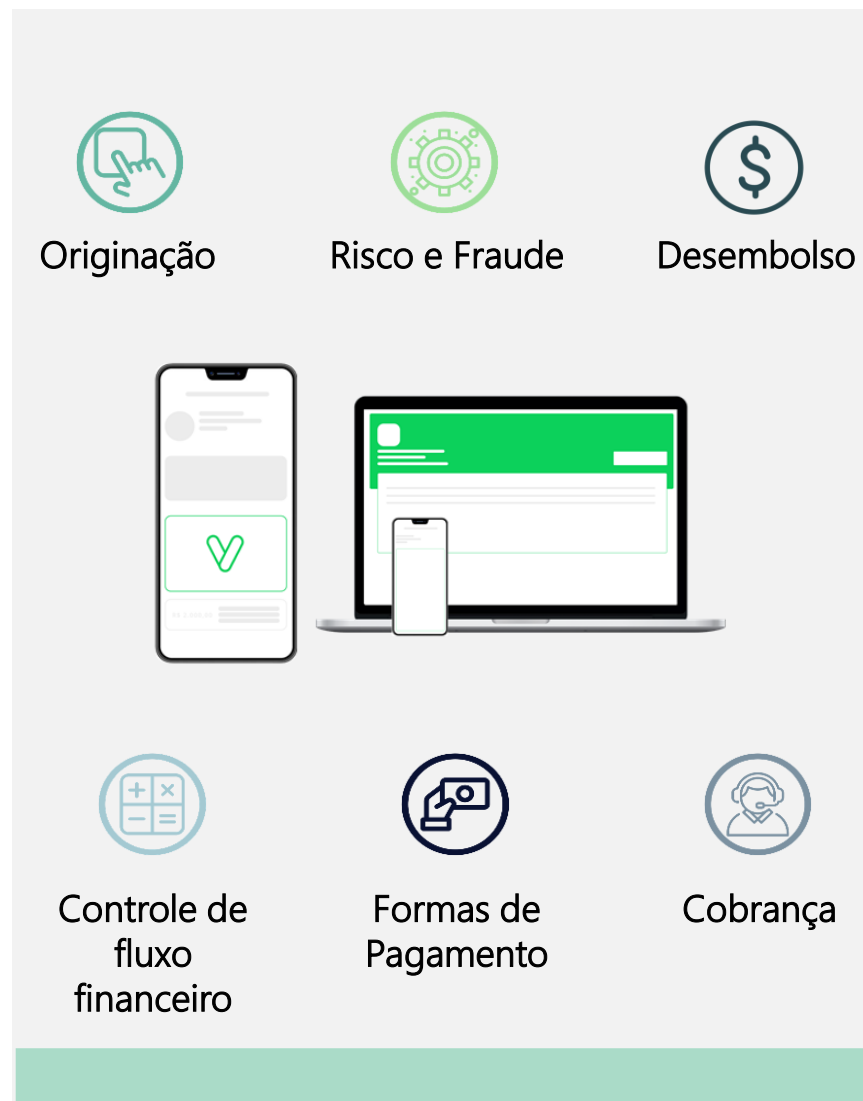
**ANT
GROUP**

Parceria estratégica com a maior TechFin no mundo

Noverde at glance

Fundada em 2016, a Noverde, por meio de sua plataforma altamente escalável, desenvolve soluções de crédito para pessoas física

A plataforma



Principais Indicadores

User Experience (UX)

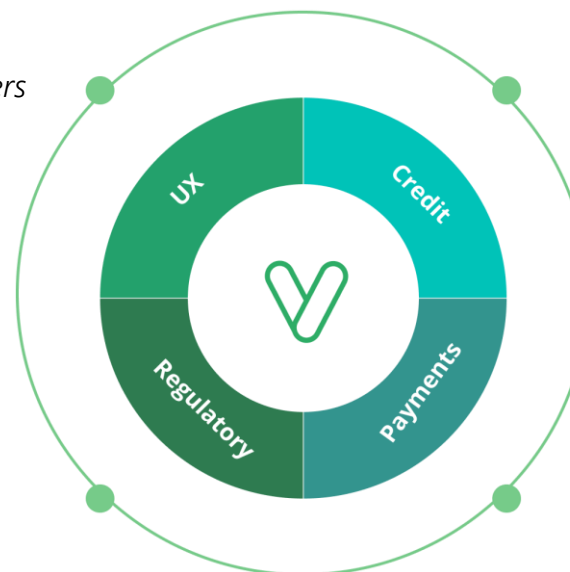
- ✓ 86 NPS
- ✓ 4.4 Google Play Store
- ✓ 99.94% de *crash-free** users
- ✓ RA 1000 Reclame Aqui

