



TOTVS

Investors Day

2021



● Março/ 2021

TOTVS DAY

INVESTORS 2021



Dennis Herszkowicz
Presidente

98.71

79.32

98.71

95.06

78.92

84.05



JORNADA DA DIGITALIZAÇÃO & EXPONENCIALIZAÇÃO DA TOTVS

/ Dennis Herszkowicz



● Março/ 2021



RECAP TOTVS 2020





Recuperação em "V"
da Supplier:
Produção de Crédito
R\$2 Bilhões no 4T20

Rule of 40
Crescimento de ROL +
Margem EBITDA
>40% (4T20)

+R\$300 milhões ARR
totalizando **R\$2,2 Bilhões**

Aumento da
Satisfação refletida
no **NPS**

96% dos TOTVERS
acreditam no **Potencial**
e **Futuro** da TOTVS

80% de Receita
Recorrente



Expansão de
25,5%
no EBTIDA

Entrada no **IBOVESPA,**
IBrX 50 & MSCI

37,4%
ROE Supplier

GRANDES CONQUISTAS NOS ÚLTIMOS 12 MESES

Avanço na
Agenda ESG

Taxa de renovação
de clientes
em **~99%** por
trimestre

Churn e Inadimplência
sob controle:
não subiram acima
da média história

Modelo SaaS
cresceu **21%** em 2020
e foi responsável por
65% das novas
vendas do 4T20

Aumento de
30 pontos no
eNPS

Fortalecimento de **Business**
Performance com as aquisições
tail + wealthsystems®

Lançamento de
7 novos
produtos de **Techfin**

Conquista das premiações
GPTW e **Institutional Investor**



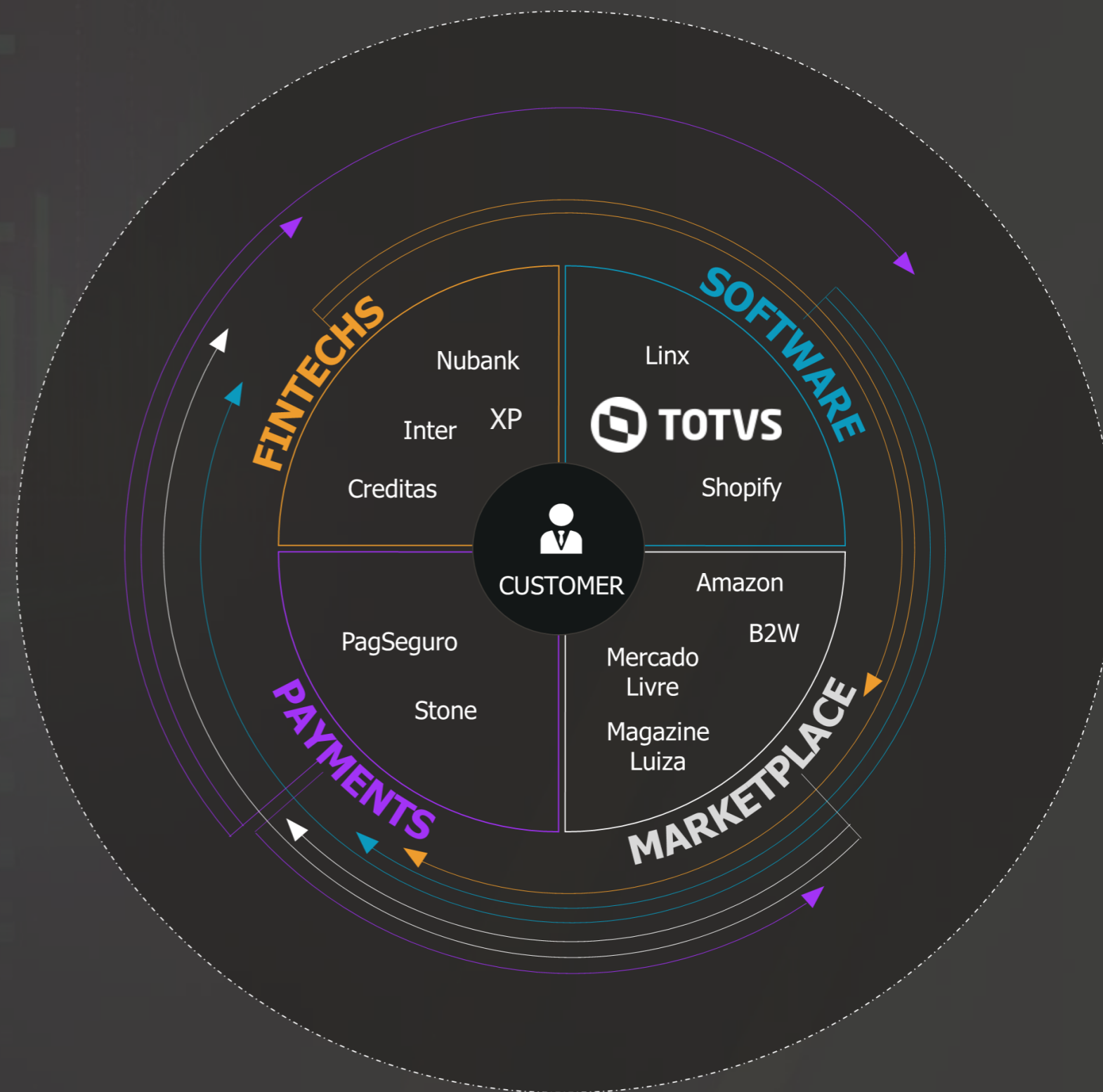
O QUE ESTÁ ACONTECENDO NO MERCADO?



O QUE ESTÁ ACONTECENDO NO MERCADO?

Digitalização acelerada pelo contexto da COVID-19

Dinâmica do mercado vem caminhando para uma tendência natural de construção de ecossistemas que se traduz na redução das fronteiras entre os setores econômicos





NOSSO POSICIONAMENTO



NOSSO POSICIONAMENTO

NOSSO ECOSSISTEMA
VAI MUITO ALÉM DO ERP...

ECOSSISTEMA 3D

GESTÃO

ERP
RH
Verticais



TECHFIN

Crédito
Serviços
Pagamentos



BUSINESS PERFORMANCE

Marketing
Vendas




A construção do
Ecosystema TOTVS
é um movimento ofensivo,
de ampliação de
Addressable Market,
do *take rate* e da fidelização
dos nossos clientes


NOSSO ECOSISTEMA VAI MUITO ALÉM DO ERP...




DIMENSÃO GESTÃO


*Gestão é onde dados e integrações são gerados, portanto, é a **base que viabiliza as demais dimensões do ecossistema***

 Temos hoje uma liderança incontestável em ERP, RH e quase todas as Verticais

 Forte fidelização dos clientes e alta penetração na base com oportunidades de *up* e *cross selling*

 Principal interlocutor é a área de TI

 Investimento em inovação e digitalização para aumentar a qualidade e amplitude

 Escopo de operação nacional

 Desafio é digitalizar e exponencializar



NOSSO ECOSSISTEMA VAI MUITO ALÉM DO ERP...



DIMENSÃO TECHFIN

Soluções de crédito e pagamentos para simplificar, ampliar e baratear o acesso dos clientes aos serviços financeiros por meio de tecnologia e dados

-  Amplia fortemente o *Addressable Market* com um *Take Rate* muito maior
-  Alto grau de Fidelização, especialmente quando combinado com Gestão
-  Ótimo nível de encaixe com as cadeias produtivas atendidas pela TOTVS
-  Interlocutor é a área financeira
-  Escopo de operação nacional
-  Ainda não há um player relevante no B2B



NOSSO ECOSSISTEMA VAI MUITO ALÉM DO ERP...



DIMENSÃO BIZ PERFORMANCE

Soluções que ajudam as empresas a alavancar as vendas e o relacionamento com seus clientes



Alto valor agregado com resultados palpáveis para o Cliente



Potencial de crescimento exponencial pelo modelo de negócio se basear no volume transacionado



Altamente escalável por se fundamentar no uso intenso de IA, Big Data e Telemetria



Adressable Market com alto potencial de crescimento dado o estágio de maturidade do mercado Brasileiro



Quando conectada à gestão potencializa a fidelização do cliente



Potencial de Internacionalização



COMO





EXPONENCIALIZAR

trazendo elementos de PLG (*product led growth*) para o nosso *go to market* (desenvolvimento, venda e *deploy*)

Acelerar a **CLOUDIFICAÇÃO** dos produtos TOTVS

Continuar avançando no processo de **DIGITALIZAÇÃO DA VENDA**, transformando a experiência do cliente

Manter e ampliar a **RELEVÂNCIA** da TOTVS avançando na cadeia de valor dos clientes

Seguir executando a estratégia de **M&A** e **PARCERIAS**, que aceleram o *time to market*

Fortalecer a **AGENDA ESG** e seguir evoluindo em **EMPLOYER BRANDING** são fatores essenciais



RAPIDEZ

Pandemia mostrou que **é possível mudar rápido**

Mudanças que levariam anos ocorreram em **semanas**

Empresas que não mudarem rapidamente serão **atropeladas**

VAMOS OUSAR E QUEBRAR PARADIGMAS!

CONNECTION
ANALYSIS
DATA
SEARCHING
VERIFICATION
CODING
SENDING

OBRIGADO



DENNIS HERSZKOWICZ

- Tecnologia + Conhecimento são nosso DNA.
- O sucesso do cliente é o nosso sucesso.
- Valorizamos gente boa que é boa gente.

 totvs.com

 totvs.store

 [@totvs](https://twitter.com/totvs)

 [@totvs](https://www.instagram.com/totvs)

 [/totvs](https://www.facebook.com/totvs)

 [company/totvs](https://www.linkedin.com/company/totvs)

#SOMOSTOTVERS

TOTVS DAY

INVESTORS 2021



Izabel Branco

Vice-Presidente de Relações Humanas

- Atração, Cultura e Engajamento
- Remuneração e Benefícios



CAPITAL HUMANO

/ Izabel Branco



● Março/2021

A FORÇA DA NOSSA CULTURA



01

Atração

02

Desenvolvimento

#SOMOSTOTVERS

03

Engajamento

04

Apoio à Sociedade



```
<section>  
<h1 align="left">  
HOUSE E  
<span style="transform: scale(2)">  
TRANSFORME  
</span>  
</h1>  
</section>
```

// GENTE é nossa matéria prima

NOSSO CAPITAL HUMANO É FORMADO POR ~7,8K TOTVERS DE 27 NACIONALIDADES

+ 7,8 mil TOTVERS

Por localização geográfica

~7,6k no Brasil

~250 no exterior



ARG

MEX

USA

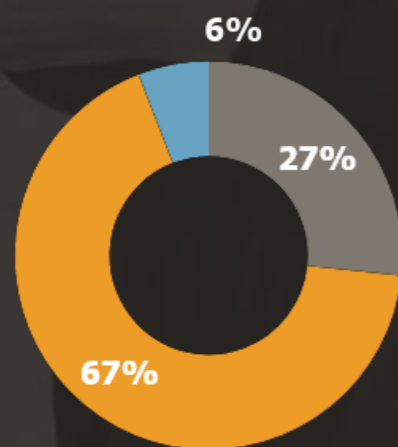
COL

CHL

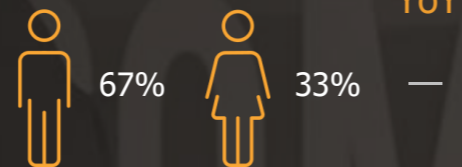
POR

Por faixa etária

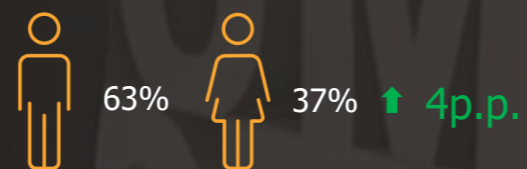
- Até 30 anos
- De 30 a 50 anos
- Mais de 50 anos



Por gênero

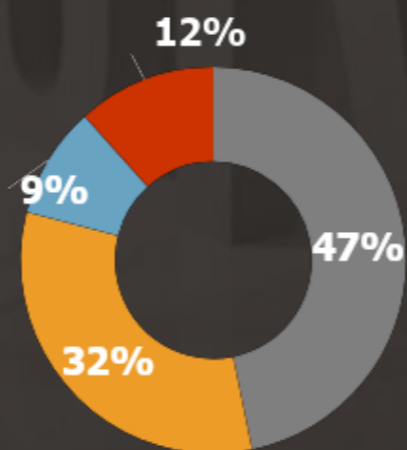


Por posições de liderança



Por atividade desempenhada

- Serviços
- P&D
- Vendas
- Adm / Outros



Centros de Desenvolvimento de SW espalhados pelo Brasil e no exterior

Fonte: dados internos da Companhia



#SOMOSTOVERS COM ORGULHO



Diversidade e Inclusão

Qualidade de Vida

Ações de Engajamento

Ações de Reconhecimento

*Attrition**

Redução de 7,6 p.p. em relação a 2019 e 2,7 p.p. abaixo do mercado *High Tech*

Retenção de talentos

94,4% de retenção de talentos em 2020 versus 89,5% em 2019

Atração de pessoas

1.533 vagas preenchidas em 2020, sendo 19% via recrutamento interno

eNPS

Aumento de 30p em relação a 2019

Ownership

479 TOTVERS contemplados com ações da TOTVS, através do Plano de Incentivo de Longo Prazo, com retenção de 95% deste público

```
<section>
<h1 align="left">
OUSE E
<span style="transform: scale(2)">
TRANSFORME
</span>
</h1>
</section>
```

**Attrition: (Soma dos Desligamentos Totais) / (Média dos ativos)*

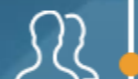
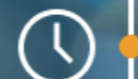
UNIVERSIDADE TOTVS EM REDE

Nosso **DNA** fala muito alto: Conhecimento e Tecnologia

Nova plataforma

Novo modelo de compartilhar conhecimento: **vídeo autorais+ em rede!**

Sem dúvida somos a **maior sociedade de tecnologia em rede colaborativa!**



Somamos mais de **130.000 horas** de capacitação realizadas

Foram **+7882 TOTVERS** distintos capacitados

Disponibilizamos **+5.400** temas disponíveis

MODELOS DE REMUNERAÇÃO: PROPULSORES DE ATRATIVIDADE E RESULTADO

7



Modelos de Remuneração Variável	Objetivos e métricas
Remuneração variável comercial e de serviços	<ul style="list-style-type: none">- Metas quantitativas individuais mensais e trimestrais- Estímulo à superação dos desafios de vendas e de entrega- Empilhamento líquido recorrente: adição de ARR - Churn, com foco maior no recorrente SAAS
Incentivo de Curto Prazo - PLR e bonus	<ul style="list-style-type: none">- Modelo semestral com recuperação anual- Nível empresa: gatilho em EBITDA + crescimento de Receita Recorrente- Nível área: visão Margem de Contribuição + crescimento de Receita Recorrente- Nível indivíduo: Mapa estratégico + projetos específicos
Incentivo de Longo Prazo - Remuneração baseada em ações	<ul style="list-style-type: none">- O plano busca reconhecer, engajar e reter os TOTVERS no longo prazo (3 anos), reforçando a cultura de meritocracia da TOTVS e valorizando aqueles que se destacam não apenas pela entrega, mas principalmente pela forma como agem diante dos desafios do dia a dia- Calibrado por 9Box: Resultado (50%) e Competências + Potencial (50%)

#SOMOS
TOTVERS



Modelos híbridos de trabalho

↳ Sem fronteiras para a contratação de talentos

↳ Foco em qualidade de vida, dentro e fora do escritório

↳ Ambiente de trabalho ressignificado, privilegiando a interação social e as oportunidades de conexões presenciais

```
<section>
  <h1 align="left">
    OUSE E
    <span style="transform: scale(2)">
      TRANSFORME
    </span>
  </h1>
</section>
```


NOSSA MARCA É FORTE E ATRATIVA

9



Aqui a gente **colabora e aprende** sem parar

Aqui a gente **dita o ritmo do mercado**, fazendo tecnologia que transforma

Aqui **autonomia** é pra valer: criamos, ousamos, inovamos e deixamos a nossa marca

Aqui é **lugar de gente boa**, apaixonada por desafios e **focada em resultados**

**OUSE E
TRANSFORME**





NOSSA MARCA É FORTE E ATRATIVA



Ativação da marca no LinkedIn

Lives sobre carreira na TOTVS

Participação em eventos tech

Envio de emails direcionados ao público tech

OUSE E
TRANSFORME

```
<section>  
<h1 align="left">  
OUSE E  
<span style="transform  
TRANSFORME  
</span>  
</h1>  
</section>
```



// SER TOTVER É

ser **COLABORATIVO**

ter **ATITUDE DE DONO**

Ser **FANÁTICO POR RESULTADOS**

saber **DESCOMPLICAR**

ter **AUTONOMIA**

APRENDER, DESAPRENDER E REAPRENDER

cuidar do **CLIENTE**

zelar pela **EXPERIÊNCIA DO CLIENTE**

criar **SOLUÇÕES DE ALTO IMPACTO**





NOSSA ATUAÇÃO VAI ALÉM



TOTVERS QUE
FAZEM

+2.000 jovens
beneficiados



OBRIGADA



IZABEL BRANCO

Vice-Presidente de Relações Humanas

- Tecnologia + Conhecimento são nosso DNA.
- O sucesso do cliente é o nosso sucesso.
- Valorizamos gente boa que é boa gente.



totvs.com



totvs.store



[@totvs](https://twitter.com/totvs)



[@totvs](https://www.instagram.com/totvs)



[/totvs](https://www.facebook.com/totvs)



[company/totvs](https://www.linkedin.com/company/totvs)

#SOMOSTOTVERS

TOTVS DAY

INVESTORS

2021



Gilsomar Maia

Vice-Presidente Financeiro e Diretor de RI

- Relação com Investidores
- Planejamento e Controladoria
- M&A
- Jurídico
- Centro de Serviços Compartilhados



MERCADO ENDEREÇÁVEL & GERAÇÃO DE VALOR

/ Gilsomar Maia



● Março/2021



RECAP 2020





RESULTADOS 2020

4



IBOVESPA

Jan/20



Performance média
TOTS3 33%
acima do **IBOV**



MSCI

Dez/20



IBrX 50

Jan/21



+46%
Caixa Operacional
(2020 vs 2019)



Manutenção do
Rating AA(bra)
da Fitch



Crescimento de
133% no ADTV
(2020 vs 2019)



+21% SaaS e
+25,5% EBITDA
(2020 vs 2019)



+26%
Lucro Caixa (2020 vs 2019)



