

RESULTADO: 1T24

DOTZ INC.
MAIO 2024

DESEMPENHO OPERACIONAL



Destaques Operacionais 1T24

Avanços contínuos com crescimento de faturamento Techfin, foco e eficiência nas prioridades, levando a um novo patamar de rentabilidade

Continuamos evoluindo nossa plataforma e entregando mais rentabilidade

+68%

Crescimento originação de Crédito, vs 1T23

Representado especialmente pelo aumento de Empréstimo Pessoal, com rentabilidade de +200% do CDI para o FIDC

+80%

Crescimento faturamento Techfin, vs 1T23

Crescimento forte, previsível e constante

31%

Percentual de Techfin no faturamento, +15 p.p. vs 1T23

Representando a entrega real de uma plataforma completa, com múltiplas avenidas de crescimento

46%

Margem Bruta, +3 p.p. vs 1T23

Impactado pelo aumento da representatividade de Techfin no faturamento

-28%

Redução do SG&A, vs 1T23

Resultado do foco em eficiência e de foco nas prioridades, após investimentos pesados na plataforma pós-IPO

+R\$15 mm

Crescimento do EBITDA, vs 1T23

Indicador forte do novo patamar de rentabilidade

Evoluções 1T24 – Loyalty B2B

LOYALTY

SUPER APP

TECHFIN

Parcerias focadas em digitalização e *cross-sell*, com campanhas relevantes e de sucesso para parceiros e para Dotz

VAREJO OFFLINE

- **Resgate:** incremento de +23% no 1T24 no valor resgatado no PDV, vs 1T23;
- **Faturamento de bônus** 1T24 vs 1T23: crescimento de 27%
- **1.000+ SKUs ativados da indústria**
- Campanhas geraram em média **35% de uplift** no gasto dos clientes participantes;



BANCOS

PROMOÇÃO ANIVERSÁRIO CAIXA

- Crescimento de **70% no volume de pontos** clientes Caixa para Dotz (1T23 vs 1T24);
- Ação em janeiro, mas com impactos sentidos ao longo das semanas seguintes;
- Indicativo da **potência das campanhas** na base de clientes do banco.



CAMPANHAS PROMOCIONAIS

FATURAMENTO DE R\$ 3,8 MM NO 1T24

- Comparado com R\$ 1,4 mm no 1T23;
- Crescimento de 165% em relação a 1T23.



Evoluções 1T24 – Loyalty B2C

LOYALTY

SUPER APP

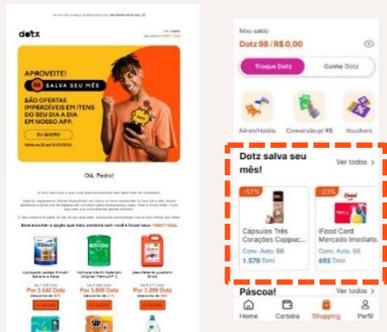
TECHFIN

Ajudamos a “salvar o mês” e a viabilizar o lazer sem culpa da Classe Média: com Dotz, boas ofertas e com crédito

PROPÓSITO DOTZ

DOTZ SALVA O MÊS

- Do dia **20 ao dia 30**, a Dotz leva aos seus clientes ofertas relevantes;
- Conquistamos **3x mais trocadores** no comparativo mês contra mês e **5x mais novos trocadores** no catálogo;
- Ofertas de até 80% de desconto.



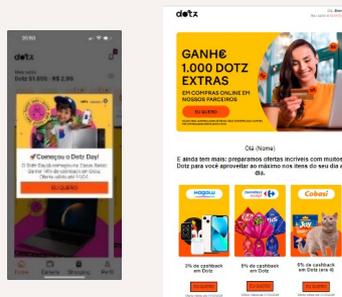
EXPERIÊNCIA

NOVAS JORNADAS PHYGITAL

- Ativação de clientes em jornadas físicas e digitais **promovendo cross-sell**;

MARKETPLACE

- Crescimento de 25%** em vendas (mês contra mês) com DZ Bônus;
- Dotz Days** lançado para promocionar começo de mês.



EXCELÊNCIA

DIGITALIZAÇÃO DO ATENDIMENTO AO CLIENTE

- Contact Rate caiu **40%**;
- Tempo na ligação cai **10%**;
- Conquistamos nota **8,2** no Reclame Aqui.

Dotz é confiável?

Qual a reputação de Dotz?



Reputação
ÓTIMO

O consumidor avaliou o atendimento dessa empresa como ÓTIMO. A nota média nos últimos 6 meses é **8.2/10**.

Saiba mais



Nova proposta de valor para os parceiros Varejo

LOYALTY

SUPER APP

TECHFIN

Trouxemos uma nova proposta de valor para os nossos parceiros varejistas baseado na integração dos pilares principais da nossa estratégia:

- (i) o motor de fidelidade com campanhas promocionais automatizadas, o painel Meu Varejo e troca no PDV;
- (ii) o app como vitrine para ofertas do parceiro;
- (iii) Dotz Parcela como produto de *cross-sell* em serviços financeiros.

AQUISIÇÃO



Motor de Fidelidade

Identifica, reconhece e engaja o cliente.
Alimenta o CRM e o Data Lake.

FIDELIZAÇÃO



Super App Dotz

Vitrine de ofertas e canal de comunicação.
Integração com App do varejo, jornada única.

