

UNIVERSO
TOTVS

BUSINESS
PERFORMANCE



TECHFIN

GESTÃO

INVESTOR DAY
2024



NOSSA PROPOSTA
DE VALOR É
**MELHORAR
O RESULTADO**
DAS EMPRESAS



**AUMENTAR
NOSSA
RELEVÂNCIA**
DENTRO DO
CLIENTE



**AUMENTO
DO SHARE
OF WALLET**



**TRUSTED
ADVISOR**



**BUSINESS
PERFORMANCE**



GESTÃO



TECHFIN



DIMENSÃO
GESTÃO

MASTER KEY
DE RELACIONAMENTO
COM O CLIENTE



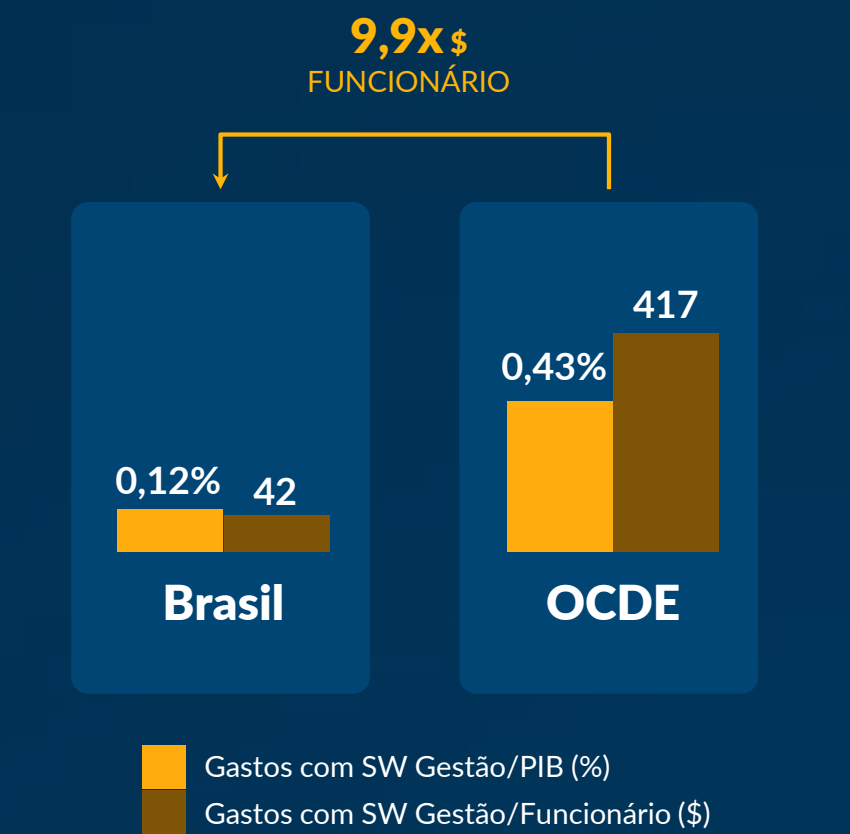
DIMENSÃO GESTÃO

MERCADO DE GESTÃO

CAGR	2013-23	2019-23
PIB Nominal ¹	6,4%	8,0%
Mercado Gestão ²	13,2% 2X	16,2% 2X
TOTVS Gestão ³	14,9% 1,7 p.p.	19,1% 2,9 p.p.

¹ BACEN; ² Gartner; ³ TOTVS - Receita Recorrente

GASTOS COM SW - GESTÃO



GESTÃO

TOTVS Market Share¹:
15,3%
(+120 pb vs 2020)

¹ IDC

DIMENSÃO QUE CRESCE COM RENTABILIDADE

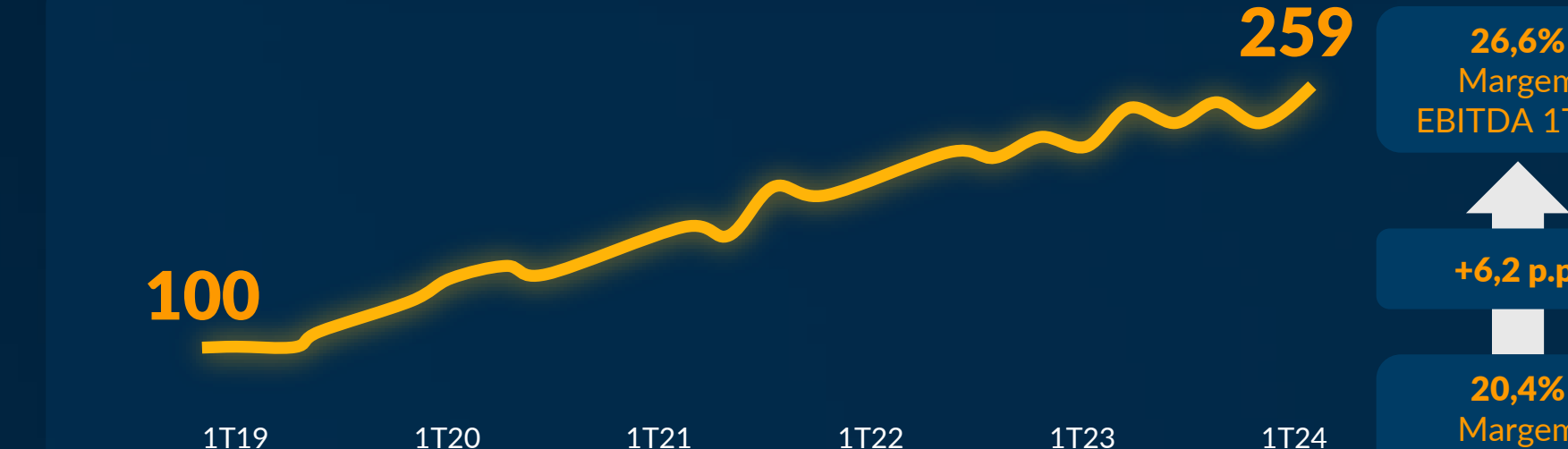
RECEITA RECORRENTE

R\$ 3,5 bi

Mais que dobramos a Receita Recorrente de 2019 até 2023

com 20 trimestres seguindo de crescimento acima de 2 dígitos

EBITDA DE GESTÃO



26,6% Margem EBITDA 1T24

+6,2 p.p.

20,4% Margem EBITDA 1T19

1T19 - 1T24

DIMENSÃO BUSINESS PERFORMANCE

MERCADO DE BIZ PERFORMANCE

CAGR	2013-23	2019-23
PIB Nominal ¹	6,4%	8,0%
Mercado Biz Performance ²	26,0% 4X	25,9% 3X
TOTVS Biz Performance ³	89,8% 64 p.p.	32,9% 7 p.p.

¹BACEN; ²Gartner; ³TOTVS - Receita da RD Station de 2013



BIZ PERFORMANCE

TOTVS Market Share¹:
5,7%
(+480 pb vs 2020)

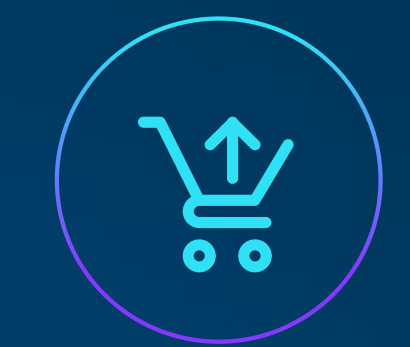
¹IDC

SINGLE PARA MULTI PRODUTO

FIZEMOS COM GESTÃO E ESTAMOS FAZENDO
COM BIZ PERFORMANCE



CROSS SELL



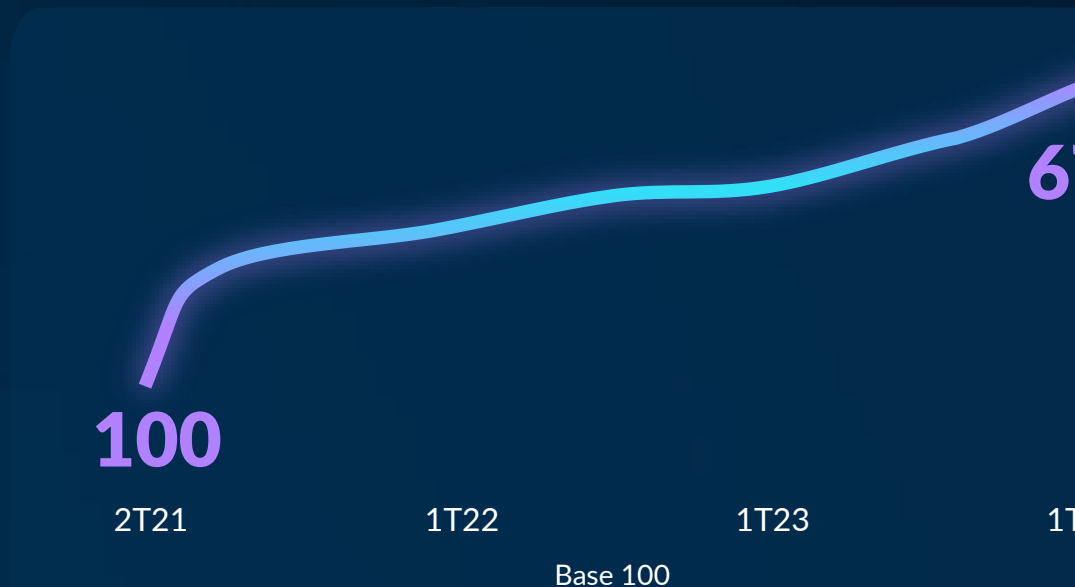
UP SELL



NEW NAMES

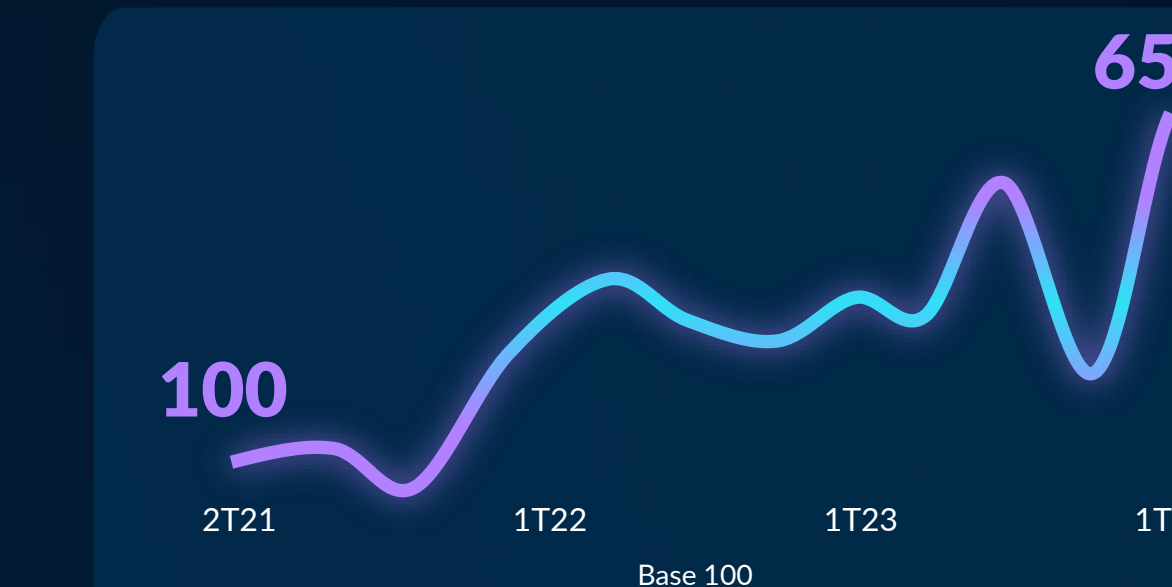
CONSTANTE EXPANSÃO DE RENTABILIDADE

RECEITA LÍQUIDA



2T21 - 1T24

EBITDA

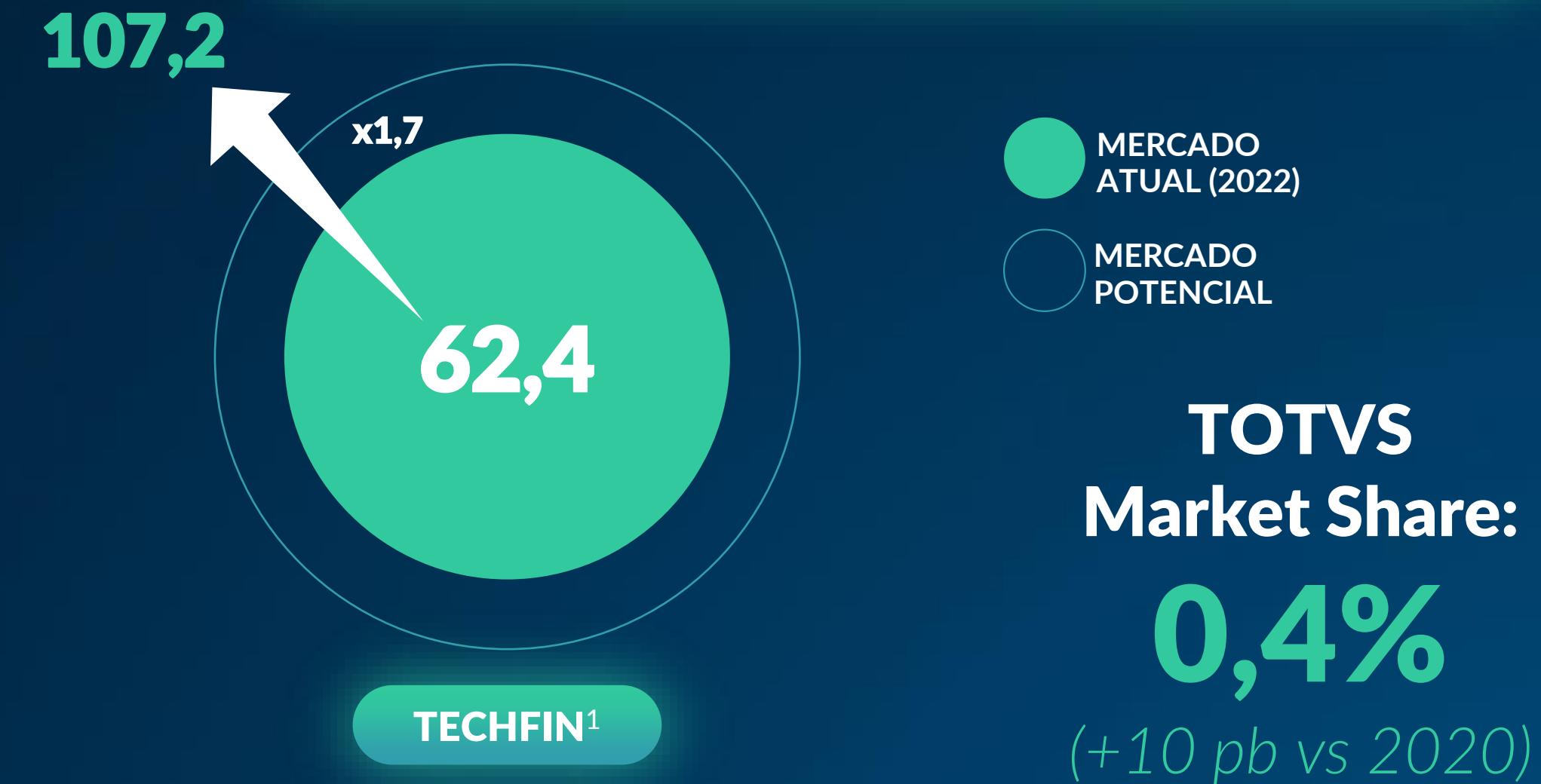


2T21 - 1T24



DIMENSÃO TECHFIN

MERCADO DE TECHFIN



¹O tamanho do mercado de Techfin foi proporcionalmente ajustado da métrica de receita bruta para a receita líquida de funding, que reflete melhor o spread