Crescimento Receita Cloud
27% 2020
e **31% 4T20**



Prêmio
Institucional
Investor



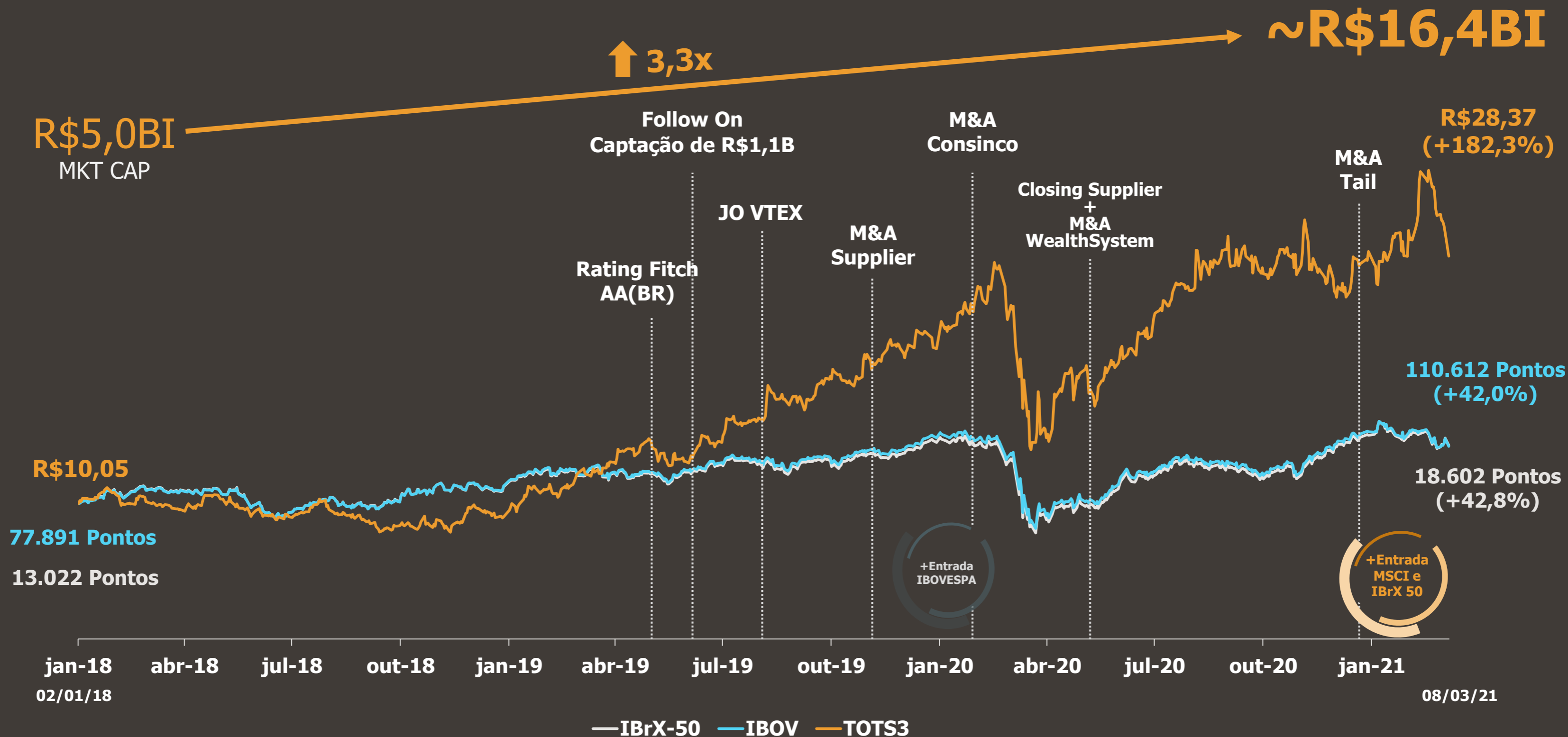
Taxa de
Renovação
~99%

Recorrência
+
Fidelidade
dos Clientes

THIS
IS THE
WAY



DESEMPENHO TOTS3 vs IBOV vs IBrX 50





GERAÇÃO DE VALOR





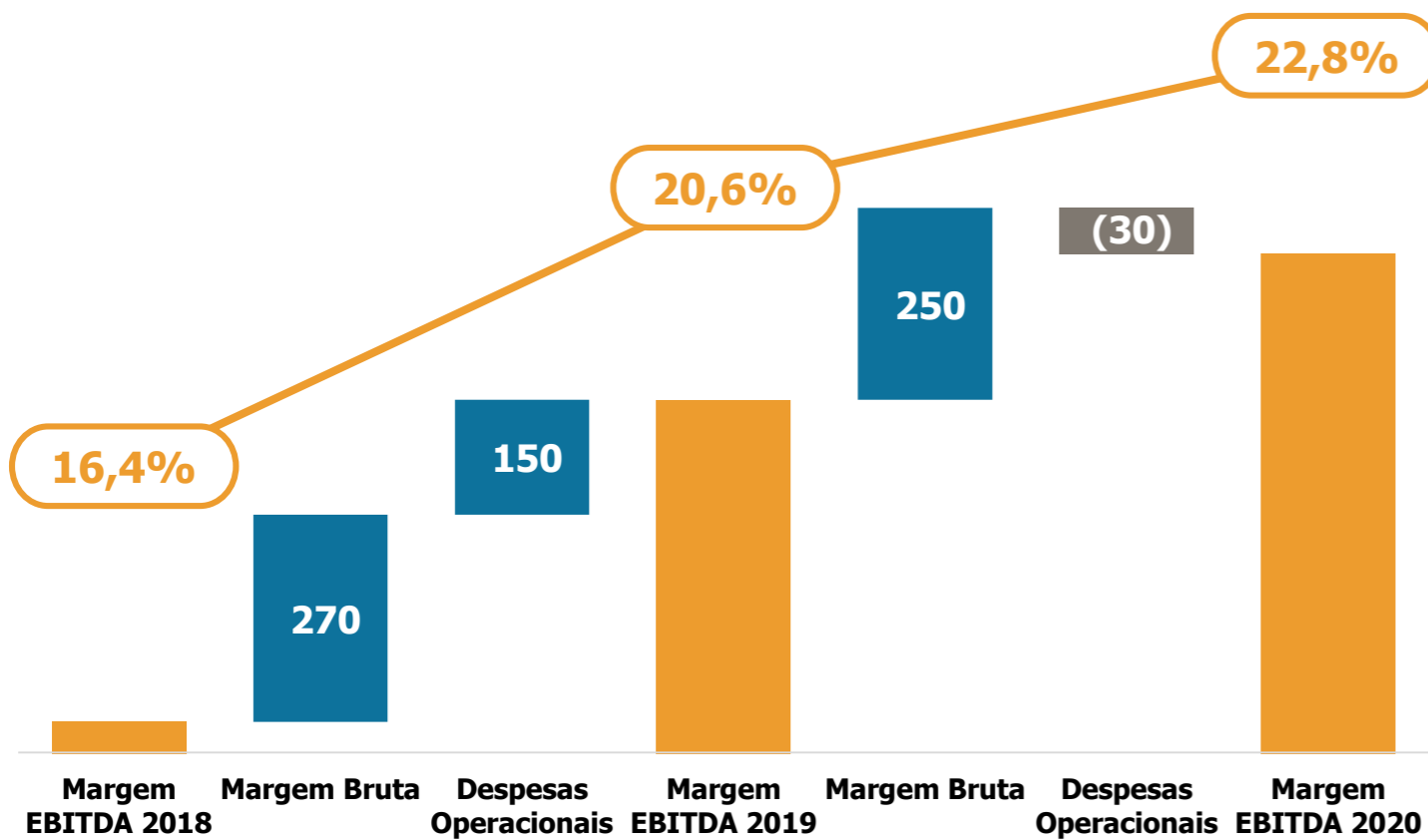
ESCALABILIDADE



Crescimento 2018-2020

+640 pb
de crescimento da
Margem EBITDA

+70,3% de crescimento do
EBITDA Ajustado

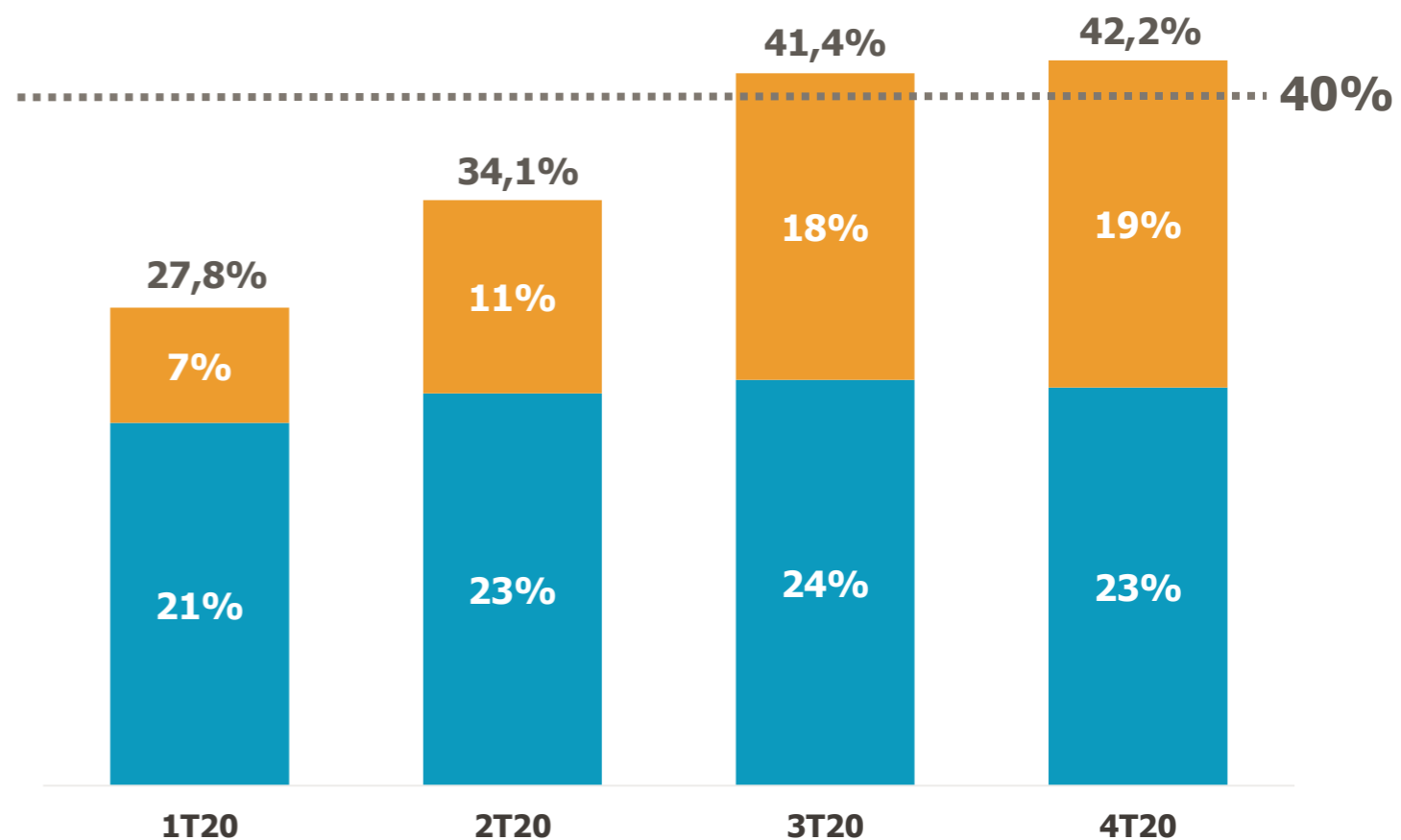


Margem EBITDA

Dados em pontos base

Regra dos 40

Crescimento de ROL
+
Margem EBITDA **>= 40**



Crescimento de ROL

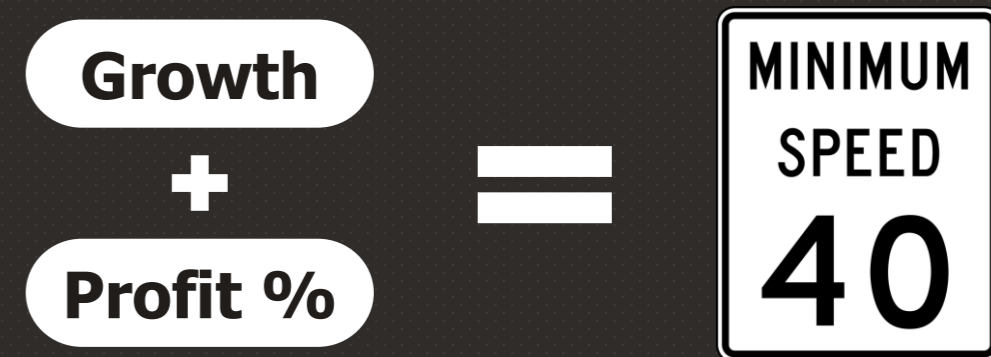
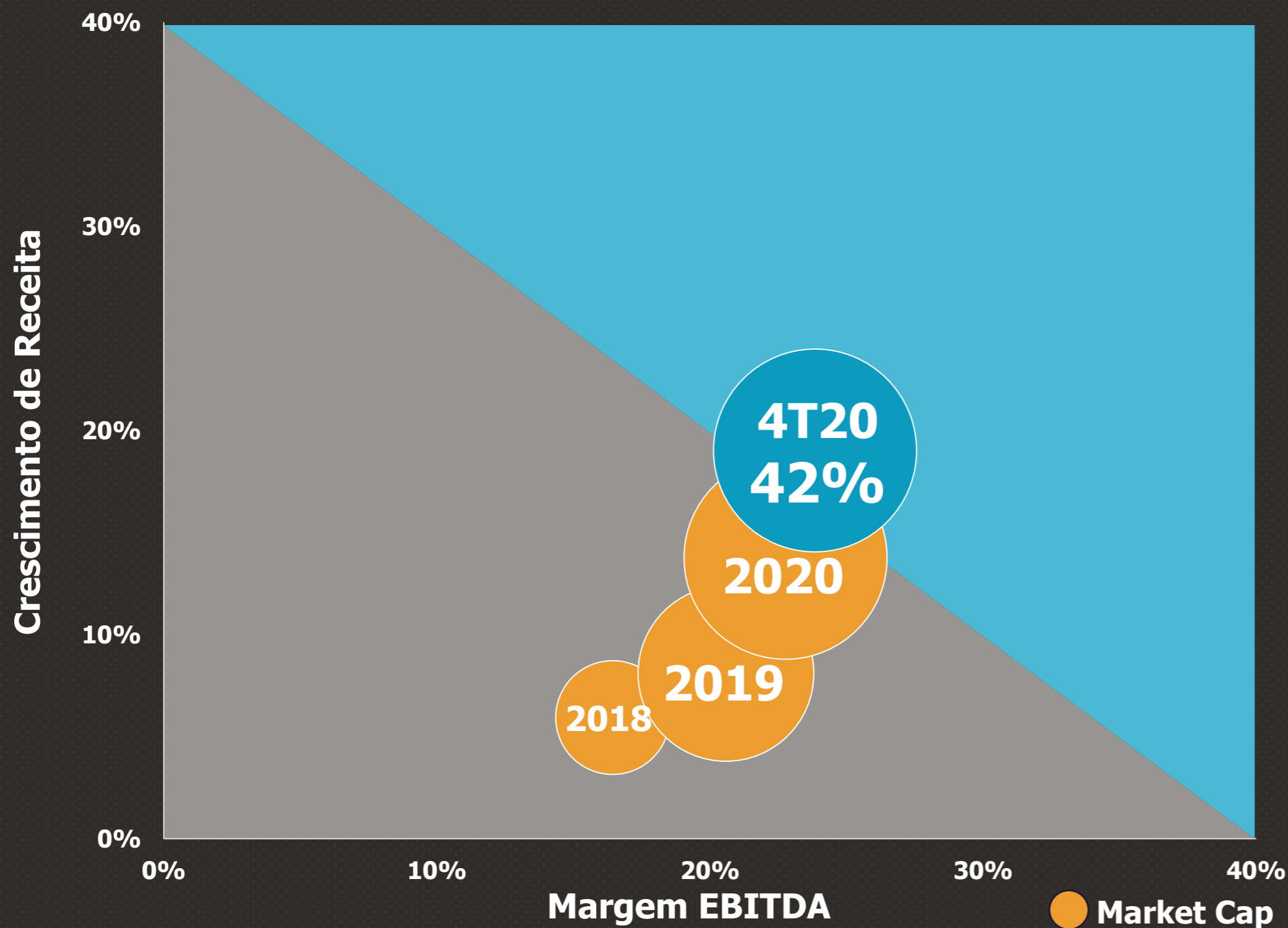
Margem EBITDA



REGRA DOS 40



TOTVS é uma **empresa única** com alta capacidade de **transformação** e **adaptação** às oportunidades de mercado



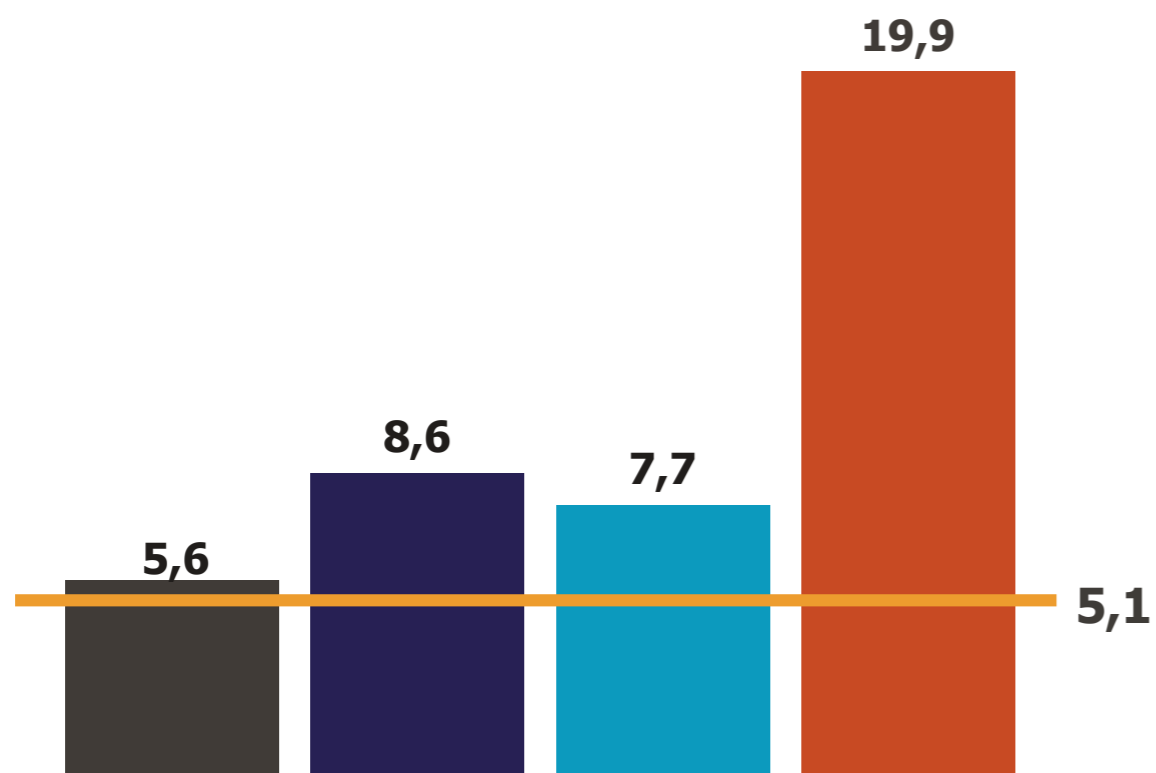
- Quase **40 anos** de história
- *Baseline* de aproximadamente **40 mil clientes** e **R\$2 Bi de Receita Recorrente**
- **Equilíbrio** entre rentabilidade e crescimento
- Crescimento de Receita + Margem EBITDA **>40% no 3T20 e 4T20**



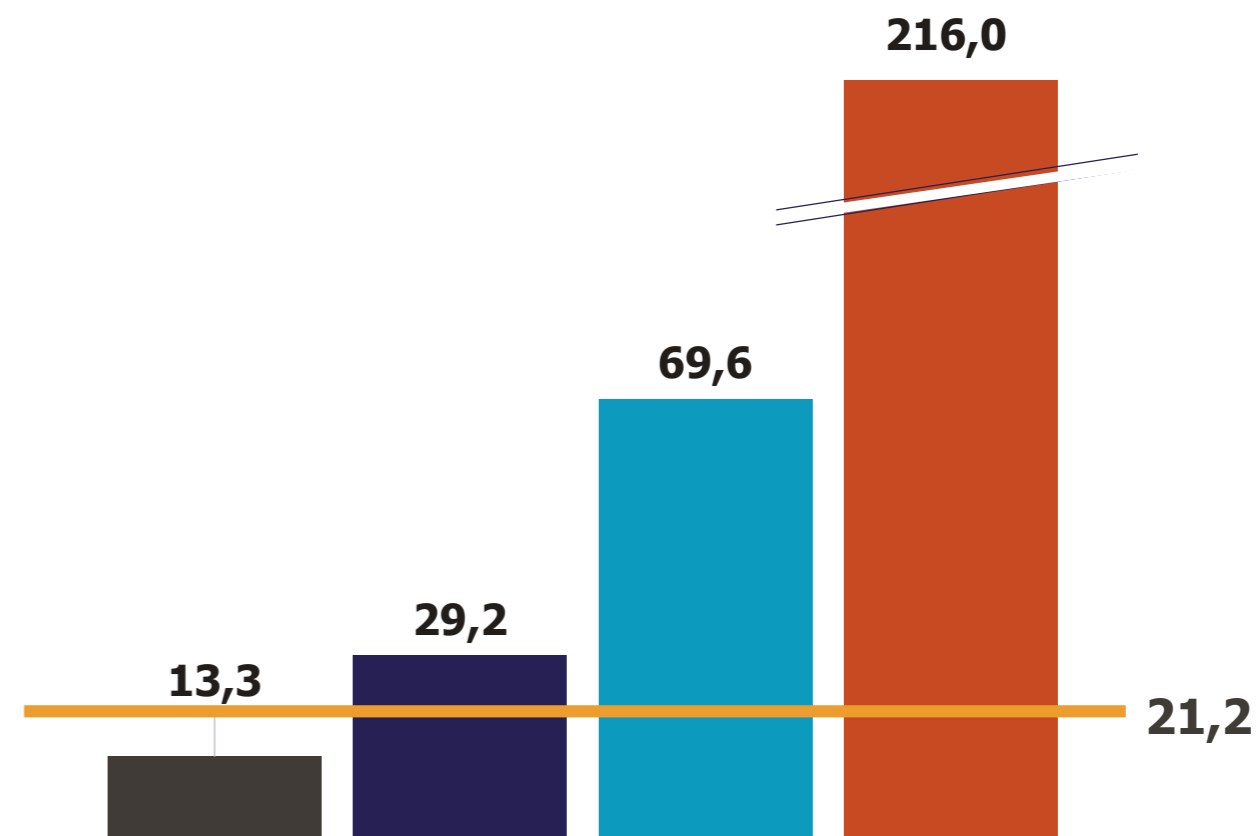
VALOR RELATIVO



EV/SALES



EV/EBITDA



—  **TOTVS**

Tradicionais | Média = SAP + ORACLE + SAGE

SaaS | Média = SALESFORCE + WORKDAY + INTUIT

Fintechs | Média = PAGSEGURO + STONE + SQUARE

Dig Commerce | Média = MERCADO LIVRE + LOCAWEB + SHOPIFY + HUBSPOT + MÉLIUZ

TOTVS DAY

INVESTORS 2021



Ricardo Levinzon
Diretor de Inteligência de Negócios

98.71

79.32

98.71

95.06

84.05

78.92



POTENCIAL DE MERCADO DE SOFTWARE BRASIL

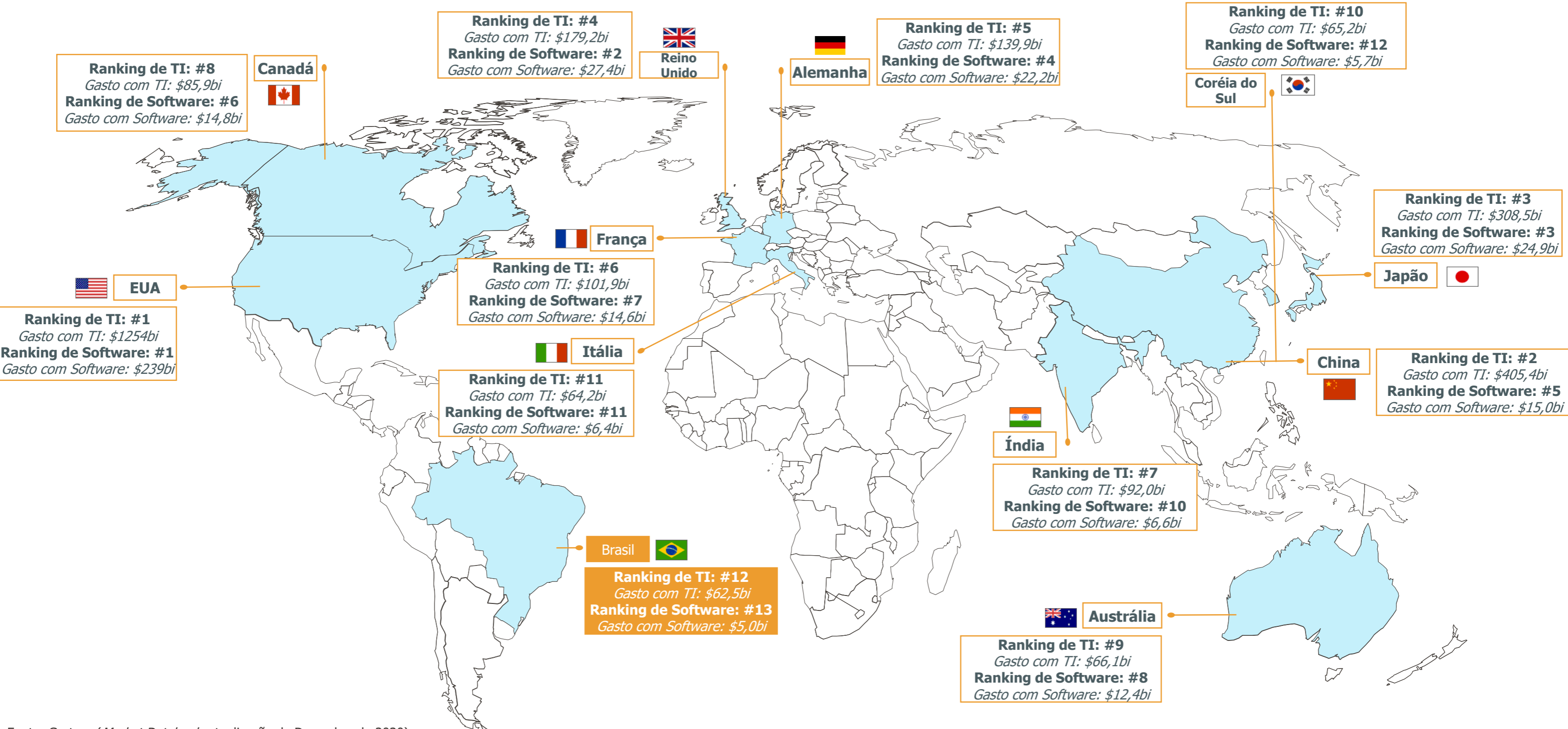
Inteligência de Mercado
TOTVS



PAÍSES QUE MAIS INVESTIRAM EM TI – 2019



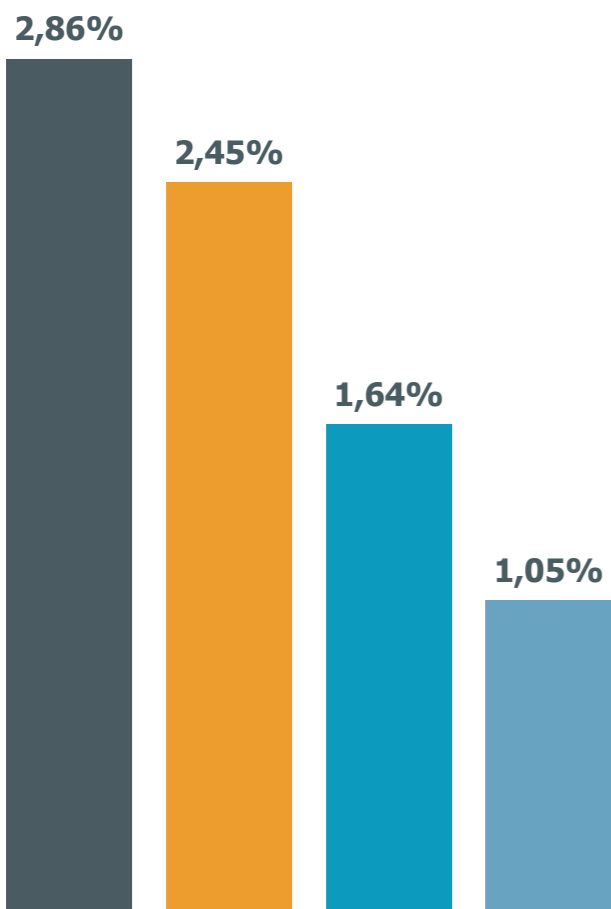
Brasil esta entre os 12 maiores mercados de TI no mundo



Fonte: Gartner (Market Databook, atualização de Dezembro de 2020).



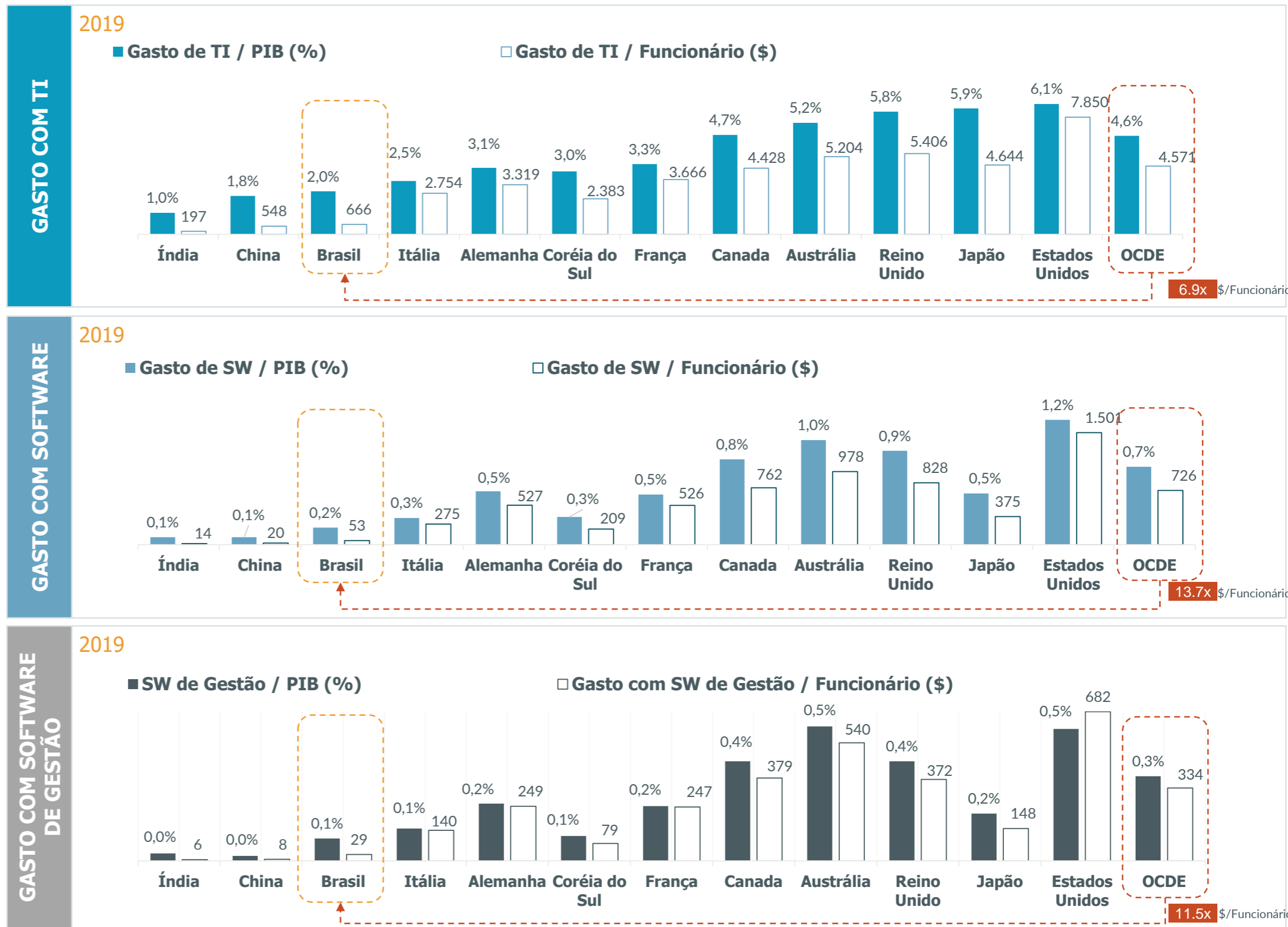
O investimento em TI e Software no Brasil ainda é abaixo dos países mais desenvolvidos e da maioria dos maiores mercados de TI.



Brasil

- % Global da força de Trabalho (2019)
- % Global PIB PPC (2019)
- % Global de Gasto de TI (2019)
- % Global de Gasto com Software (2019)

Fonte: Banco Mundial, OCDE, TOTVS.

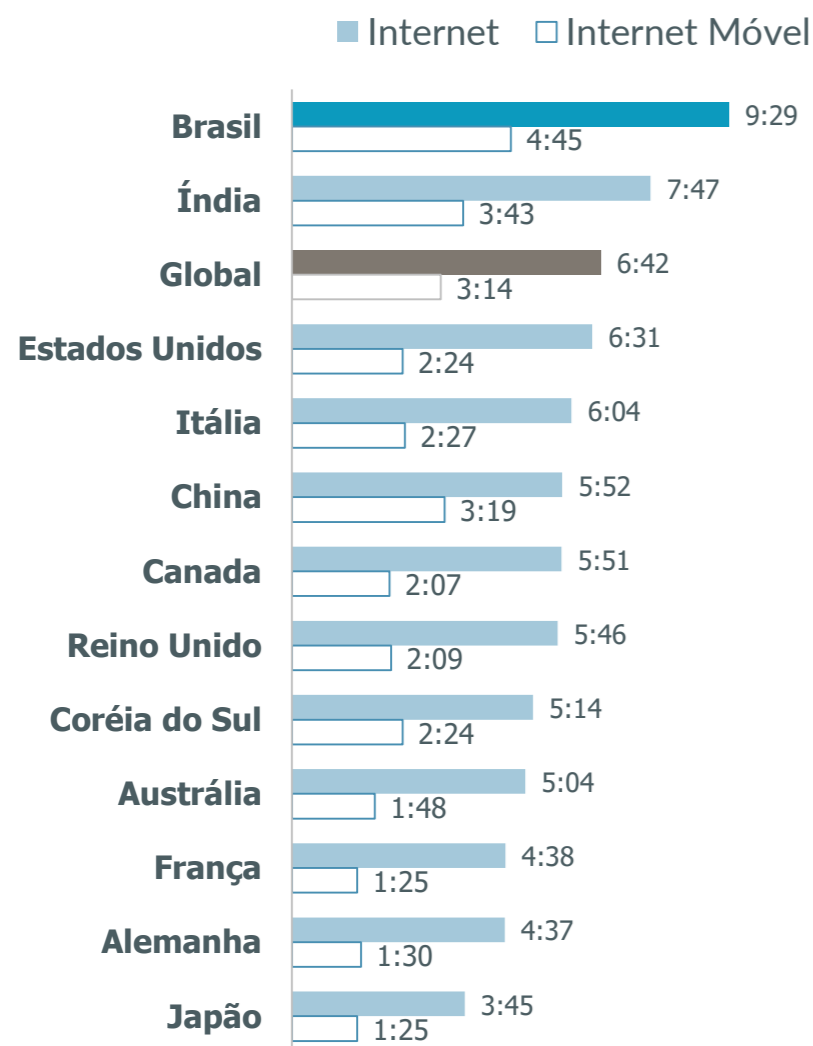




Apesar do uso de TI ser relativamente baixo, o Brasil já apresenta elementos que fornecem boas perspectivas para o crescimento de investimento em TI no futuro

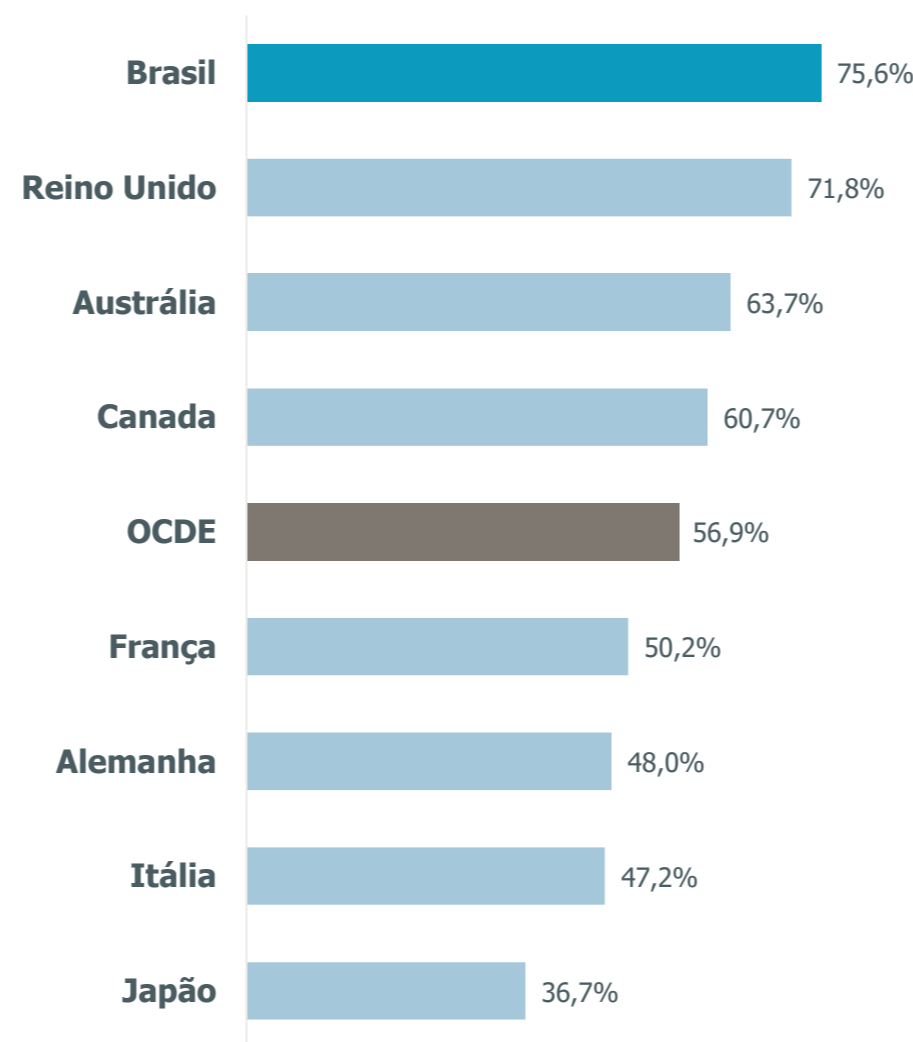
Alto uso de Internet

Uso por dia de Internet (horas)