RENTABILIZAÇÃO



Campanhas e Promoções

Campanhas autônomas 24x7.
Mais DZ distribuídos via investimento da indústria.

DINHEIRO EXTRA



Painel Meu Varejo Dotz

Plataforma com insights táticos sobre consumidores, categorias e programa.



Troca Dotz

DZ vale dinheiro, e seu cliente também utiliza o saldo de outros programas diretamente no caixa.



Dotz Parcela

Crédito para seus clientes comprarem mais, sem risco e diretamente no caixa.

INTELIGÊNCIA

TECNOLOGIA

ALCANCE

Programa Dotz para os clientes

LOYALTY

SUPER APP

TECHFIN

Diversas possibilidades para acumular Dotz e utilizar os Dotz para pagamento de compras no varejo



Motor de Fidelidade

Acumula DZ em todas as compras



Coalizão

Acumula DZ em parceiros físicos e digitais



Campanhas

Ganha bônus DZ ao cumprir missões personalizadas



Promoções

Ganha DZ Extras em produtos selecionados



App Dotz

Acelera o acúmulo de Dotz



Troca Dotz

Usa o saldo DZ e de programas parceiros para pagar suas compras, diretamente no caixa



Dotz Parcela

Usa o crédito DZ para encher o carrinho, diretamente no caixa

*Acumula
Dotz*

*Compra
com Dotz*

Evoluções 1T24: Super App

LOYALTY

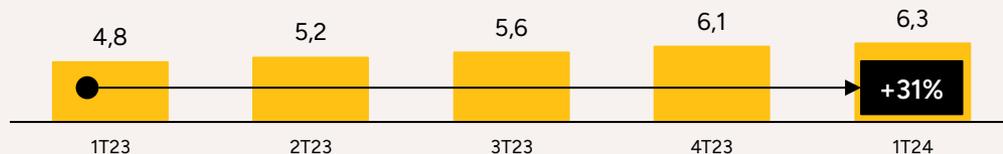
SUPER APP

TECHFIN

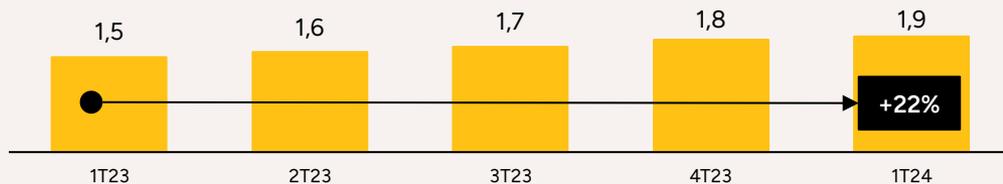
Melhorias para o usuário através de um app completamente refatorado, com mais estabilidade e funcionalidades

CONTA DIGITAL

App downloads (# mm)



Cadastros (# mm)



Nota do SuperApp

Google Play 4,1★
82,1 mil avaliações

App Store 4,3 de 5
12,5 mil avaliações



Nova jornada do cliente no PDV, com SuperApp

Em desenvolvimento no 1T24

- Jornada de acúmulo e de troca no PDV, no varejo físico, repaginada;
- Cliente entra no **SuperApp** para confirmar o acúmulo e a troca de Dotz;
- Aumento da **digitalização** dos clientes Loyalty do Varejo;
- Aumento de engajamento e **cross-sell** de produtos financeiros