Regulatório

- ✓ 3 instituições financeiras parceiras (emissão CCBs)
- ✓ 0.04% fraude
- ✓ Melhores práticas LGPD

Crédito

- ✓ +400k empréstimos
- ✓ 2x maior aprovação mais alternativas de dados
- ✓ +6 mm propostas aprovadas



Pagamentos

- ✓ ~R\$500mm créditos originados
- ✓ 80% dos pagamentos em plataforma self-service
- ✓ PIX representa mais de 1/3 dos pagamentos recebidos

Sem correr risco de crédito

Complementariedades Dotz + Noverde

Plataformas altamente sinérgicas



Base de clientes



Presença na jornada de compra (online e offline)



Alta Recorrência



Dados / Score Dotz



Omnichannel



Tecnologia Escalável



dotz inc.



Motor de Crédito



Plataforma de *servicing*
(originação → cobrança)



Funding com terceiros



User Experience



Time Noverde com
experiência em crédito



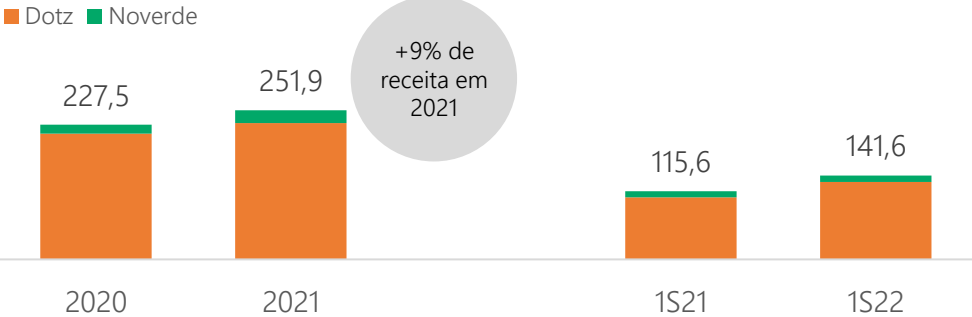
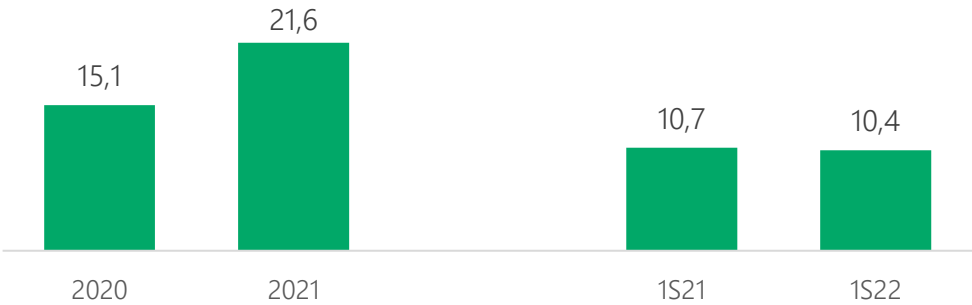
Aceleração estratégia TechFin
ARPU potencial até 33x maior

