

# COMUNICADO AO MERCADO



 Qualicorp  
+  
ESCALE

Maio/2021

# AGENDA

- i. Detalhes da Transação
- ii. Sobre a Escale
- iii. A Escale Health
- iv. Parceria Quali + Escale
- v. Q&A



# ESCALE

## COMPRA DE PARTICIPAÇÃO + PARCERIA ESTRATÉGICA

### DETALHES DA TRANSAÇÃO



#### ➤ AQUISIÇÃO DE PARTICIPAÇÕES:

1. Escale (Holding): 5%;
2. Escale Health: 35%, com call option de +5% em até 12 meses (com mesmo valuation).

Em ambos os casos, os valores são 100% em emissões primárias e serão usadas exclusivamente para acelerar crescimento.

#### ➤ VALOR DA TRANSAÇÃO: R\$132,6 MILHÕES

1. Escale (Holding): R\$48,4 milhões;
2. Escale Health: R\$84,2 milhões.

#### ➤ PARCERIA ESTRATÉGICA

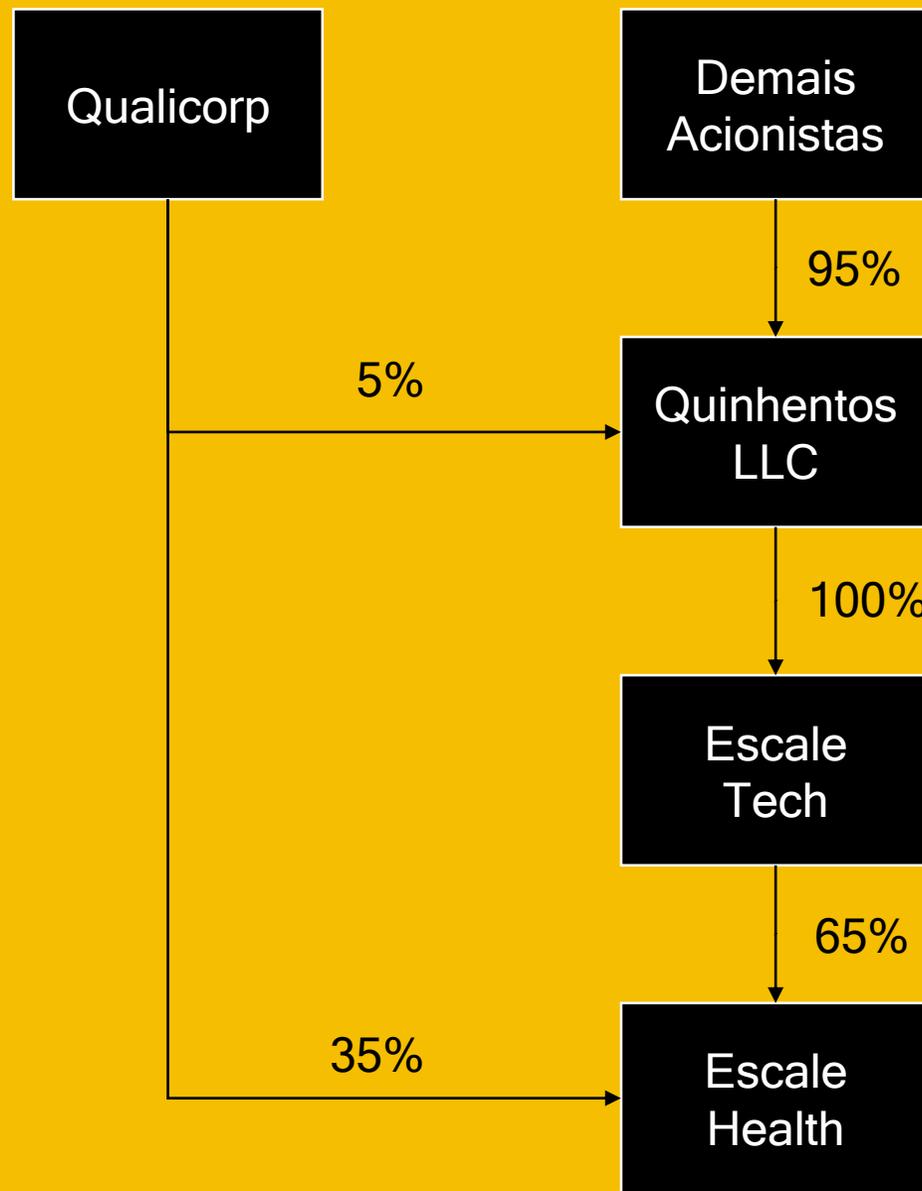
Revolucionando a maneira de atuação da Quali nos canais digitais, com foco em aumentar vendas e reduzir churn.