Evoluções 1T24: Techfin

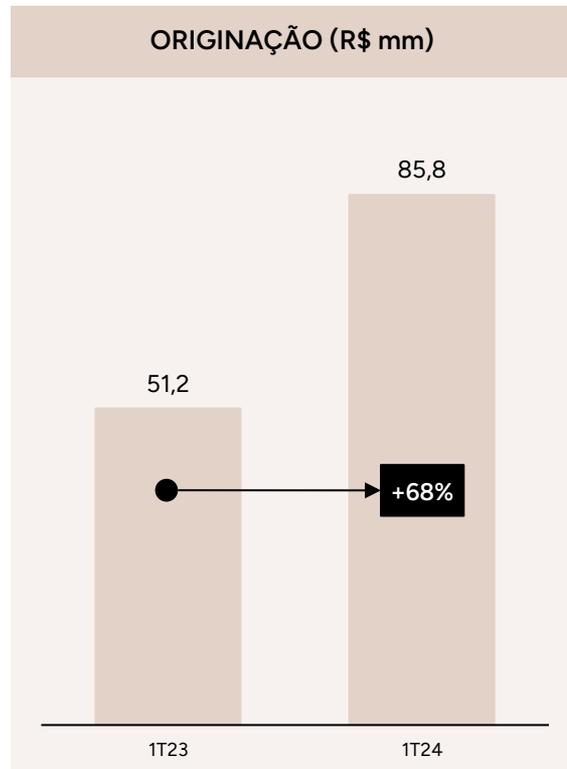
LOYALTY

SUPER APP

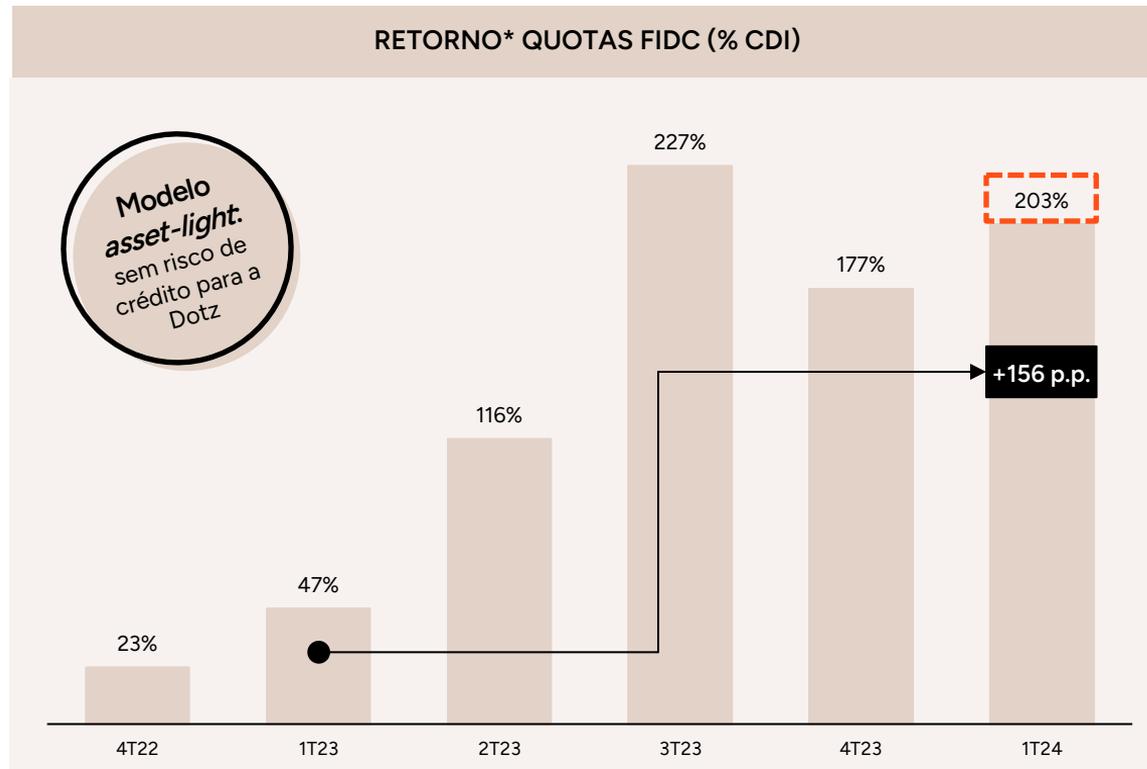
TECHFIN

Crescimento constante da originação de crédito com manutenção de retornos substanciais para os cotistas do FIDC

ORIGINAÇÃO (R\$ mm)



RETORNO* QUOTAS FIDC (% CDI)



*Retorno FIDC no período / CDI acumulado no período

Evoluções 1T24: Techfin

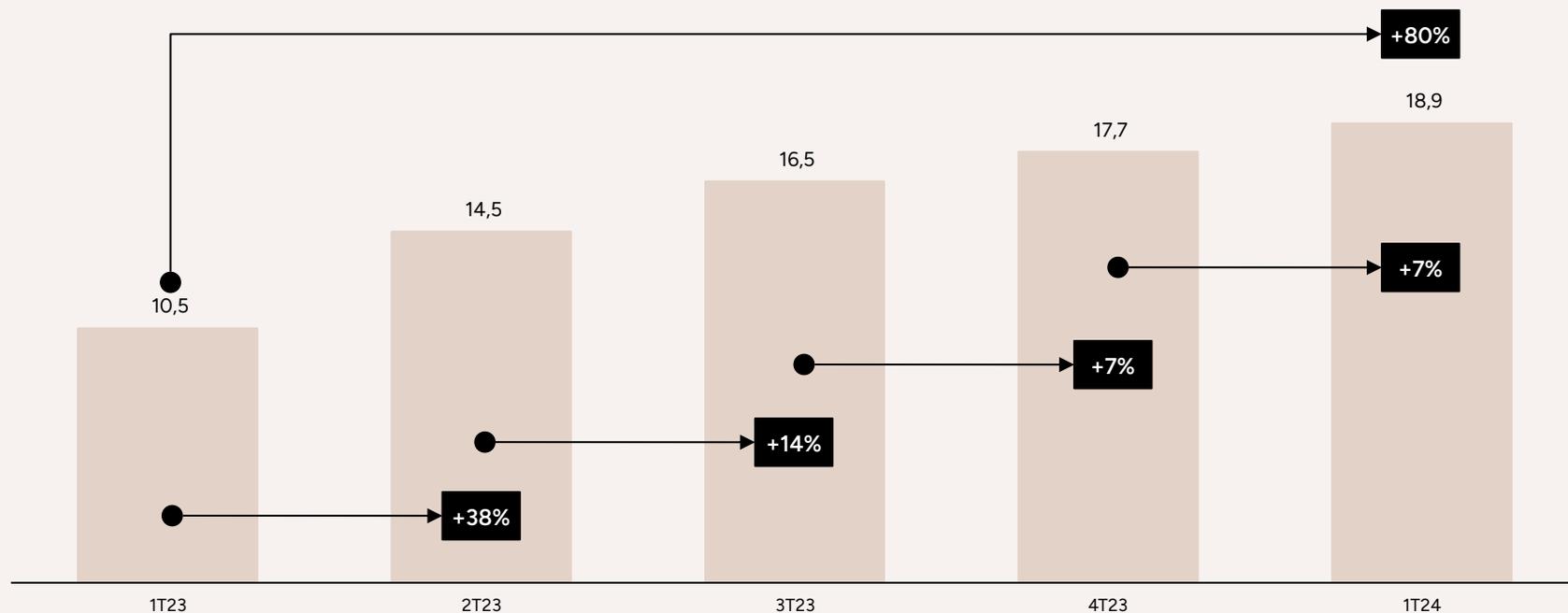
LOYALTY

SUPER APP

TECHFIN

Faturamento de Techfin com crescimento forte, previsível e constante

FATURAMENTO (R\$ mm)