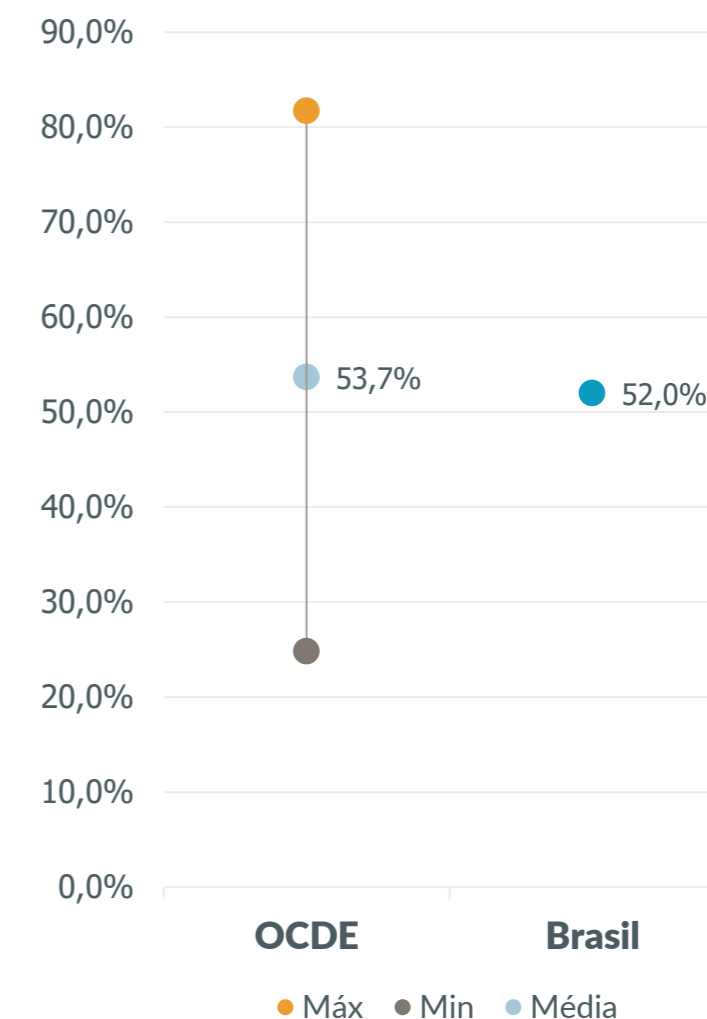
Alto uso de Mídias Sociais com propósito empresarial

Uso empresarial de mídias sociais (%)



Funcionários Conectados

Pessoas empregadas utilizando computador com acesso a internet (%)



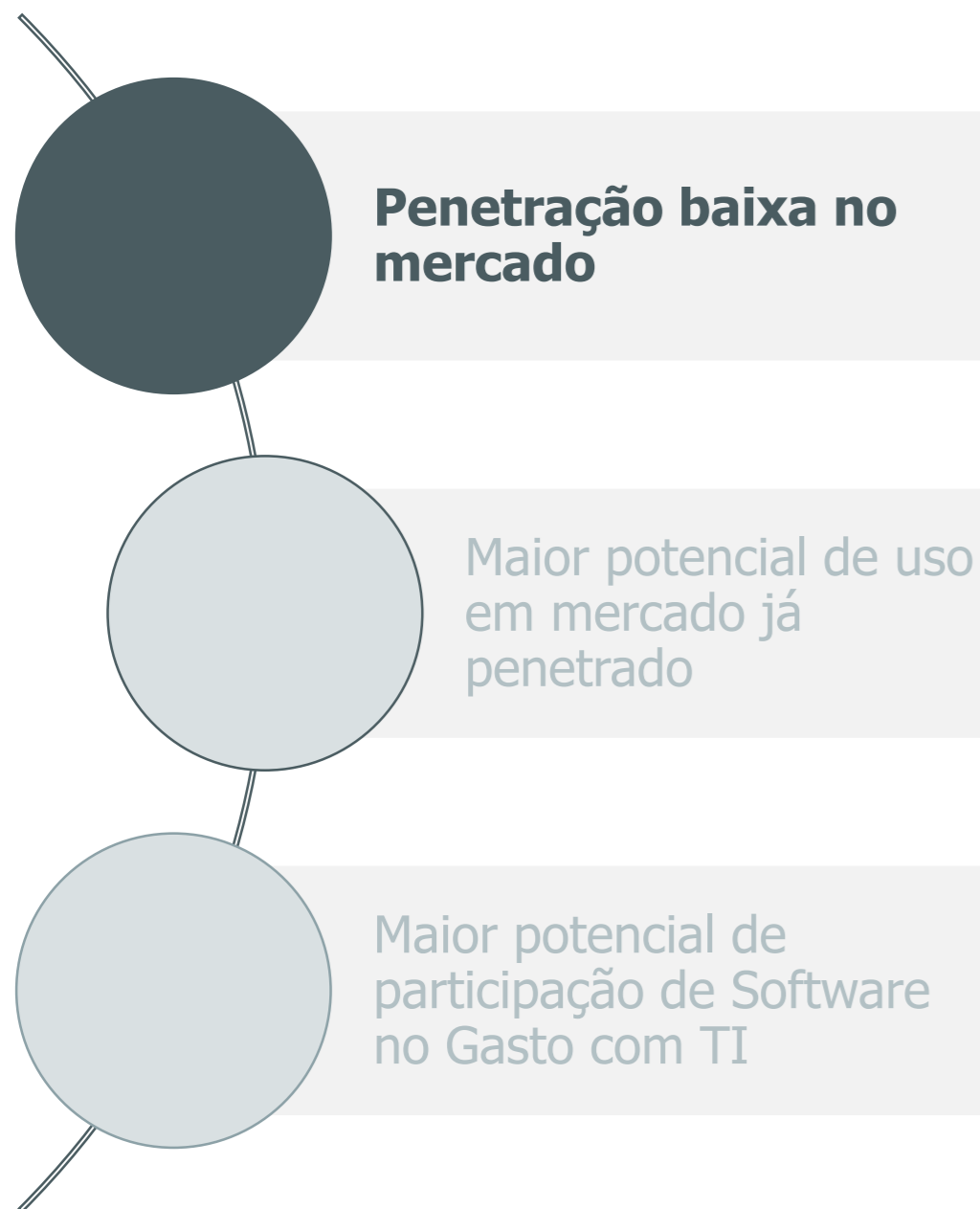
A população do Brasil apresenta alto consumo de serviços pela internet

Muitas empresas aprenderam a utilizar ferramentas sociais para interagir com os clientes

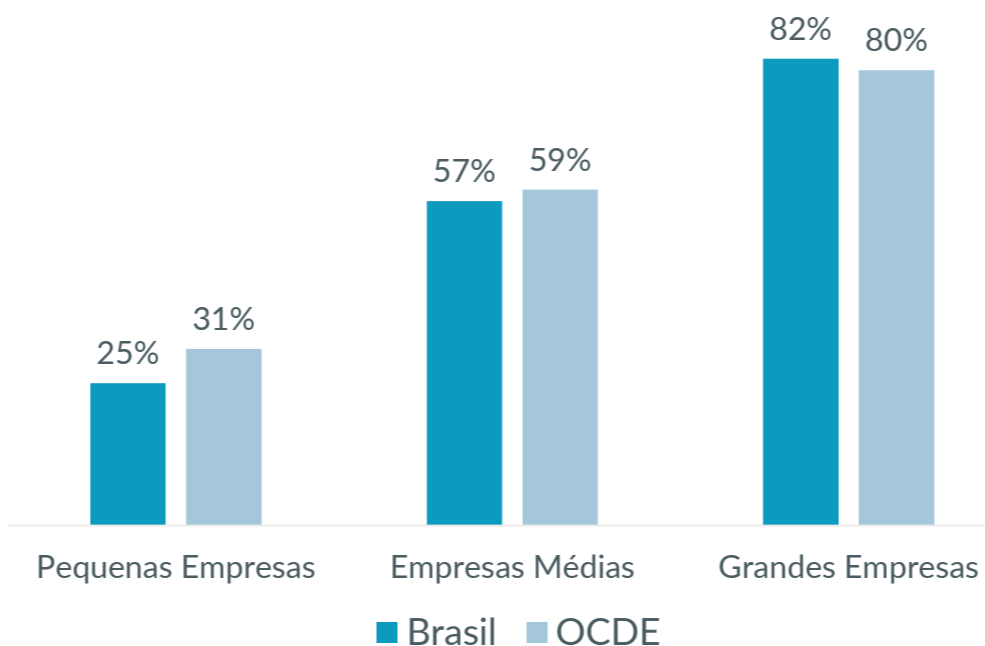
Funcionários utilizando computadores conectados (potenciais usuários de Software) são comparáveis com os níveis da OCDE



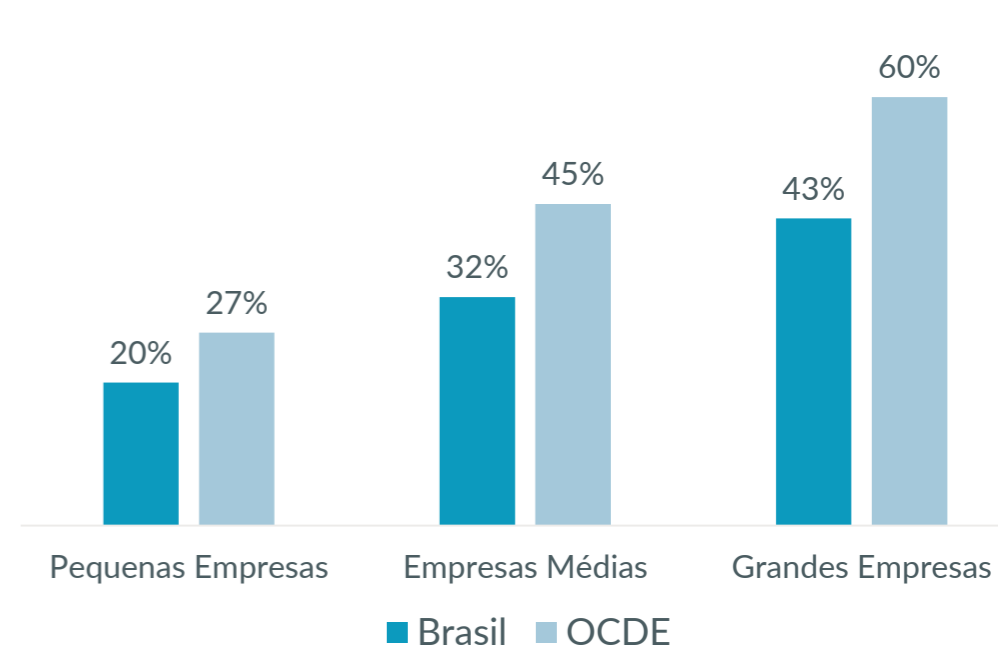
Muitas empresas no Brasil ainda não utilizam nenhum Software de Gestão.
Seu nível de adoção é menor do que outros países da OCDE



Utilização de ERP
(% do total de empresas) - 2019



Utilização de CRM
(% do total de empresas) - 2019

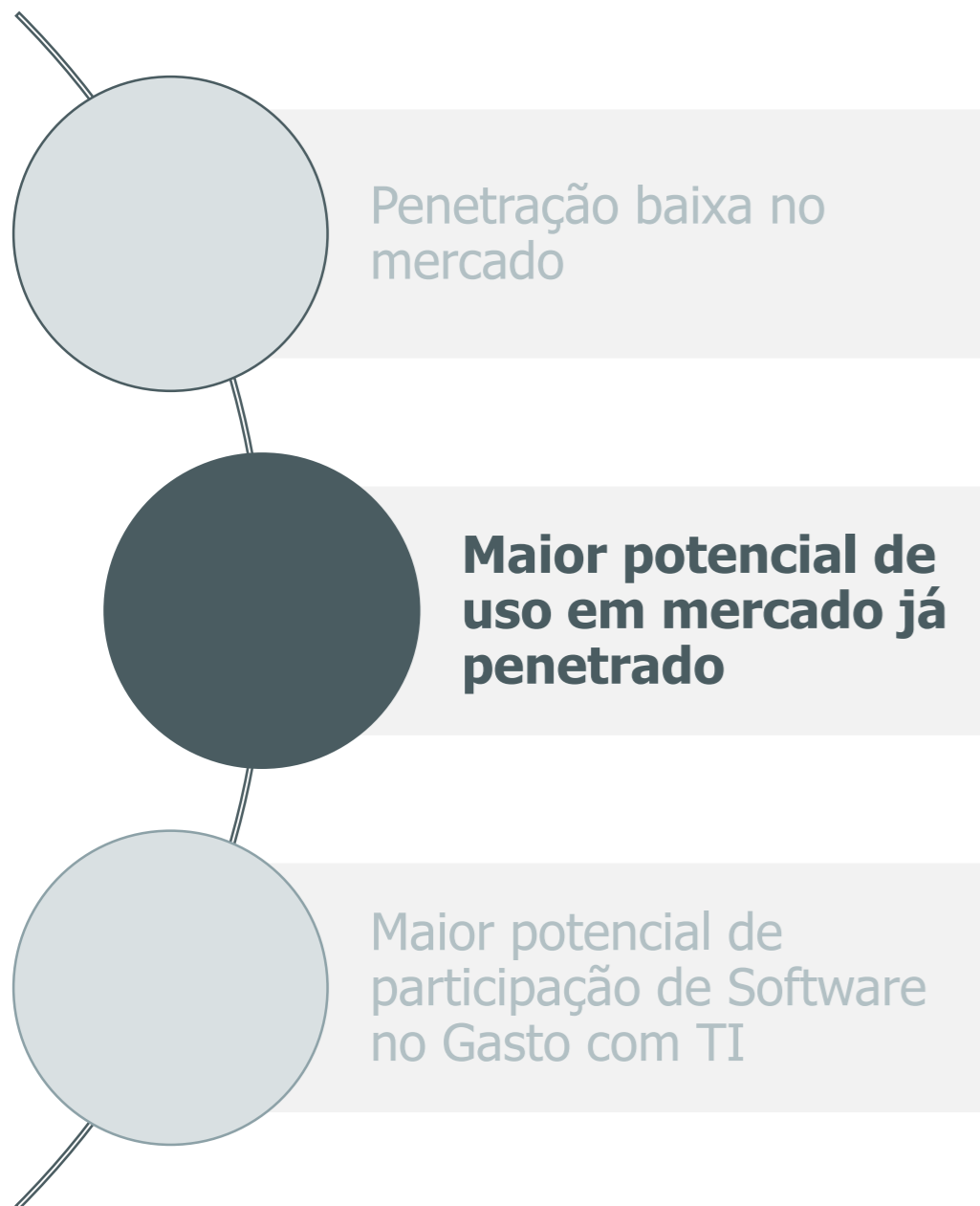


Brasil – Milhares de empresas sem utilização de Software (ERP/CRM) - 2019

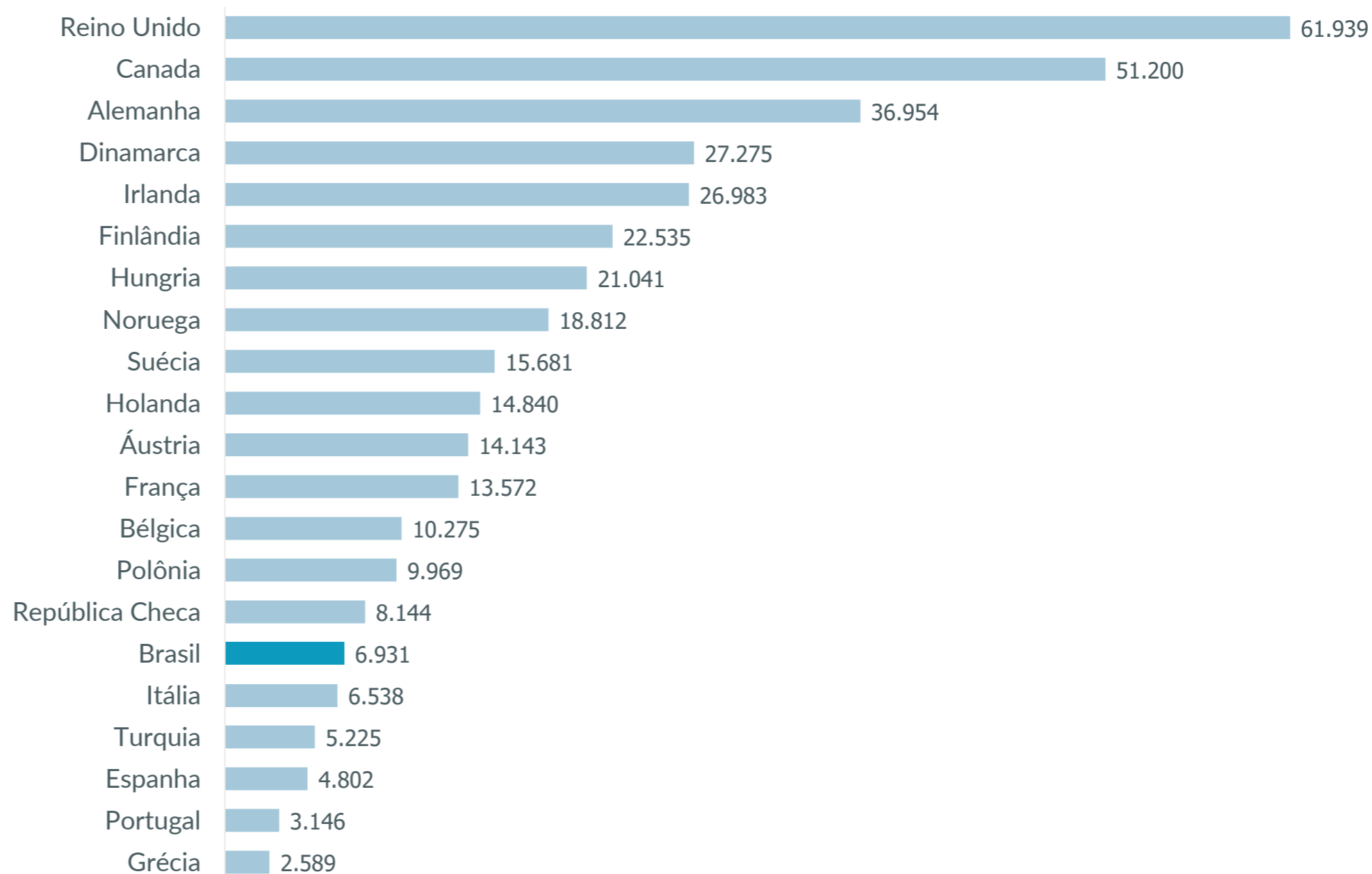




Mesmo as empresas que já utilizam ERP no Brasil ainda gastam menos em Software do que muitos países da OCDE

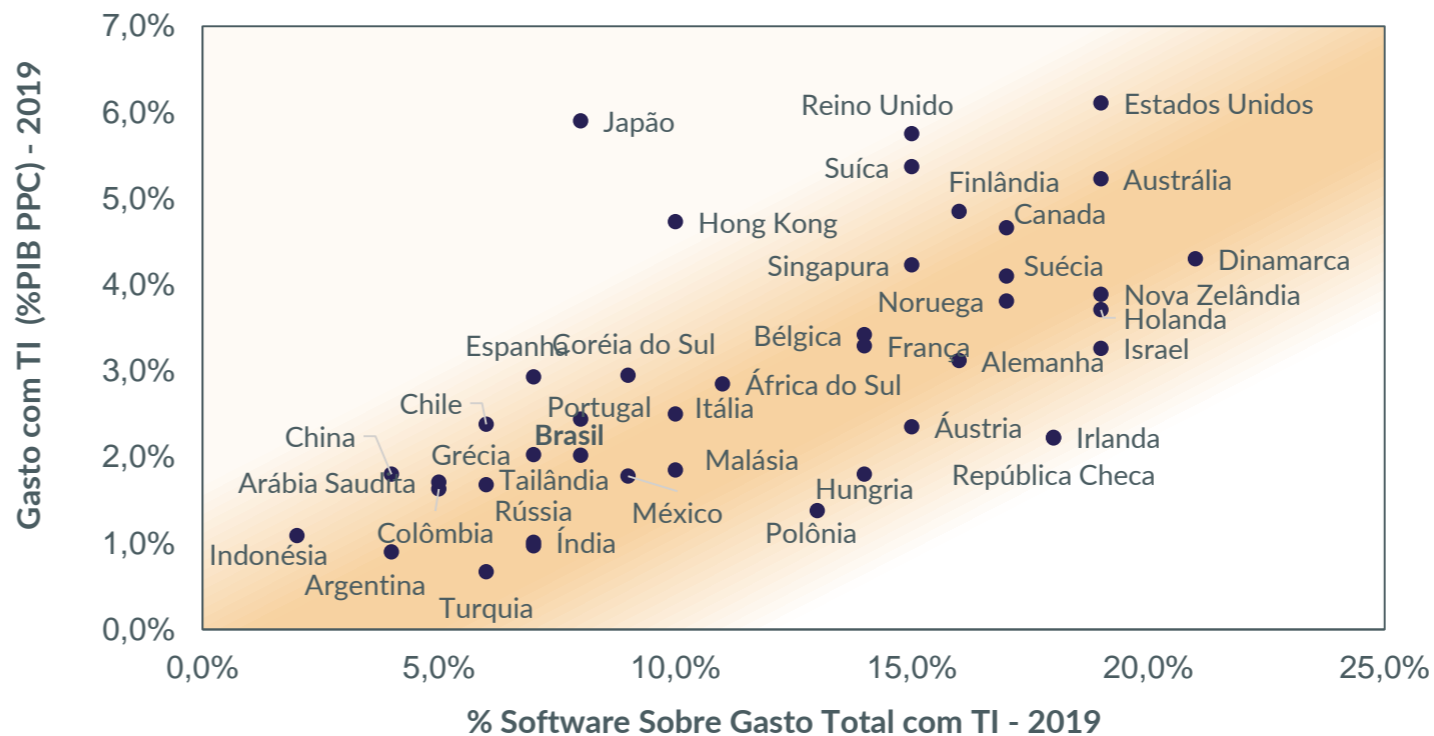
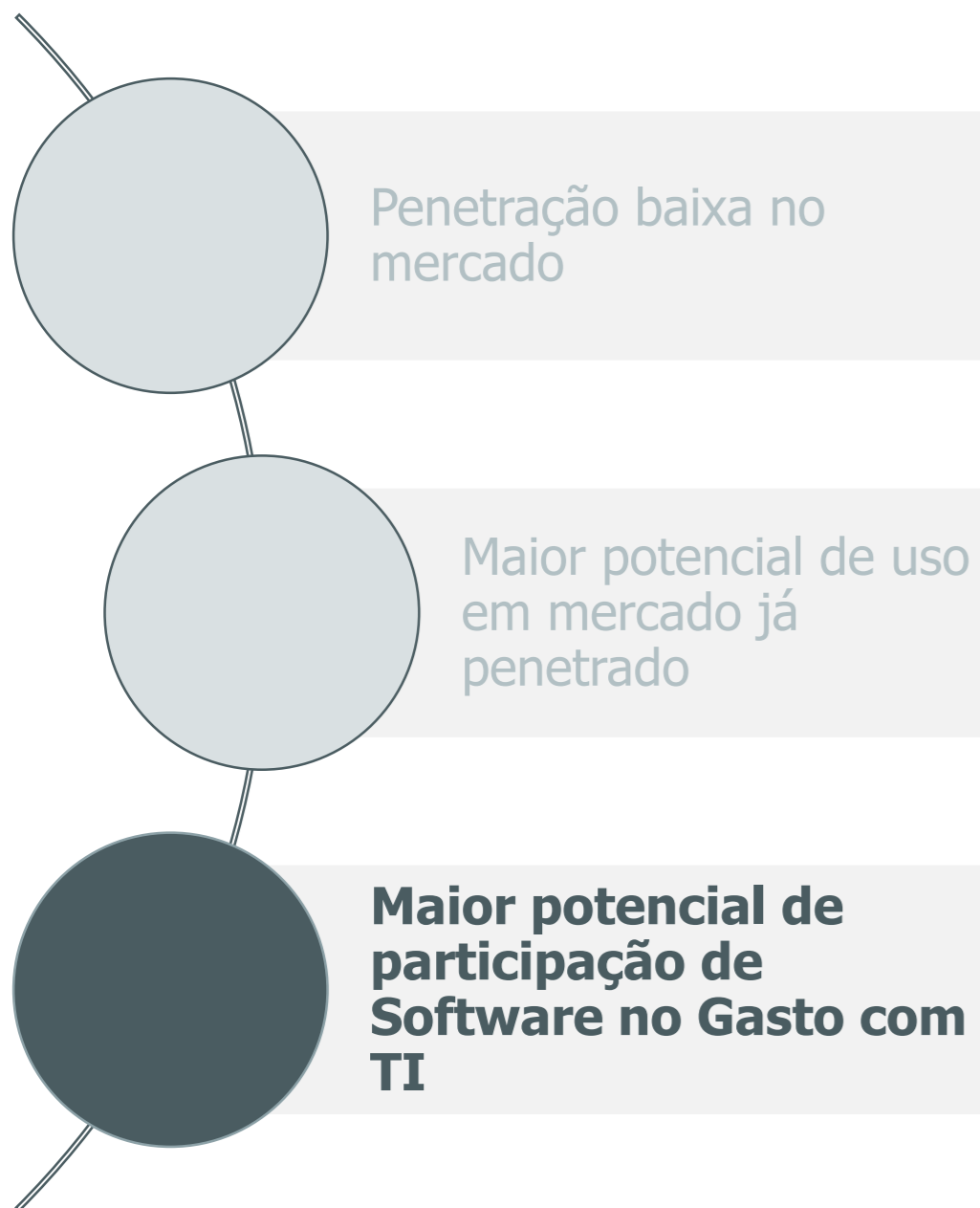


Gasto médio em Software (\$ PPC Ajustado - 2019) / Empresa utilizando ERP

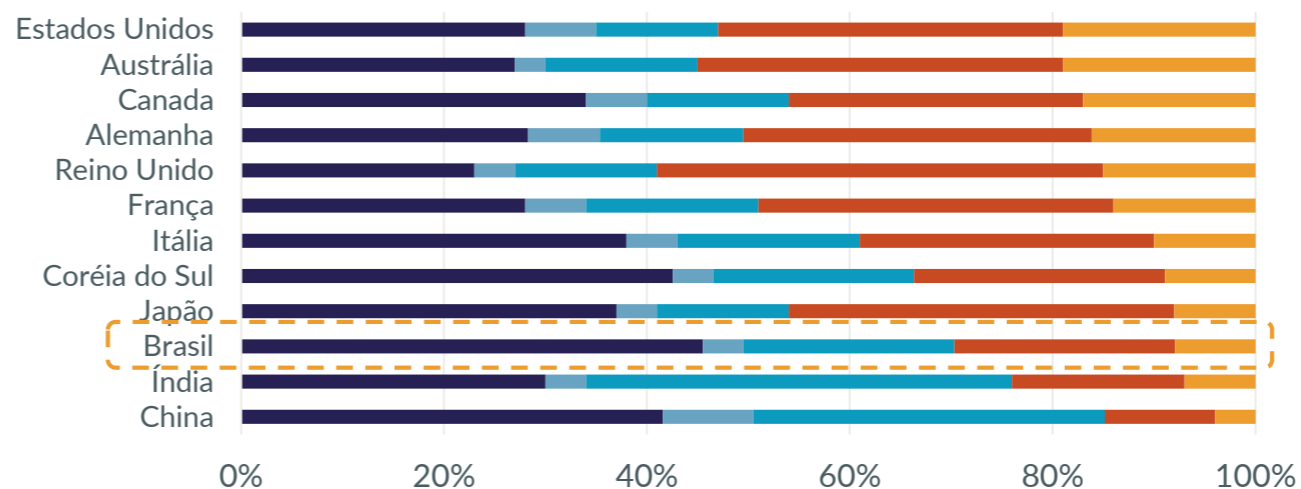




DRIVERS DE CRESCIMENTO DE SOFTWARE



Distribuição do Gasto com TI (2019)