VALUE PROPOSITION
DISRUPTIVO

ERP BANKING

MODELO DE NEGÓCIO COM
BAIXA EXPOSIÇÃO A RISCO

REGULAÇÃO
MAIS BAIXA

UNIDADE DE NEGÓCIO
AUTO SUSTENTÁVEL



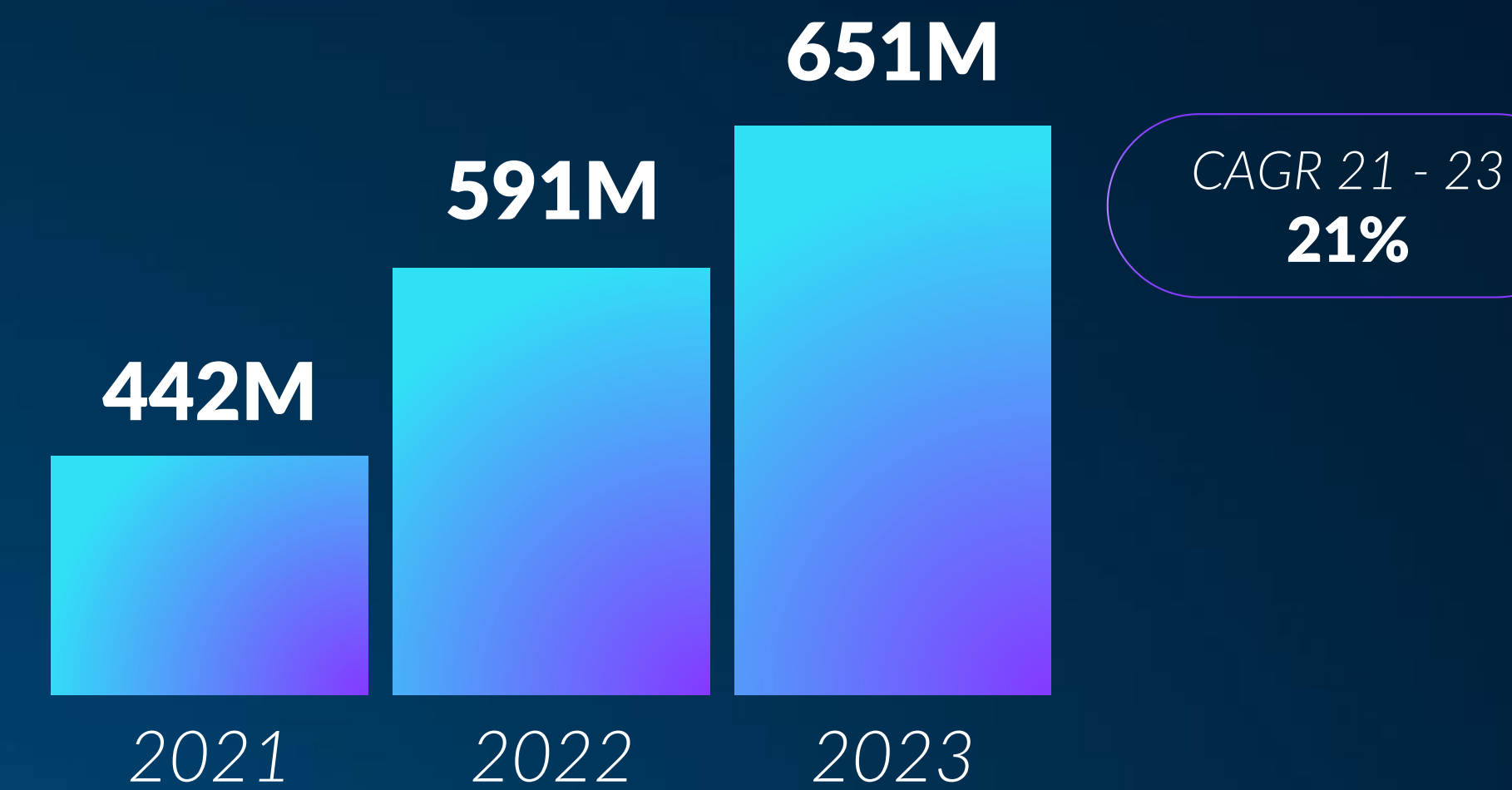


SEGUIMOS GERANDO
CAIXA DE MANEIRA
CONSISTENTE

GERAÇÃO OPERACIONAL DE CAIXA



LUCRO CAIXA

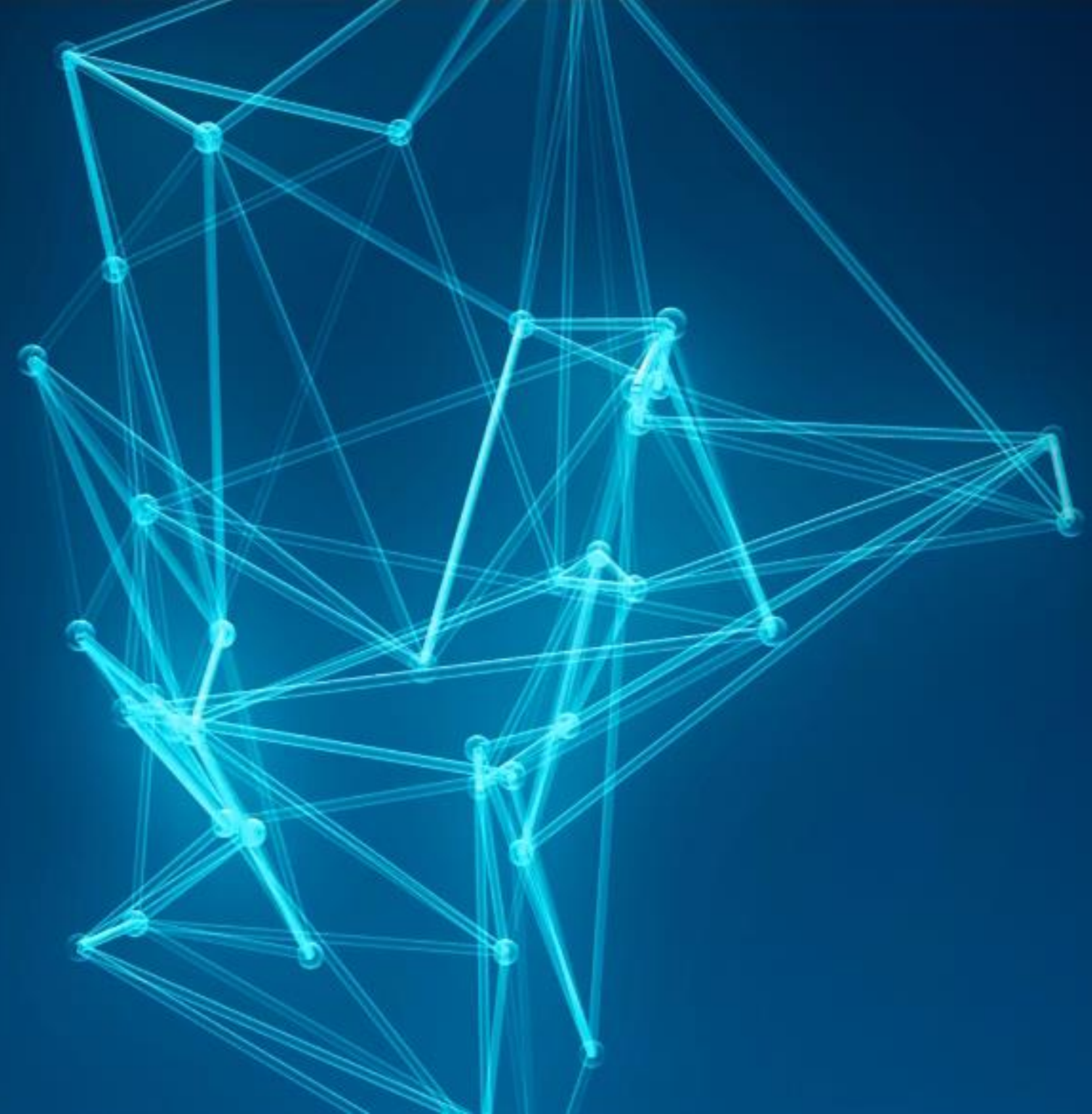


MAXIMIZAÇÃO DO VALOR PARA O ACIONISTA





DIMENSÃO



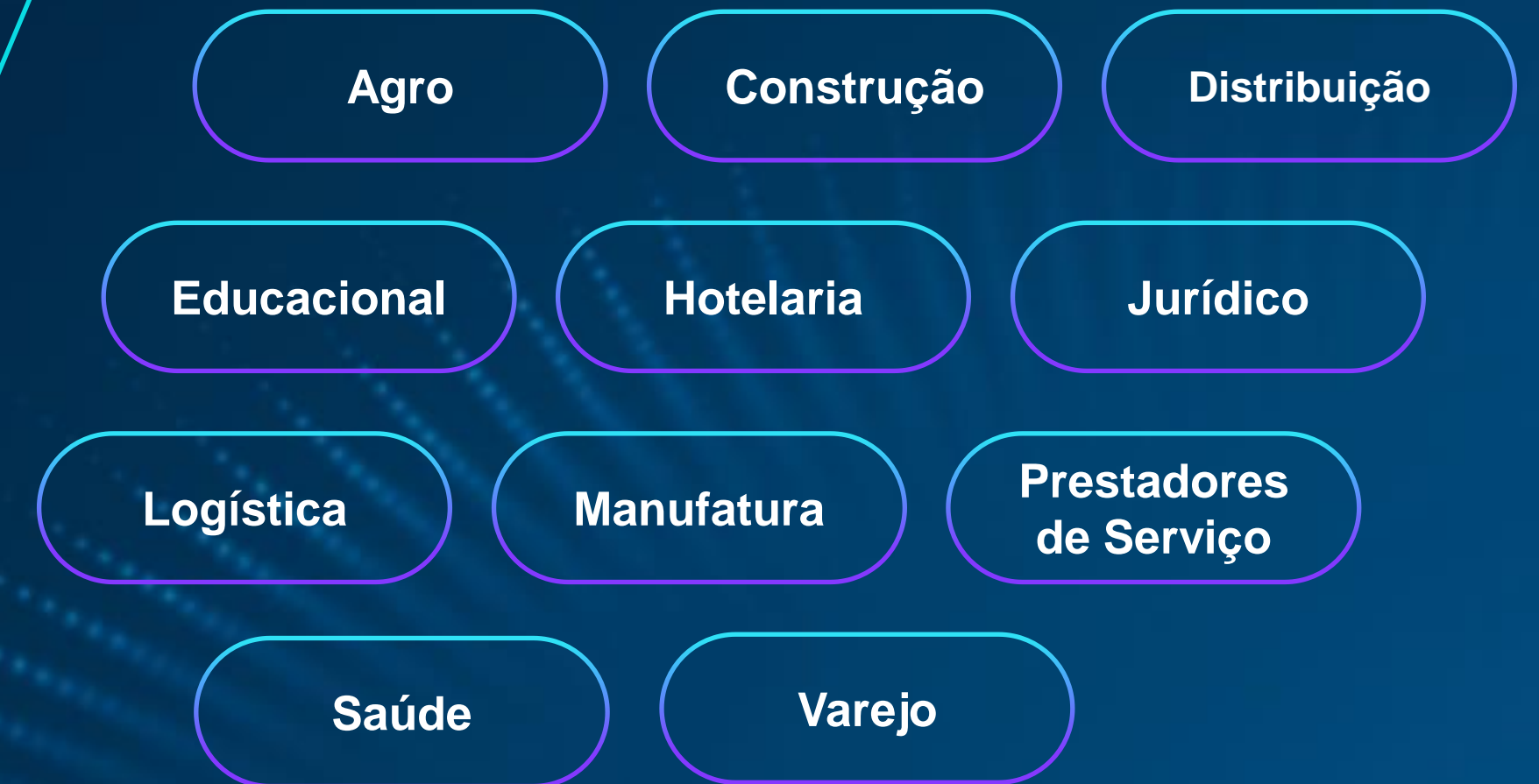
DE GESTÃO



PANORAMA

DIMENSÃO
DE GESTÃO

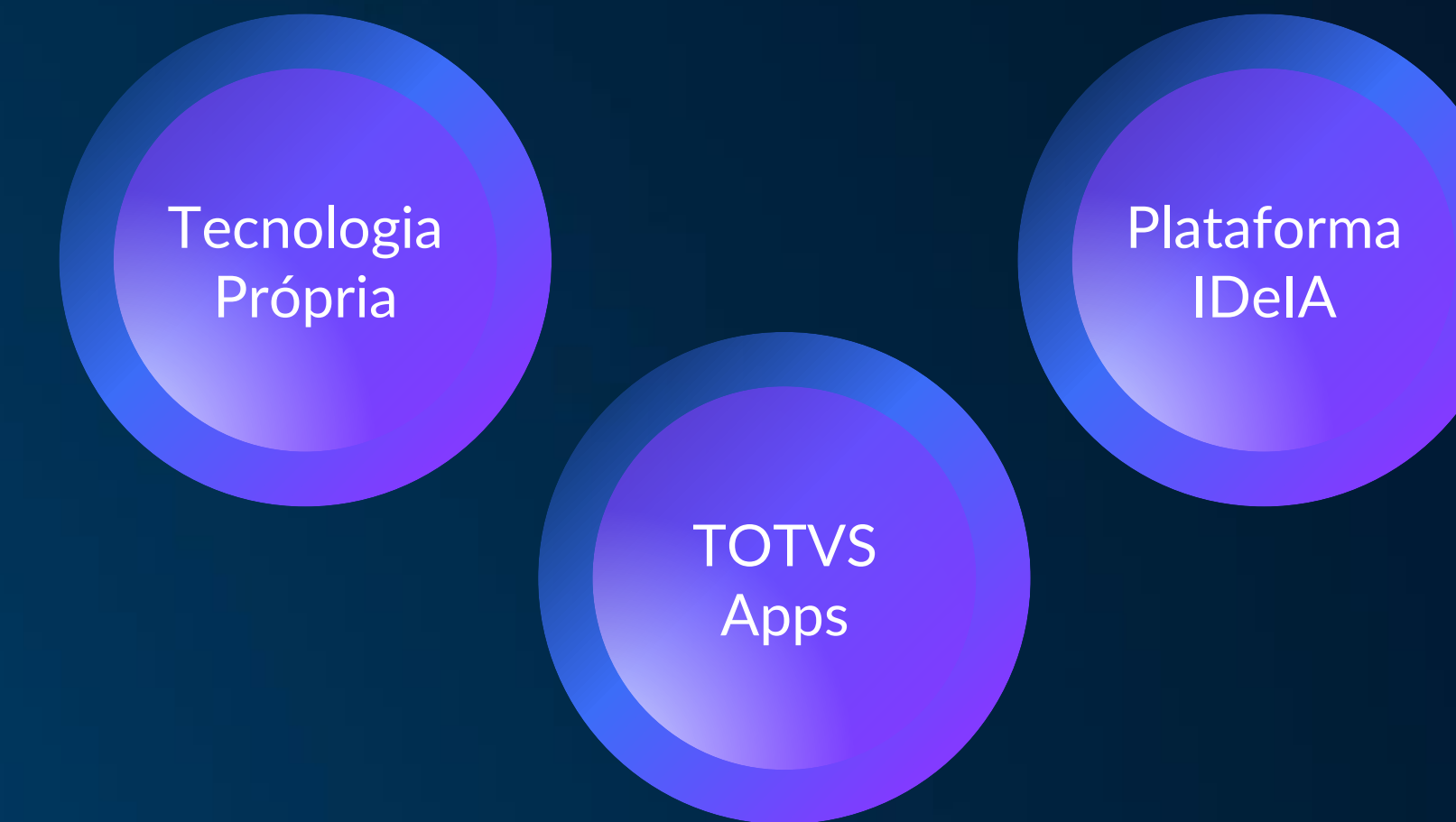
SOLUÇÕES ESPECIALISTAS POR SEGMENTO



SOLUÇÕES PARA TODOS OS SEGMENTOS



TECNOLOGIA, DADOS E IA



T - CLOUD



NUVEM DE PROPÓSITO ESPECÍFICO

T-CLOUD E A ESTRATÉGIA DE NUVEM

CENÁRIO DE CLOUD COMPUTING EM 2027

De disruptor
tecnológico
para disruptor
de negócios

A maioria das
organizações
estará aqui
em 2027

A maioria das
organizações
está aqui em
2024



Cloud como
Disruptor
de Negócios

Cloud como
Facilitadora
de Inovação

Cloud como
habilitador
de recursos

Cloud como
Disruptor de
Tecnologia

TOTVS CLOUD NUVEM DE PROPÓSITOS ESPECÍFICOS

SaaS

PaaS

IaaS

Uso de dados
(telemetria + IA)