Dotz Parcela

LOYALTY

SUPER APP

TECHFIN

Novo produto em testes com parceiros de Loyalty, já trazendo ganhos substanciais para os parceiros e clientes no varejo



75% dos clientes que utilizaram são recorrentes em até 90 dias



Gasto mensal dos clientes que utilizaram Dotz Parcela no parceiro aumentou **~4x** vs. períodos anteriores à utilização

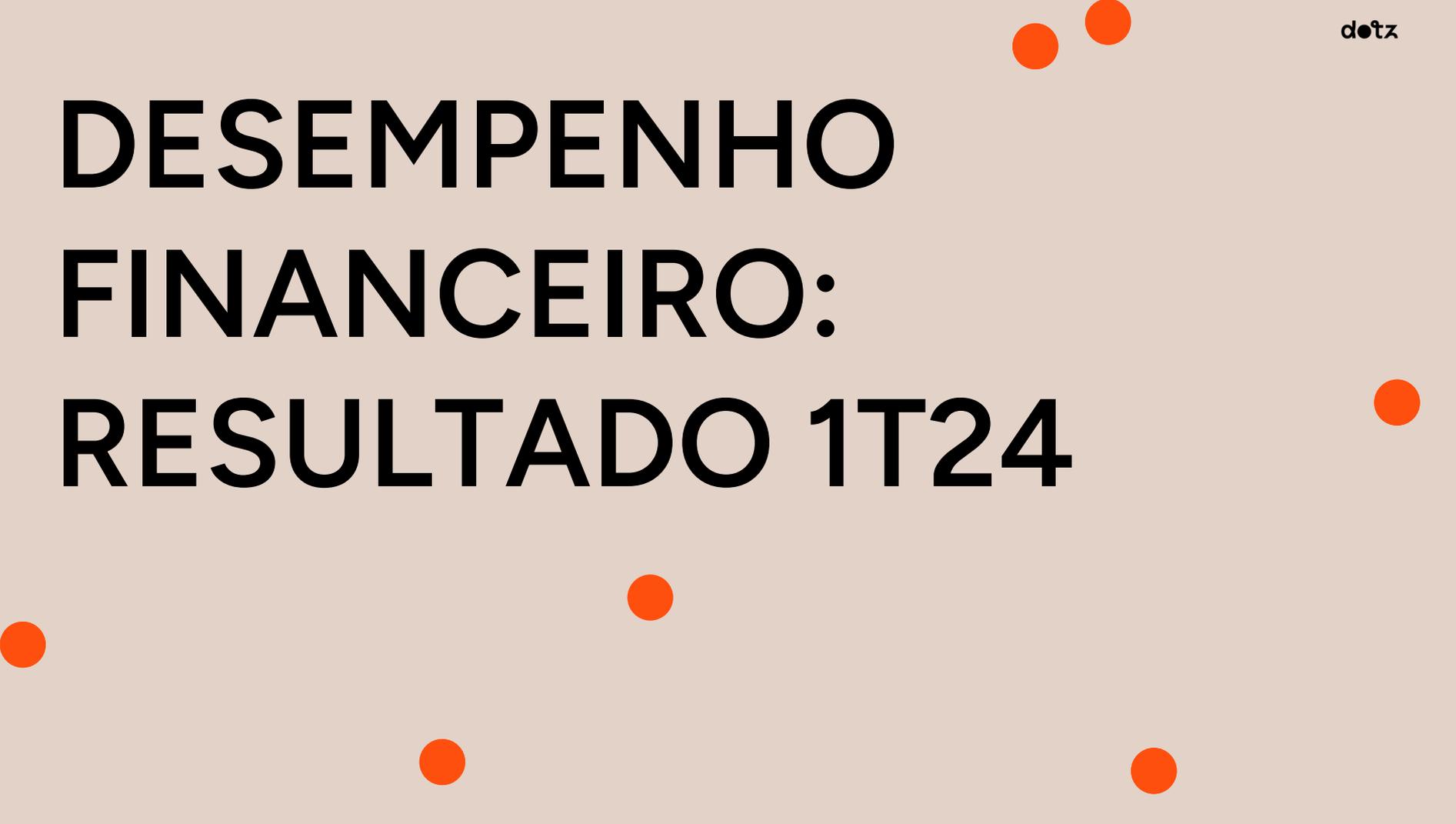
Benefícios para o Parceiro

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

Benefícios para o Consumidor

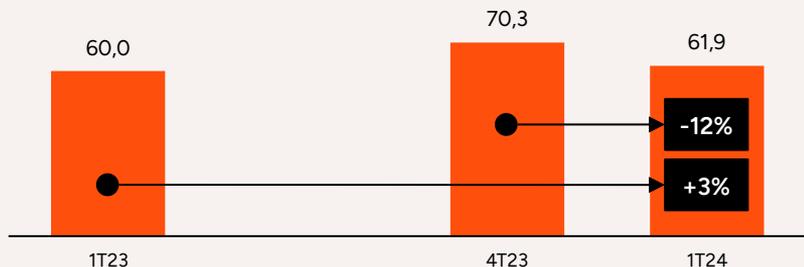
- Flexibilidade: 7 dias s/juros ou até 6x
- Conveniência: pagamento simples
- Aumento do poder de compra