Noverde – Principais Números

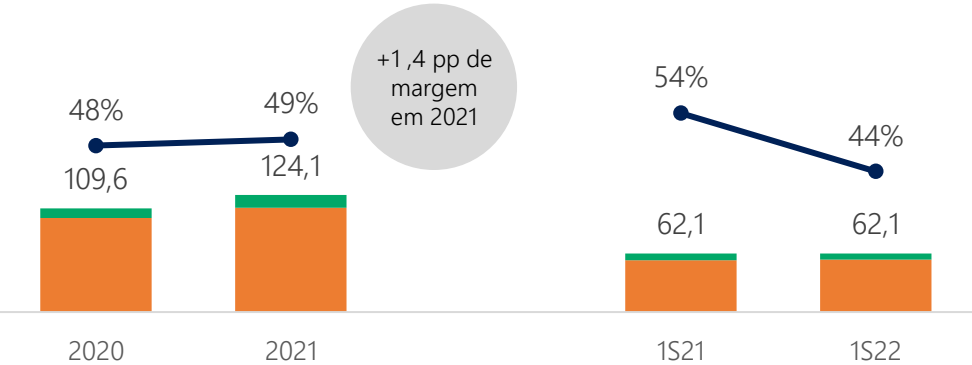
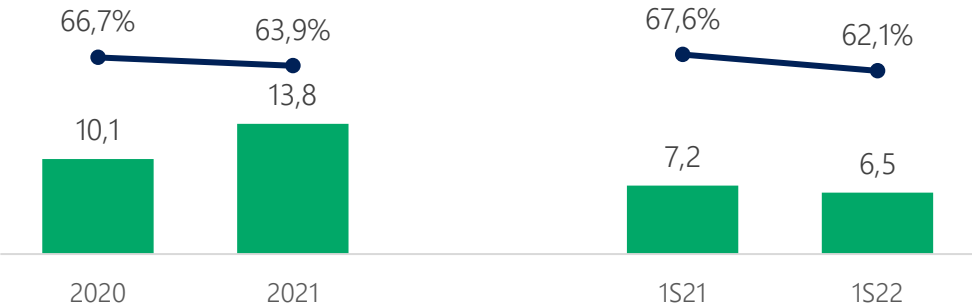
noverde

dotz inc. + noverde

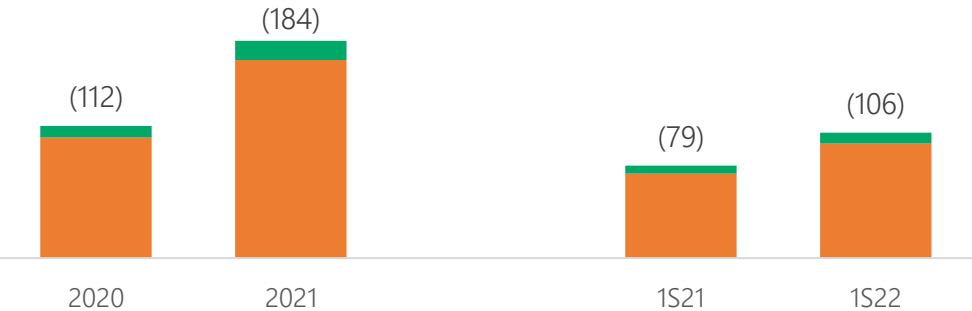
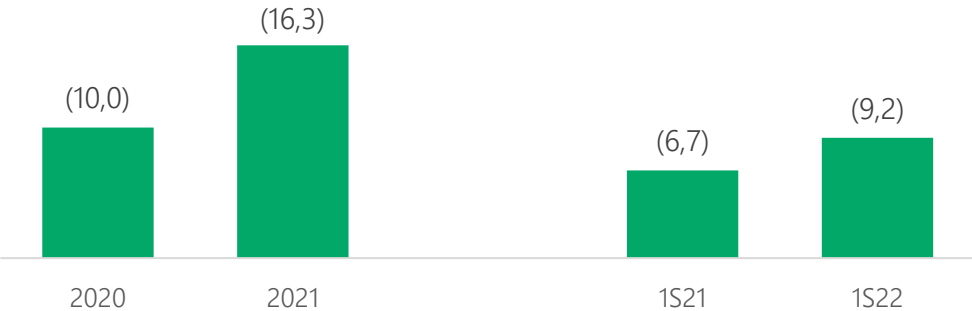
Receita Líquida – antes de resgate – R\$ mm