# ESCALE

Estrutura societária  
após transação  
(antes de opção  
de compra)

DETALHES DA  
TRANSAÇÃO





# ESCALE



Conectando milhões  
de consumidores com  
grandes marcas

A Escale transforma decisões difíceis de compra em experiências memoráveis. Utiliza dados, tecnologia e design para otimizar a jornada do consumidor e conseguir novos clientes para seus parceiros comerciais.



# +R\$100MI de Investimentos de Top VCs

## Investimentos alocados para a plataforma de tech, mkt e data

### INVESTIDORES ESCALE



OUTRAS INVESTIDAS:



OUTRAS INVESTIDAS:



OUTRAS INVESTIDAS:



OUTRAS INVESTIDAS:



OUTRAS INVESTIDAS:



Buscar

Valor Empresas

## Startup focada em vendas no digital, Escale levanta R\$ 87 milhões

### QED & INVUS CO-LEAD US\$22.6M INVESTMENT IN BRAZIL'S ESCALE

March 26, 2019



QED Investors and Invus Opportunities co-led a US\$22.6m investment in *Escale*, a Brazilian digital marketing agency providing customer acquisition services to Brazilian telco and healthcare companies. Previous investors Kaszek Ventures, Redpoint ventures and Rocket Internet's Global Founders Capital participated in the round.

(Press Release) QED Investors and Invus Opportunities have just led a \$22.6 million investment

### FUNDADORES: KEN DIAMOND & MATT KLIGERMAN



### 1 Geração de demanda

Milhões de clientes e oportunidades de negócio a partir dos ativos digitais proprietários e com a ajuda de dados exclusivos.