DESEMPENHO FINANCEIRO: RESULTADO 1T24

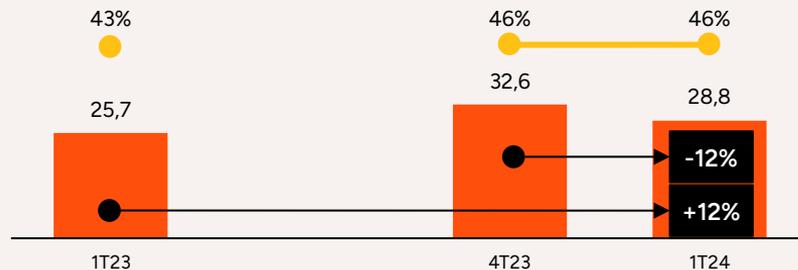
Several orange circular dots are scattered across the slide, including two in the top right, one in the middle right, one in the bottom left, one in the bottom center, and one in the bottom right.

Melhora de R\$ 15 mm no EBITDA, fruto do novo patamar de rentabilidade alcançado pela Dotz

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



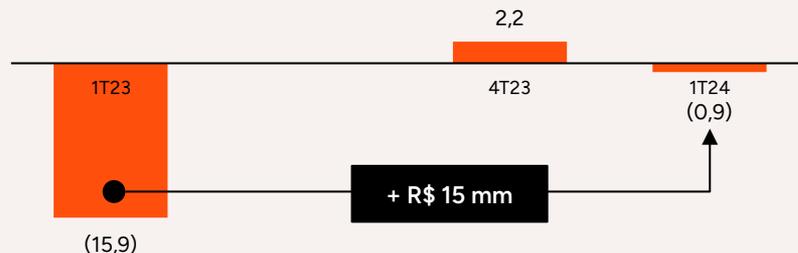
Lucro Bruto (R\$ mm) e Margem Bruta (%)



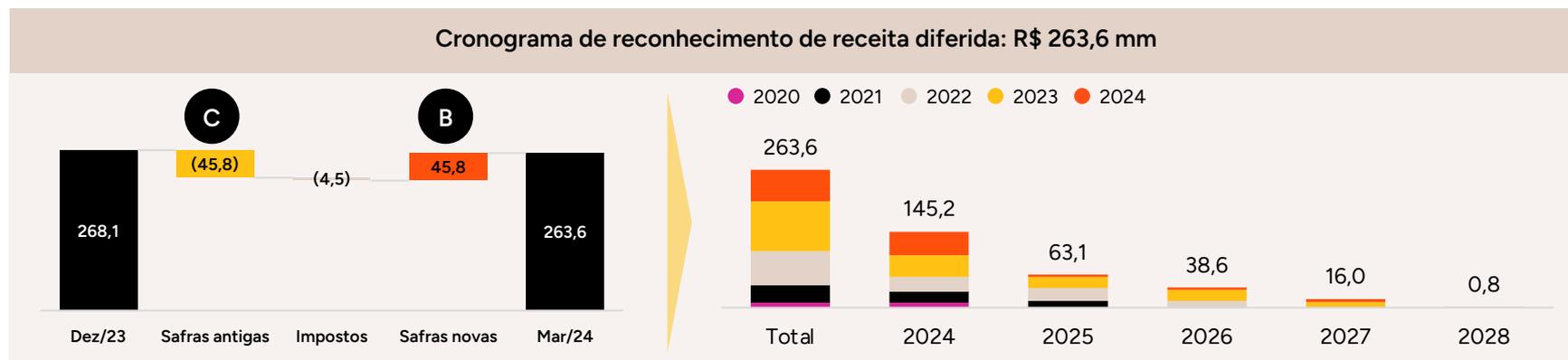
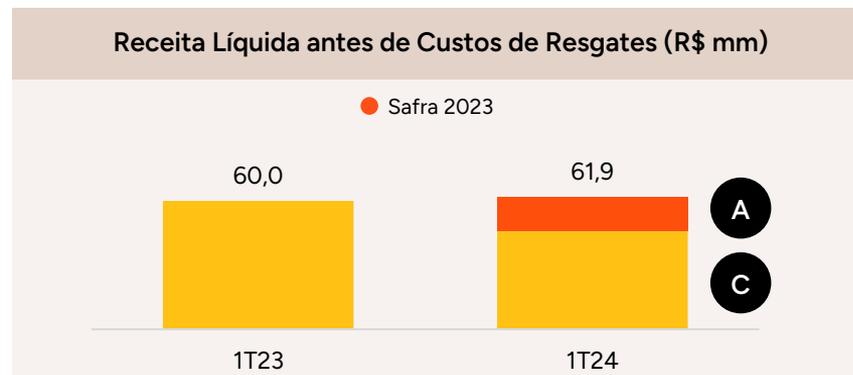
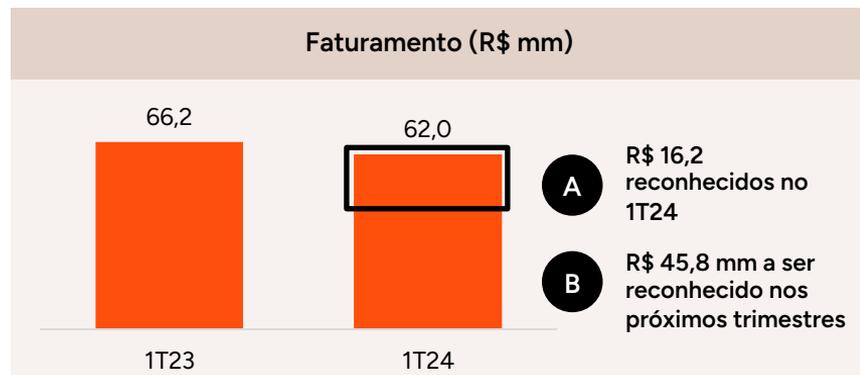
SG&A (R\$ mm)