Segurança
e privacidade

Amplio Acesso

Digitalização

CAGR 21-23 de
41%
Receita de Cloud

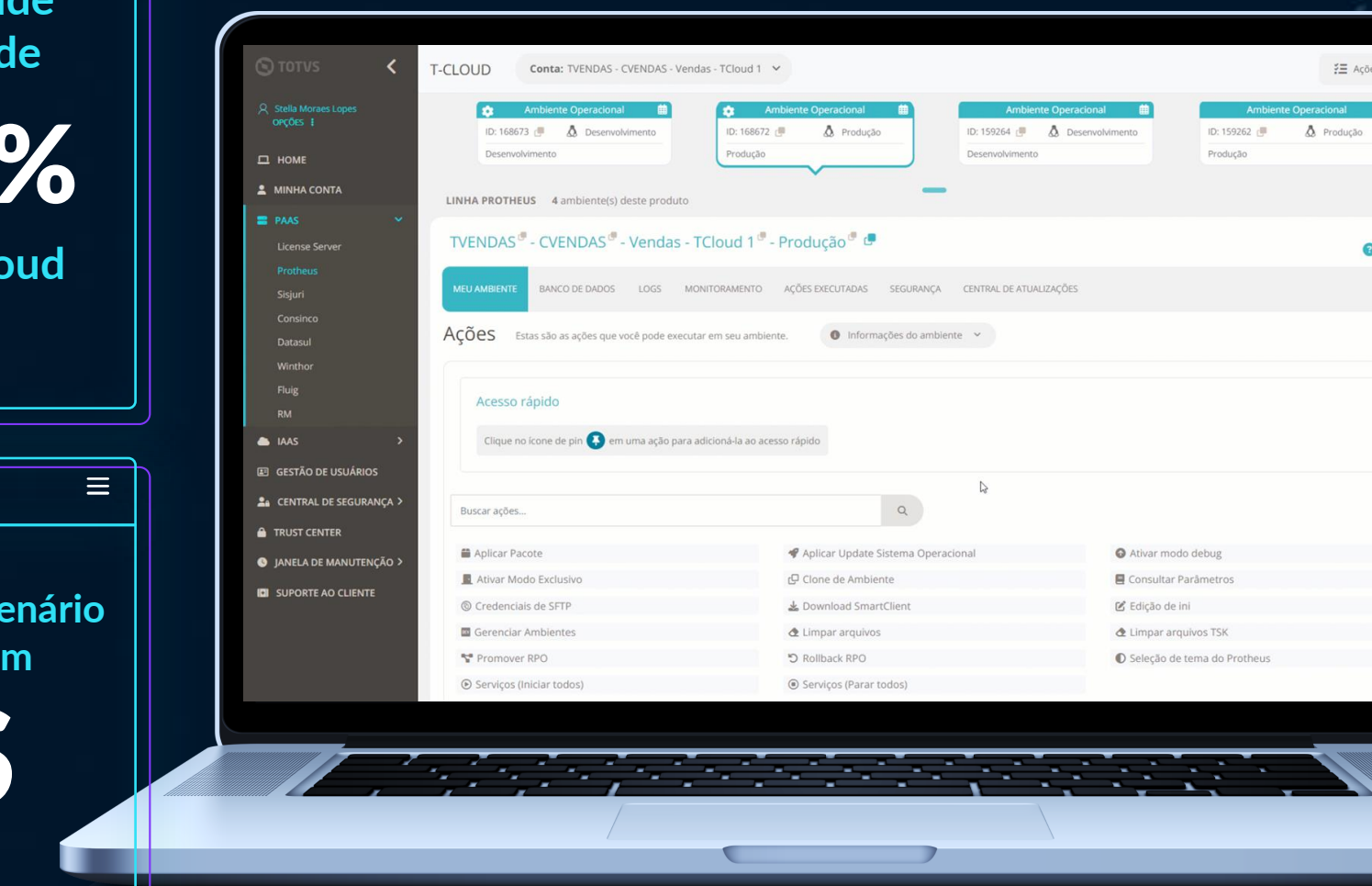
10
Zonas de
Disponibilidade

Disponibilidade
do produto de
99,8%
na TOTVS Cloud

+40%
dos Clientes estão
no TOTVS Cloud

Redução de
custos de até
42%
ao migrar para
TOTVS Cloud

Simplificando o cenário
do Cliente com
IaaS
no T-Cloud

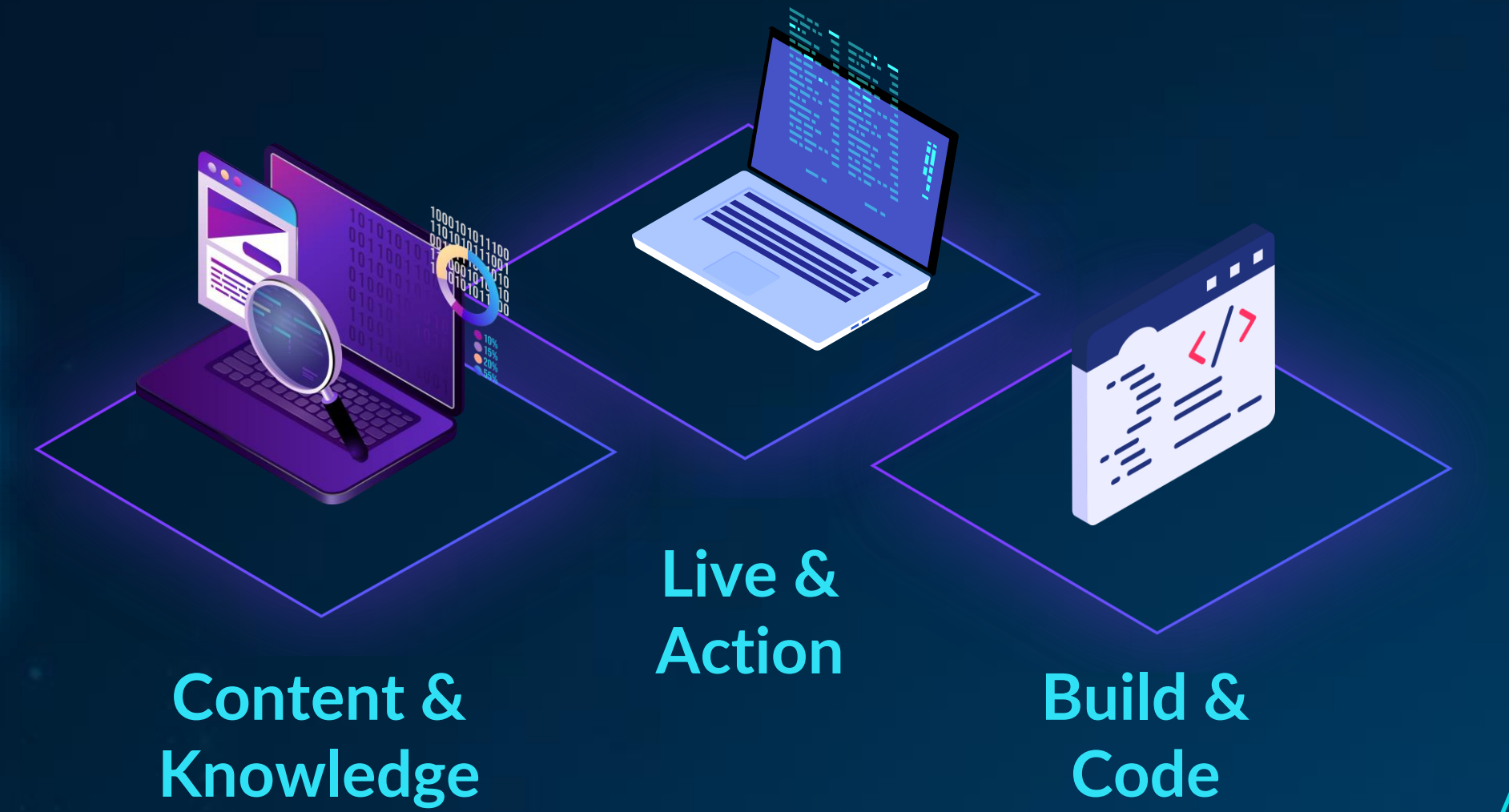




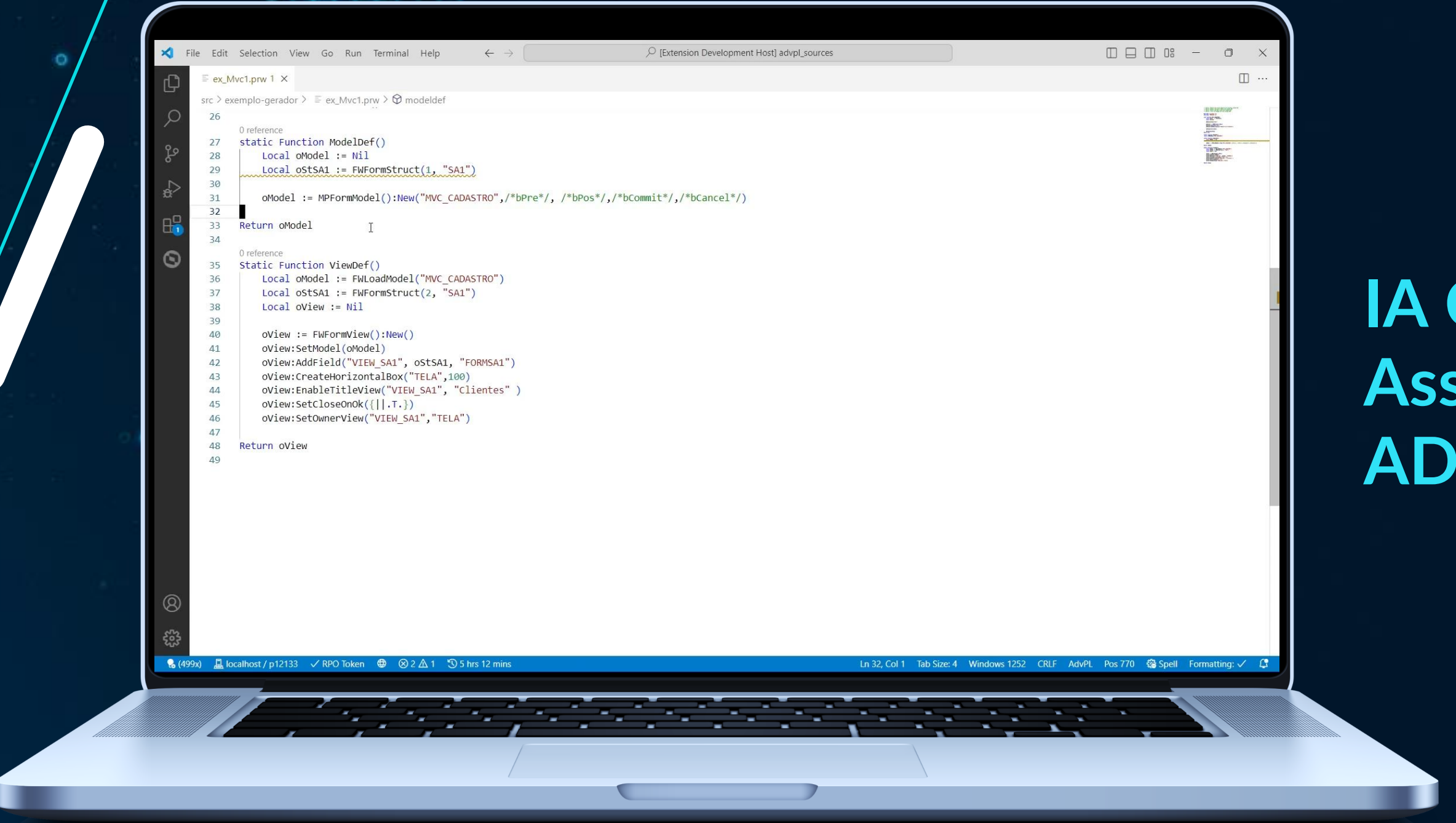
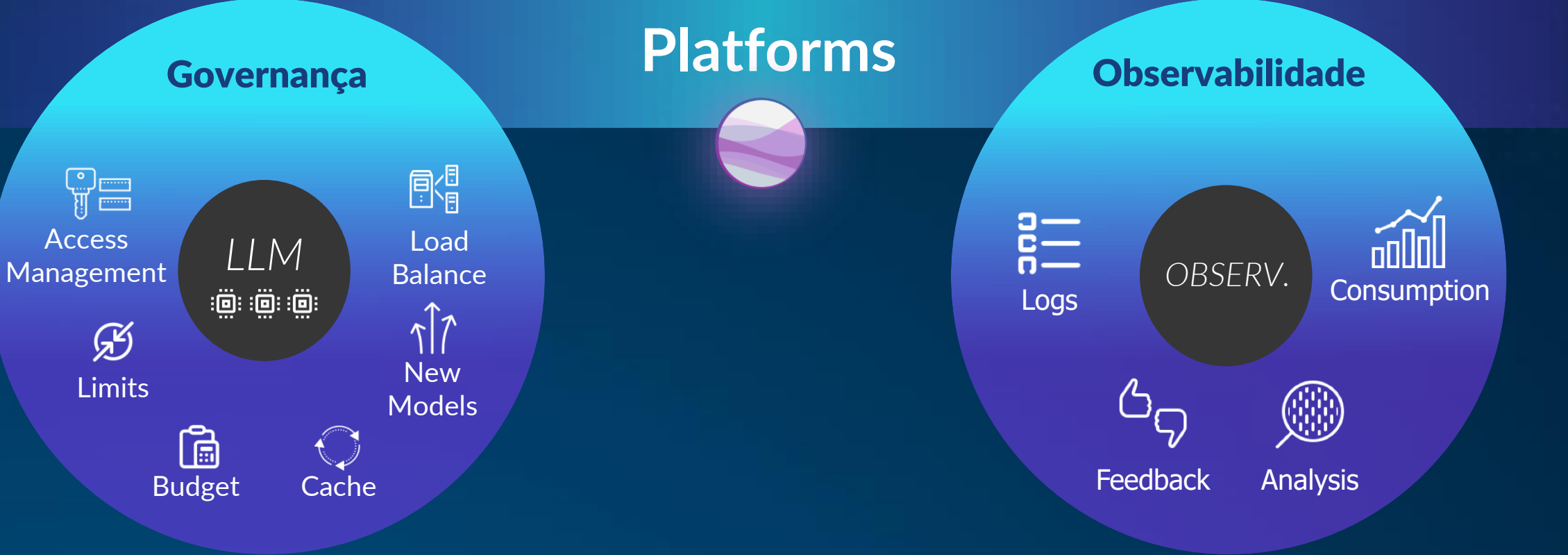
IDeIA

INTELIGÊNCIA DE DADOS

- Cases (Apps)
- Processes
- Services



- Projetos**
- DTA CAROLINA (C&K)
 - DTA DATASUL (C&K)
 - DTA CRM (L&A)
 - DTA AVPL/TL++ (B&C)
 - DTA LOGÍSTICA (L&A)
 - ...