### 2 Conversão de vendas

Demandas geradas, é hora de converter

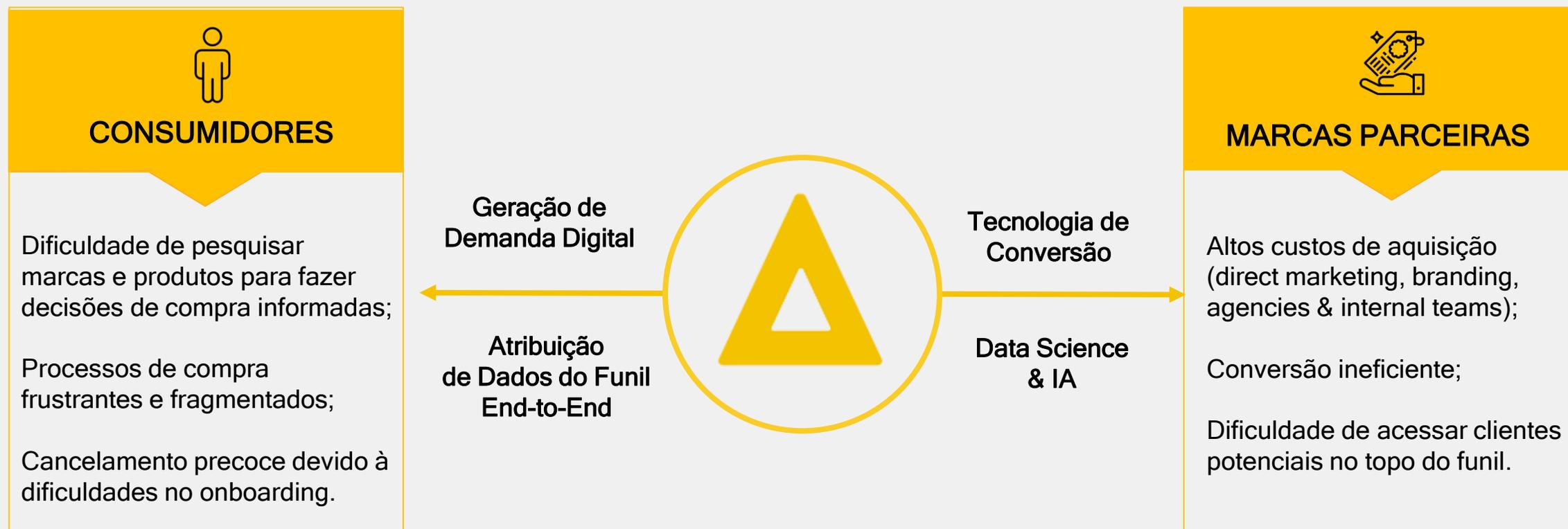
### 3 Alta fidelização

A melhor estratégia para fidelizar clientes é encantá-los com uma experiência de compra única.



# ESCALE

Conectando as maiores marcas do Brasil com seu público alvo, adquirindo clientes desde a descoberta até a venda e ativação.





# Negócio escalável em diversas verticais

Mercados com +US\$10bi em comissão/ano já mapeados



## HOME SERVICES

Internet & TV\*  
Mobile\*  
Streaming  
Seguro fiança  
Luz & Gás  
Sistemas de Alarme  
Seguro Residência



## SAÚDE

Planos de Saúde\*  
Seguro Odontológico  
Plano de Saúde Suplementar



## FINANÇAS PESSOAIS

Consórcio\*  
Cartão de Crédito  
Empréstimo  
Financiamento Auto  
Financiamento Imóvel  
Corretora de Investimento  
Seguro de Auto & Vida



## EDUCAÇÃO

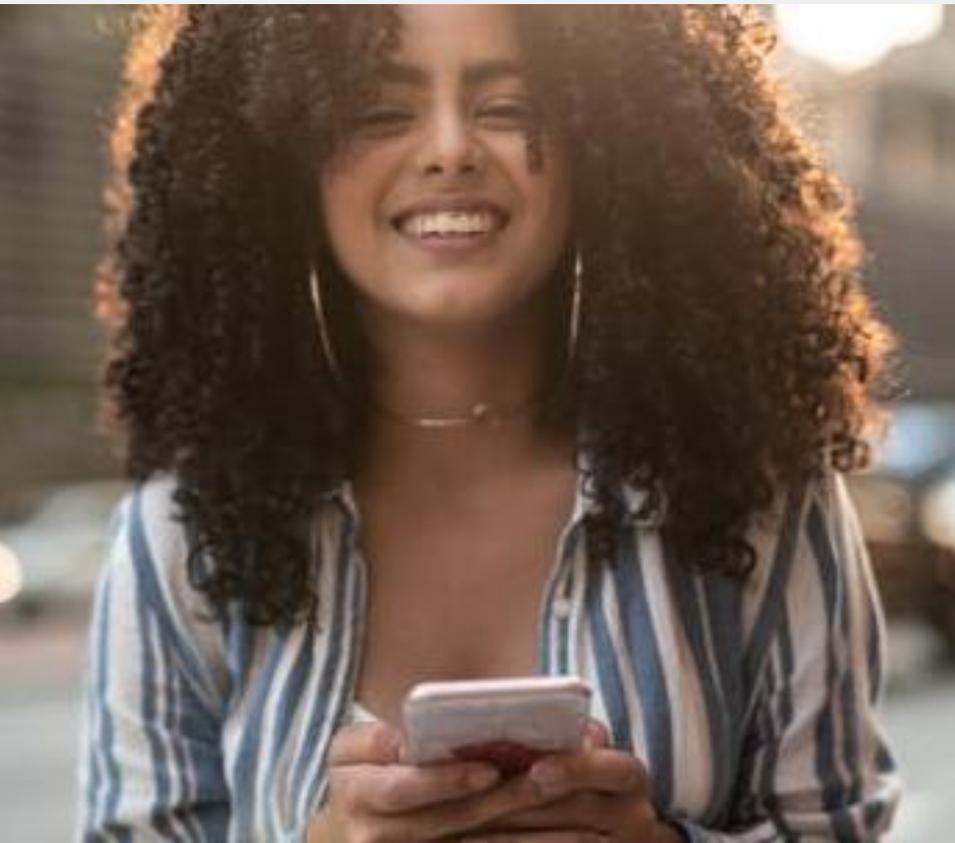
Ensino Superior  
Pós-Graduação  
Curso Técnico