EBITDA (R\$ mm)



Receita Líquida antes de Custos de Resgates de R\$ 61,9 mm no 1T24

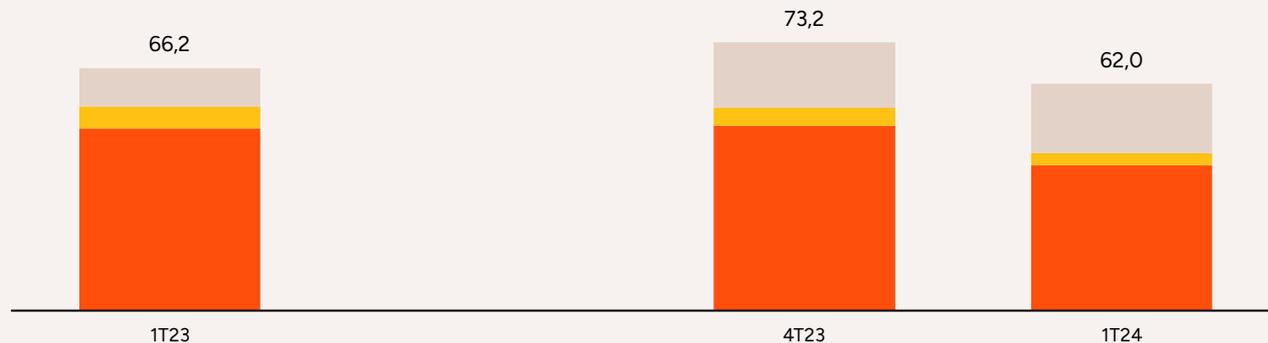


Aumento do mix de faturamento Techfin – Produtos Financeiros

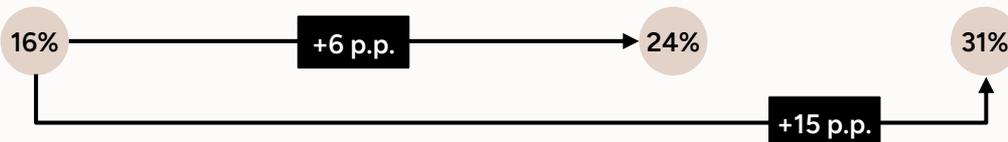
Transformação de uma empresa de Loyalty por coalizão em um verdadeiro ecossistema, com produtos financeiros rentabilizando a base de clientes

Faturamento (R\$ mm)