IA Code Assitant
ADVPL / TL++

SOLUÇÕES

ESPECIALIZADAS POR
SEGMENTO



ERPs TOTVS



GESPLAN



GoodData



**Soluções
Segmentadas**

TOTVS FLUIG

**TOTVS
Identity**

IPaaS

TOTVS RH

Feedz
by TOTVS

ahgora
by TOTVS



**Evolution of UI e UX
full review**



SOLUÇÕES ESPECIALIZADAS POR SEGMENTO

 **TOTVS** AGRO

 **TOTVS** CONSTRUÇÃO

 **TOTVS** DISTRIBUIÇÃO

 **TOTVS** EDUCACIONAL

 **TOTVS** HOTELARIA

 **TOTVS** JURÍDICO

 **TOTVS** LOGÍSTICA

 **TOTVS** MANUFATURA

 **TOTVS** PRESTADORES DE SERVIÇO

 **TOTVS** SAÚDE

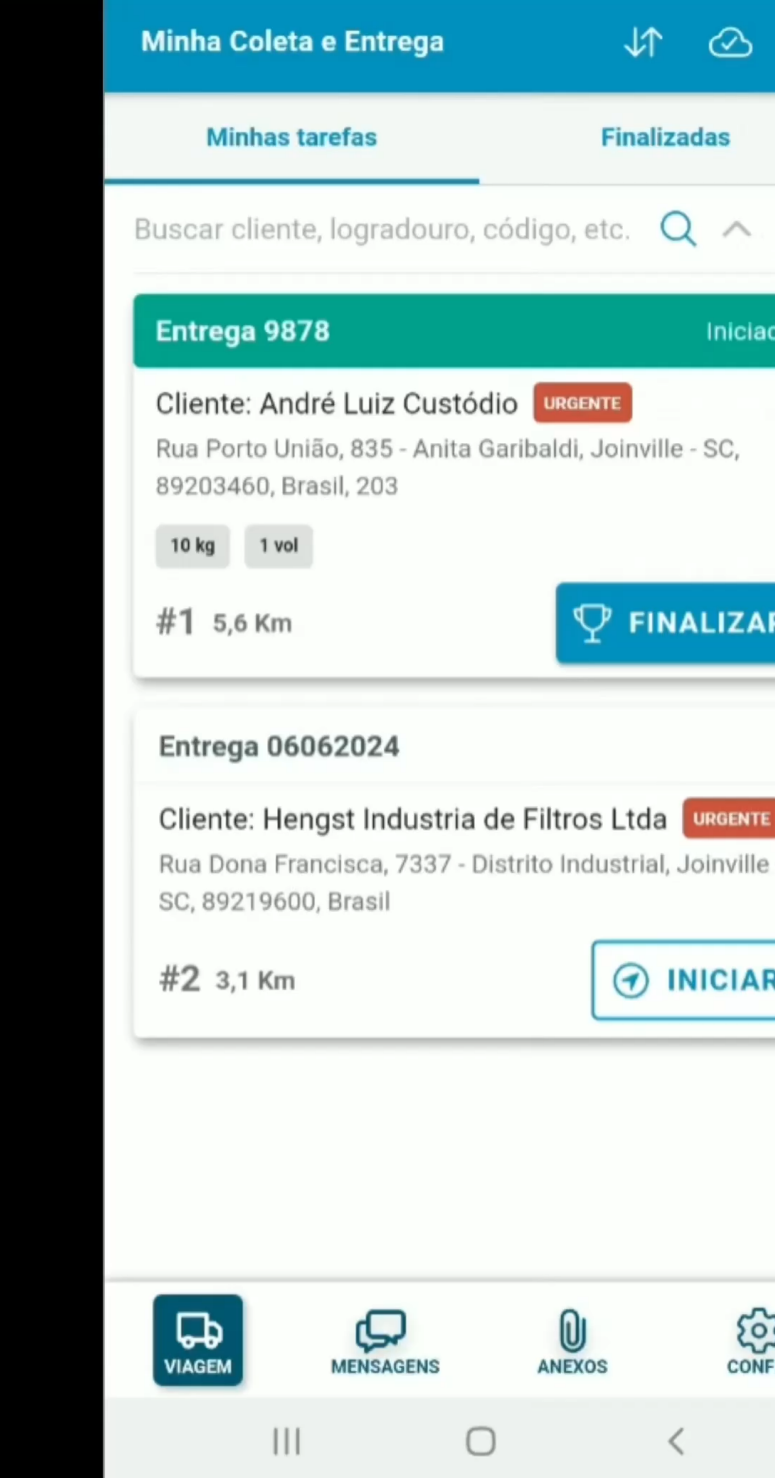
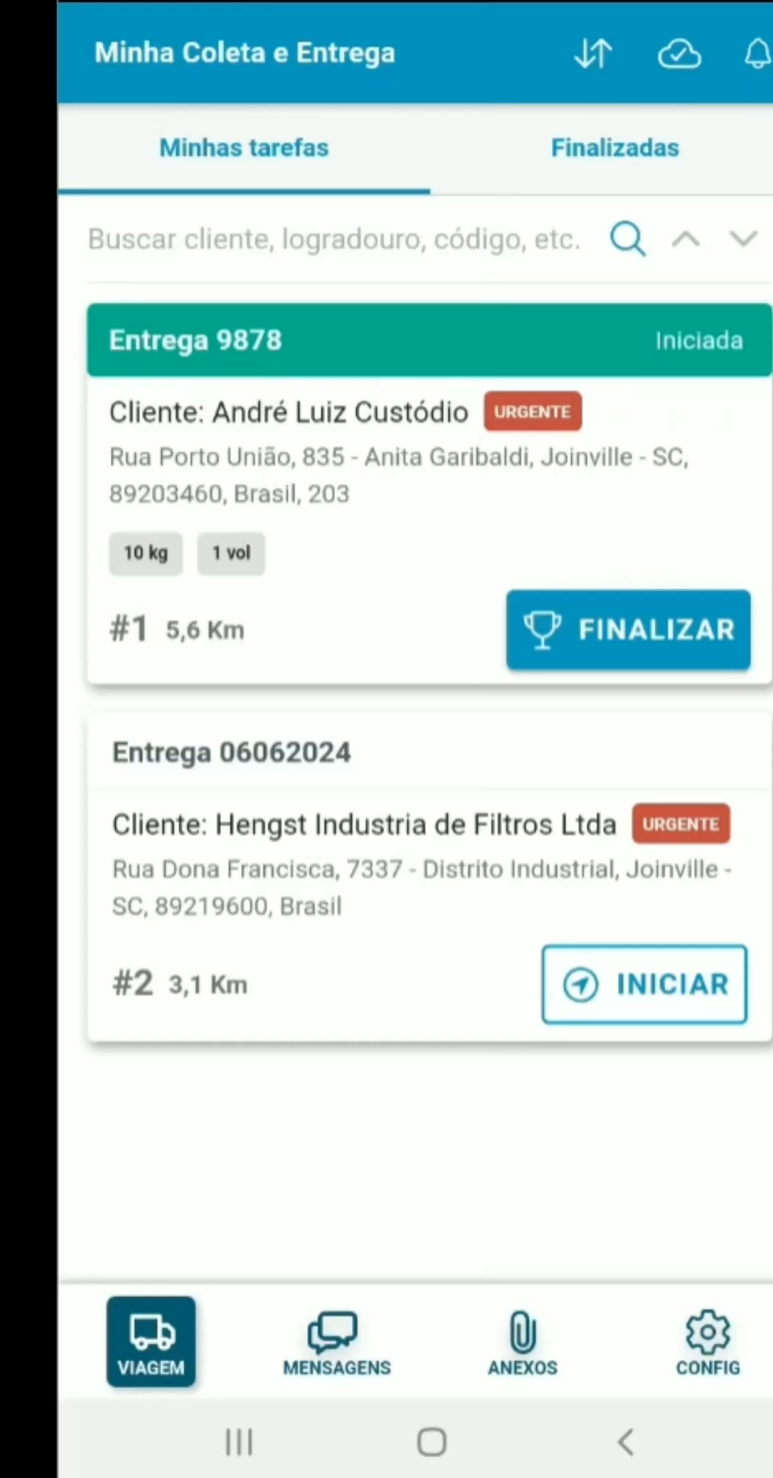
 **TOTVS** VAREJO

OPORTUNIDADES COM A
REFORMA TRIBUTÁRIA

NA TOTVS, A

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

JÁ É REALIDADE

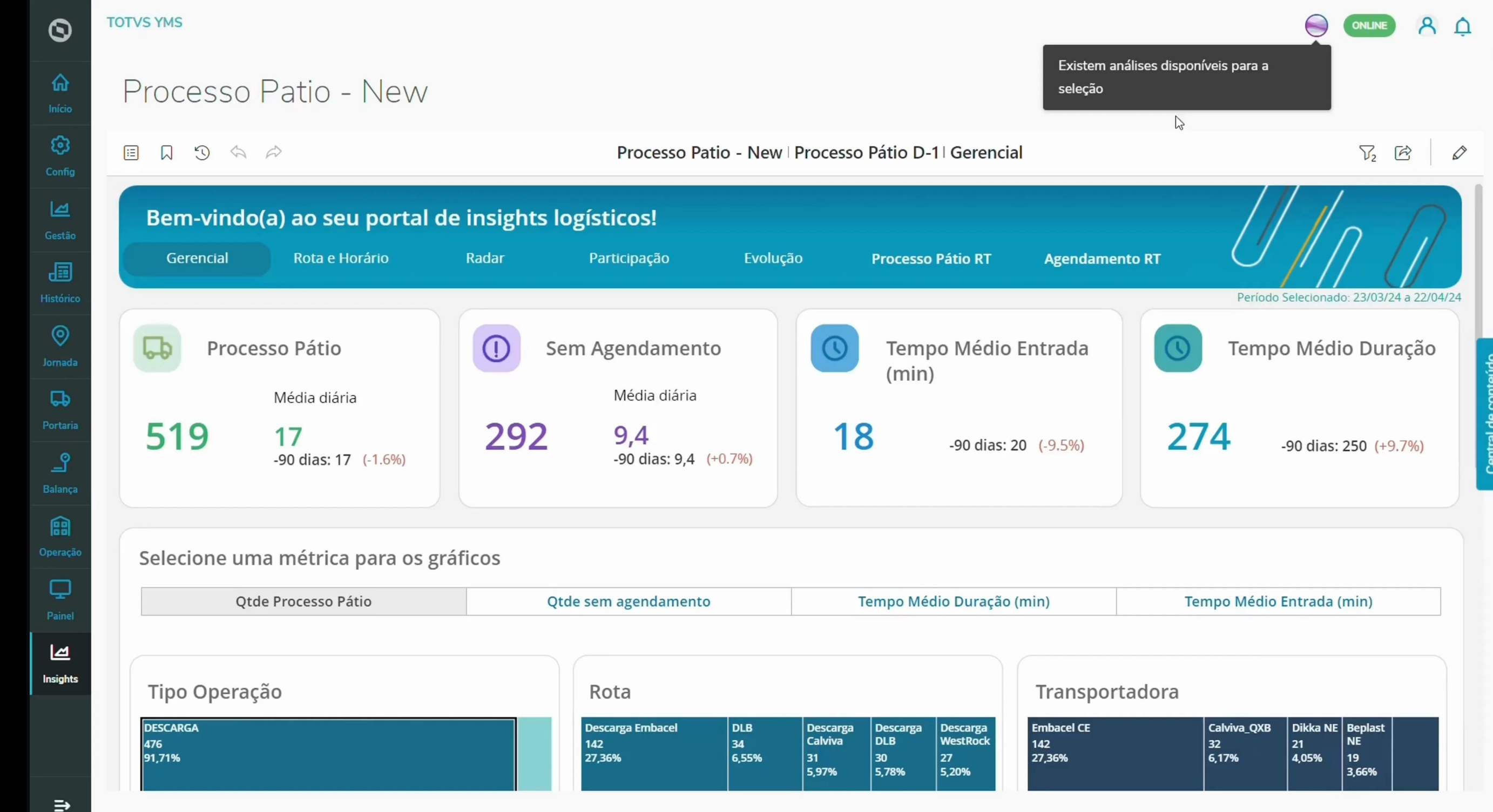


SUÍTE LOGÍSTICA

Uso de OCR para validar comprovantes instantaneamente.



NA TOTVS, A
**INTELIGÊNCIA
ARTIFICIAL**
JÁ É REALIDADE



SUÍTE LOGÍSTICA

Com IA Generativa, geramos insights de gestão do transporte, agendamento de carga e descarga, e como seu armazém pode ser mais eficaz.

NA TOTVS, A

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

JÁ É REALIDADE



CONSTRUÇÃO

Um chatbot inteligente para ajudar no gerenciamento do projeto, utilização de materiais e técnicas de construção para melhorar a sua gestão de obra.