Lucro Bruto e Margem – R\$ mm

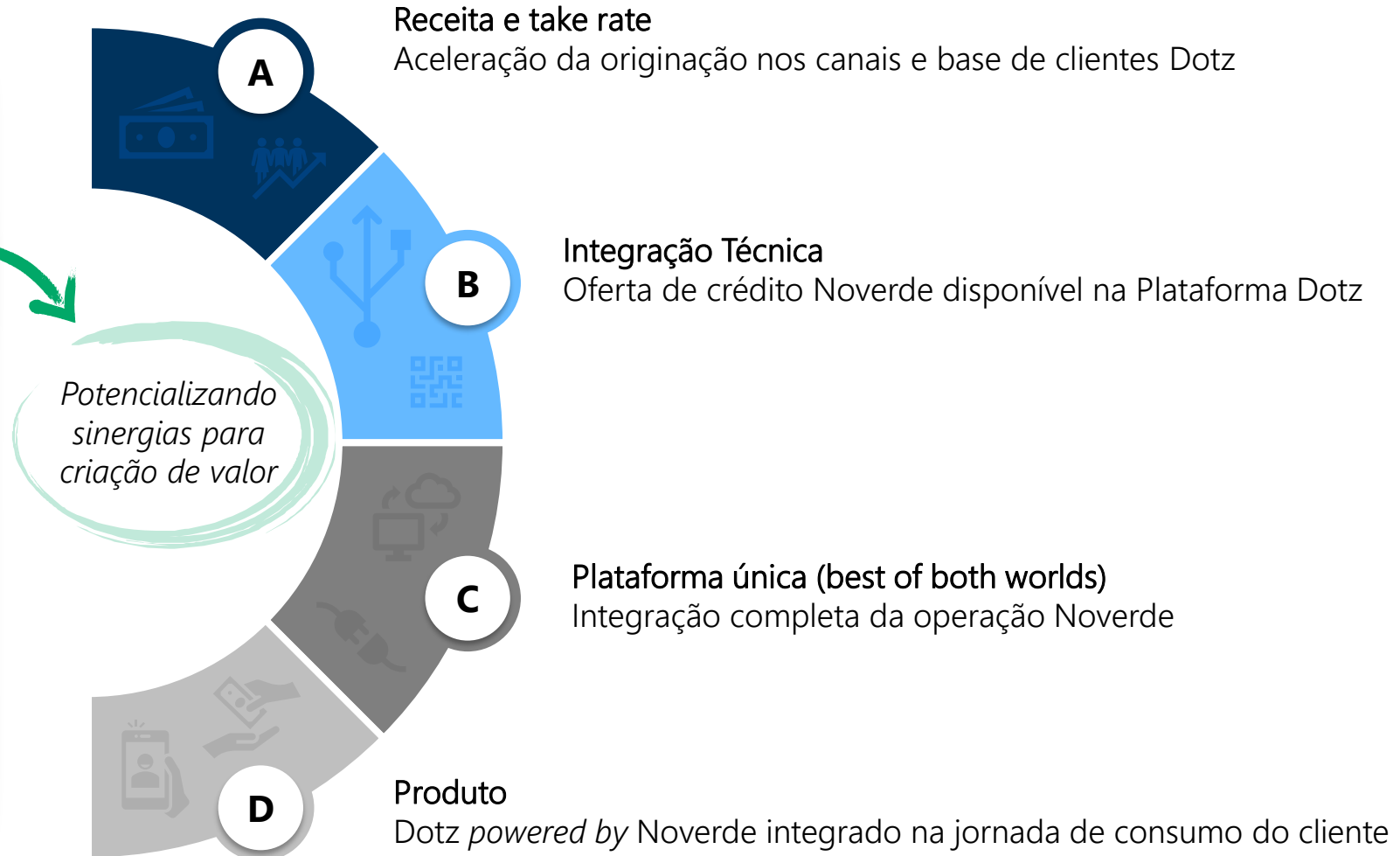


Despesas – R\$ mm



Próximos passos Dotz + Noverde

Foco total na integração dos negócios





1 Crescimento do Faturamento

Sustentabilidade financeira



Loyalty Bancos

Acelerar nosso cash cow



Loyalty Varejo

Mais parceiros e novas soluções



Marketplace

Maior penetração na base de clientes Dotz

2 Potencializar cross-sell

Por meio dos ativos únicos da Dotz



Wallet

Nova versão do Super App integrado com todo o Ecosistema Dotz



Techfin

Oferta de produtos financeiro na jornada de consumo de nosso clientes

3 Foco em qualidade

Experiência, segurança e escalabilidade



Foundation

Preparando a Dotz para o crescimento exponencial



B2C

Melhorar user experience em toda a jornada



Contato de RI:

ri.dotz.com.br

ri@dotz.com