- Techfin – Produtos Financeiros
- Marketplace
- Loyalty



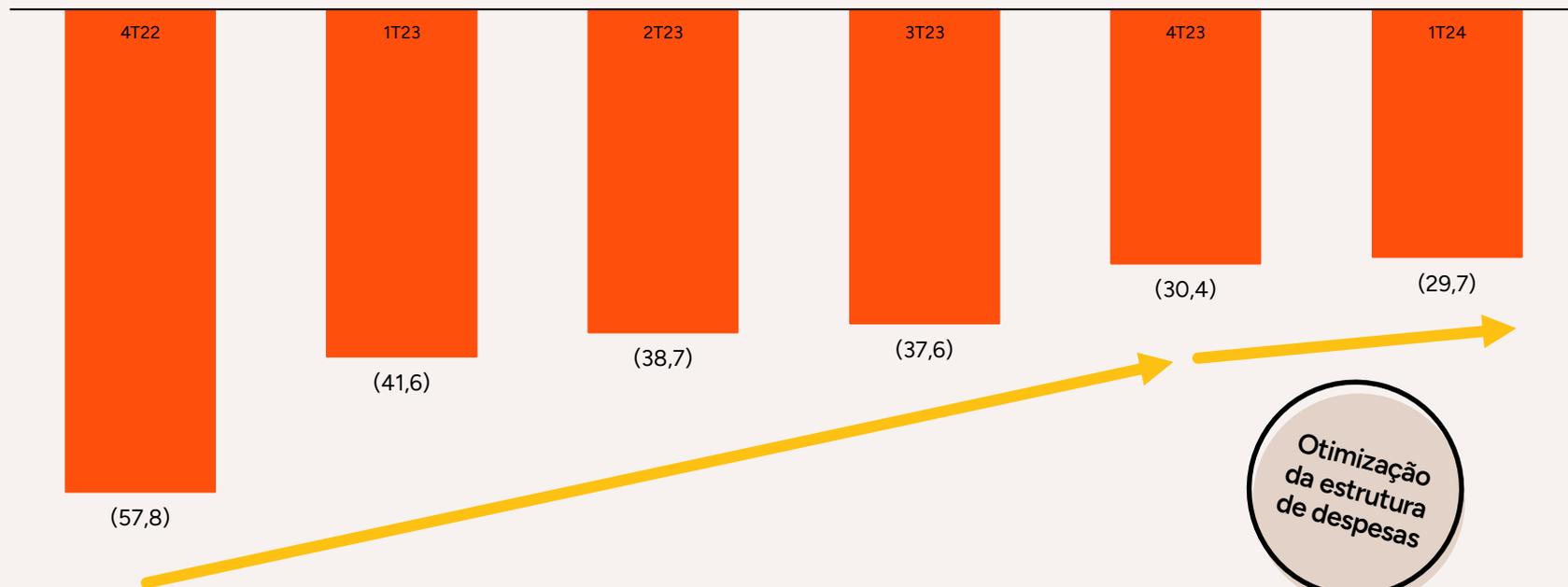
Percentual de
Techfin no
Faturamento



Highlight: evolução SG&A e readequação de estrutura

Evolução constante e otimização da estrutura de despesas

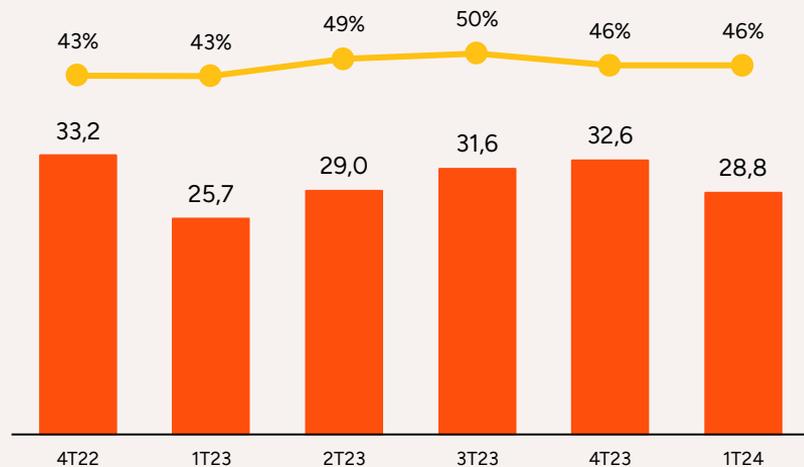
SG&A (R\$ mm)



Highlight: evolução do EBITDA

Resultados dos investimentos dos últimos anos se traduzindo em rentabilidade

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



Percentual de Techfin no Faturamento:

16%

16%

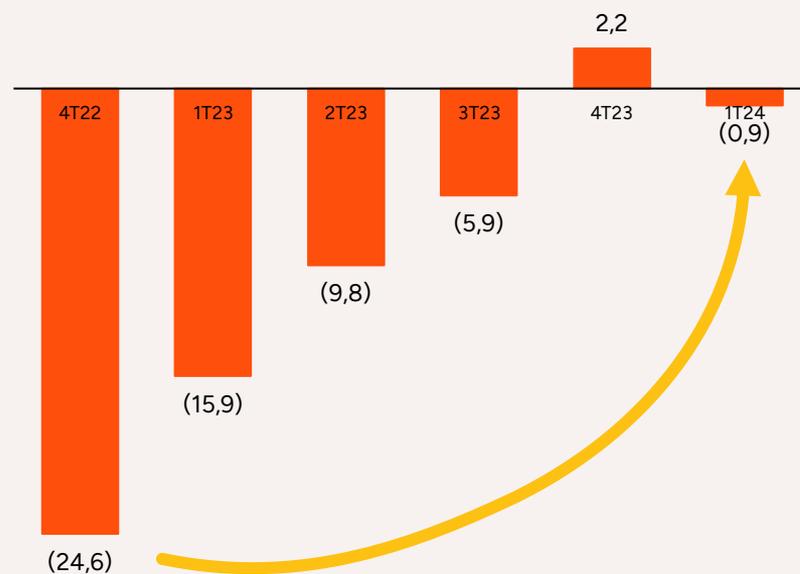
23%

25%

24%

31%

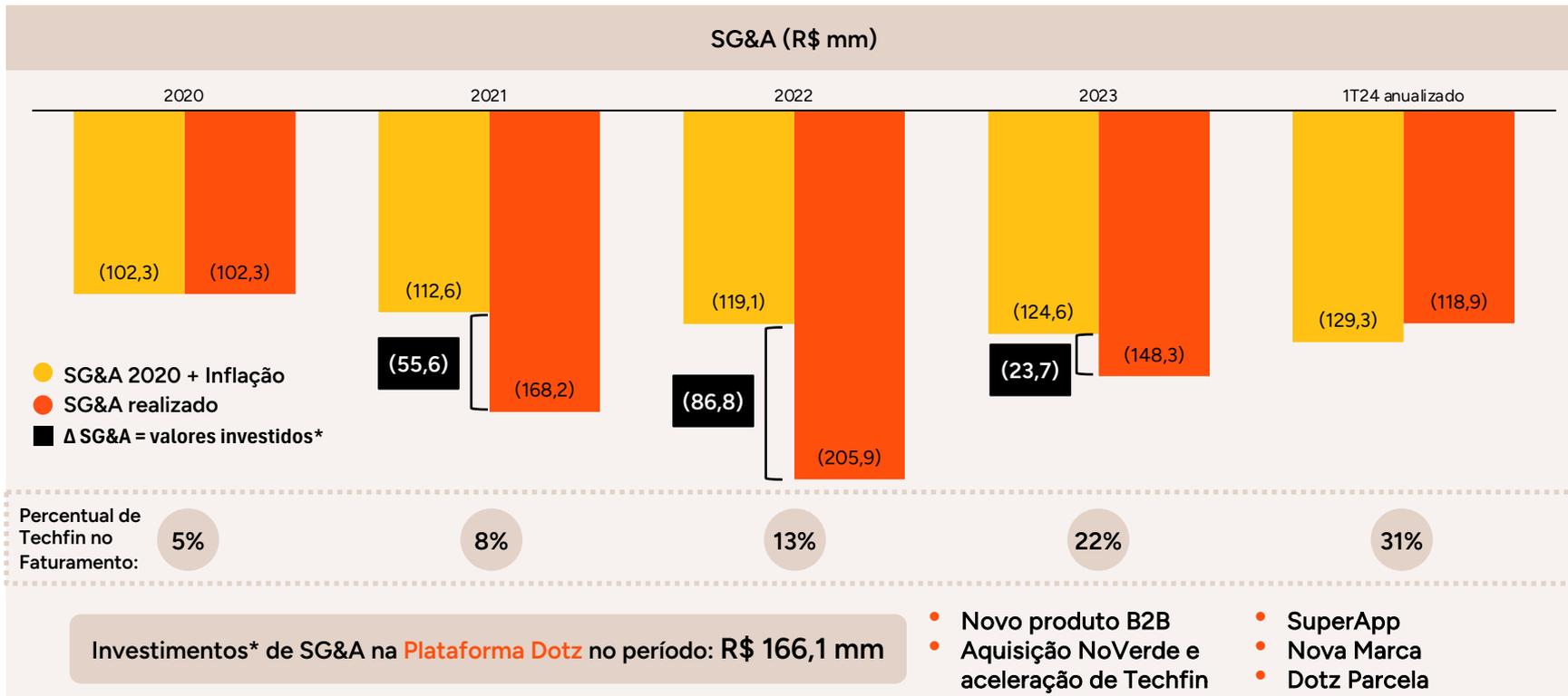
EBITDA (R\$ mm)



Highlight: evolução do SG&A pós-IPO e investimentos Plataforma Dotz

Após três anos de investimentos na plataforma Dotz, retornamos a valores de SG&A inferiores ao período pré-IPO. Nesse mesmo período, criamos o negócio de Techfin que cresceu 80% ano contra ano (1T24 vs 1T23).

SG&A (R\$ mm)



*Simulação considerando os valores de SG&A investidos acima do crescimento da inflação no período

Continuamos focados no crescimento da plataforma de forma sustentável

Compromisso da Dotz: eficiência, crescimento e *cross-sell*



Eficiência operacional

com foco contínuo na racionalização de despesas e margens operacionais



Crescimento de Techfin

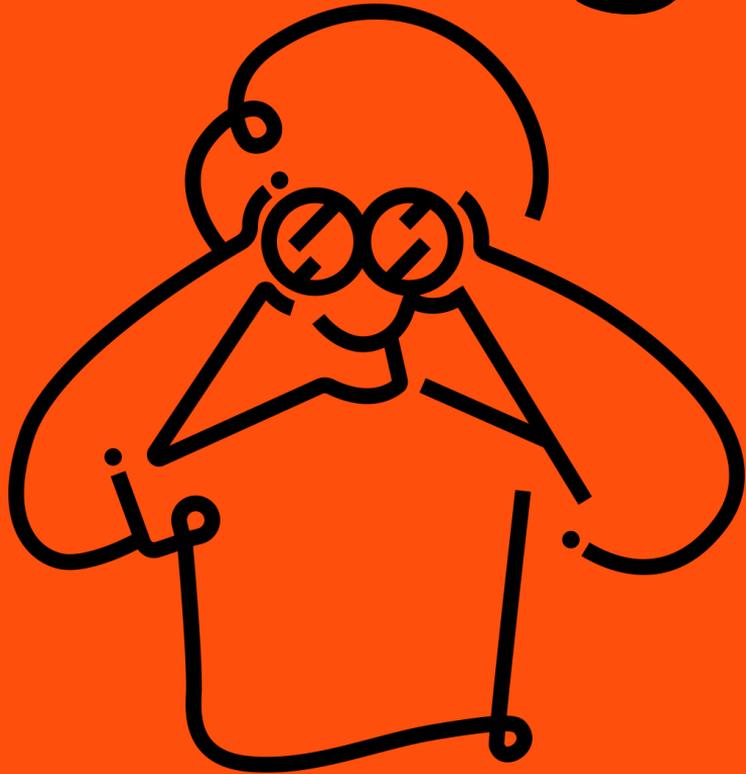
forte, previsível e constante, com rentabilidade



Consolidação do Loyalty

crescendo a rede e fazendo cross-sell com serviços financeiros

Obrigado!



dotz