PANORAMA

DIMENSÃO
DE GESTÃO

Receita de Gestão LTM

+4,2bi

CAGR (18-23)
+38%

Receita SaaS Gestão LTM

1,6bi

CAGR (18-23)
+66%

EBITDA de Gestão LTM

1,1bi

CAGR (18-23)
+61%



**UTILIZAR A TECNOLOGIA
PARA TRAZER O FUTURO**

DE MARKETING, VENDAS E
E-COMMERCE AOS NOSSOS CLIENTES



3 TURBINAS

Negócios Stand-alone

Mercado em Crescimento

Integração Intra Dimensão

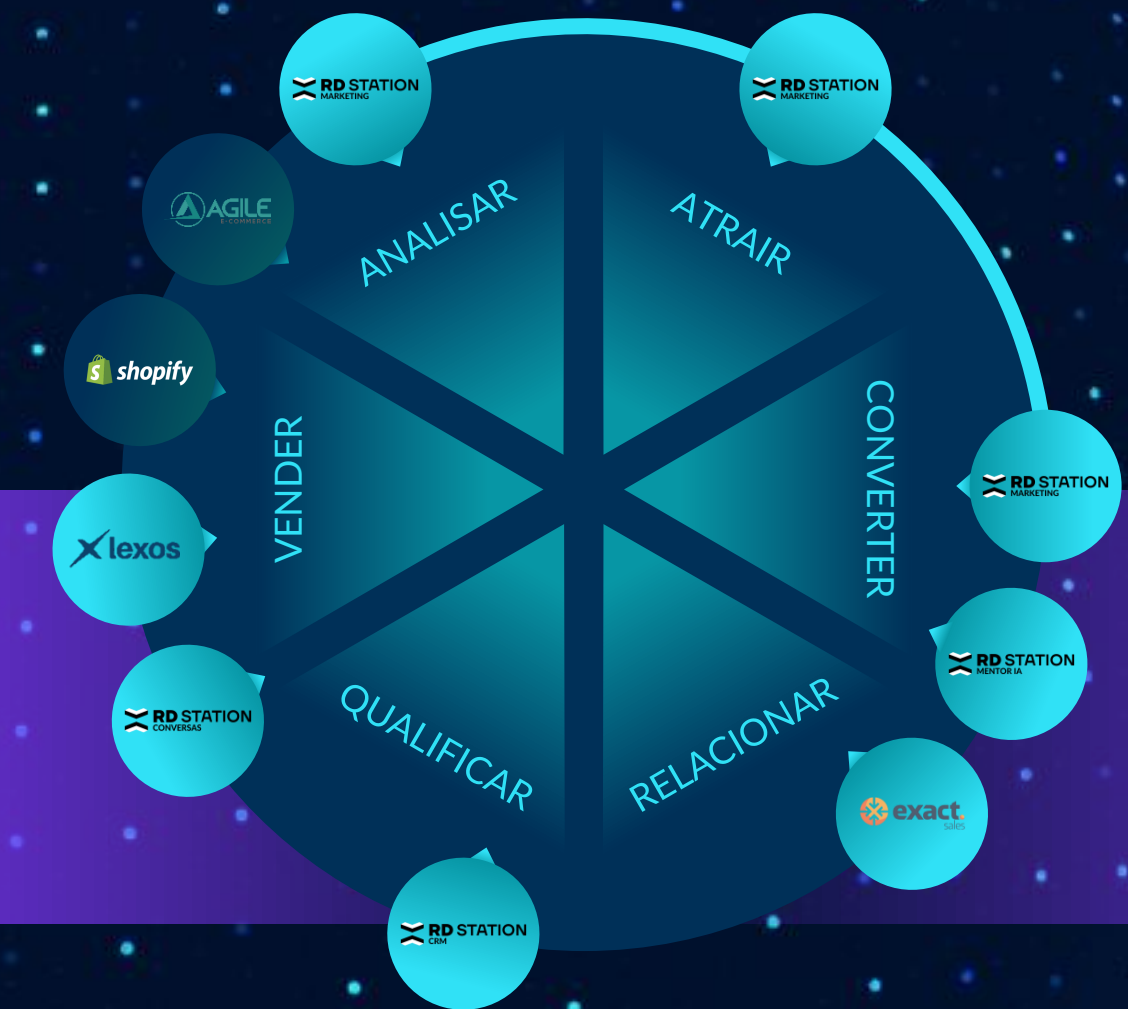
Expansão de Portfolio, Multiproduto,
Eficiência, Rentabilidade e Retenção

Integração Inter Dimensão

Novos Segmentos
Nova Avenidas de crescimento

Para impulsionar a jornada em Marketing e Vendas

oferecemos um portfólio robusto de soluções



Onde cada categoria que compõe a dimensão de Business Performance

nos ajuda a crescer o resultado de receita recorrente, nosso share e ampliar o ecossistema

#50K

Clientes RD Station

EXPANSÃO DE PORTFOLIO



Soluções RD Station Portfolio de produtos oferecidos por nós



Automatize e gerencie seu Marketing Digital



Automatize seu atendimento e venda mais



Desperte sua melhor versão e se comunique melhor



Plataforma completa para começar, gerenciar e expandir sua loja virtual



Controle processos e aumente suas vendas



Aumente suas vendas através da eficiência comercial

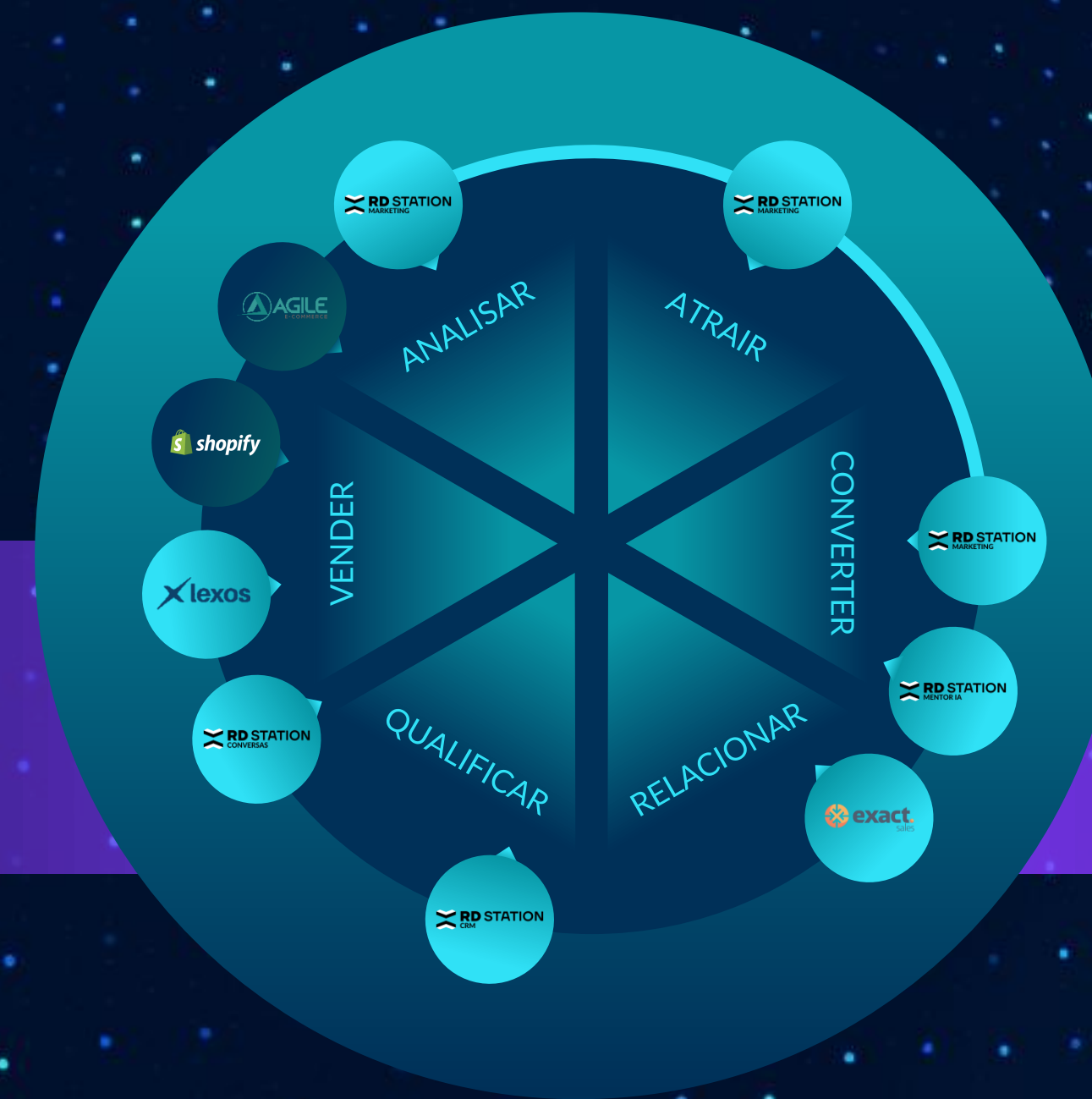


Gerencie e escale suas vendas por loja virtual e marketplace



Plataforma de e-commerce B2B para empresas de distribuição e agronegócio

Nosso crescimento é e continuará sendo alavancado na transformação da RD Station em uma Plataforma



com múltiplos produtos, múltiplos interlocutores, parceiros e modelos de negócios

40%

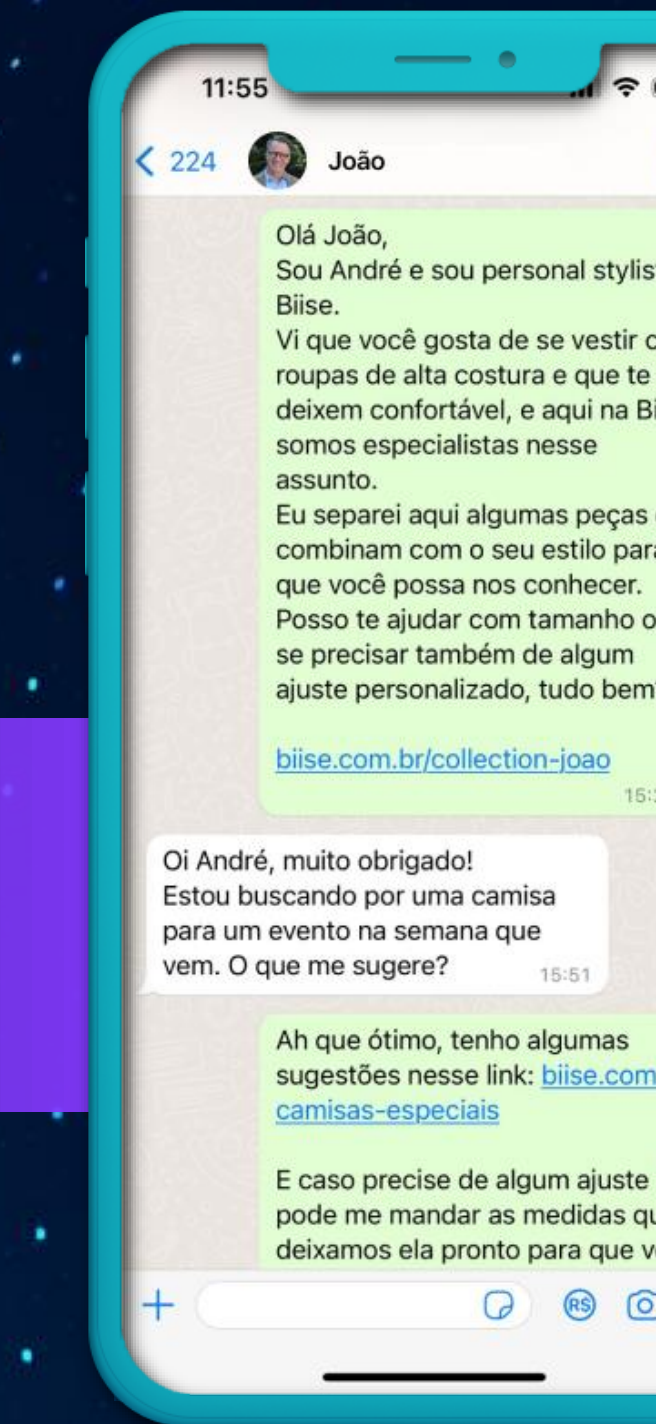
da Receita de Business Performance vem de clientes **multiproduto**