diferenciais

# ESCALE

Otimizando jornadas de compra  
do início ao fim



Venda incremental



Até 3,4x mais conversão/ativação



Fidelização LTV-based



Integração de dados do funil end-to-end



# Integração de dados end-to-end

## Novo patamar de conversão de vendas via data analytics

### SOLUÇÕES ESPECÍFICAS PARA NECESSIDADES DO CONSUMIDOR

A Escale sabe quando, como e o que oferecer para cada consumidor final, otimizando:

- ✓ Campanhas de ads
- ✓ Ofertas de site
- ✓ Lead scoring & routing
- ✓ Priorização de leads
- ✓ Ofertas de vendas
- ✓ Estratégias de vendas
- ✓ Estratégias de remarketing
- ✓ Ações proativas para reduzir churn

### ENTREGA DE VALOR

#### DATA SCIENCE & AI STACK

- ✓ Escale data lakes
- ✓ Algoritmos de otimização
- ✓ Inteligência artificial

### EXPANSÃO DA COLETA DE DADOS

#### PROPRIETARY DATA MOAT

- ✓ ClickStream
- ✓ Atribuições mobile/desktop
- ✓ Atividade de web navegação
- ✓ Analytics de voz
- ✓ Compras
- ✓ Dados de emprego & família
- ✓ Uso do produto
- ✓ Churn
- ✓ Lifetime value

## ESCALE



### REFINO DO DATA SCIENCE





**ESCALE**

**HEALTH**





# Start-ups globais de venda de seguros

## Modelo de negócio comprovado em diversos mercados



**US\$4.1bi Market Cap na NYSE**

Gera demanda digital de suas Proprietary Lead Sources e converte leads através de um funil de vendas multi-marcas;

Gerencia os funis de aquisição próprios das marcas, com operações de conversão exclusivas para estas marcas;

Expandiu do core business de saúde, para vida, auto e seguro domiciliar, através de uma plataforma escalável de tecnologia, marketing e vendas.



**Comprado pela Prudential por US\$3.5bi**

A “Uber” de seguros (vida, auto, casa e saúde), conectando consumidores com alta intenção e representantes de vendas autônomos qualificados.

Plataforma da Assurance gerencia toda a geração e direcionamento de leads, gestão do processo de vendas e implementação do backoffice para os representantes de vendas.



**Valuation de US\$1.8bi & US\$268mi Captado**

Similar ao modelo Assurance, mas com foco no mercado Europeu;

Foco em atrair corretores autônomos e experientes, para que tragam consigo seu portfólio de clientes para a plataforma WeFox.