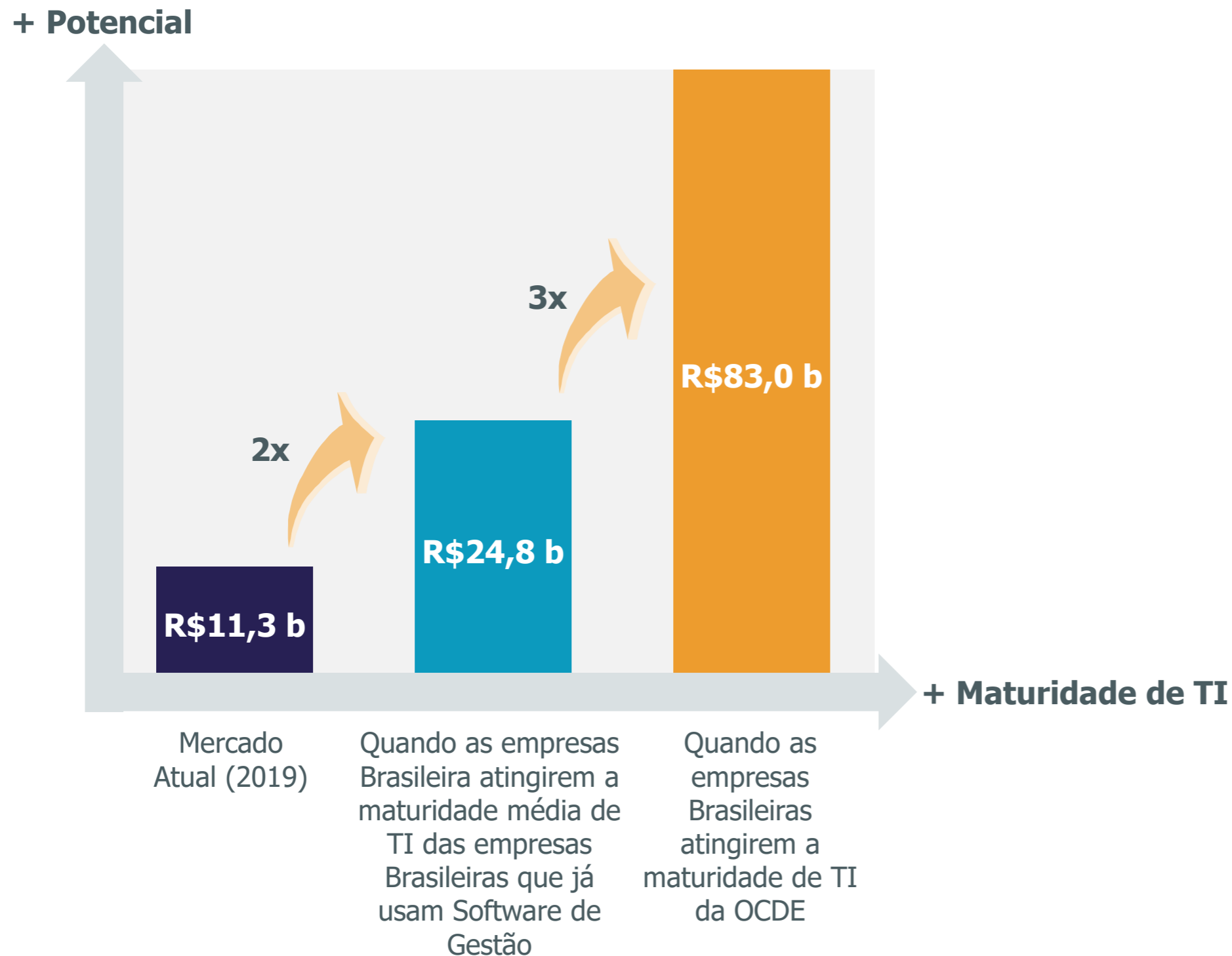


■ Comunicação ■ Sistemas de Data Center ■ Dispositivos ■ Serviços de TI ■ Software

- Existe uma correlação entre o Gasto com TI e a relevância de Software sobre o Gasto Total com TI em cada país
- Como resultado de uma maior adoção de TI e competitividade, conforme os países amadurecem, o crescimento em investimentos de TI é maior na categoria de software
- Brasil ainda possui uma participação baixa no Gasto com Software em relação ao Gasto total de TI em comparação com outros mercados líderes de TI



Tamanho do Mercado Endereçável de Software de Gestão

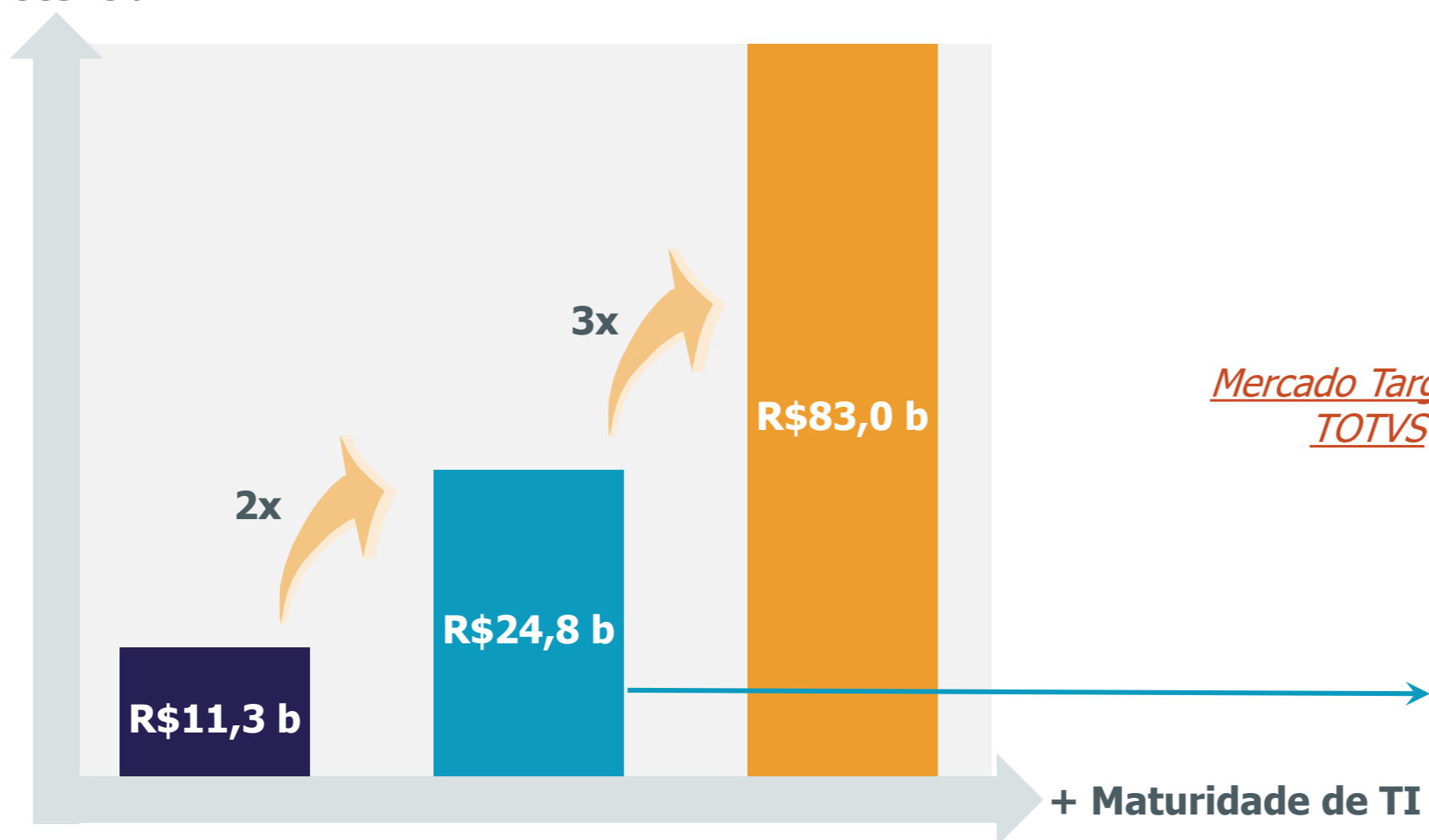


O mercado endereçável no Brasil cresce quando consideramos um aumento na maturidade potencial de TI das empresas Brasileiras para um patamar similar à dos países desenvolvidos

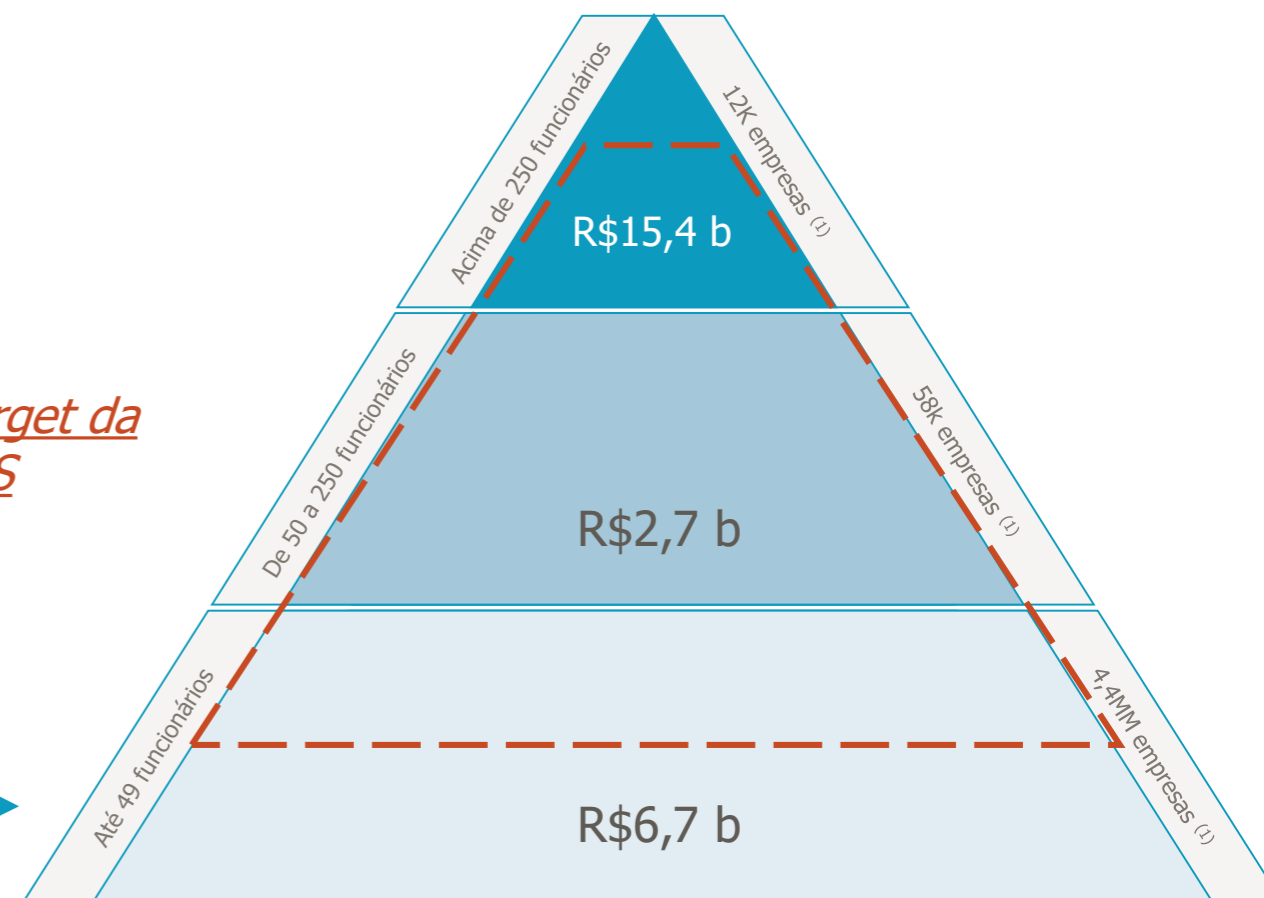


Tamanho do Mercado Endereçável de Software de Gestão

+ Potencial



Mercado Target da TOTVS



Mercado Atual (2019)

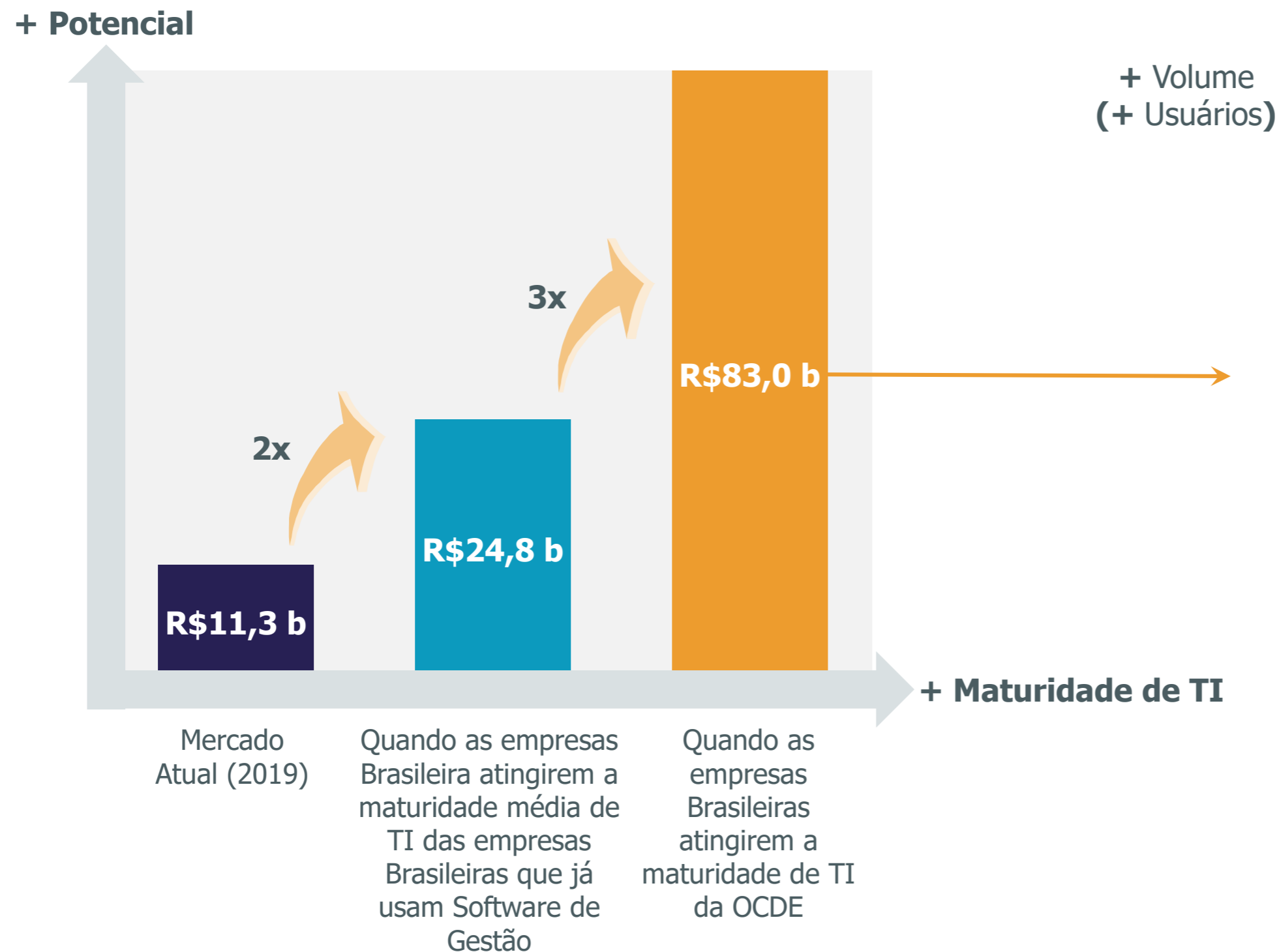
Quando as empresas Brasileira atingirem a maturidade média de TI das empresas Brasileiras que já usam Software de Gestão

Quando as empresas Brasileiras atingirem a maturidade de TI da OCDE

+ Maturidade de TI



Tamanho do Mercado Endereçável de Software de Gestão



Podemos capturar o mercado endereçável de diferentes maneiras



Todas as declarações e visões neste relatório atribuídas a Gartner representam a interpretação da TOTVS dos dados, opiniões de pesquisa e pontos de vista publicados, como parte da nossa assinatura dos serviços da Gartner, Inc., e não foram revisadas pela Gartner. Cada publicação da Gartner é referenciada à sua publicação original (e não pela data desta publicação). As opiniões expressadas sobre as publicações da Gartner não representam um fato e podem ser alteradas sem aviso prévio.

OBRIGADO



GILSOMAR MAIA
RICARDO LEVINZON

- Tecnologia + Conhecimento são nosso DNA.
- O sucesso do cliente é o nosso sucesso.
- Valorizamos gente boa que é boa gente.



totvs.com



totvs.store



[@totvs](https://twitter.com/totvs)



[@totvs](https://www.instagram.com/totvs)



[/totvs](https://www.facebook.com/totvs)



[company/totvs](https://www.linkedin.com/company/totvs)

#SOMOSTOTVERS

TOTVS DAY

INVESTORS

2021



Gustavo Bastos

Vice-Presidente de Plataformas

- Produtos horizontais - ERP, RH, CRM, Fluig
- Tecnologia e Framework
- Cloud
- Engenharia Corporativa
- TOTVS LABS e UX LABS
- TI



Plataformas



/ Gustavo Bastos

● Março / 2021



MODERNIZAÇÃO DAS APLICAÇÕES



Ações do roadmap TOTVS APPs e Abordagem SMART

INTEGRAÇÃO



Criação de conectores e funcionalidades que facilitam a criação e sustentação de integrações

TELEMETRIA E COMPORTAMENTO DE USO



Avanços nas 3 capacidades: visão técnica, análise de uso e captura de dados

USABILIDADE E EVOLUÇÃO FUNCIONAL



Inovações em várias funcionalidades, liberação de novas ferramentas e disseminação de técnicas de UX

SEGURANÇA E PRIVACIDADE



Fortalecimento de itens de segurança e agenda LGPD

OVERVIEW GESTÃO



HXM



ERP CORE





FLUIG

PLATAFORMA CODE

&

NO CODE

HXM



ERP CORE





FLUIG

ENGENHARIA DE DADOS

TRANSFORMAÇÃO

IA & ML

CONSUMO POR APPS

HXM



ERP CORE



OVERVIEW GESTÃO



CAROL

PaaS & SaaS

ESTRATÉGIA MULTICLOUD

ACCELERAR INOVAÇÕES

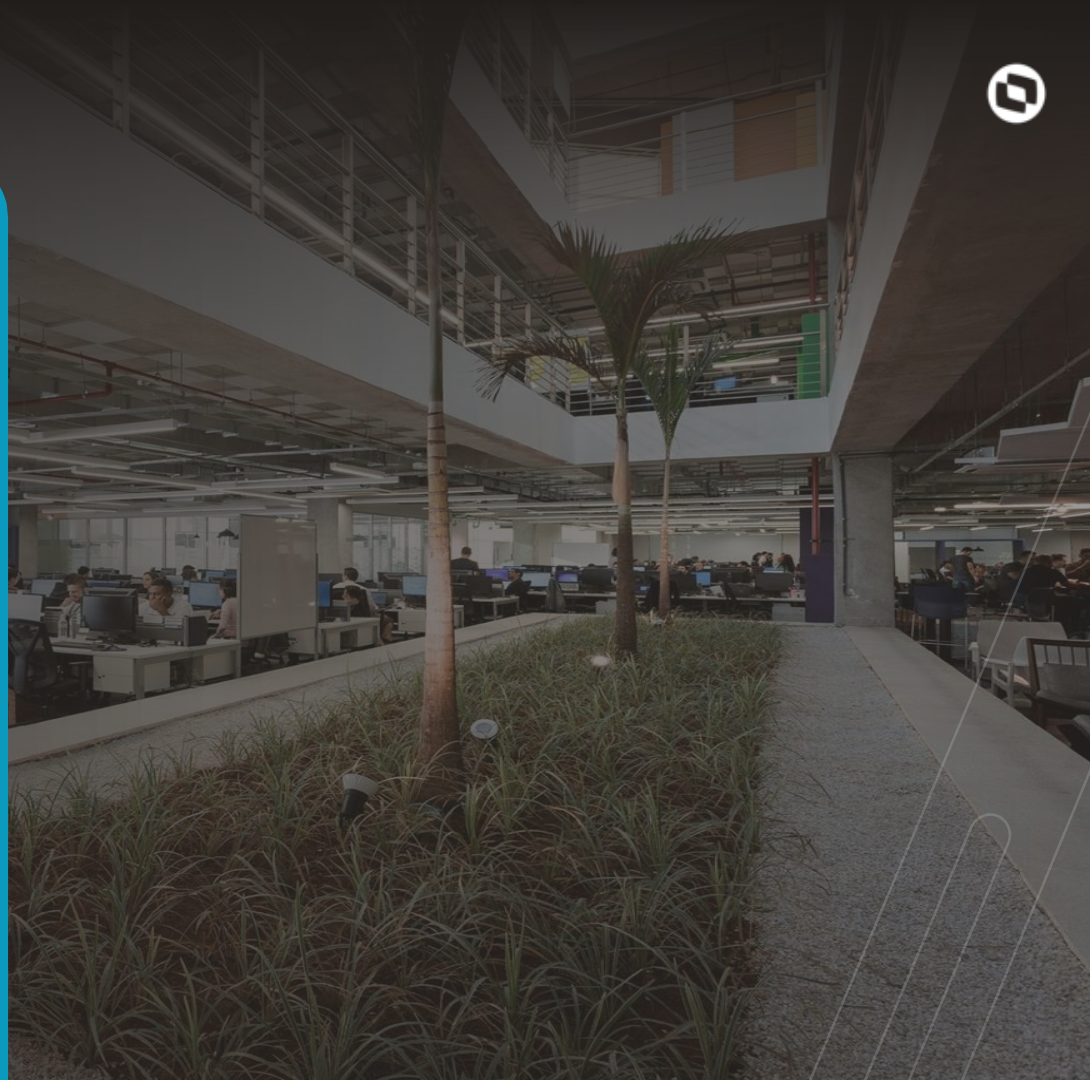
ACCELERAR O USO DE DADOS

FLUIG

HXM



ERP CORE



OVERVIEW GESTÃO



T-CLOUD

CONECTORES PADRÕES
CONECTORES ESPECÍFICOS
MONITORAMENTO CONTÍNUO

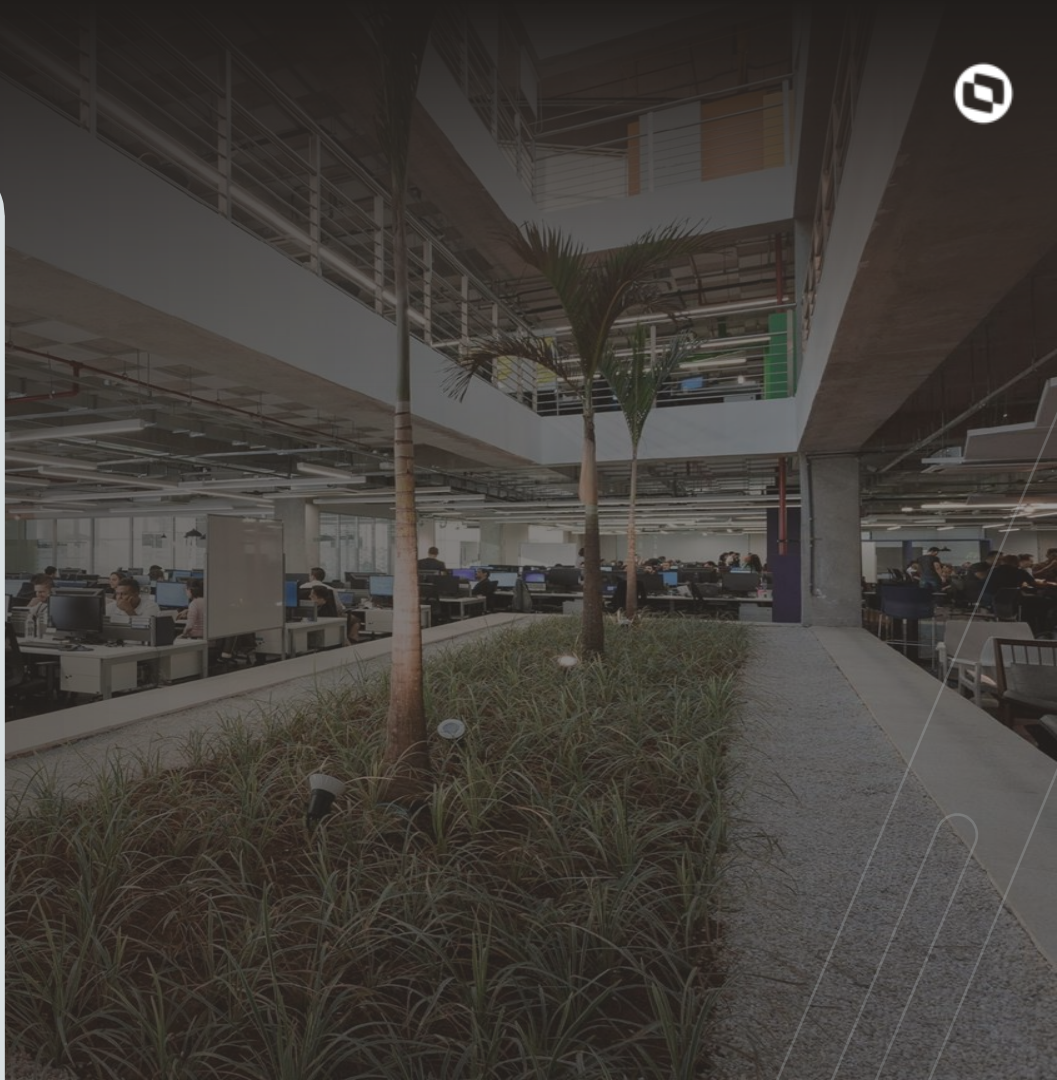
CAROL

FLUIG

HXM



ERP CORE



OVERVIEW GESTÃO



INTEGRAÇÃO

T-CLOUD

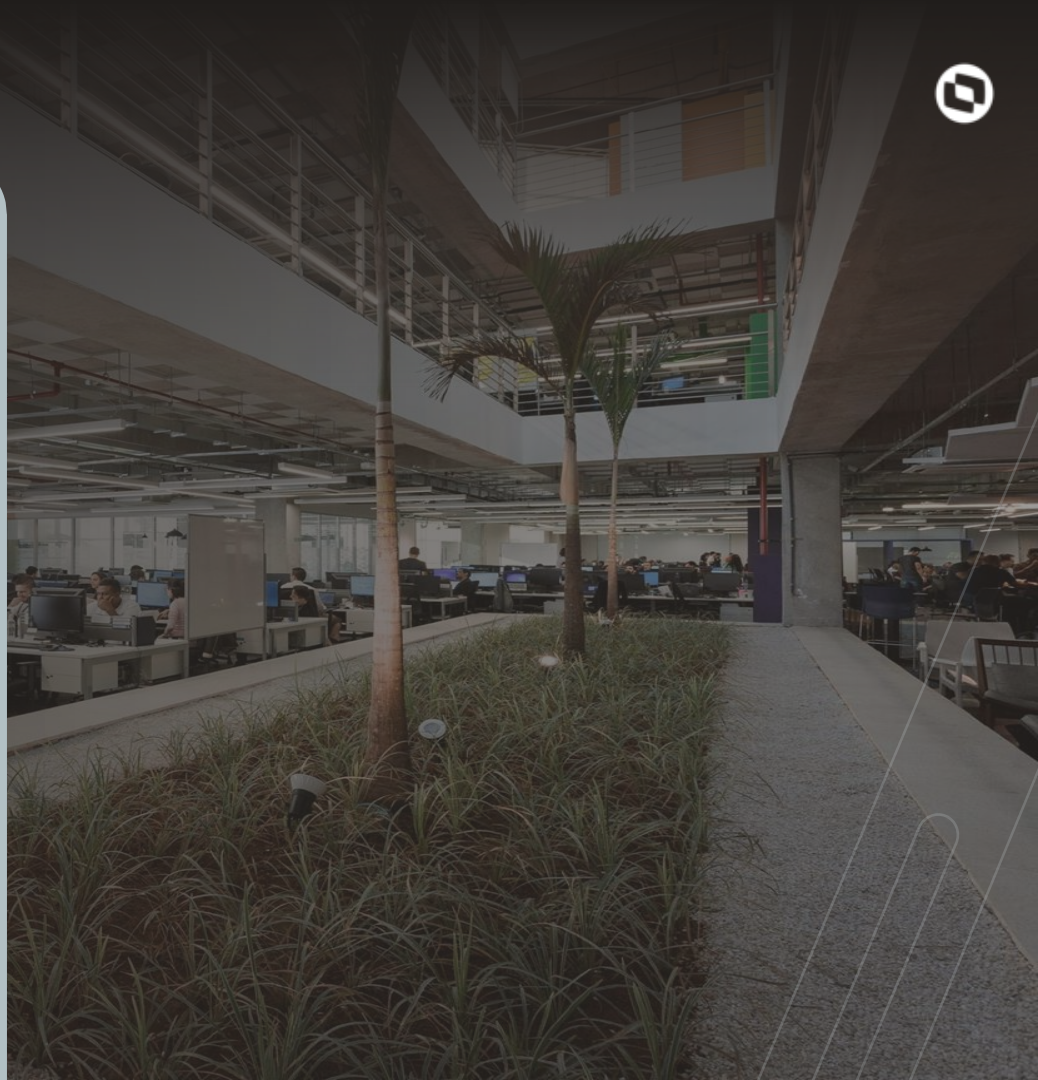
CAROL

FLUIG

HXM



ERP CORE



OVERVIEW GESTÃO



GESTÃO ESPECIALIZADA

INTEGRAÇÃO

T-CLOUD

CAROL

FLUIG

HXM



ERP CORE



**"CLOUDIFICAÇÃO"
SaaS & PaaS**



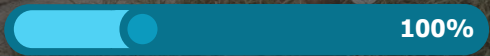
TELEMETRIA
Uso Inteligente Esteiras de Dados