Jornada Business Performance B2C

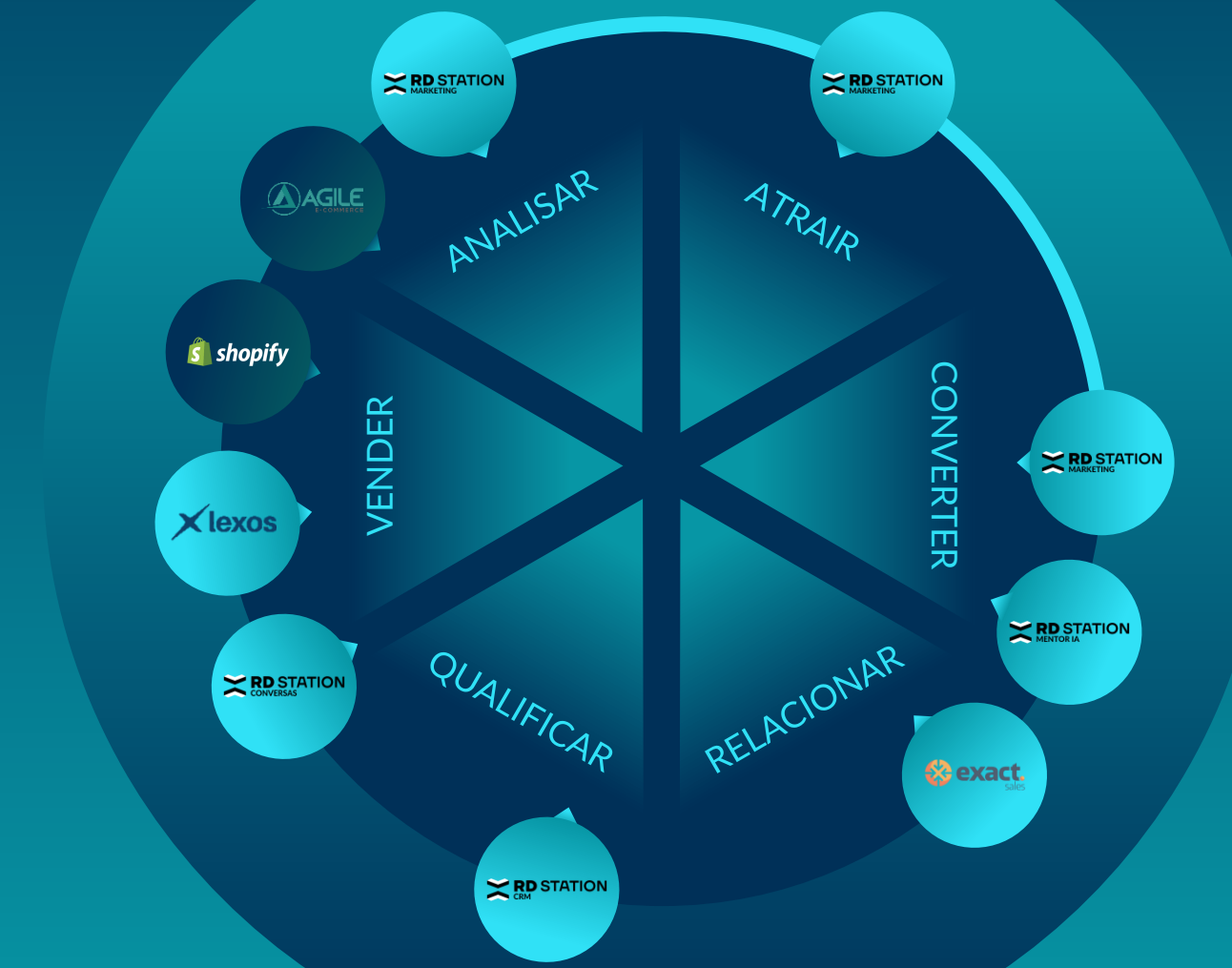
RD STATION MARKETING

RD STATION CONVERSAS por Tallora

RD STATION MENTOR IA



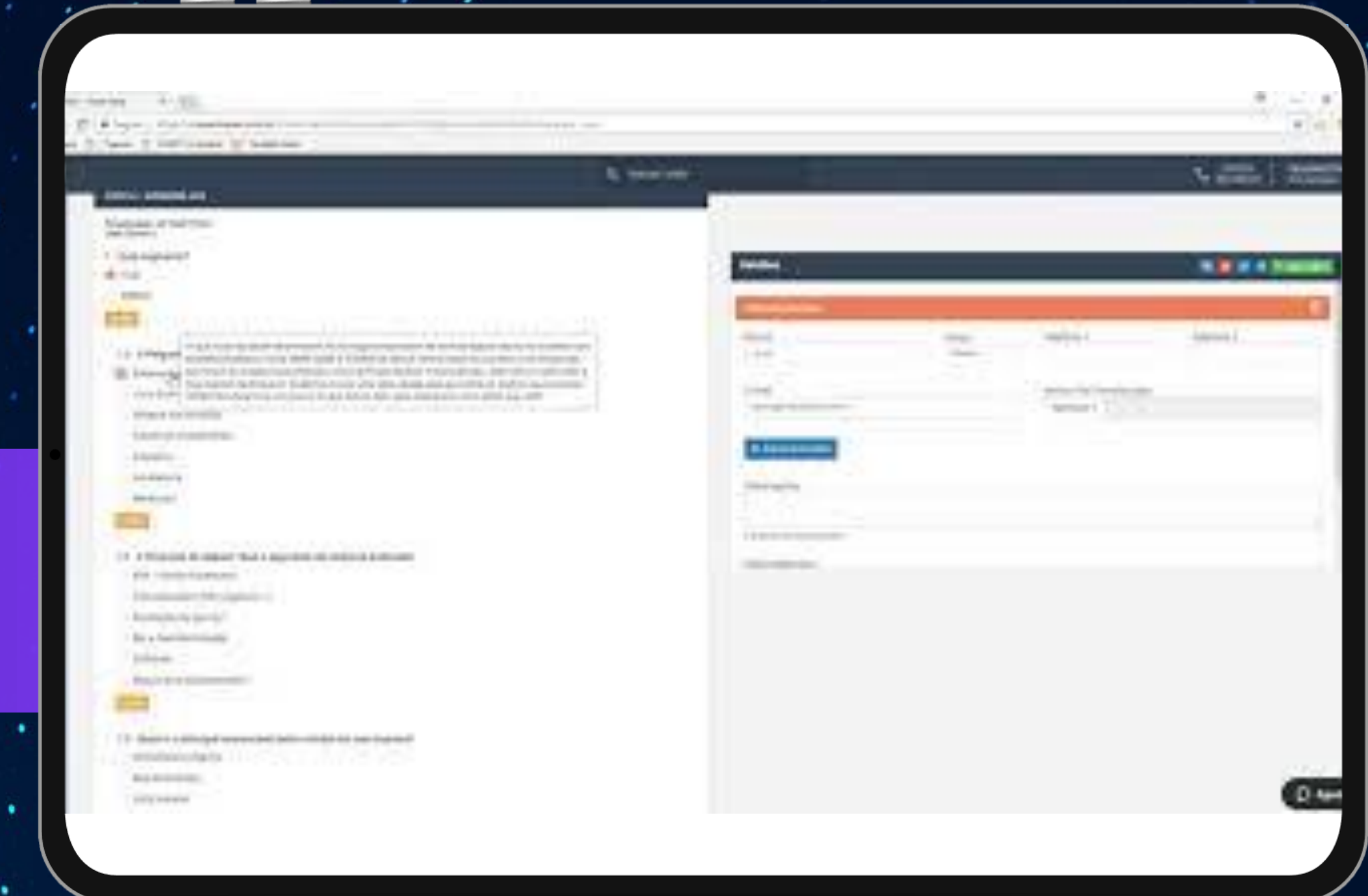
Nossa vantagem competitiva e expansão para novos segmentos e mercados



continuará sendo impulsionado pela integração entre dimensões...

~20% da Adição de ARR vieram de novos ICPs

DEMO RD + ERP (FLUIG OU SAUDE)



MERCADO EM EXPANSÃO ACELERADA

Conversational à frente

O GLOBO

Chatbots têm projeção de crescimento de 23% até 2028

Diretor executivo comenta sobre projeções sobre o uso de chatbots e elucida principais dúvidas sobre o funcionamento e aplicações da ferramenta que está em expansão em diversos setores

OLHAR DIGITAL

INTERNET E REDES SOCIAIS

WhatsApp é utilizado por 95% das empresas brasileiras, mostra pesquisa

Um estudo realizado pela Yalo com dados da IDC revela que o WhatsApp é a plataforma de comunicação preferida de empresas e clientes

itforum

Brasil é prioridade da Meta para ampliar uso comercial do WhatsApp no mundo

Meta reuniu parceiros tecnológicos e clientes nessa quarta (23) em São Paulo durante o WhatsApp Business Summit Brasil

W MAGAZINE

Varejo é o campeão no uso do WhatsApp como ferramenta de vendas

74% dos varejistas do país utilizam o aplicativo para abordar etapas do processo de vendas; uso é maior entre pequenas empresas

Por Ian Cândido - 11/09/2023

Desempenho dos principais PEERs

Principais PEERs	Receita YoY ¹	Margem EBITDA ¹
	1T24	1T24
Locaweb	5,9%	+10,0% YoY
VTEX	24,5%	negativo
Salesforce	10,8%	+18,1% YoY
Hubspot	23,1%	~zero

¹ Fonte: Bloomberg

E nós? Crescemos em cima desta prioridade:

Crescimento da Receita de Biz Performance no 1T24

+46% YoY

Crescimento do EBITDA de Biz Performance no 1T24

+158% YoY

RD STATION
MARKETING

RD STATION
CONVERSAS

RD STATION
MENTOR IA

shopify

exact.
sales

lexos

RD STATION
CRM

AGILE
E-COMMERCE



Bem posicionada

para defender a liderança
e ganhar share
em novos mercados

Vendas

NOSSO MANDATO

Consolidar + Ganhar share

75% + MRR no ano

de **6k** para **16k clientes** nos últimos 2 anos

Marketing

NOSSO MANDATO

Defender a liderança

36.000 Clientes

33% de Share¹

Conversational

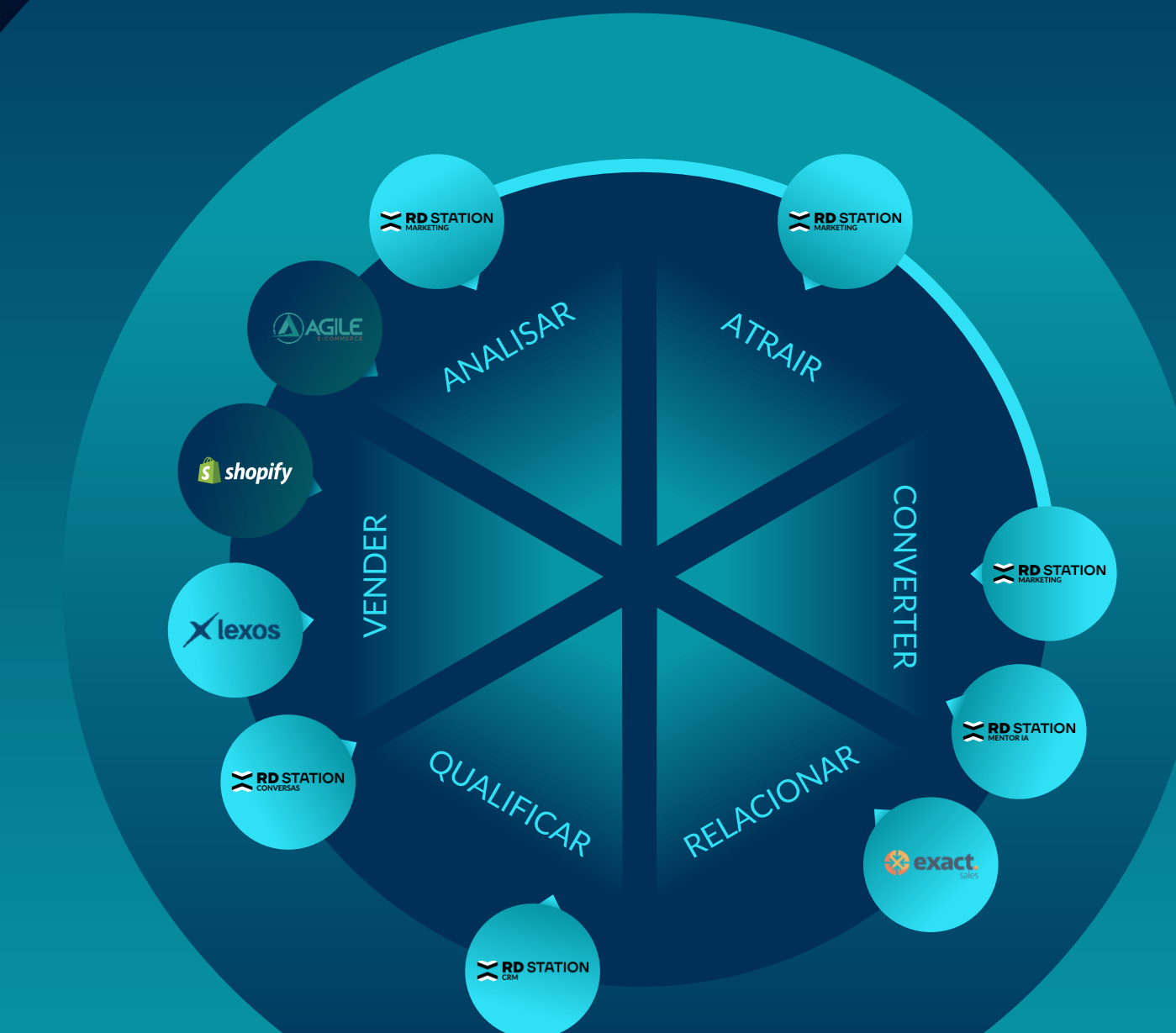
NOSSO MANDATO

Acelerar ganho de share

400% + MRR no ano

de **350** para **2500 clientes** desde a aquisição

¹ Fonte: BuiltWith + Inteligência de mercado TOTVS



RD STATION



3 TURBINAS

Negócios Stand-alone
Mercado em Crescimento

Integração Intra Dimensão
Expansão de Portfolio, Multiproduto, Eficiência, Rentabilidade e Retenção

Integração Inter Dimensão
Novos Segmentos
Nova Avenidas de crescimento



ERP BANKING



+
Supplier

SEUS FORNECEDORES



CRÉDITO
Crédito rápido e simples para a sua empresa

PRAZO
Prolongue seu prazo de pagamentos

BENEFÍCIOS
Simplifique a gestão do RH frente ao crédito consignado

SEUS COLABORADORES

SEU NEGÓCIO



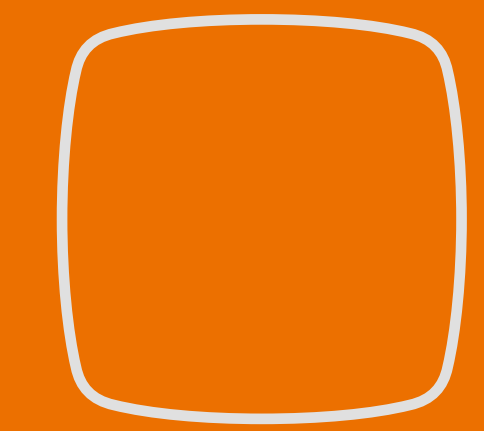
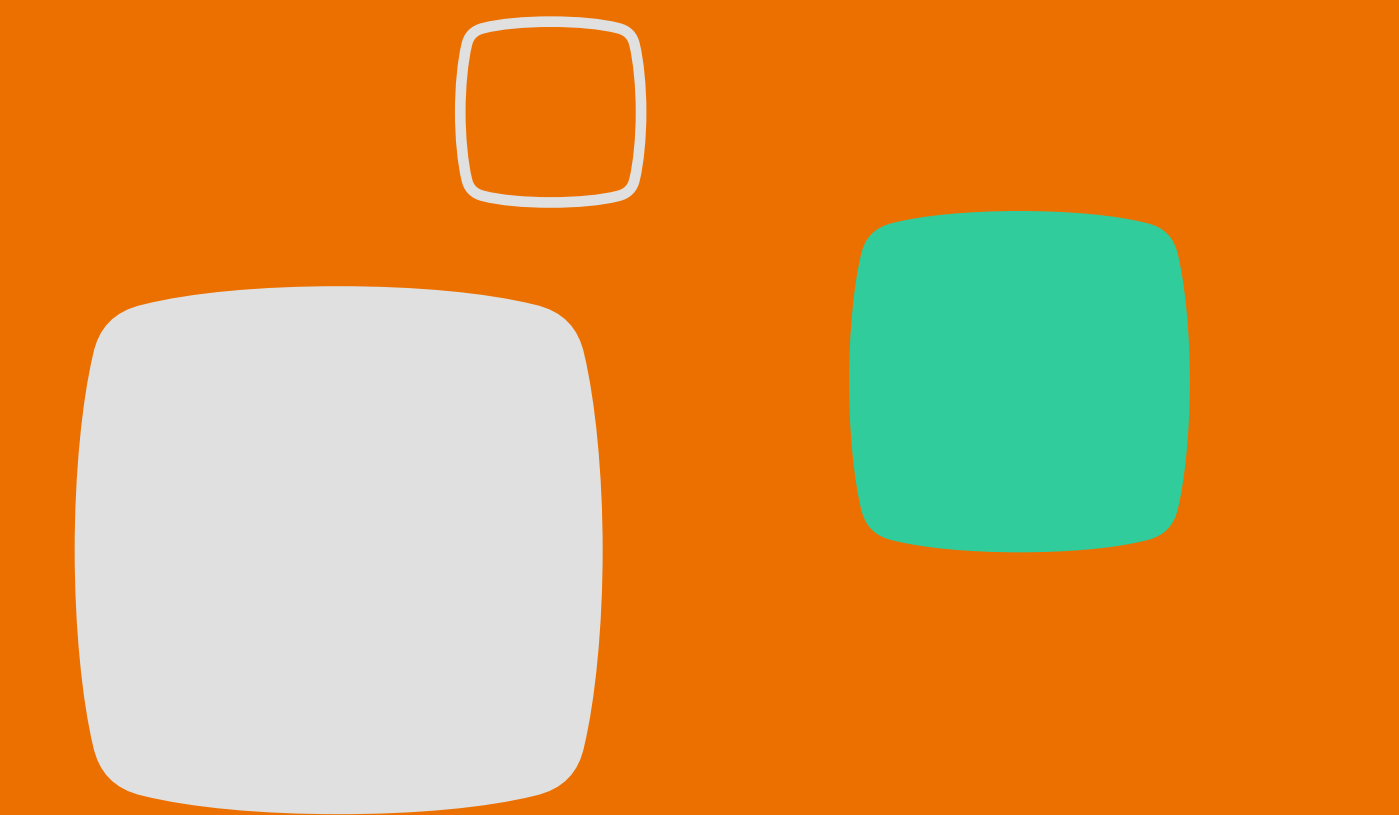
VENDAS
Venda mais ao oferecer soluções de crédito ao seu cliente



RECEBIMENTOS
Antecipe o prazo de seus recebimentos e conte com a facilidade de receber via Pix com gestão unificada

SEUS CLIENTES

Automatizar
Otimizar tempo
Gerar eficiência



	INCUMBENTES	BANCOS MIDDLE	FINTECHS	FIDCS
Experiência do cliente	●	●	●	●
Portfólio	●	●	●	●
Distribuição	●	●	●	●
Preços	●	●	●	●
Dados	●	●	●	●