# Segmento HEALTH

O tradicional modelo de distribuição de seguros está à postos para disrupção

Modelo atual de distribuição	Modelo <b>ESCALE</b> Health
Players gastam \$\$\$ com mkt, branding, mas corretores captam 90% dos leads.	▶ Gestão do panorama digital dos players para plena otimização e controle dos leads e do funil de vendas.
Desconexão entre Leads e Conversão de produtos.	▶ Leads para corretores e times dedicados, KPIs de melhor performance. Transparência e gamificação impulsionam a performance.
Pouca coleta e uso de dados.	▶ Data tracking 100% online para offline, permitindo pipeline de vendas em tempo real e melhores decisões sendo tomadas mais rápido sobre gastos de marketing, novos produtos, incentivos de vendas, etc.
Taxas de conversão baixas, devido à fraca gestão tecnológica do funil de vendas.	▶ Poder e autonomia aos agentes através da plataforma de vendas EscaleOS.
Grandes quebras no processo de implantação e onboarding por conta de documentação física e burocracia confusa.	▶ Backoffice gerenciado com tecnologia, reduzindo taxas de quebra.
Raramente é feito cross-sell.	▶ Ampla possibilidade de Cross-sell feito digitalmente e através de corretores/agentes.



# Ativos Digitais Escale

Portfólio de sites & apps Escale, sites parceiros e audiências proprietárias geram clientes incrementais & CAC reduzido para marcas parceiras.

**zelas**

zelas saúde

Central de vendas 0800 878 2124 | Iniciar sessão | Ajuda

**Olá, João Paulo!**  
Reunimos os melhores planos para você conhecer, e escolher o ideal.

**Filtros de perfil**

Valor total mensal  
R\$ 500 — R\$ 8.000

Localização  
01303-001 Editar  
Rua Caio Prado - Consolação - São Paulo - SP

Tipo de contratação  
CPF

Hospitais ou laboratórios de preferência

Melhores planos	amil Amil					
CPF	R\$ 1.200	R\$ 1.000	R\$ 999	R\$ 999	R\$ 999	R\$ 999
CNPJ	R\$ 800	R\$ 700	R\$ 656	R\$ 656	R\$ 656	R\$ 656
Adesão	R\$ 800	R\$ 700	R\$ 656	R\$ 656	R\$ 656	R\$ 656

20 planos encontrados  
Salvar minha cotação

Menor preço

**Melhor custo-benefício**

**amil** Amil 550

Preço final  
**R\$ 6.832**  
Ver o preço por pessoa

Principais laboratórios:  
+ CURA Imagem e Diagnóstico

Principais hospitais:  
+ AACD  
+ Hospital JBCC - Oncologia

zelas

Em poucos cliques você encontra o plano de saúde ideal para você!

Invista na sua saúde e economize em até 30% no valor do seu plano com seu MEI ou CNPJ.

Quero uma cotação

Rede credenciada com os melhores hospitais de São Paulo

Confira alguns hospitais disponíveis.

Clique e ligue já: 0800 591 298





# Parceria Estratégica



**ESCALE**  
HEALTH



# Parceria Estratégica



&

**ESCALE**  
**HEALTH**

Prioridades de  
Geração de Valor:

- Aumentar Vendas
- Reduzir Churn



- Otimizar funil de conversão Quali
- **Aumentar a taxa de conversão otimizando aquisição (leads) no mercado de Adesão / PME**
- Aumento exponencial na geração de demanda online no mercado Adesão/PME
- **Novo canal digital de aquisição de clientes**
- Estratégia de retenção e redução de churn Quali (modelagem cognitiva)
- **Obter diferenciais competitivos (ativos de geração de demanda & tecnologia de conversão)**
- Cross-sell e up-sell
- **Testar e comercializar novos produtos Qualicorp**





Qualicorp

ESCALE



*#NovoJeitoQualiDeSer*

Relações com  
Investidores

(11) 3191-3829  
RI@qualicorp.com.br  
ri.qualicorp.com.br