INTEGRAÇÃO
Conectores / Ferramentas



DIGITALIZAÇÃO
TOTVS Apps / T-cloud Store



**USABILIDADE E EVOLUÇÃO
FUNCIONAL**



TECHFIN

- ANTECIPA
- PAINEL FINANCEIRO
- MAIS NEGÓCIOS
- CONSIGNADO

**BUSINESS
PERFORMANCE**



DIGITAL COMMERCE





#CLOUDIFICAR



27% DE CRESCIMENTO DE RECEITA YoY



REFORÇO NAS FRENTES DE **VENDAS ESPECIALIZADAS** POR TODO O BRASIL



NOVAS OFERTAS CLOUD-NATIVE E CLOUD-EMBEDDED NO **PORTFÓLIO**



ACELERAÇÃO DO CRESCIMENTO DE RECEITA YoY NO 4T: **31%**



AUMENTO **NPS** TOTVS CLOUD
2018 → 2019: ↑11 | 2019 → 2020: ↑12

T-CLOUD

O ECOSSISTEMA DE CLOUD DA TOTVS

+ Experiência única

+ Fidelização

+ Multicloud

+ Eficiência

+16k

CNPJs UTILIZAM
T-CLOUD

12k

AMBIENTES ATIVOS NO
T-CLOUD

325%

CRESCIMENTO DE USO
2019 vs 2020

148k

ATUALIZAÇÕES DOS
PRODUTOS EM 2020

T-CLOUD EDGE

NOVAS ZONAS DE DISPONIBILIDADE
POR TODO O BRASIL

01 Interior de São Paulo (Agosto 2020)

02 Nordeste (Abril 2021)

03 Sul (2S 2021)

04 Minas Gerais (2022)

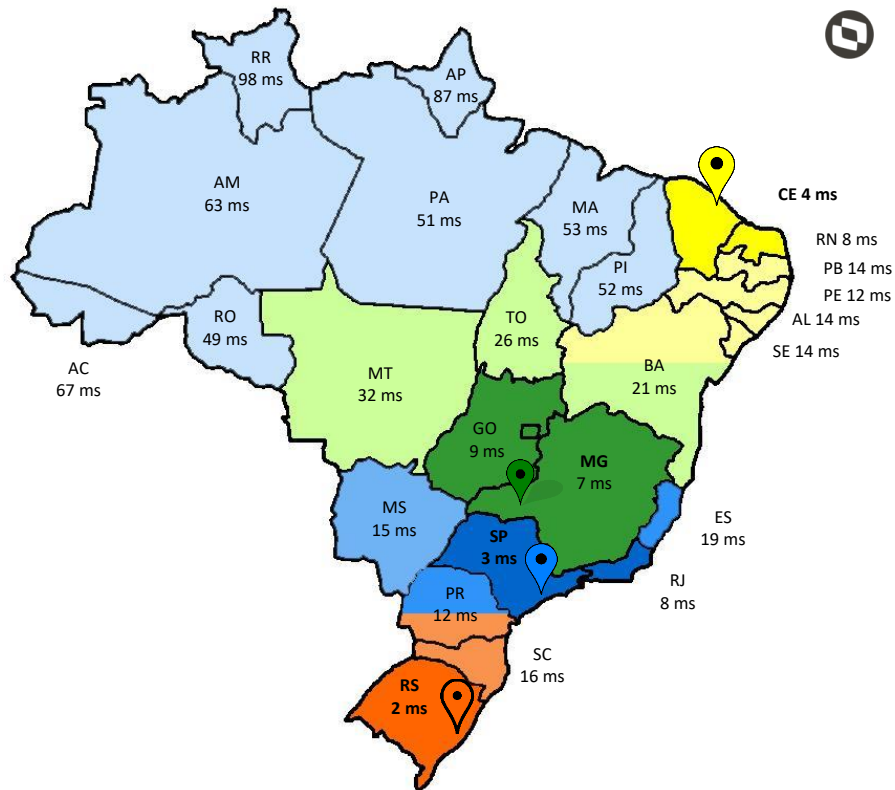
COMING
SOON

+ COBERTURA POR
TODO O BRASIL

FORTALECER
EXPERIÊNCIA

OTIMIZAÇÃO DE
PERFORMANCE

+ AGILIDADE



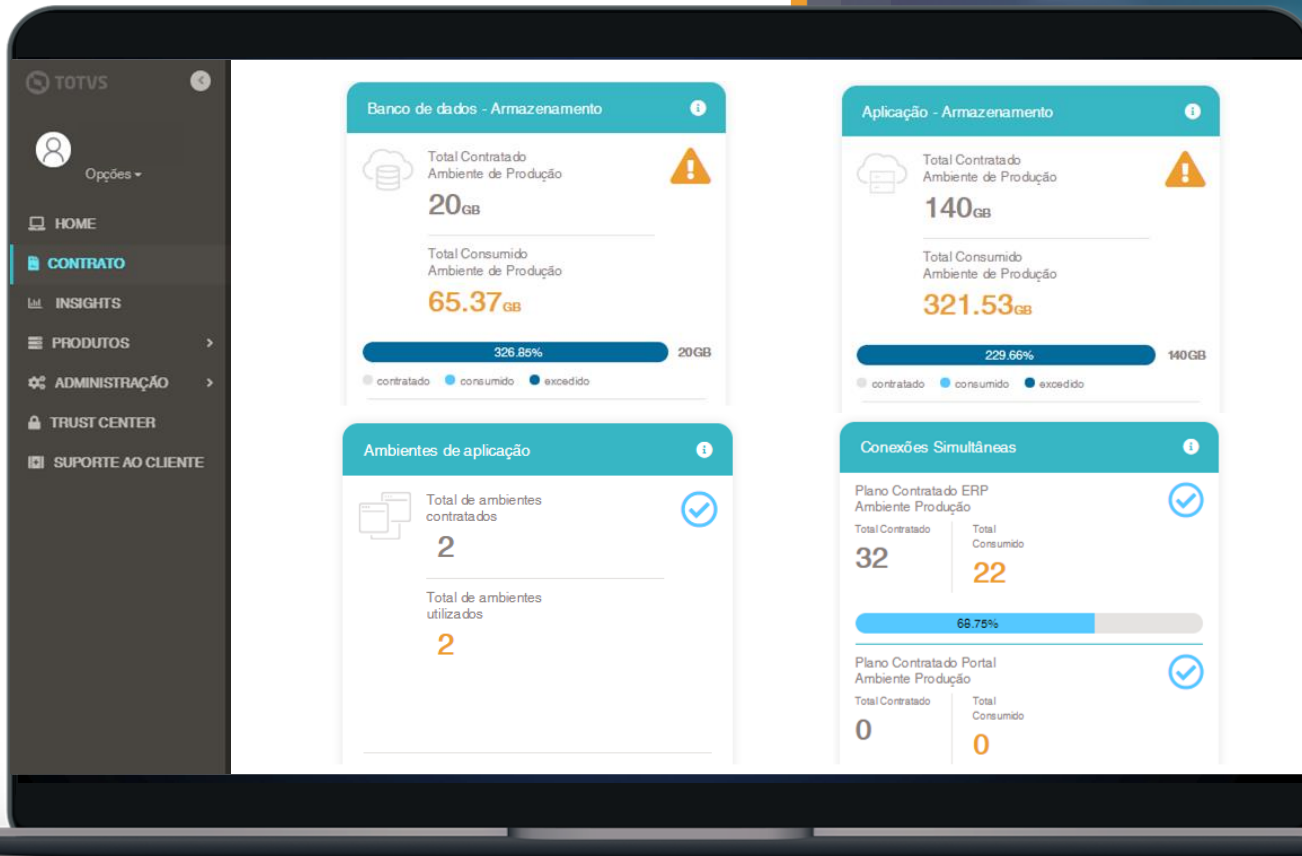
TESP01 E TESP02

TECE01

TEMG01

TERS01

Legenda: Estado + ms (milissegundos) = latência

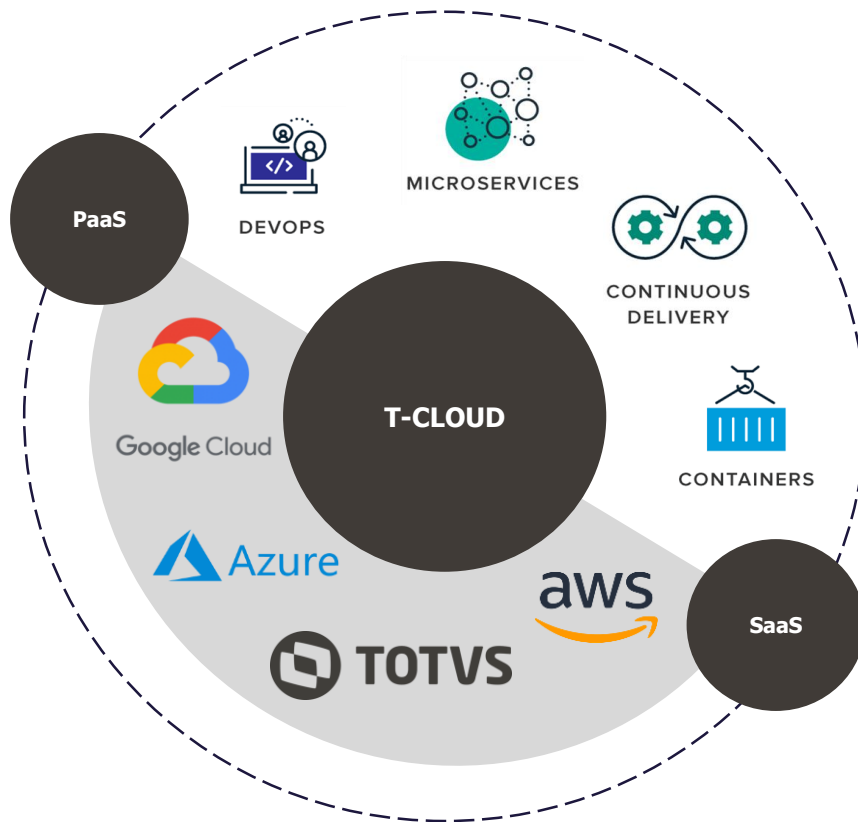


“CLOUDIFICAÇÃO” E MODERNIZAÇÃO DO PORTFÓLIO



**Acelerar
adesão a
Inovações**

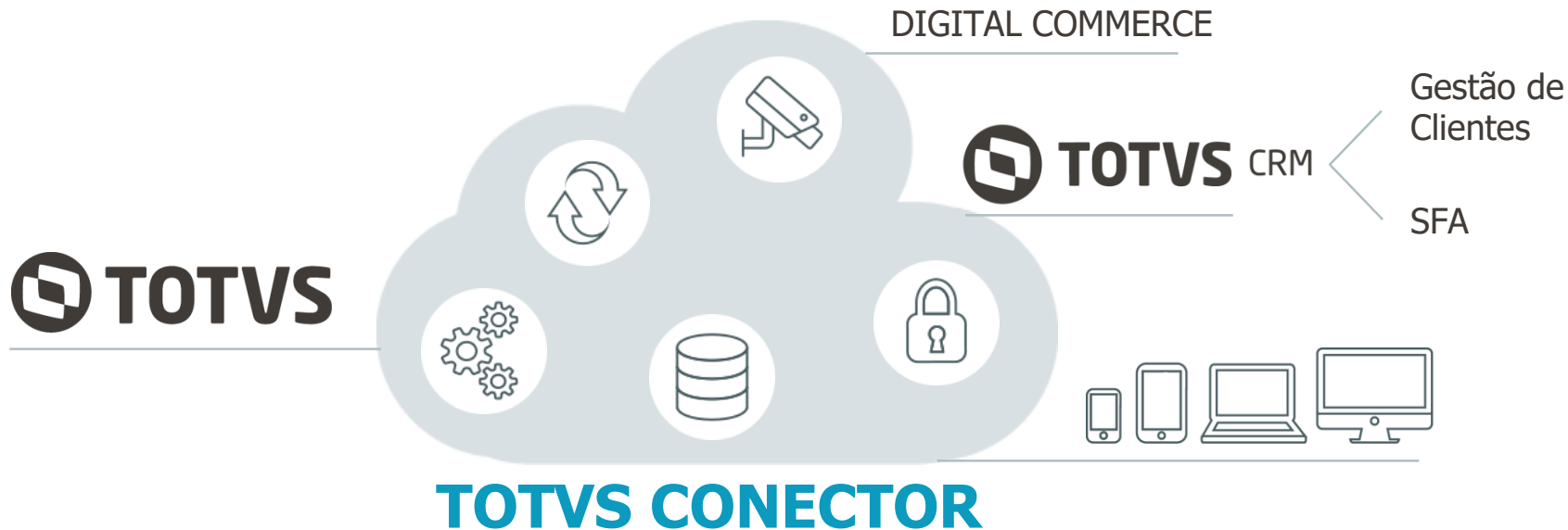
**Habilitar
estratégia de
uso de Dados
Inteligentes**



**Padronização
das soluções
TOTVS**

**Governança e
uso eficiente de
Nuvem
Pública**

Conecta as linhas de produtos TOTVS aos nossos softwares parceiros de forma eficiente, rápida e monitorada



Operação Monitorada

Alta Disponibilidade

Ambiente Escalável

Segurança

Integração Customizável



9,7 milhões

de funcionários sendo administrados pelo mundo

+10 mil

clientes no Brasil e Exterior

LÍDER
de mercado



9 anos consecutivos
Top of Mind RH (2012- 2020)
na Categoria Tecnologia para
Gestão de RH

RH com melhor
Segurança
Experiência
Performance

SOLUÇÕES TRANSACIONAIS

Folha de pagamento, ponto eletrônico, admissão, segurança e medicina do trabalho

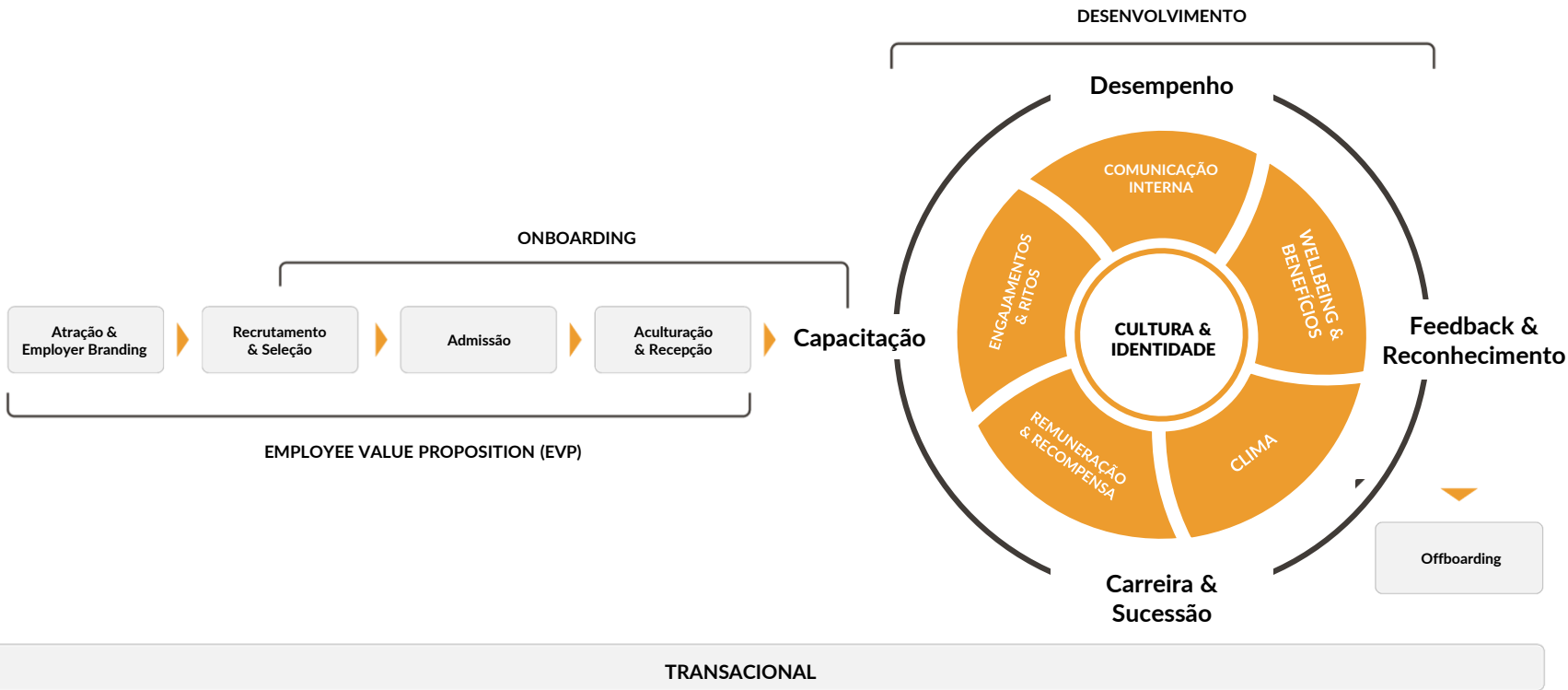
CAPITAL HUMANO

Onboarding, capacitação, desenvolvimento, desempenho, carreira, engajamento, recrutamento e seleção



EVOLUÇÃO DA EXPERIÊNCIA DO CAPITAL HUMANO

A PARTIR DE UM FRAMEWORK CONCEITUAL PROPRIETÁRIO

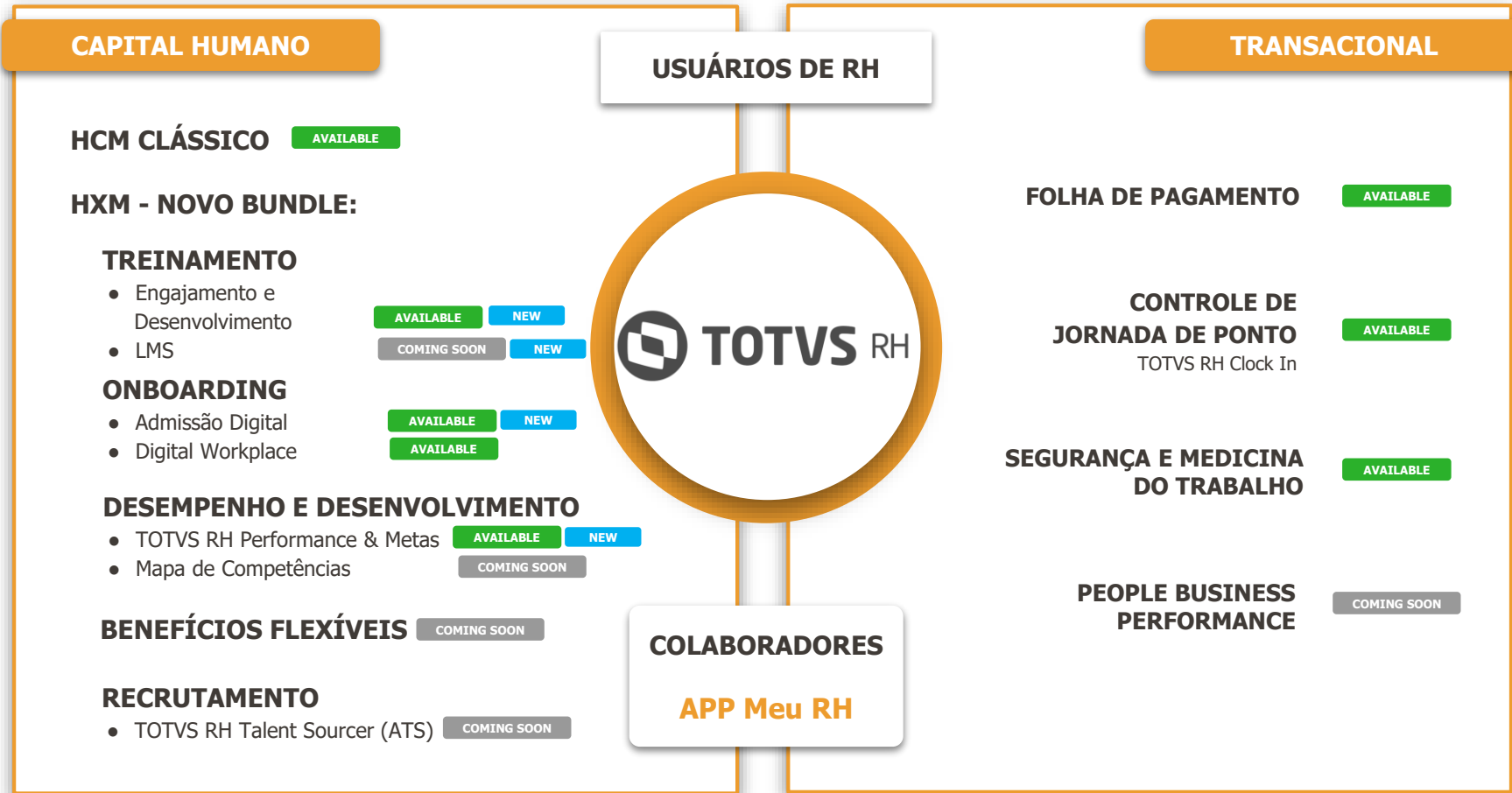




VISÃO DE PORTFÓLIO COMPLETO

Legenda:

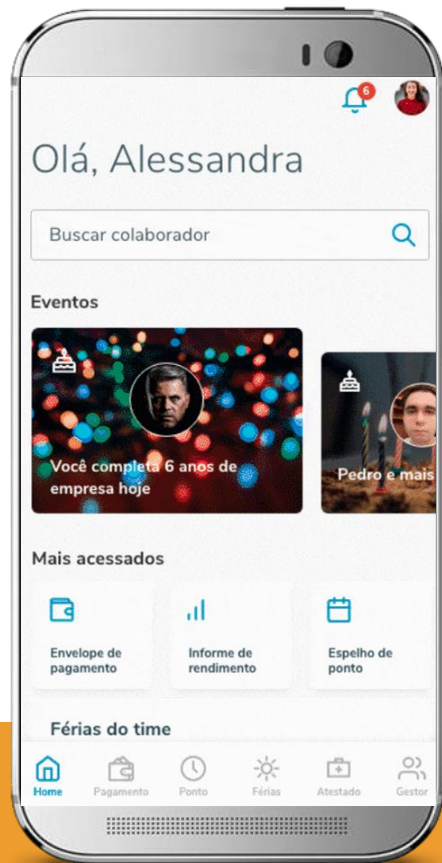
- Produtos **AVAILABLE**: disponíveis
- Produtos **COMING SOON**: em desenvolvimento





SOLUÇÃO MOBILE

Meu RH



PERFORMANCE & METAS, CRIE UMA CULTURA DE RESULTADOS

20



OBRIGADO



GUSTAVO BASTOS

Vice-Presidente de Plataformas

- Tecnologia + Conhecimento são nosso DNA.
- O sucesso do cliente é o nosso sucesso.
- Valorizamos gente boa que é boa gente.



totvs.com



totvs.store



[@totvs](https://twitter.com/totvs)



[@totvs](https://www.instagram.com/totvs)



[/totvs](https://www.facebook.com/totvs)



[company/totvs](https://www.linkedin.com/company/totvs)

#SOMOSTOTVERS

TOTVS DAY

INVESTORS 2021



Marcelo Eduardo

Vice-Presidente de Negócios para Segmentos

- Produtos verticais – Soluções para Segmentos de Negócio



Ofertas Segmentadas

/ Marcelo Cosentino



● Março/2021



ONDE ESTAMOS?