- Supera
- Igual
- Evoluir





**DADOS
DO ERP**

RELEVÂNCIA PARA O CLIENTE

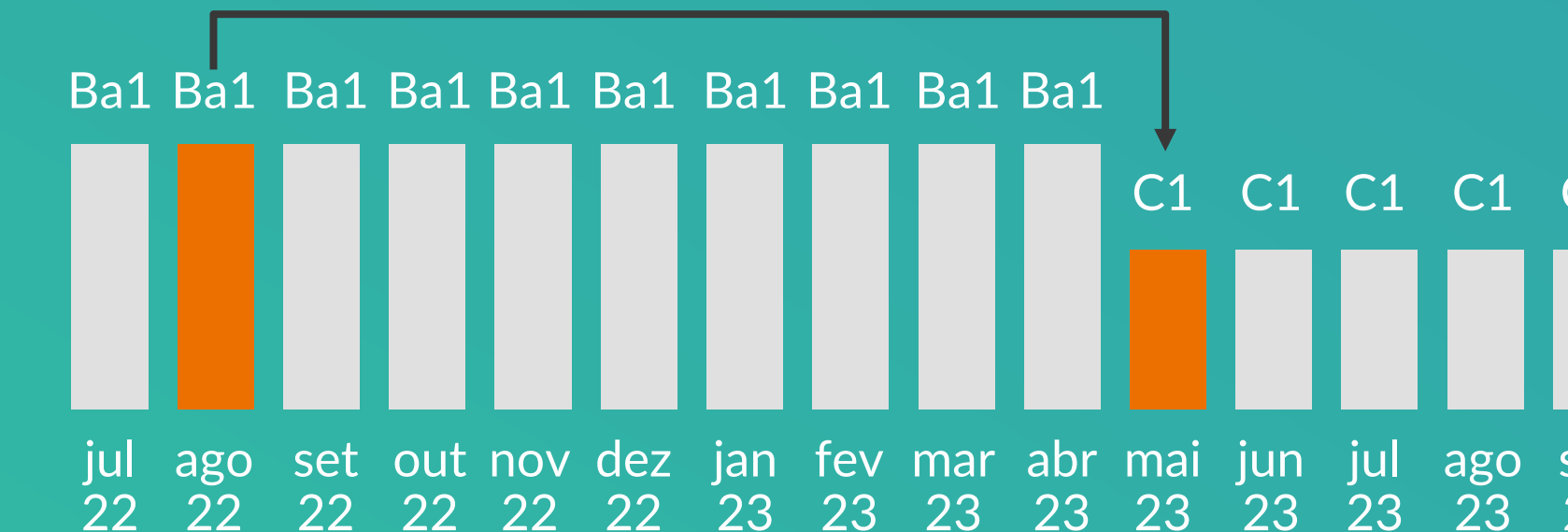
Insight de fluxo de caixa

Oferta de crédito
quando o cliente precisa



DECISÃO ASSERTIVA

Modelo de IA preventivo para
concessão e monitoramento de crédito



PRIORIDADES



Extração e uso
de Dados



Expansão
de portfólio

Prateleira

Crédito para vender mais
Antecipação de recebíveis
Prorrogar pagamento

Piloto

Capital de giro
Consignado
Longo

em Desenvolvimento

Conta digital
Boleto + PIX



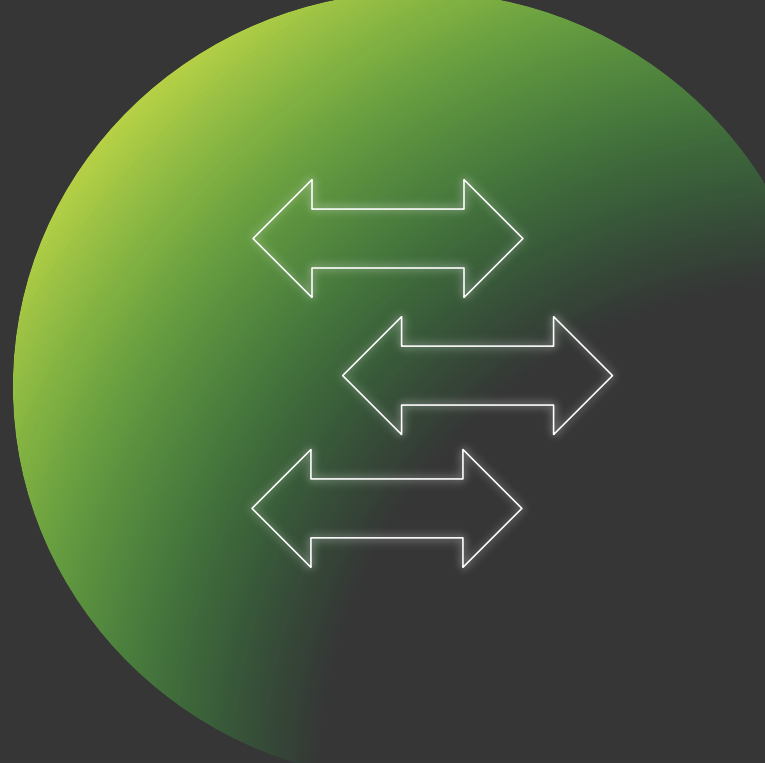
Ofertas contextualizadas
nos touch points ERP



ALAVANÇAS



Supplier



Novos canais



Novas ofertas



Novos segmentos



DESBLOQUEANDO O POTENCIAL COM A ESTRATÉGIA 3D

Uma história de 6 anos do AR

2019

Início estratégia 3D
Estabelecimento das dimensões Business Performance e Techfin

Empodera
Ciência de dados, ferramental e inteligência artificial

Potencialização do portfólio
Ofertas de Techfin (mais negócios, consignado etc)
Ofertas de BP (RD Marketing, RD Conversas etc)
Ofertas de gestão (HXM, Suíte Logística etc)

Consolidação de Franquias e Aquisição de Franquias
De 52 para 11: mais sofisticação e capacidade para trabalhar as 3 dimensões

2024

Implementação de times de Customer Success
Redução do churn, aumento de NPS e retenção é importante

Índice de Maturidade de Gestão IMG (TOTVS + INPE)
Benchmark de dados entre clientes para aumento do uso de soluções

Consolidação de serviços e criação de hubs
+ Padronização,
+ Gestão,
+ Ofertas escaláveis,
+ Entregas Remotas

Business Performance no AR
Ampliar o processo de vendas



QUAL ESSÊNCIA DESTE TIME?



SER TRUST ADVISOR É ESTAR PERTO DO CLIENTE SMB

+75 cidades com escritórios físicos da TOTVS espalhados pelo Brasil. Previsão de abertura de +10 escritórios em 2025

Executivos de venda com expertise em 12 segmentos de atuação

Implementação flexível: combinação de estrutura própria e parcerias

Todas as operações trabalhando com as 3 dimensões



ONDE CHEGAMOS NA NOSSA JORNADA



20 trimestres consecutivos
com crescimento de 2 dígitos
da Receita Recorrente



Níveis históricos de NPS
Máxima histórica



Adição de ARR mais
adição de ARR por volume

TOTVS SALES MACHINE

2,8X

ARR de Gestão
quase triplicou comparando o
1T24 versus o 1T18

+459%

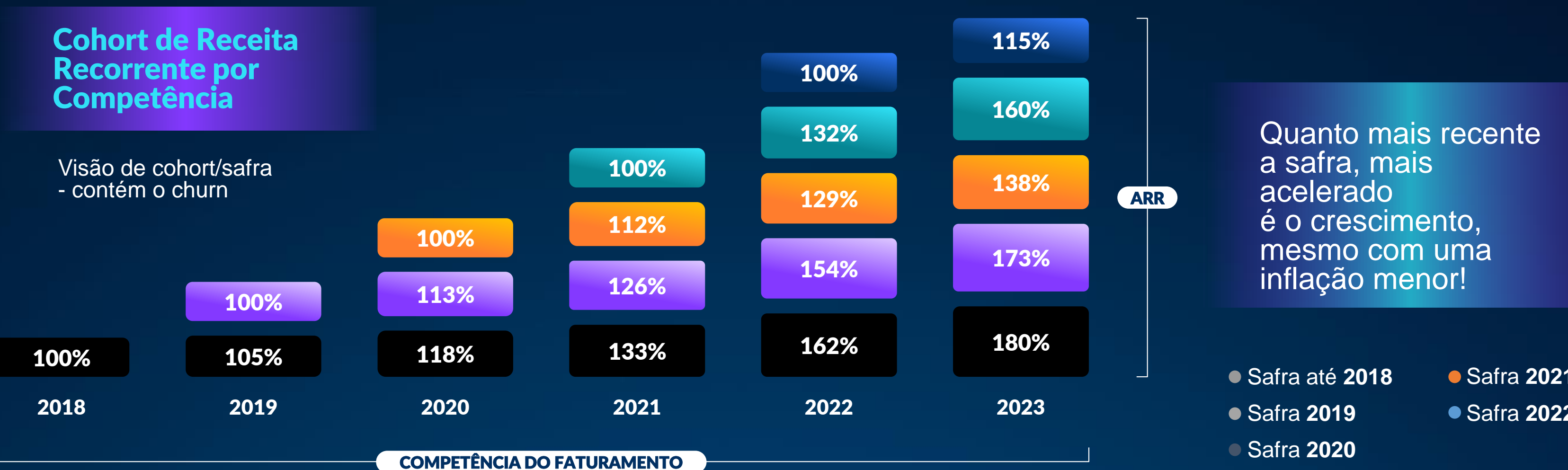
Crescimento da Adição
Líquida Orgânica de ARR de
Gestão comparando o ano
de 2023 versus 2018

+30%

CAGR 18-23 do Volume na
Adição Líquida Orgânica de ARR

E O FUTURO DA ESTRATÉGIA 3D?

Potencializar o take rate e estar presente em todos os deals do SMB



IMAGINE ESSA VISÃO DE COHORT APLICADA EM 3 DIMENSÕES

Nossos Direcionadores

- Seguir aumentando relevância
- Acelerar o cross-sell intra dimensão
- 3D no máximo de clientes
- Acelerar o take rate e attach rate (whitespace)
- New names (estar em todos os deals)

3 DIMENSÕES

UM ÚNICO DESTINO



Trusted advisor

PARA NOSSOS CLIENTES



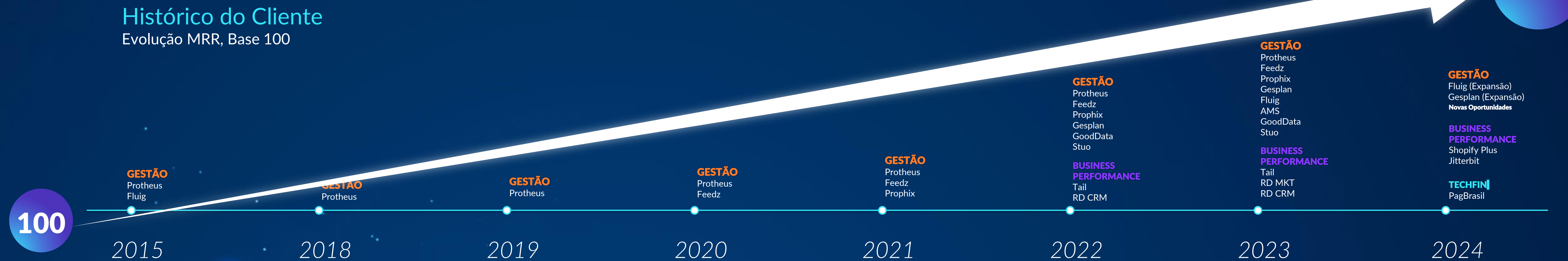
DESENHAR

A JORNADA DO
CLIENTE TOTVS



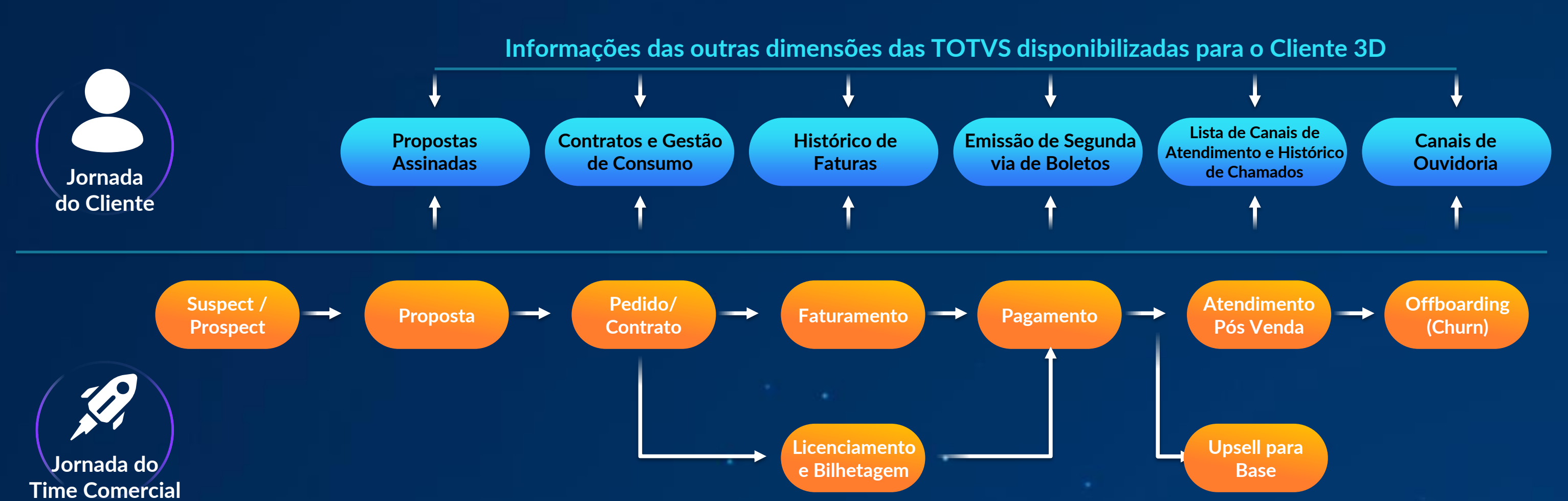
ESTRATÉGIA

E TRUSTED
ADVISOR

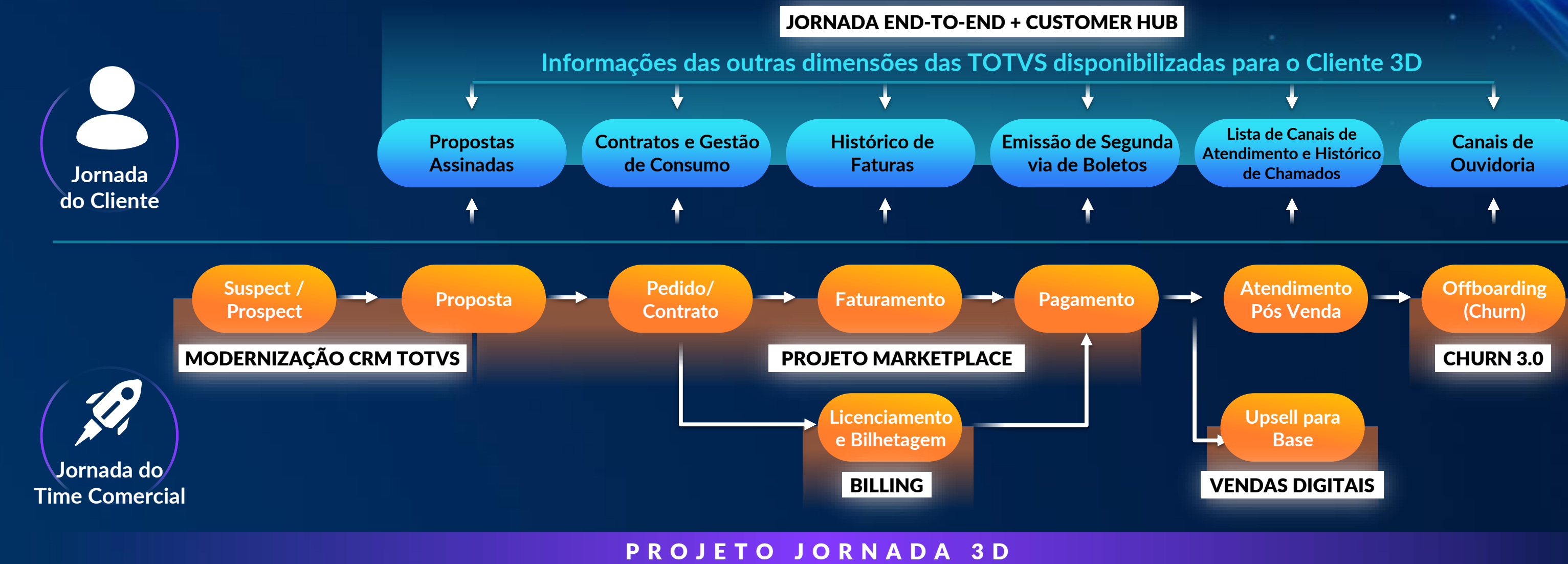


2.199

JORNADA COMERCIAL CLIENTE TOTVS

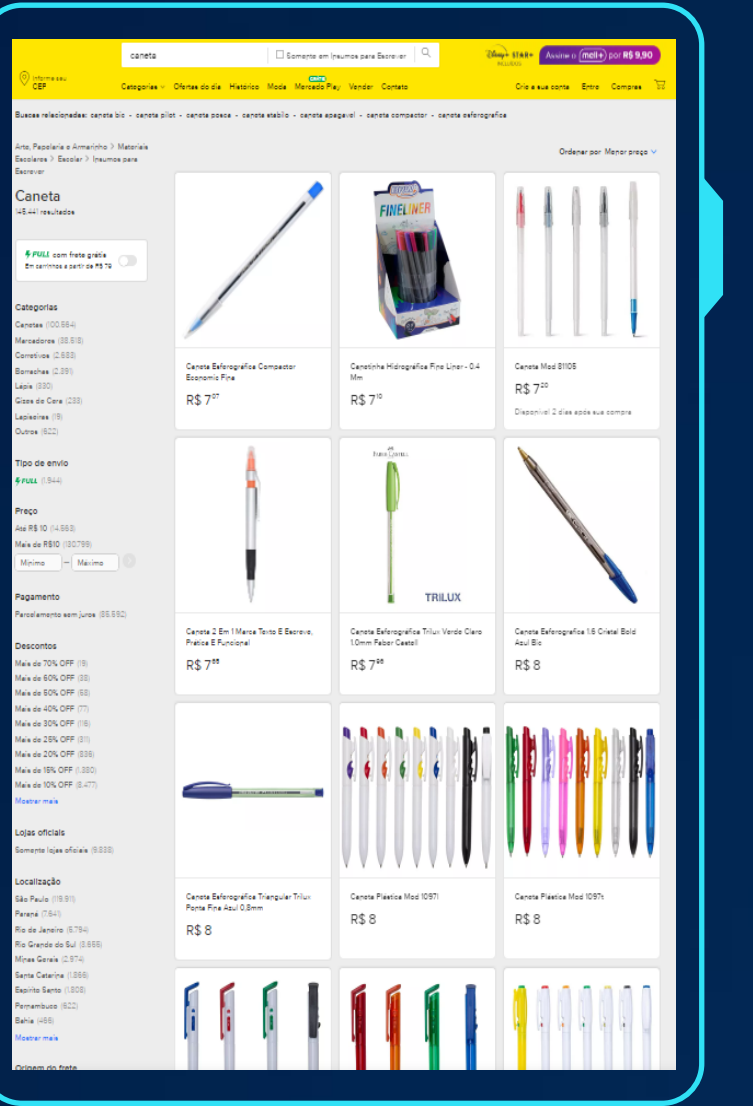


CONSTANTE EVOLUÇÃO DA JORNADA COMERCIAL DO CLIENTE TOTVS





COMO É A JORNADA NO MERCADO LIVRE?



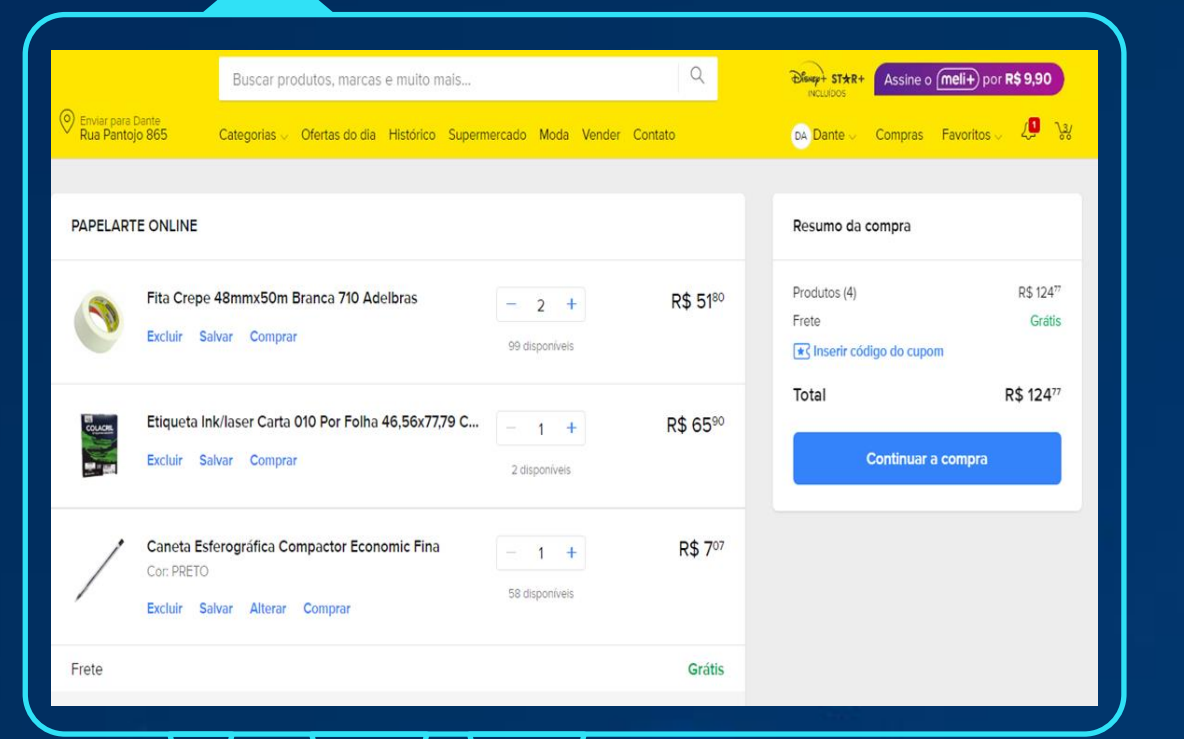
CATÁLOGO UNIFICADO DOS PRODUTOS

O MeLi tem seu portfólio consolidado de forma transparente para os clientes independente dos diversos "Sellers", (Marketplace de ofertas).



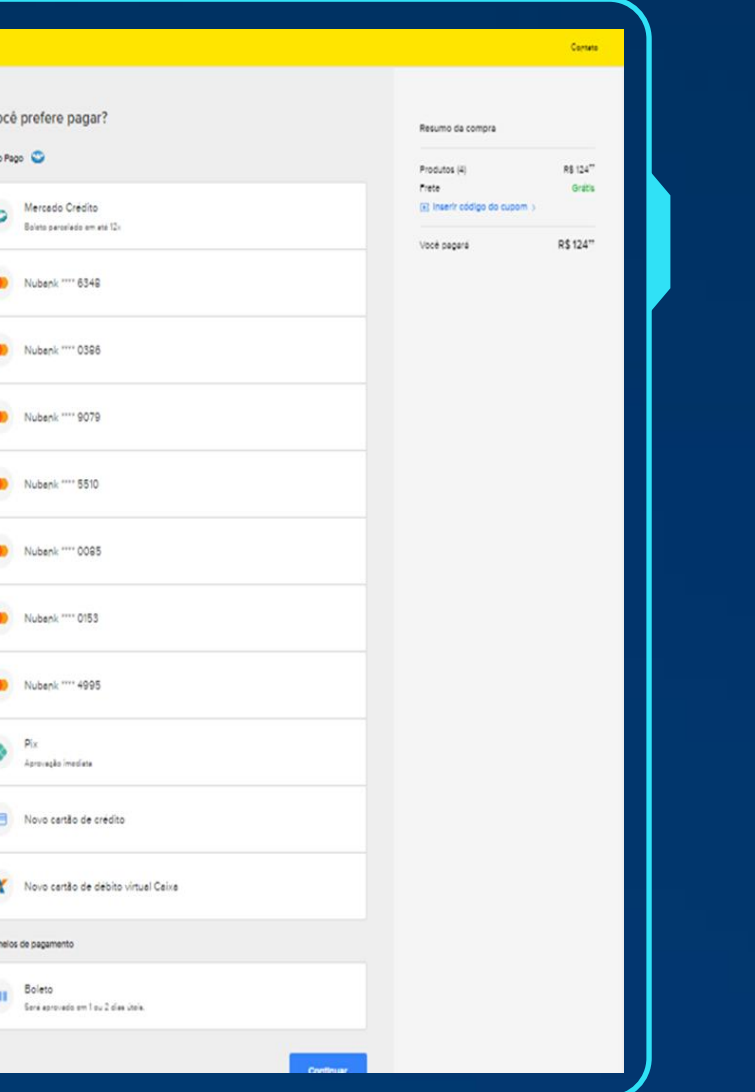
CHECKOUT E CARRINHO ÚNICO

O cliente adiciona ao mesmo carrinho produtos de diferentes vendedores, mas no checkout é mostrada uma única cesta de produtos.

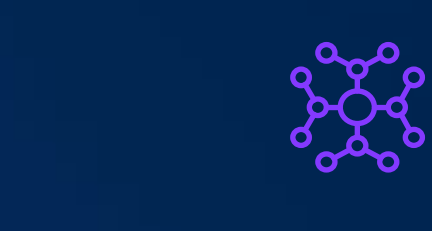


VISÃO ÚNICA DE PAGAMENTO E CONTRATO

O Mercado Pago centraliza o pagamento do valor devido (já retendo a comissão) aos vendedores, mas para o cliente a visão também é unificada.



VISÃO DE EVOLUÇÃO DA PLATAFORMA DE VENDAS TOTVS



Entender o Ecosistema tecnológico Corporativo

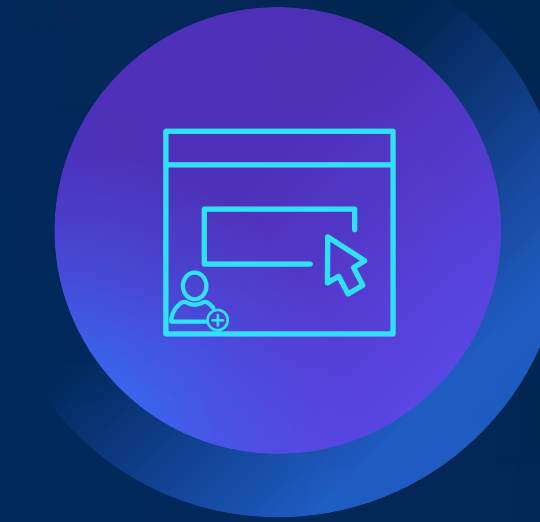


Mapear possíveis bloqueadores técnicos + Viabilidade das soluções

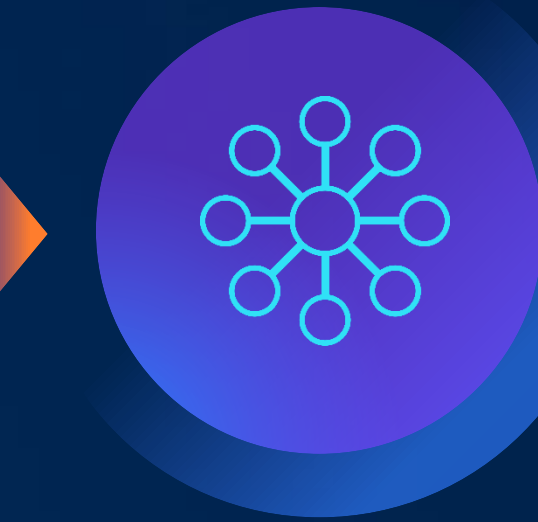


Visão e Paralelos de mercado

PASSO A PASSO PARA EVOLUÇÃO DA PLATAFORMA DE VENDAS TOTVS



Democratização da gestão do cliente



Catálogo integrado de produtos



Visão integrada de checkout e carrinho



Visão integrada de pagamento e contrato

A GENTE ACREDITA QUE
TODO MUNDO
PODE CRESCER
E TRABALHAMOS
JUNTOS PARA ISSO

DIRECIONADORES



VALORIZAMOS
GENTE BOA QUE
É BOA GENTE



SOMOS MOVIDOS
POR RESULTADOS



INVESTIMOS NA
TECNOLOGIA
QUE VIABILIZA



CONSTRUÍMOS
RELAÇÕES DE LONGO
PRAZO COM NOSSOS
CLIENTES



QUANDO
COLABORAMOS
SOMOS MAIS FORTES



TEMOS **ESG** COMO
PREMISSA DO NOSSO
NEGÓCIO



MATRIZ DE MATERIALIDADE TOTVS

TEMAS



Ambiental

Gestão de impactos ambientais e mudanças climáticas



Governança

Segurança da informação, proteção e privacidade de dados
Crescimento sustentável
Transformação e inovação em modelo de negócio
Governança ética e responsável



Social

Atração, retenção e desenvolvimento de pessoas
Diversidade, inclusão e combate à discriminação
Saúde e bem-estar das pessoas

Conheça o nosso
Relato Integrado



IOS

INSTITUTO DA
OPORTUNIDADE SOCIAL



INDICADORES

+45 mil alunos formados
desde a fundação do IOS

+3 mil alunos matriculados
ao ano - média nos últimos 3 anos

+2,2 mil alunos formados
por ano - média nos últimos 3 anos

1.316 alunos empregados
anualmente - média nos últimos 3 anos

63% de impacto positivo na renda
familiar dos alunos empregados em 2023

114 TOTVERS voluntários(as)
que dedicaram **436 horas** em ações
com os jovens.



PRÊMIOS

**IOS na 11ª posição no
ranking internacional** entre
ONGs brasileiras no ranking
internacional do The Dot Good

**Selo de Direitos Humanos e
Diversidade** da Secretaria Municipal
de Direitos Humanos e Cidadania de São
Paulo - Categoria Juventudes pelo
investimento social no IOS (Instituto da
Oportunidade Social)



CAMPANHA DE MARKETING

O Brasil que faz
faz com TOTVS

A TOTVS TEM UM RELACIONAMENTO
TÃO PRÓXIMO COM SEUS CLIENTES,

QUE NADA MAIS JUSTO QUE A
FOTOGRAFIA DA CAMPANHA
MOSTRAR ESSA INTIMIDADE.

POR ISSO, ESSA É **UMA CAMPANHA
DE OLHO NO OLHO**, COMPOSTA
POR RETRATOS.

Edilson Ventureli,
CEO do Instituto Baccarelli,
faz com TOTVS.



Leandro Pinto da Silva,
Fundador da Mantiqueira Brasil,
faz com TOTVS.



Silvia Maria Eyng, Diretora Geral
do Lefosse Advogados,
faz com TOTVS.



Riad Nassib Kadri, Diretor
Administrativo da Consigaz,
faz com TOTVS.



Luis Gennari,
CEO da Quatá Alimentos,
faz com TOTVS.