EFICIÊNCIA

Receita Recorrente / HC P&D

2018 ~R\$700 mil

2019 ~R\$800 mil

2020 ~R\$850 mil

Foco no cliente do nosso cliente

Alinhamento do roadmap com Techfin

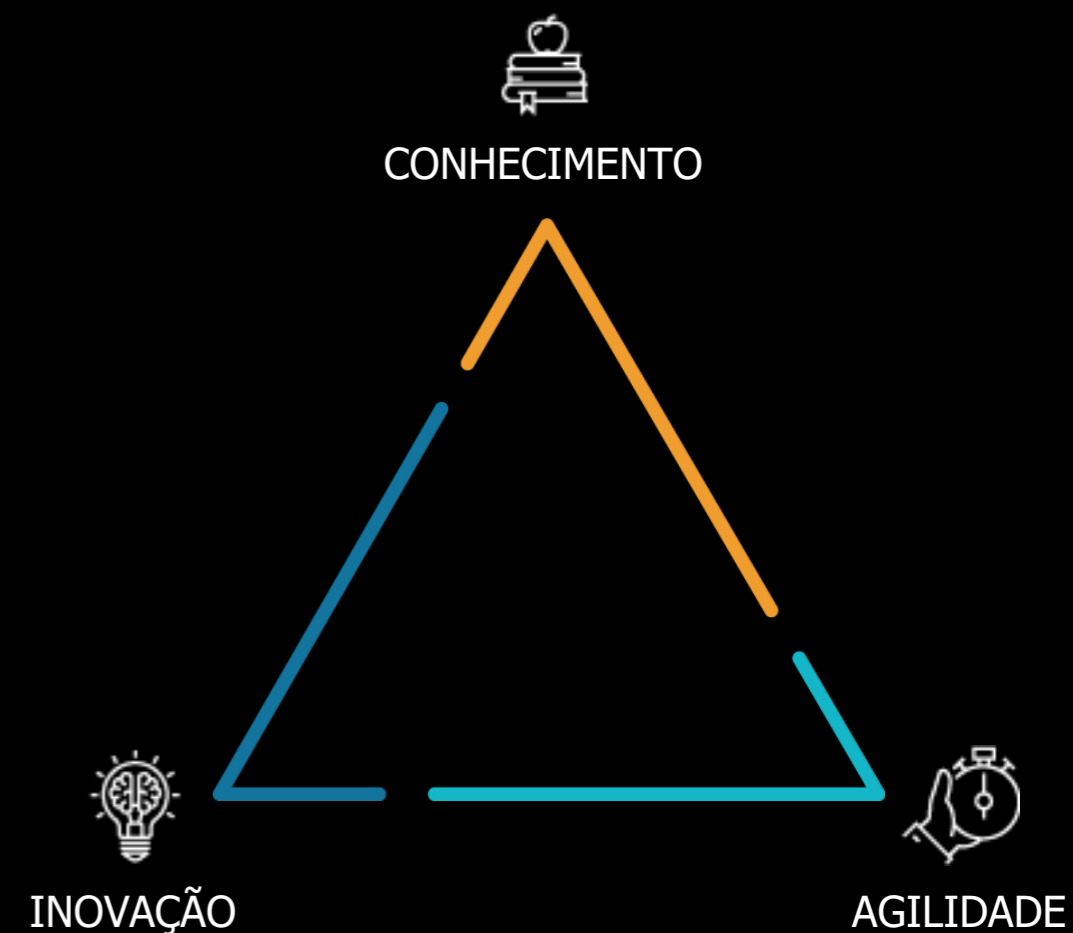
DESENVOLVIMENTO

Transparência de roadmap

Aceleradores de implementação

Reforço ao time de vendas com especialização

UX | UI em tudo



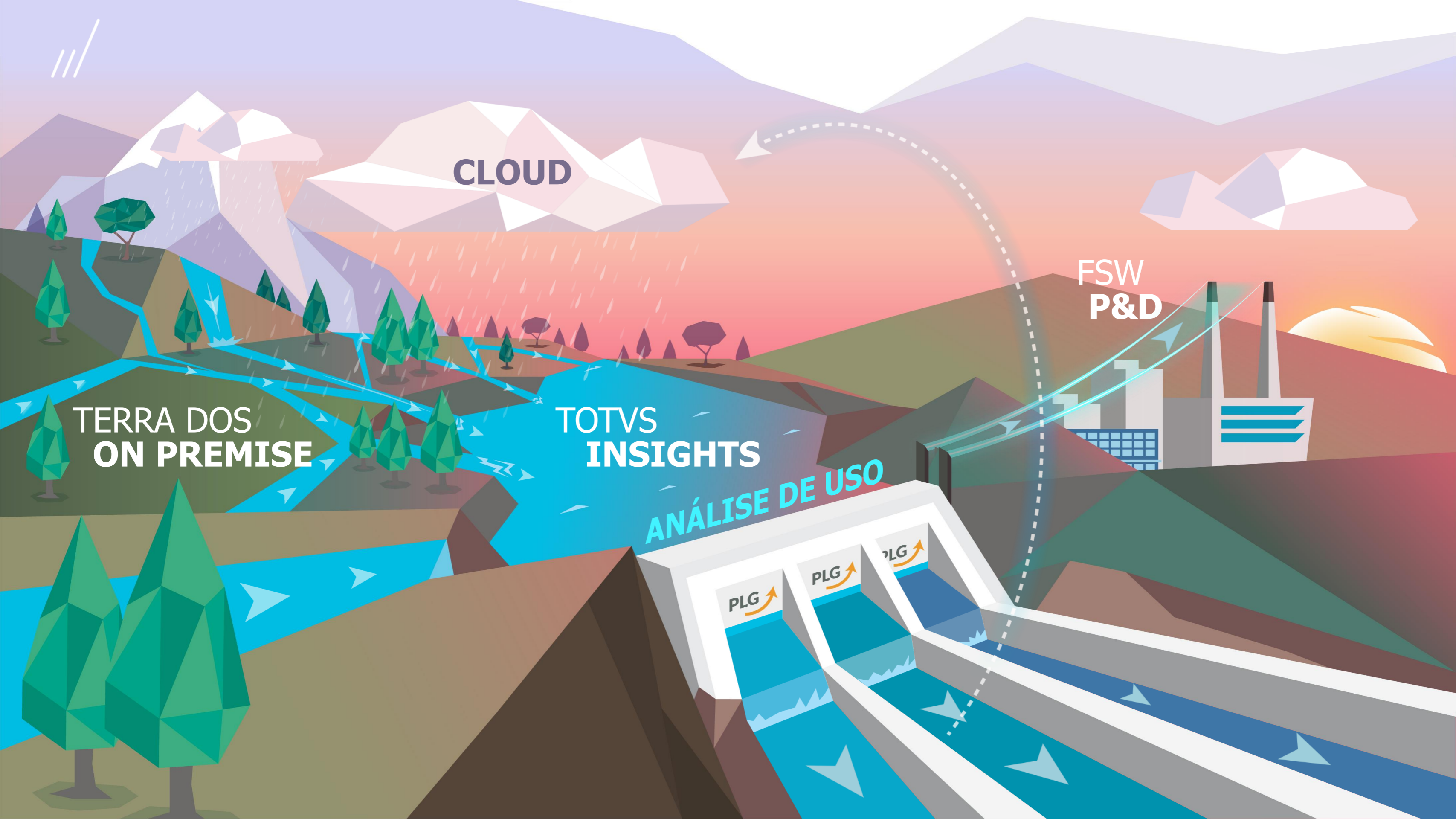
CLOUD

**TERRA DOS
ON PREMISE**

**TOTVS
INSIGHTS**

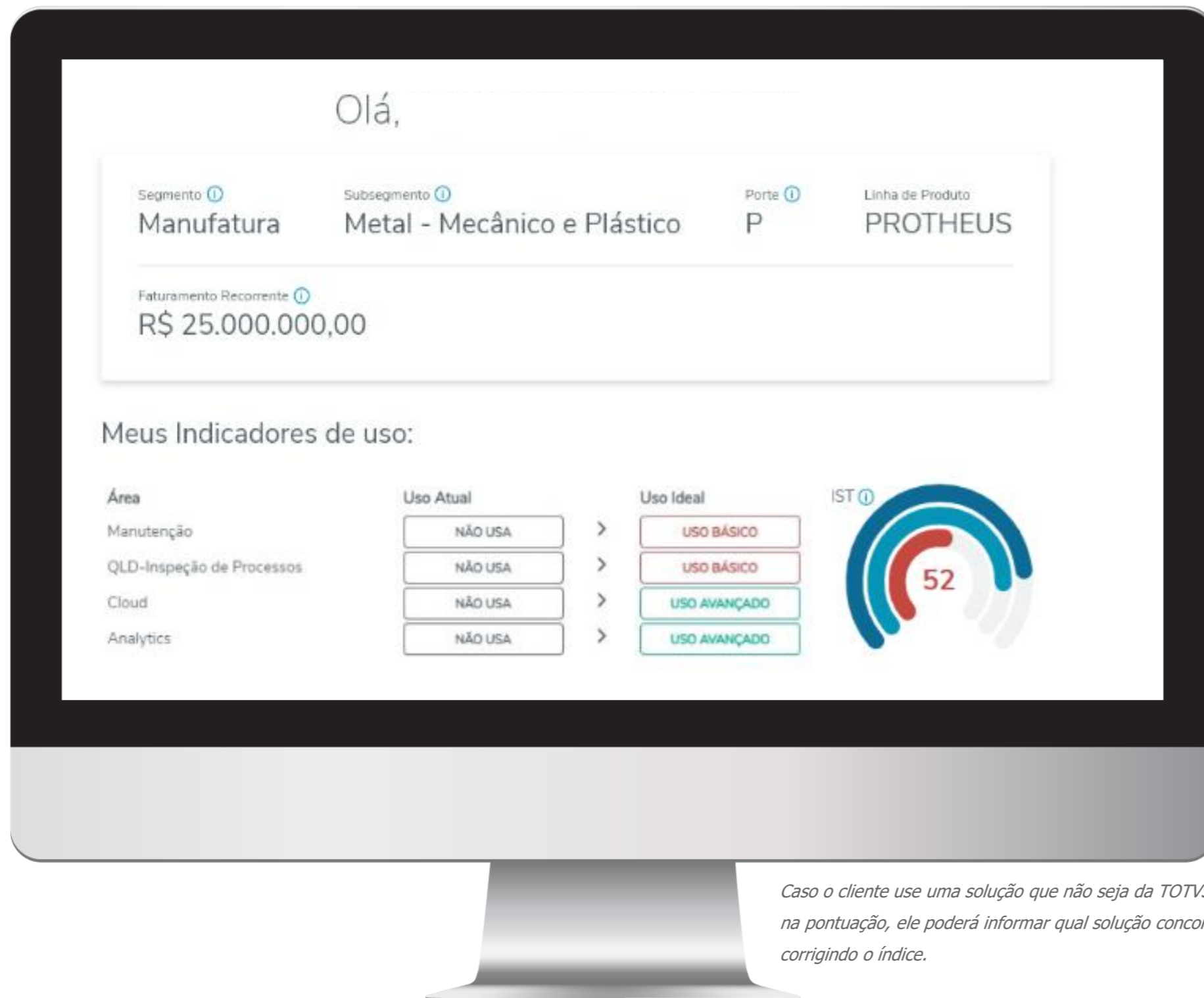
ANÁLISE DE USO

**FSW
P&D**





RESUMO DO CLIENTE



ÍNDICE DE SOFISTICAÇÃO TOTVS

Composto por 3 variáveis:

- Uso ideal do Cliente no escopo dele
- Média de uso dos clientes do mesmo subsegmento e porte
- Uso ideal do Cliente TOTVS

Caso o cliente use uma solução que não seja da TOTVS, impactando na pontuação, ele poderá informar qual solução concorrente utiliza, corrigindo o índice.





Visualização mais amigável da utilização do cliente divididos por jornada



Legendas fáceis de visualizar oportunidades





Video 1

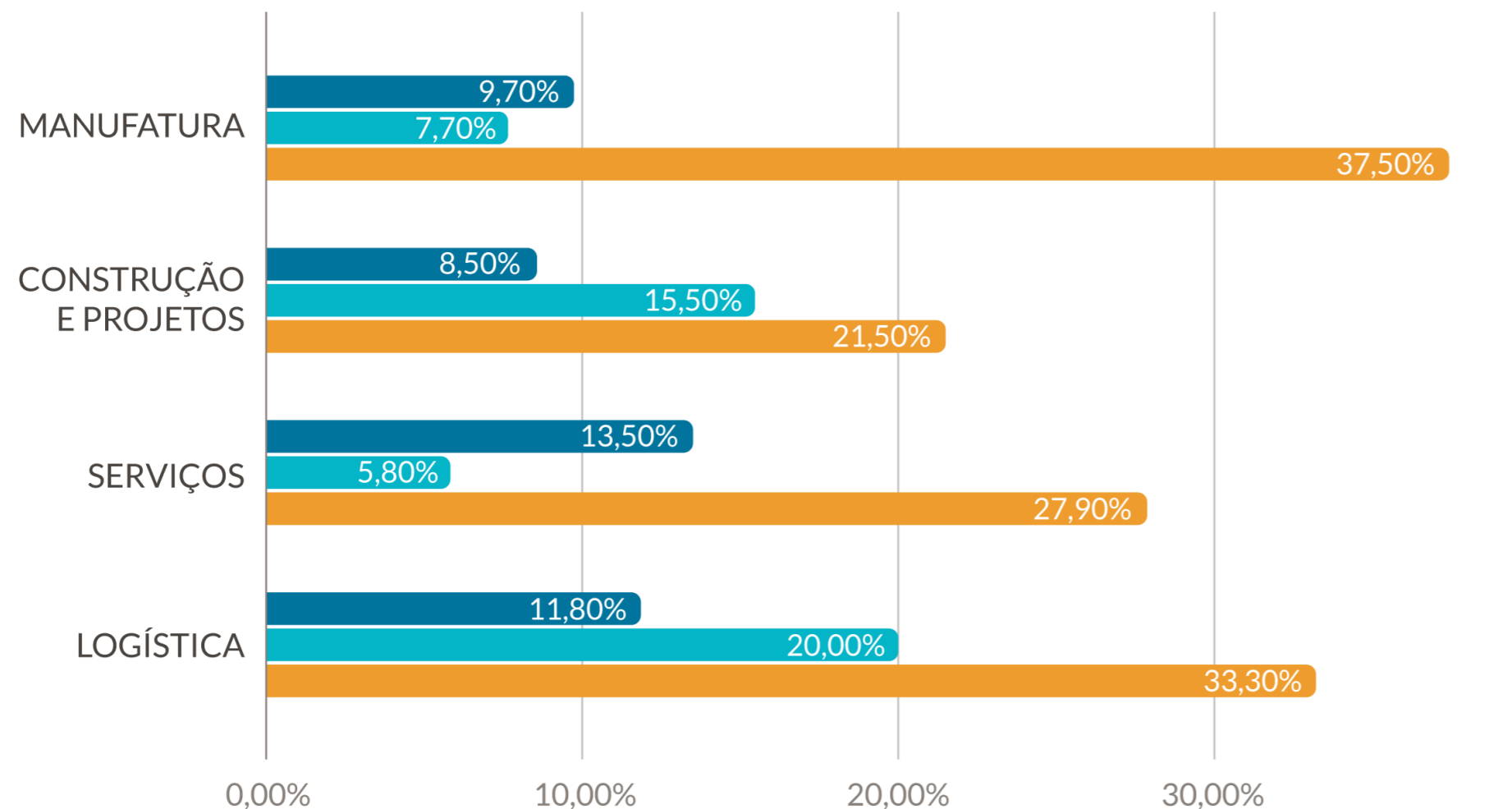
Funcionalidade de publicação de cargas (ANTES | DEPOIS)



ATTACH RATE E FIDELIZAÇÃO



- YoY Receita consolidada do segmento (1)
- YoY Receita das Soluções Core (2)
- YoY Receita das Soluções Complementares (3)



Fonte: Controle interno da companhia de ativação e uso dos produtos por receita

(1) - Receita Recorrente por CNAE do CNPJ do cliente (Jan-Dez) 2020 x 2019

(2) - Receita Recorrente por CNAE que ativaram e usaram soluções especializadas do segmento em questão

(3) - Receita Recorrente por CNAE que ativaram e usaram soluções complementares do segmento em questão



- AGRO
- JURÍDICO
- CONSTRUÇÃO
- LOGÍSTICA
- DISTRIBUIÇÃO
- MANUFATURA
- EDUCACIONAL
- PRESTADORES DE SERVIÇO
- FINANCIAL SERVICES
- SAÚDE
- HOSPITALIDADE
- VAREJO
- VAREJO ALIMENTAR



EXEMPLO DE SOLUÇÃO VERTICALIZADA



RH

- Folha de pagamento (PAY icon)
- Ponto eletrônico (clock icon)
- Benefícios (gears icon)
- Medicina e segurança do trabalho (plus sign icon)
- eSocial (eSocial logo)
- Avaliação de performance (target icon)

BACKOFFICE

- Financeiro (gear with dollar sign icon)
- Faturamento (bill icon)
- Contabilidade (calculator with dollar sign icon)
- Fiscal (document with magnifying glass icon)
- Suprimentos (stack of boxes icon)

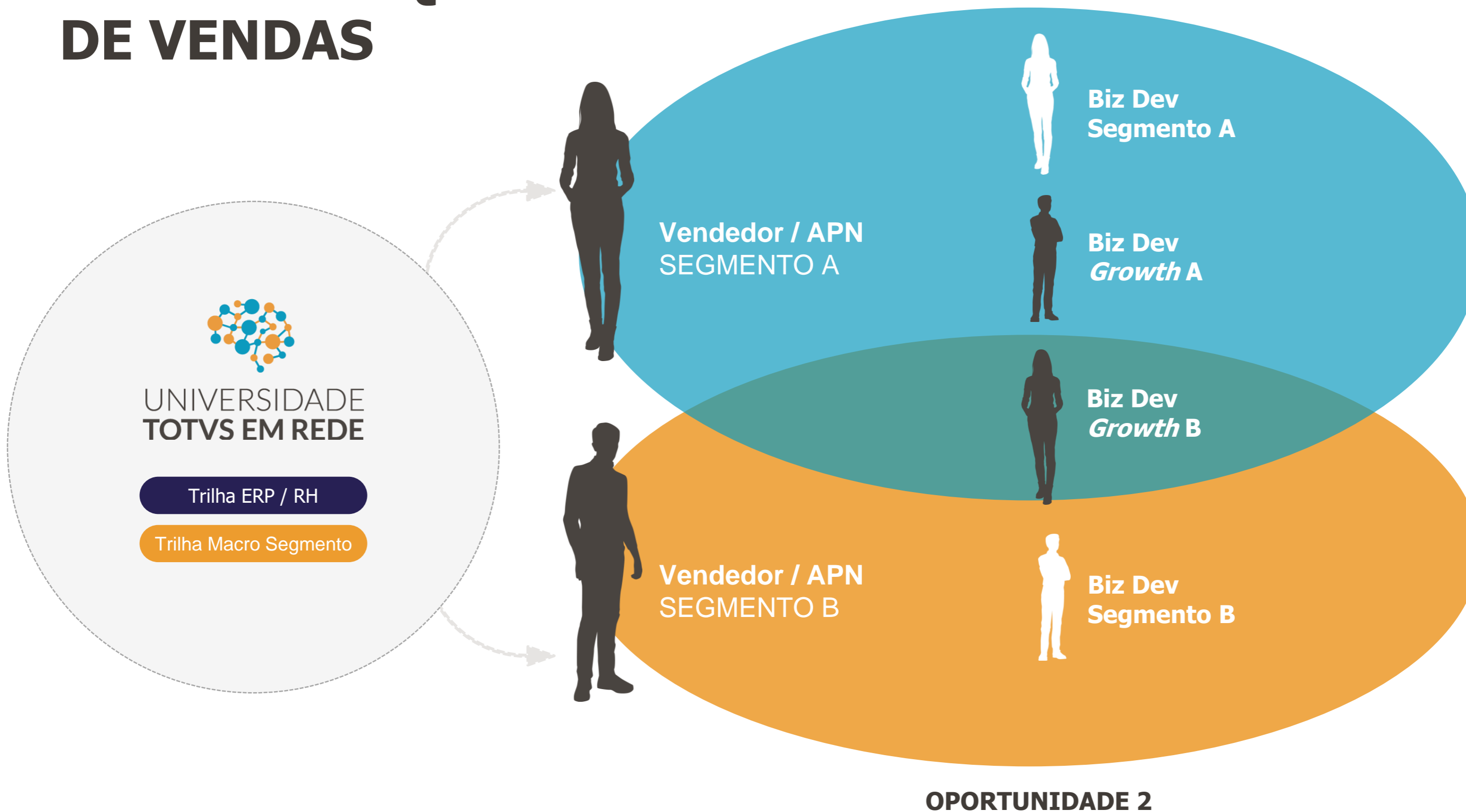


DIGITALIZAÇÃO DO VAREJO



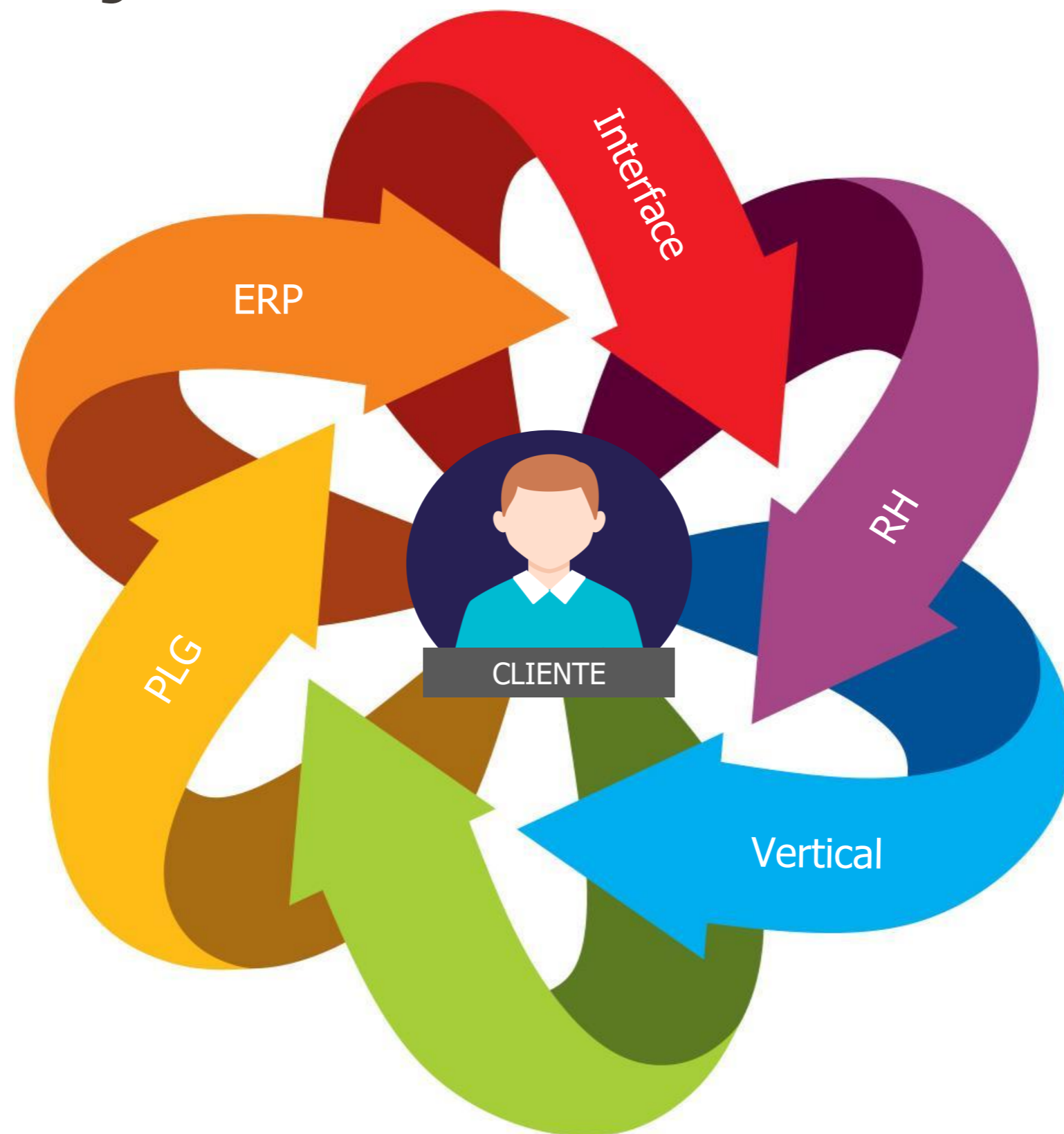


APOIO A MÁQUINA DE VENDAS





Especialização dos Produtos



OBRIGADO



MARCELO COSENTINO

Vice-Presidente de Negócios para Segmentos

- Tecnologia + Conhecimento são nosso DNA.
- O sucesso do cliente é o nosso sucesso.
- Valorizamos gente boa que é boa gente.



totvs.com



totvs.store



[@totvs](https://twitter.com/totvs)



[@totvs](https://www.instagram.com/totvs)



[/totvs](https://www.facebook.com/totvs)



[company/totvs](https://www.linkedin.com/company/totvs)

#SOMOSTOTVERS

TOTVS DAY

INVESTORS 2021



Alexandre Apendino

Vice-Presidente de Atendimento e Relacionamento

- Gestão comercial unidades próprias e franquias
- Serviços



MÁQUINA DE VENDAS TOTVS



/ Alexandre Apendino

● Março/2021



Mais de **15 CLIENTES**
TOTVS fizeram **IPO** nos
últimos 12 meses

+R\$300 milhões ARR
totalizando **R\$2,2 Bilhões**

232 Novos clientes do TOTVS
DIGITAL COMMERCE

Crescimento **ACELERADO**
do **NPS**

2.392 NOVOS
CNPJs como clientes
TOTVS

~90% dos dos
projetos entregues de
forma **REMOTA**

RECEITA TOTAL de SAAS
~R\$700 milhões
em 2020

340 novos clientes de
TECHFIN



O SUCESSO DO CLIENTE É O NOSSO SUCESSO



Mais de **15 CLIENTES TOTVS** fizeram **IPO** nos últimos 12 meses



Rede D'Or movimentou R\$ 11,39 bilhões com IPO, o terceiro maior da história da bolsa Fonte: Infomoney

IPO da OceanPact saiu a R\$ 11,15 por ação e empresa vai levantar R\$ 1,22 bi Fonte: Valor Econômico

IPO da Boa Vista Serviços movimentou R\$ 2,17 bilhões; ação é precificada a R\$ 12,20

O preço saiu no centro da faixa estimada pelos coordenadores da oferta, que ia de 10,80 a 13,60 reais por ação Fonte: Infomoney

IPO da Petz atraiu quase 40 mil pessoas físicas e movimentou R\$ 3,03 bilhões Fonte: Money Times





O MUNDO DIGITAL





- **As entregas remotas de projetos saíram de 25% para 90% (perpetuaremos o modelo)**
- **A adoção de soluções em nuvem para novos clientes saíram de 65% para mais de 85%**
- **Subimos de 53% para 86% a geração de leads de forma digital**



O QUE FIZEMOS PARA CRESCER EM 2020?

**2020:
CRESCEMOS E
ACELERAMOS!**



/// O QUE ESTAMOS FAZENDO PARA CRESCER - 2020

9

Aumentando o número de QUOTA CARRIERS (vendedores): **Unidades próprias e franqueadas**

Melhora na qualidade de produtos e índices de satisfação dos clientes: maior número de referências satisfeitas = mais vendas

Mudança no modelo de remuneração dos Quota Carriers: **mais incentivos para a venda de soluções com receita recorrente**

AUMENTO DOS INVESTIMENTOS EM MARKETING

Novos franqueados: **entrada de novos franqueados (nova geração)**

AUMENTO DE PORTFOLIO DE SOLUÇÕES (VTEX, CRM, APPS, etc)

/// PREMISSAS PARA DISTRIBUIÇÃO EM LARGA ESCALA

11

Solução com clientes potenciais nas principais regiões geográficas do Brasil (**capilaridade**)

Solução com **foco específico** num porte de cliente (exemplo: SMB)

Solução com **encaixe** em uma área ou necessidade específica do cliente

Solução **padronizada**

SIM: distribuição padrão

NÃO: distribuição vertical

CASE VTEX

CAPILARIDADE

PADRONIZADA

ATENDE ÁREA ESPECÍFICA

\$ PIPELINE e VENDAS \$

2020: crescemos e aceleramos

Resultados entregues



TOTVS MÁQUINA DE VENDAS 2021



#RAPIDEZ

O QUE ESTAMOS FAZENDO PARA ACCELERAR **MAIS EM SAAS / CLOUD**

- 1. NOVAS OFERTAS 100% SAAS COM BAIXA NECESSIDADE DE SERVIÇOS DE IMPLANTAÇÃO.** Ex: NOVO PORTFOLIO DE RECURSOS HUMANOS (HxM)
- 2. SEGUIDOS AJUSTES NAS REMUNERAÇÕES DOS QUOTA CARRIERS** INCENTIVANDO A VENDA DE SOLUÇÕES SAAS/CLOUD
- 3. TODAS AS OFERTAS DE BUSINESS PERFORMANCE (SAAS) CONTAM COM EQUIPES ESPECIALISTAS DE APOIO A VENDA E PRÉ VENDA COM ESCALA PARA TODA LATAM. RÁPIDA ACELERAÇÃO DE VENDAS:** TOTVS CRM, TOTVS OMNICHANNEL E TOTVS E-COMMERCE

#RAPIDEZ

O QUE ESTAMOS FAZENDO PARA ACCELERAR **MAIS EM TECHFIN**

1. TODAS EQUIPES COMERCIAIS E DE GESTÃO DA MÁQUINA DE VENDAS TOTVS **COM REMUNERAÇÕES ATRELADAS ÀS VENDAS DE TECHFIN**
2. TODAS UNIDADES (FRANQUIAS/PRÓPRIAS) COM **EQUIPES ESPECIALISTAS DO SETOR FINANCEIRO** APOIANDO NO FECHAMENTO DE NOVOS NEGÓCIOS DE TECHFIN
3. **EQUIPES DE VENDAS E SERVIÇOS TREINADAS** E COM DISCURSO DIFERENCIADO EM RELAÇÃO AS OFERTAS TECHFIN

#RAPIDEZ

O QUE ESTAMOS FAZENDO PARA ACCELERAR **MARKETING**

44% DE CRESCIMENTO DO ALCANCE DIGITAL EM CANAIS PROPRIETÁRIOS TOTVS



+ **11%** de crescimento em novos seguidores nas redes sociais (atual: 600 mil seguidores LinkedIn, 52 mil seguidores Instagram)

+ **30%** de aumento no número de interações em redes sociais

+ **68%** de aumento no número de visualizações no Youtube (5.4MM views)

100% DE CRESCIMENTO NO ALCANCE E NO VOLUME DOS EVENTOS DIGITAIS



600 eventos online e **50 mil** participantes

45 lives via redes sociais (TOTVS Talks)
+**200 mil** visualizações

430 webinars (Produto / Solução)
+**28 mil** participantes

125 web aulas (Treinamentos)
+**10 mil** participantes

#RAPIDEZ

O QUE ESTAMOS FAZENDO PARA ACCELERAR OPERACIONALMENTE

1. DESAFIOS PARA AS FRANQUIAS TOTVS: NOVAS FRENTES DE ATUAÇÃO (Ex: TECHFIN). **FAREMOS CONSOLIDAÇÕES PONTUAIS**. CASE DE SUCESSO: S.J. DO RIO PRETO COM M.T. DO SUL: **RÁPIDA EXPANSÃO DE VENDAS E NOVOS ESCRITÓRIOS REGIONAIS**

2. AMPLIAÇÃO DA VENDA DE SOLUÇÕES VERTICAIS **COM EQUIPES ESPECIALISTAS E UNIDADES ESPECÍFICAS (BRASIL E/OU LATAM)** QUE ATUAM UNICAMENTE COM A SOLUÇÃO VERTICAL. AUMENTO DE FIDELIZAÇÃO EM LARGA ESCALA

3. ALINHAMENTO DA DISTRIBUIÇÃO PARA MODELOS DE VENDAS VIA **PRODUCT LED GROWTH (PLG)**

OBRIGADO



Alexandre Apendino

Vice-Presidente de Atendimento e
Relacionamento

- Tecnologia + Conhecimento são nosso DNA.
- O sucesso do cliente é o nosso sucesso.
- Valorizamos gente boa que é boa gente.



totvs.com



totvs.store



[@totvs](https://twitter.com/totvs)



[@totvs](https://www.instagram.com/totvs)



[/totvs](https://www.facebook.com/totvs)



[company/totvs](https://www.linkedin.com/company/totvs)

#SOMOSTOTVERS

TOTVS DAY

INVESTORS

2021



Juliano Tubino

Vice-Presidente de Estratégia e Novos Negócios

- Novos Negócios e Parcerias
- Techfin
- Plataformas de Micro e Pequeno Negócio
- Idexo
- Marketing



TECHFIN

Juliano Tubino

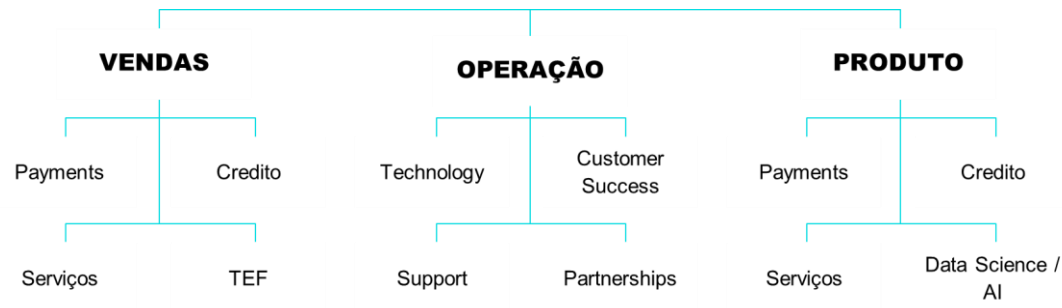
TODOS OS DIREITOS RESERVADOS



● Março/2021



1 ORGANIZAÇÃO



2 PARCERIAS E M&A



3 PRODUTOS

TOTVS ANTECIPA

TOTVS MEU EDUCONNECT

TOTVS TEF CLOUD

CRÉDITO

PAGAMENTOS

SERVIÇOS



FOLHA DIRIGIDA

TOTVS Techfin: novidade facilita gestão de empréstimo consignado

A Techfin é uma unidade de negócio da TOTVS que oferece soluções para simplificar, ampliar e baratear o acesso a serviços financeiros ...

8 de out. de 2020



Baguete

TOTVS Techfin oferece novas soluções de crédito

TOTVS Techfin oferece novas soluções de crédito. 03/08/2020 06:07. Agora é possível oferecer crédito para clientes e parcelar boletos de fornecedores.

3 de ago. de 2020



Money Times

Totvs lança plataforma de gestão e projeção...

A ferramenta integra o portfólio da unidade Techfin, e permite que gestores acompanhem o fluxo de caixa da empresa em tempo real e criem ...

25 de mai. de 2020



InforChannel

Totvs apresenta solução de pagamento digital na era do PIX

"O Totvs Pagamento Digital reforça o compromisso da Techfin de ampliar, simplificar e baratear a maneira como os clientes Totvs de todos os ...

1 mês atrás



Computer World by IDG

Antecipação de recebíveis é a nova solução lançada pela TOTVS...

... do TOTVS Antecipa, plataforma de antecipação de recebíveis hospedada dentro da unidade de negócios Techfin, empresa de tecnologia e ...

4 de mar. de 2020

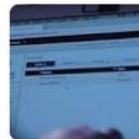


Money Times

Totvs anuncia solução da unidade Techfin que prorroga pagamentos de...

Totvs anuncia solução da unidade Techfin que prorroga pagamentos de boletos. Por Diana Cheng. 22/07/2020 - 16:40. Totvs A solução, voltada para empresas ...

22 de jul. de 2020



Baguete

Cliente Totvs tem crédito consignado na folha

Eduardo Neubern, diretor da Totvs Techfin. A Totvs fechou acordos com o banco BV e a fintech Creditas através dos quais as instituições ...

18 de fev. de 2020





Investors Day'20

Investors Day'21

PRODUTOS



TOTVS TECHFIN

- 1 **TOTVS** TEF CLOUD
- 2 **TOTVS** ANTECIPA
- 3 **TOTVS** EDUCONNECT PAY

PRODUTOS



TOTVS TECHFIN

- 1 **TOTVS** TEF CLOUD
- 2 **TOTVS** ANTECIPA
- 3 **TOTVS** EDUCONNECT PAY
- 4 **TOTVS** MAIS PRAZO
- 5 **TOTVS** PAINEL FINANCEIRO
- 6 **TOTVS** MAIS NEGÓCIOS
- 7 **TOTVS** CONSIGNADO
- 8 **TOTVS** PIX



SEGUIREMOS SIMPLIFICANDO O CICLO FINANCEIRO DO BRASIL QUE FAZ



TOTVS Antecipa

Create Watch Log in Join

7



Follow

Comments v

Party Summer Vacation



EMPRESA COM 26 ANOS DE OPERAÇÃO, ATUANTE NO
RAMO DE SAÚDE, IMOBILIÁRIO, TRADE E PRODUTOS
HOSPITALARES

**“COM O ANTECIPA, NÓS CONSEGUIMOS EM
POUCOS SEGUNDOS E POUCOS CLIQUES, DE
FORMA FACILITADA, ANTECIPAR A NOTA FISCAL
DE NOSSO INTERESSE”**

Agilidade e rapidez para antecipar recebíveis



EMPRESA COM MAIS DE 20 ANOS NO MERCADO PRODUZ
BALANÇAS PARA CARREGADEIRAS, EMPILHADEIRAS E
PONTES COLANTES.

**“ COM O TOTVS ANTECIPA, NOSSO FLUXO DE CAIXA E
CAPITAL DE GIRO FICOU MAIS ACESSÍVEL. É UMA
FERRAMENTA QUE COM POUCOS CLIQUES JÁ TEMOS O
RECURSO DISPONIBILIZADO ”**

Capital de giro e tomada de decisões de forma fácil, rápida e integrada

TOTVS Consignado

Create Watch Log in Join

10



Follow

Comments v

Party Summer Vacation

TOTVS Painel Financeiro

Create Watch Log in Join

11



Follow

Comments ▾

Party Summer Vacation

 **Sucesso que se reflete nos números**

460 Fev/21

CLIENTES



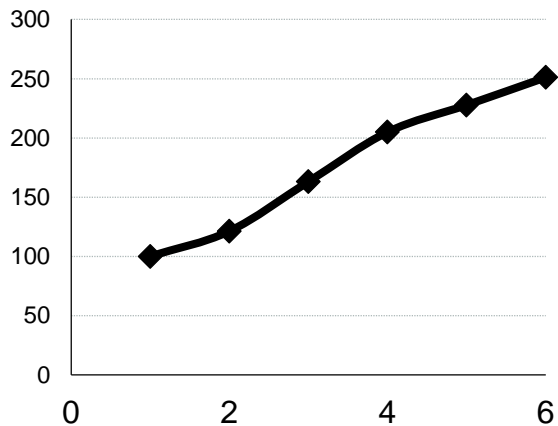
EM 2 MESES

340 Dez/20

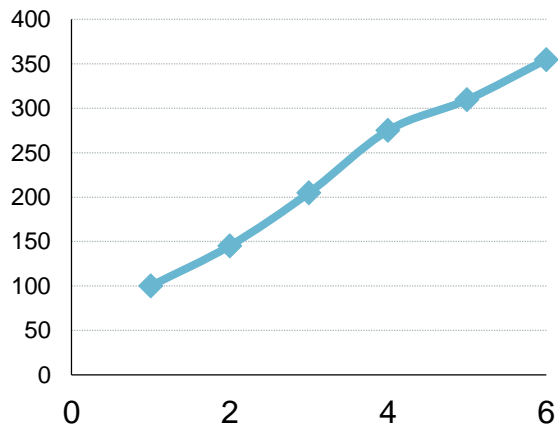
CLIENTES



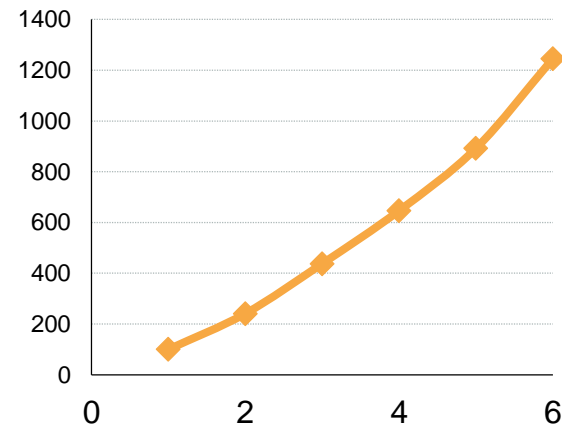
CONTRATOS



BASE ATIVA



USO



SUPPLIER ESCALANDO COM RESILIÊNCIA E PERFORMANCE

Crescimento expressivo no pipeline de novos clientes, redução na inadimplência e retomada na produção e carteira de crédito

- Política de crédito e volumes
- Recuperação em "V" – Modelo Supplier Off fortalecendo caixa Indústrias
- Recorde de parceiros em negociação e implantação

FITCH AA+

reafirmação do rating AA+ e ampliação rating corporativo AA-

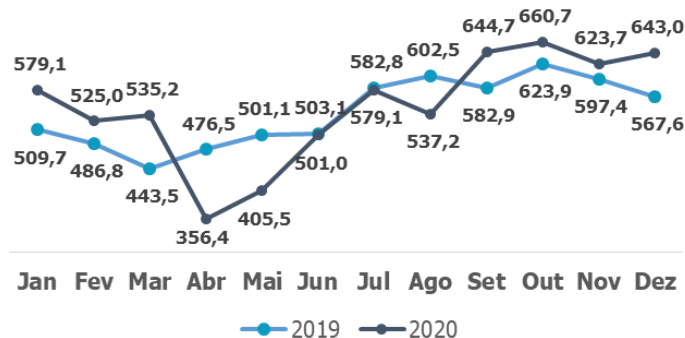
33-40%

PIPELINE SUPPLIER vindo do TOTVS MAIS NEGÓCIOS

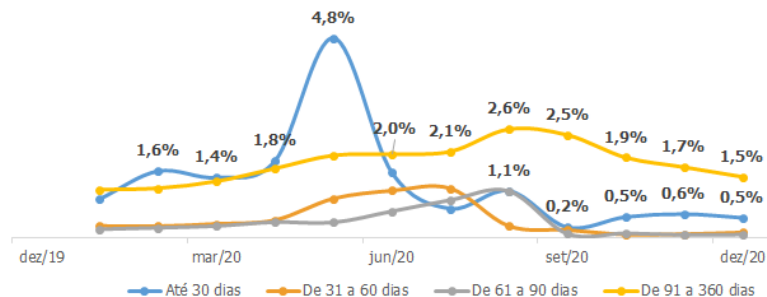
RECORDES HISTÓRICOS

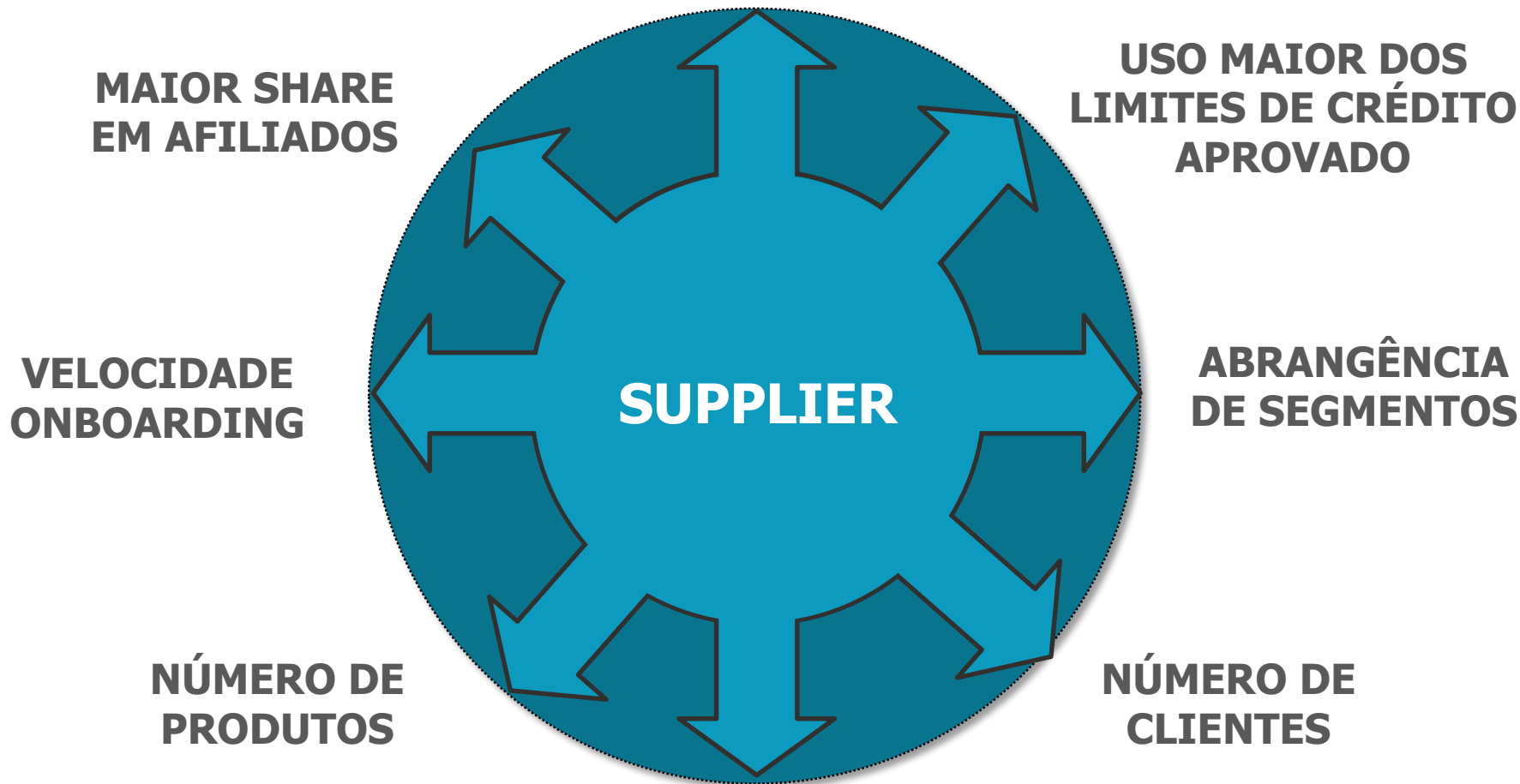
LUCRO LÍQUIDO E PRODUÇÃO atingiram recordes históricos durante o mês de outubro

Produção de Crédito (R\$MM)



Taxa de Inadimplência







SEGUIREMOS SIMPLIFICANDO O CICLO FINANCEIRO DO BRASIL QUE FAZ



- Expansão dos nossos produtos para todos os ERPs TOTVS
- Serviços que gerarão abrangência e frequência de uso
- Produtos para os fornecedores dos nossos clientes
- IA auxiliando nossos clientes nas tomadas de decisões

OBRIGADO



JULIANO TUBINO

Vice-Presidente de Estratégia e Novos Negócios

- Tecnologia + Conhecimento são nosso DNA.
- O sucesso do cliente é o nosso sucesso.
- Valorizamos gente boa que é boa gente.



totvs.com



totvs.store



[@totvs](https://twitter.com/totvs)



[@totvs](https://www.instagram.com/totvs)



[/totvs](https://www.facebook.com/totvs)



[company/totvs](https://www.linkedin.com/company/totvs)

#SOMOSTOTVERS

TOTVS DAY

INVESTORS 2021



Dennis Herszkowicz
Presidente

98.71

79.32

98.71

95.06

78.92

84.05



RD STATION

**Anúncio de Combinação
de Negócios**



EMPRESA Nº 1 DO BRASIL EM TECNOLOGIA

+

**EMPRESA Nº 1 EM AUTOMAÇÃO DE
MARKETING DIGITAL NO BRASIL**

Visão da TOTVS e da RD Station para o ecossistema

/// União da EMPRESA Nº 1 do Brasil em **TECNOLOGIA** com a
Líder em **AUTOMAÇÃO DE MARKETING DIGITAL** do Brasil



A Empresa nº 1 do Brasil em SaaS
Por Faturamento

+40 mil
Clientes ativos

~R\$2,6 bilhões
de Receita em 2020

+12%
CAGR de recorrente 2018-2020

+7 mil
funcionários



Player Nº 1 do Brasil
em automação de marketing digital

+25 mil
Clientes Ativos

~R\$206 milhões
de Receita em 2021e

+46%
CAGR de receita 2016-2021e

+600
funcionários

TOTVS DAY

INVESTORS 2021



Eric Santos
Presidente RD STATION

98.71

79.32

98.71

95.06

78.92

84.05



TOTVS Investors Day

Março de 2021

Eric Santos - Presidente

RD Station é a plataforma SaaS de Marketing e Vendas líder na América Latina. Fornecemos às pequenas e médias empresas um software de ponta que está entre os melhores do mundo, além de treinamento e experiência do cliente para ajudá-las a crescer e prosperar nesta era de economia digital.

Mais do que uma empresa, criamos um movimento



+ de 25.000
clientes
em mais de 20 países



Mais de 1.700 parceiros
1,5 milhões de visitantes/mês
Mais de 20.000 participantes/ano na
conferência



Líder indiscutível no Brasil e um
Player Global de Peso em
Marketing e Vendas SaaS

COM ÓTIMAS MÉTRICAS DE SAAS E UNIT ECONOMICS

Alto Crescimento

Receitas Recorrentes

Modelo "Asset Light"
(ativos reduzidos)

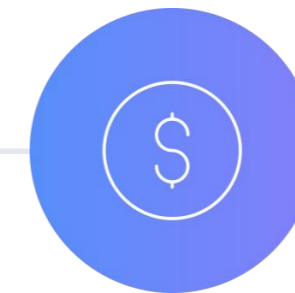
Forte Envolvimento do Cliente



R\$210 mi
(ARR Fev./ 2021)



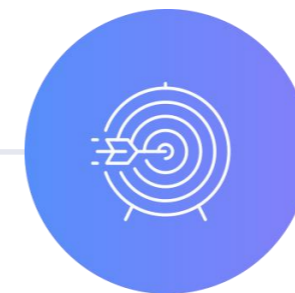
~6x
LTV/CAC



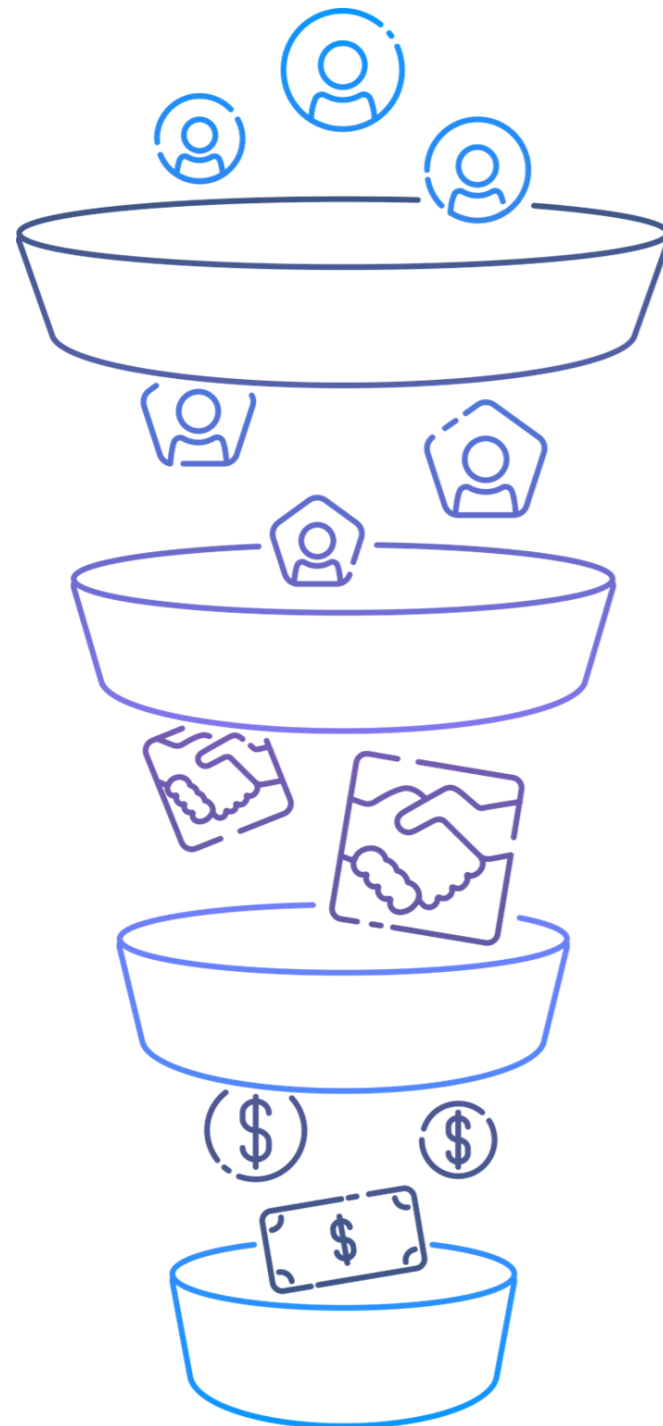
+73%
Margem Bruta da
Assinatura



+64%
CAGR (15-20)



92% (e crescendo)
Taxa de Retenção Líquida



Automação de marketing e CRM para pequenas e médias empresas com forte ecossistema de parceiros de parceiros



Software de automação de marketing que ajuda as empresas a dimensionar e alavancar sua estratégia de marketing digital

- Geração de "leads"
- WhatsApp, SEO, marketing por e-mail, redes sociais
- Jornada personalizada com fluxos de trabalho automatizados
- Analytics e relatórios com desempenho de funil



Software CRM de vendas que ajuda as empresas a gerenciar seus processos de vendas

- Visualização do funil em tempo real
- Gestão de oportunidades e previsões
- Acompanhamento e relatórios de vendas
- Integração com WhatsApp e Telefone Virtual ("Virtual Phone")



Integração com mais de 100 aplicativos de terceiros com nosso software de Marketing e Vendas

Metodologia de Crescimento

Ajudamos as pequenas e médias empresas a **atrair, converter e engajar** leads e clientes a seguir a nossa metodologia de *Inbound Marketing*

Clientes que são defensores da marca



Fabricio Theophilo R
Marketing manager
Small-Business (50 or fewer emp.)

★★★★★ Apr 24, 2019

"Comprehensive and efficient marketing tool"

What do you like best?

Easy to use and intuitive. Defining and understanding strategies was the biggest challenge. The DR encouraged us to improve routines. Our sales operation is more efficient. We are communicating better with our potential customers. We are communicating better with our active customers.



André W
Demand Generation
Small-Business (50 or fewer emp.)

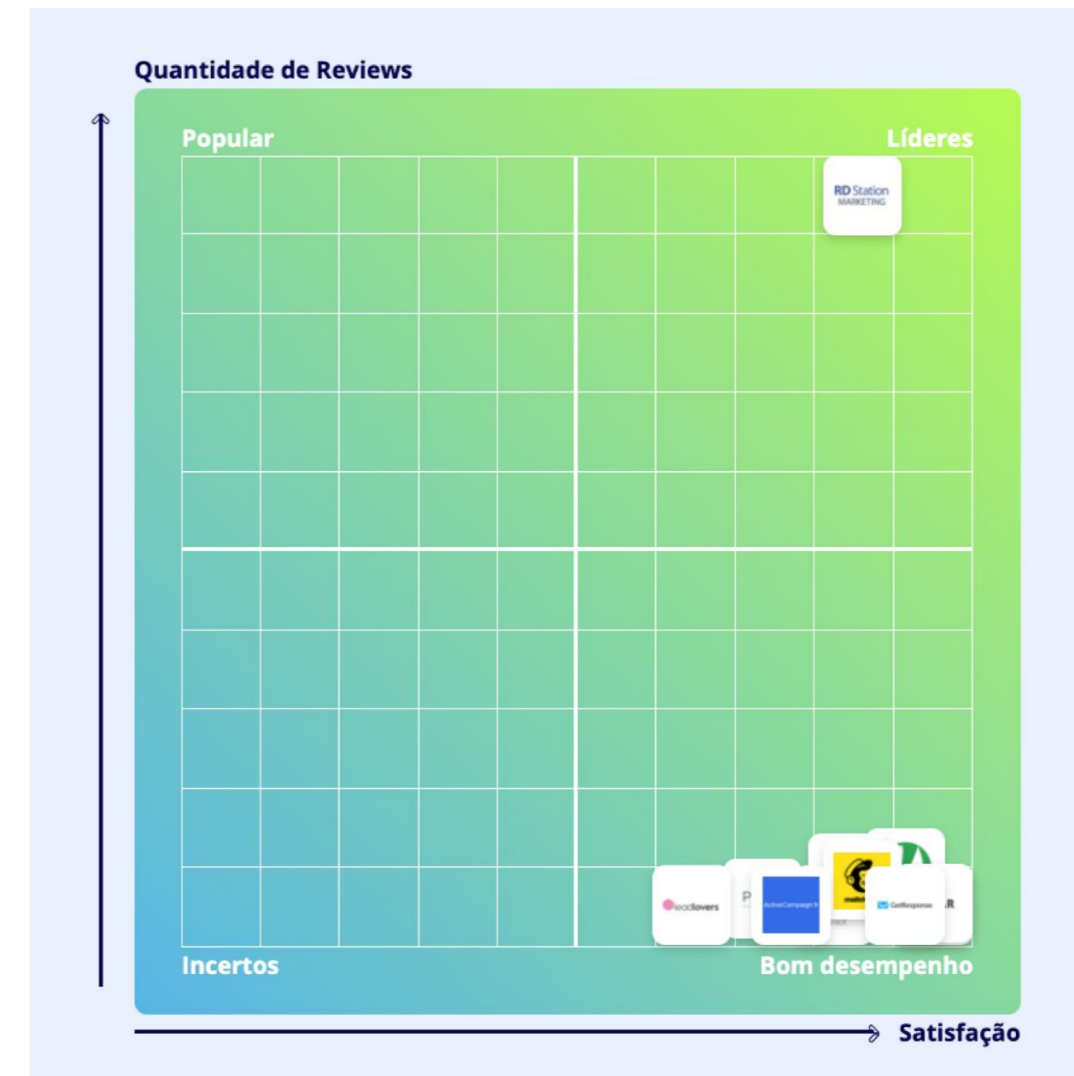
★★★★★ Jun 11, 2019

"A 5 years of love relationship"

What do you like best?

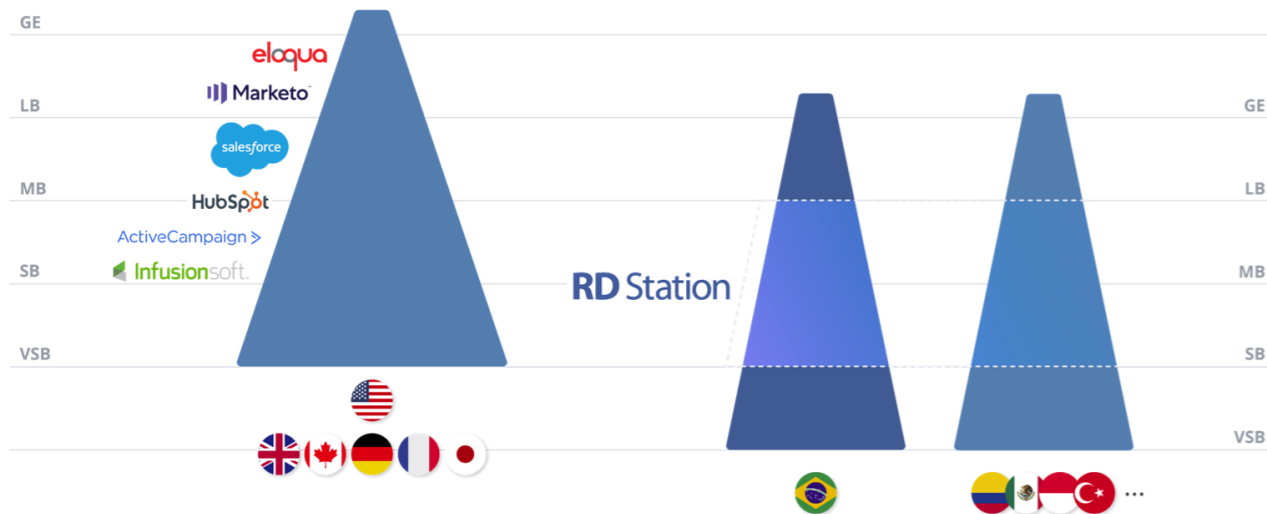
RD Station has brutally increased its features and UX through the years. In spite of being a company outside America, it does not lose to any other marketing automation tools like Hubspot, Pardot, Marketo, etc. First class e-mail marketing, flexibility to create my own landing pages in minutes and a lot of integrations are the strengths. Of course, RD Station has also a very capable and helpful customer success and support team.

Posição de liderança indiscutível no Brasil

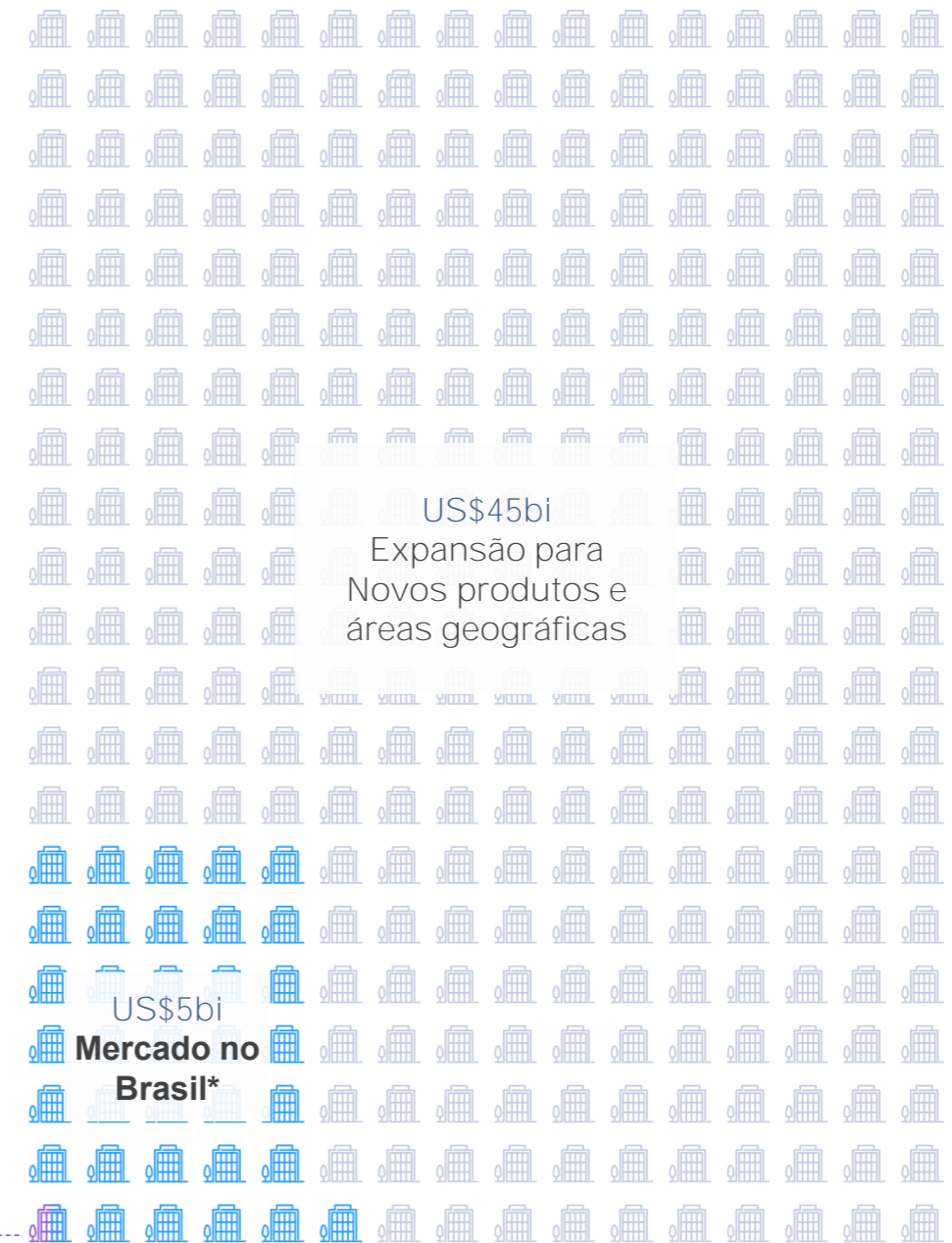


B2B Stack é um site brasileiro de análise de softwares B2B que reúne e classifica as análises dos clientes. A RD Station é reconhecida como a "Líder" em Automação de Marketing e Vendas no Brasil

Posicionamento exclusivo para atender a pequenas e médias empresas em mercados emergentes

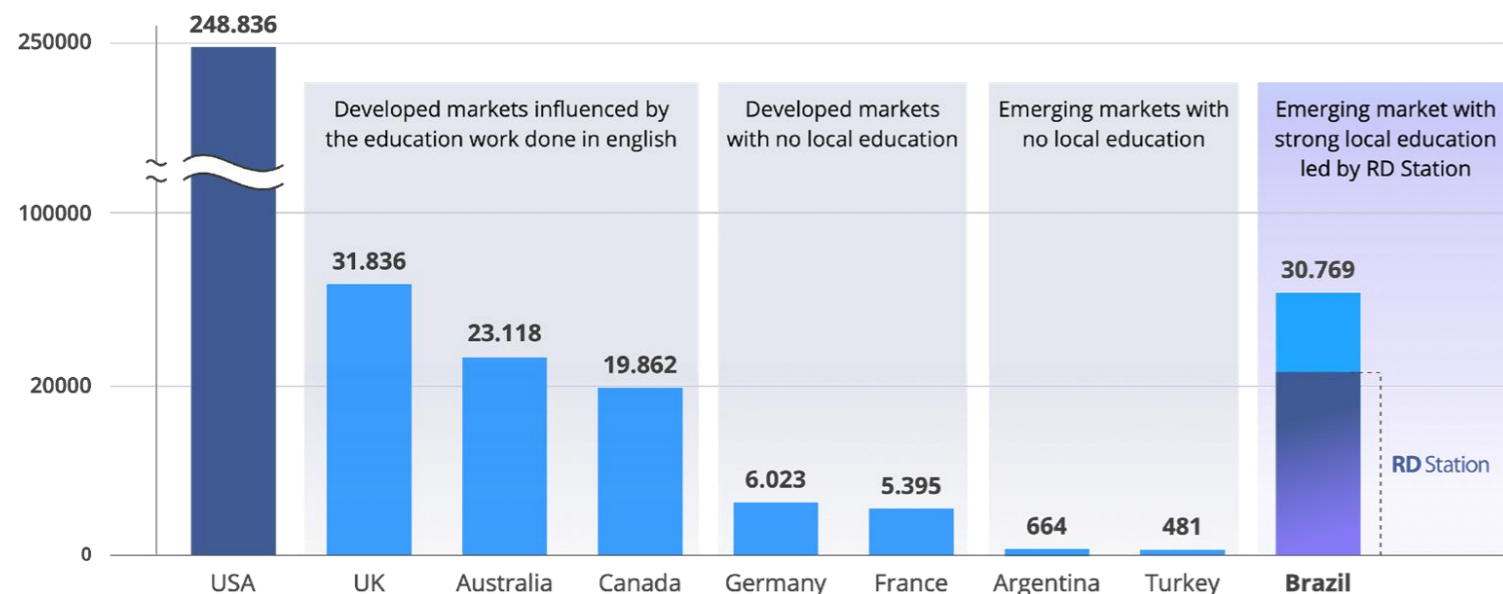


E não estamos nem mesmo arranhando a superfície desse mercado!



Capacidade de desbloquear mercados por meio da educação

Número de empresas usando soluções de Automação de Marketing

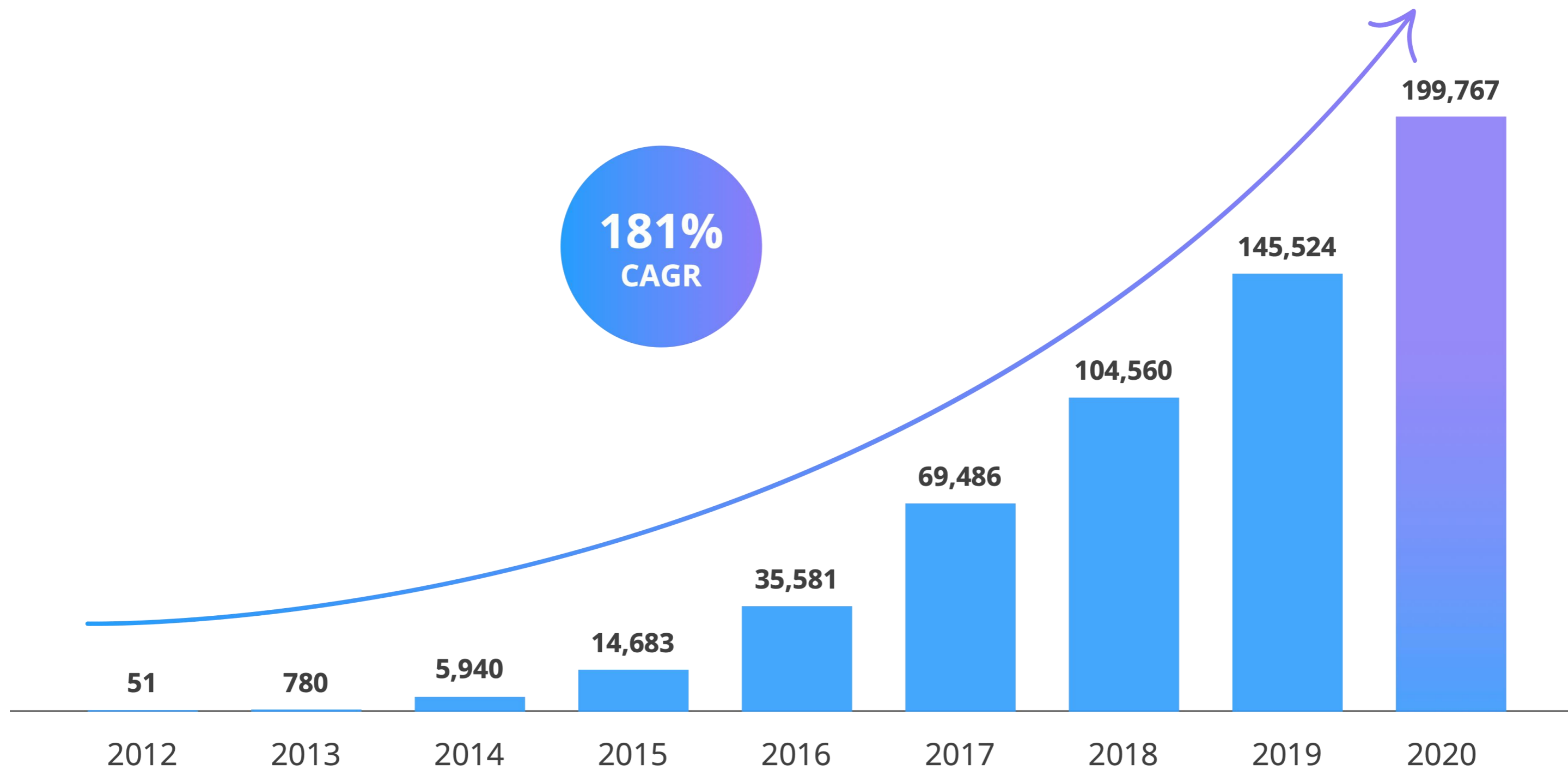


Estimativa de penetração de mercado pelo número de domínios que usam o Software de Automação de Marketing de acordo com a Datanyze, de outubro de 2020

*Fonte: Análise da TAM feita pela Bain & Company para a RD em 2016 refletindo a meta de 1,6 milhão de empresas no Brasil (de um total de 20 milhões) com um ARPA médio (Renda Média por Conta) de US\$ 250/mês



CONSEGUIMOS UM CRESCIMENTO RÁPIDO, PREVISÍVEL E EFICIENTE EM RELAÇÃO AO CAPITAL INVESTIDO
(ARR DO SOFTWARE - EM MILHARES DE R\$)





RD STATION

**Empowering the heroes and scale-ups
that grow the economy**

TOTVS DAY

INVESTORS 2021



Juliano Tubino

Vice-Presidente de Estratégia e Novos Negócios

- Novos Negócios e Parcerias
- Techfin
- Plataformas de Micro e Pequeno Negócio
- Idexo
- Marketing

BUSINESS PERFORMANCE



BUSINESS PERFORMANCE: CONSTRUIR, FAZER PARCERIAS, COMPRAR

ABORDAGEM EM 3 FASES

Habilidades que apoiam e aceleram a dimensão de **VENDAS** dos nossos clientes, aumentando seus resultados de faturamento e Receita



VENDAS

Habilidades que apoiam e aceleram as necessidades de **ANALYTICS E BIG DATA** dos nossos clientes, aumentando suas habilidades de entendimento e ação com seus clientes, negócios e mercados alvo



ANALYTICS

Habilidades que apoiam e aceleram as necessidades de **MARKETING** dos nossos clientes, aumentando suas habilidades de otimizar o valor de suas marcas, engajamento com seus clientes, retenção e aquisição de novos clientes



MARKETING

BUSINESS PERFORMANCE

CRIAÇÃO DE VALOR EM TODOS OS SEGMENTOS



As *capabilities* de Business Performance são aplicáveis e têm seu mercado endereçável englobando todos os setores da economia em que a TOTVS opera, com soluções já existentes para os segmentos JURÍDICO, CONSTRUÇÃO, MANUFATURA, VAREJO, *FINANCIAL SERVICES*, EDUCACIONAL e LOGÍSTICA. Onde houver práticas importantes de Vendas e Marketing, haverá oportunidades para otimizá-las através da tecnologia. Onde houver o uso e o entendimento de dados de clientes e da operação trazendo oportunidades de vender mais, também haverá oportunidades para soluções de *Analytics*.



O que irá acontecer agora com a TOTVS e a RD Station juntas?

19



I

A TOTVS está construindo uma plataforma SaaS abrangente, oferecendo ERP, TechFin e Business Performance

II

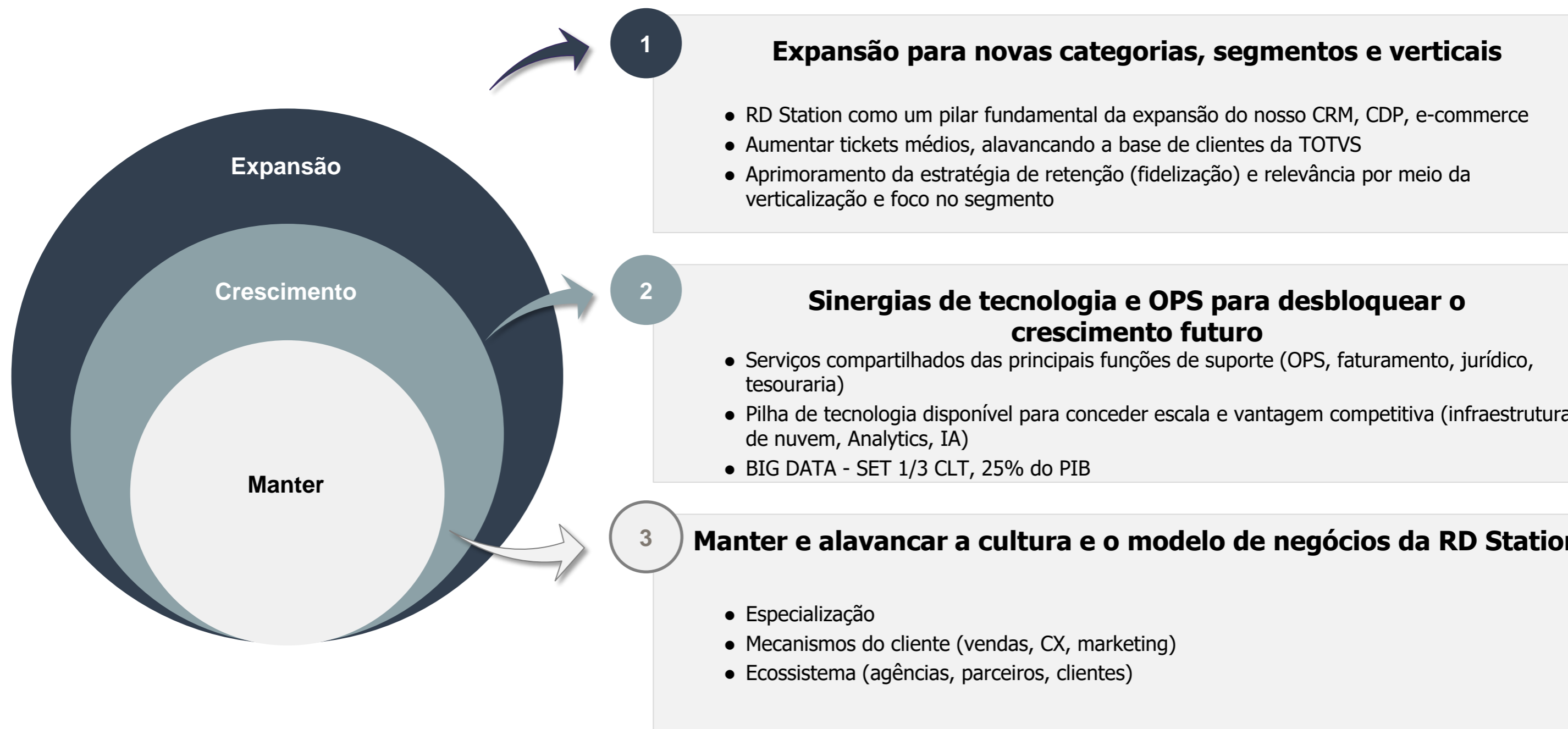
RD Station é uma plataforma excelente para fortalecer Biz Performance com um crescimento forte e eficiente em termos de capital e uma visão de produto atraente

III

Aprimoramento significativo da oferta de portfólio e oportunidades para impulsionar o crescimento de empresas por meio de um maior mercado endereçável

IV

Sinergias poderosas e fáceis de serem capturadas (low-hanging), incluindo sinergias leves (com base em receitas) e sinergias fortes (estrutura de custos)





RD Station como um pilar fundamental da expansão do nosso CRM, CDP e e-commerce

Lista das principais aquisições com potencial imediato e forte de integração - técnica, GTM, canal, empatia com o cliente



Aumentar tickets médios, alavancando a base de clientes da TOTVS, que é maior

Capacidade de alavancar o ecossistema da TOTVS de equipes de vendas, canais e relacionamentos para usar a estratégia "upsell" de maximização de vendas a clientes maiores dentro do espaço SMB (pequenas e médias empresas)



Aprimoramento da estratégia de retenção ("fidelização") e relevância por meio da verticalização e foco no segmento

Presença e especialização em 12 verticais com cargas de trabalho essenciais e alguns cenários de Business Performance (hospitality, educacional, serviços)

Grande oportunidade de se tornar líder no segmento de pequenas e médias empresas (SMB)



Especialização e cultura

Trajetória de crescimento como PLG, direcionado ao público-alvo (marketing) e "liderança pensante"



Mecanismos de clientes (vendas, CX, marketing)

Manter e expandir equipes de vendas, experiência do cliente e motores de marketing, com estrutura sólida, recursos humanos talentosos, investimentos e base de clientes/canais



Ecossistema (agências, parceiros, clientes)

Expandir a "liderança pensante" dos RDs em automação de marketing para os clientes da TOTVS

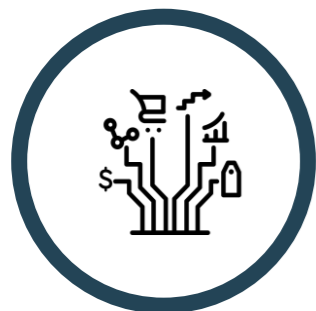
Conectar e ampliar o canal da RD Station com a TOTVS (CEO / empreendedores) para apoiar e expandir o alcance e a capilaridade da RD



Sinergias poderosas e com foco nos resultados mais rápidos ("low-hanging") para desbloquear o valor futuro



Oportunidades de venda cruzada incomparáveis



Rede de distribuição fortalecida para aumentar a força de vendas



Sinergias G&A (gerais e administrativas) atraentes



Sinergias fiscais significativas





BUSINESS PERFORMANCE

MAPA BRASIL - ADTECH & MARTECH



PUBLICIDADE & PROPAGANDA

SEARCH & DISPLAY: wagg, TradeForce, reduza, HIVE, netshow, ribon, Guiato, ZOOM, konec, codificar, JáCotei, CUPONATION, boo-box, buscape, cuponaria, sentimonitor, cupomvalido.com.br, becon, AFILIO, LeadFinder.

DESIGN: trakto, eureka, pricefy, Printi, megaflood, LOCUERIA, b2make, flimbo, arizona, AWAY, MITA, POCKET, GEO-MARKETING: ProxMobi, TASPONT, OPERATUBOR, microlocation, RIJERA, Gofind, Geograph, GETMO, FlowSense, Geolusion, Economapas, COGNATIS, infocomedia.

MARKETING ANALYTICS & PERFORMANCE: ZYGON, ADTECH, ZEENG, weach, TAG, TLUNO, Propz, mobi, buy, TAD, Target, PromoContent, LLAB, PREVISEME, keepi, STILINGUE, PLUGG.TO, intexfy, PLAYAX, PIN PEOPLE, math, piattino, PhoneTrack, PARETO, ITB, Intelibrand, indico, mercalict, indeva, HYPNO, hondana, IIANDE, GLOBAL DATA BANK, Goiko Sistemas, BEST, bettrAds, AIDAX, cortex, bettrAds, AIDAX.

MÍDIA PROGRAMÁTICA: tail roi, HEDOPLAN, icoz web, publya, DINO, ADSROCK, navegg, deepline, OOH, Wine, TUDO, ThinkDigital, onbus, otima, progic, NOALVO, inviran, Xmkt, inTaxi, Mais Canal, eloopz, GM7, eletromidia, indormedia, Price, b.drops, 4yousee.

SOCIAL & RELACIONAMENTOS

CUSTOMER RELATIONSHIP: Zmiles, YAPOLI, VIRTUAL INTERACTIONS, WIDEINTELLIGENCE, leadall, Ubots, tolnow, take, SMARTKIO, ilisensedata, piperun, Semantix, PowerZAP, oiana, octadesk, DIALOG, nextOS, netSAC, neoassist, nectar, nama, mavibesk, compass, MOSK!T, mostimo, GetBots, kiskadi, jvochat, IZIO, HARS, inytor, h4, gage, HUGGY, HARLIO, globalbot, giver, ecam, blueLAB, dito10, CRM Educacional, ClickCard, chatbotmaker, chatCOMMERCIAL, bulldesk, boutique, pool, aloweb, 2bots.

EVENTS MEETINGS & WEBINARS: moblec, MENSA, social wave, bilo.

SOCIAL MEDIA MANAGEMENT & MONITORING: vidi, scup, market, socialrocket, reviewr, AV zarpa, spume.co, REPLICCA, BUZZMONITOR, reportei, opsodal, mLabs, ominos, MEERKAT, MACHTECORN, hubway, EVAN, grood.me, Blinks, PLANETA Y, INVS, CustomerX.

INFLUENCERS & BUZZ: welike, Squid, onne.link, mobdiq, M-FIELD, kuak, Kornerz, Influencer, Influ, Influencyme, celspot, ciclano, DigitalInfluencers, BuzzLead, CELEBRITYS, Airfluencers.

CONTEÚDO E EXPERIÊNCIA

SEO: traff, seomaster, direcionando, NERDM, NSTER, zoono, rockconvent, reamp, zion, TANGAKI, midiamobi, thanks sharing, Alright, JUCKE, Ciar.io, dashoco, comuniquese, MAGTAB, PIXMÍDIA, contentools.

CONTENT MARKETING: zion, TANGAKI, midiamobi, thanks sharing, Alright, JUCKE, Ciar.io, dashoco, comuniquese, MAGTAB, PIXMÍDIA, contentools.

MARKETING SENSORIAL: XGB, nexus, LOOX, biomist, VOODOZER, Inside Places, imersio, 8E7, IDEAS.FARM, CENTERSPO.

E-MAIL & SMS MARKETING: zenvia, wavy, totalvoice, zenvia, wavy, totalvoice, zenvia, wavy, totalvoice.

MARKETING AUTOMATION & CAMPAIGN MANAGEMENT: Whatsshare, UP2Place, SmartSuite, sim, resultys, RD Station, SaleSpots, ROCKPIXEL, Ramper, Resultados Digitais, reev, Pump My Lead, aqendor, PROLEAD, pricefinder, PIPZ, leads2b, pipefy, LeadsforBusiness, abanc, LAHAR, knewin, ADWIZARD, Klickpage, LeadGrid, infra.commerce, Incentivendas, jeenga, followize, ekyte, iGoal, Hariken, exact, dropo, econodata, Deskfy, BIUD, LOODER.

COMÉRCIO E VENDAS

BIG DATA & BUSINESS INTELLIGENCE: winnin, smart, az.leads, ESCALE, CONNECTA, looks, RECTRIX, Neoway, bigdatacorp, ded, HEKIMA, Gexpert, DTKOLDS.

E-COMMERCE MARKETING & TOOLS: engage, HUB2B, olist, Linx, inov, mercos, midhoz, neurologic, LEADS, PLUGBUY, ANYMARKET, RD Station, Shopper UM, SIXDOO, Operand, SkyHub, render, biggy, SmartHint, PRECIFICA, Proxy Media, WebGlobal, Solution, WiFire, Zup, talkall, FiltroUm, anser sistemas, INACTIVE SALES, integro, agen site, Fronter, adtoo, Admatic, inovalize, AGILE PROMOTER, engaja.me, Seller.

LOYALTY PROGRAMS: comoferta, Affinibox, Brasilct, CREDZ, dotz, collect, EU AMO, CUPONS, DUALKO, bun, DONUZ, easypoints, bonuz, FIDELIZO, FIDELMAX, apora cupom, fideliza, FideliZi!, Gameficame, GETMORE, incentive.me, joysticket, GOODS, LECUPON, Meliuz, minucupom, minutrade, PEG, oktoplus, Multifidelidade, PONTOS APP, peep!, mooba, PISCO, Pipter, Duvis, pointus, PIONET, poup, ponki, rede parcerias, RISU, SoluCX.



BUSINESS PERFORMANCE

CAPABILITY COVER



PUBLICIDADE & PROPAGANDA

Design	Pesquisa e exibição	Analytics de Marketing & Desempenho	Mídia Programática
OOH			

tail

CONTEÚDO E EXPERIÊNCIA

SEO	Marketing por SMS e por E-mail	Automação de marketing e Gerenciamento de Campanha
Marketing de Conteúdo		

RD STATION

SOCIAL & RELACIONAMENTOS

TOTVS CRM	Propostas de cotação e licitação	Eventos, reuniões e webinars
PIPE (de companhias abertas)	Monitoramento de dados e de redes sociais	

RD STATION

COMÉRCIO E VENDAS

TOTVS CAROL	E-commerce	Big Data e Business Intelligence
Fidelidade e retenção		

tail

Estudos e pesquisas de	VTEX	TOTVS OMS
------------------------	-------------	------------------

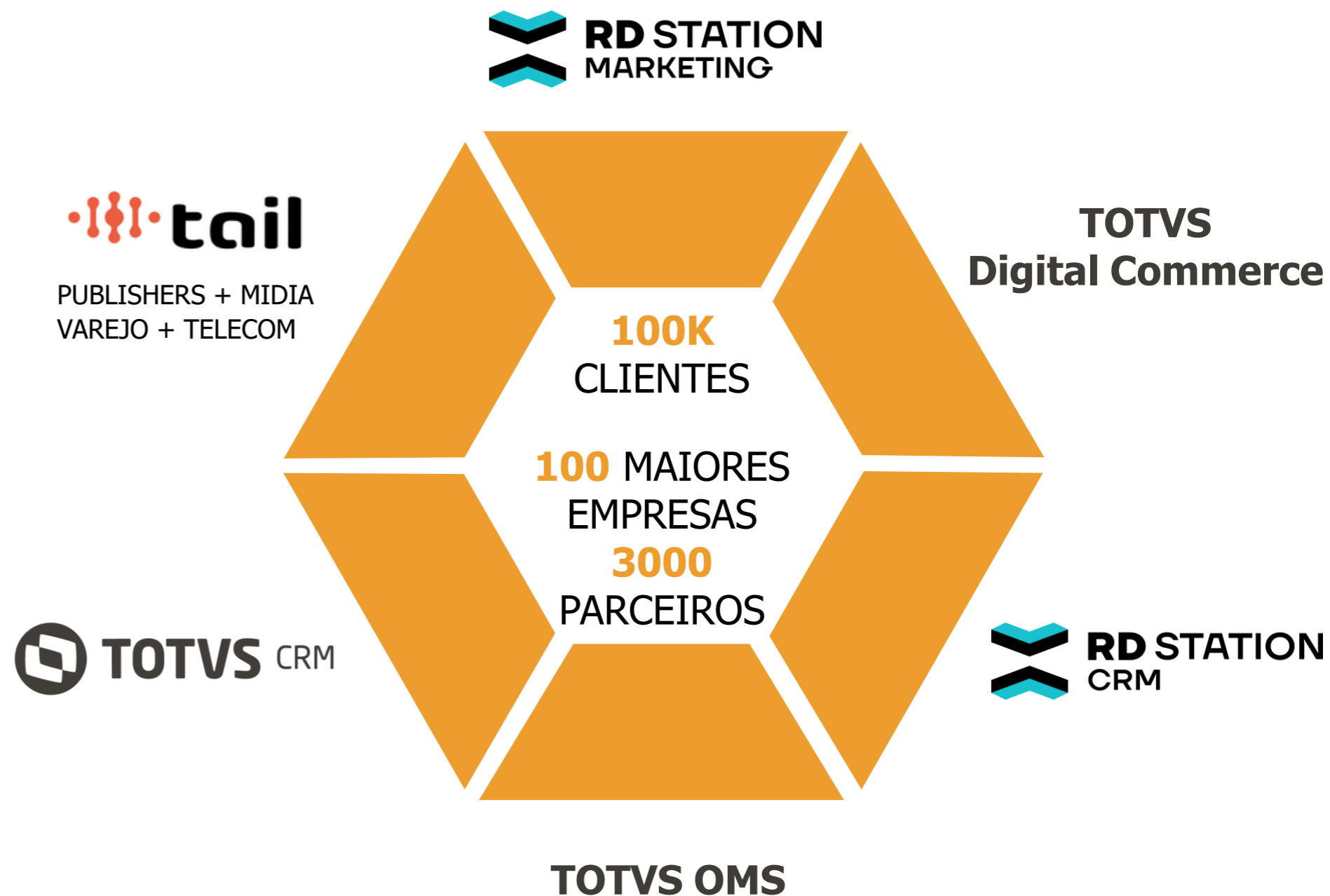
RD STATION



EXPANSÃO DA BASE DE CLIENTES E ECOSSISTEMA



As *capabilities* adquiridas trariam maior penetração na base existente, mas também uma expansão importante da base de clientes da TOTVS e sua relevância no mercado brasileiro e da LATAM



UMA TRAJETÓRIA DE CRESCIMENTO QUE AMPLIA SIGNIFICATIVAMENTE O MERCADO ENDEREÇÁVEL

GESTÃO

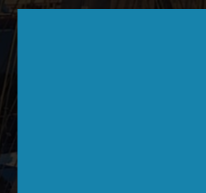
**BUSINESS
PERFORMANCE**

TECHFIN

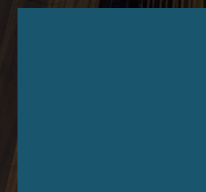
ECOSSISTEMA



UMA TRAJETÓRIA DE CRESCIMENTO QUE AMPLIA SIGNIFICATIVAMENTE O MERCADO ENDEREÇÁVEL



TAMANHO DO MERCADO ENDEREÇÁVEL ATUAL
Mercado de Gestão – sólido e relevante

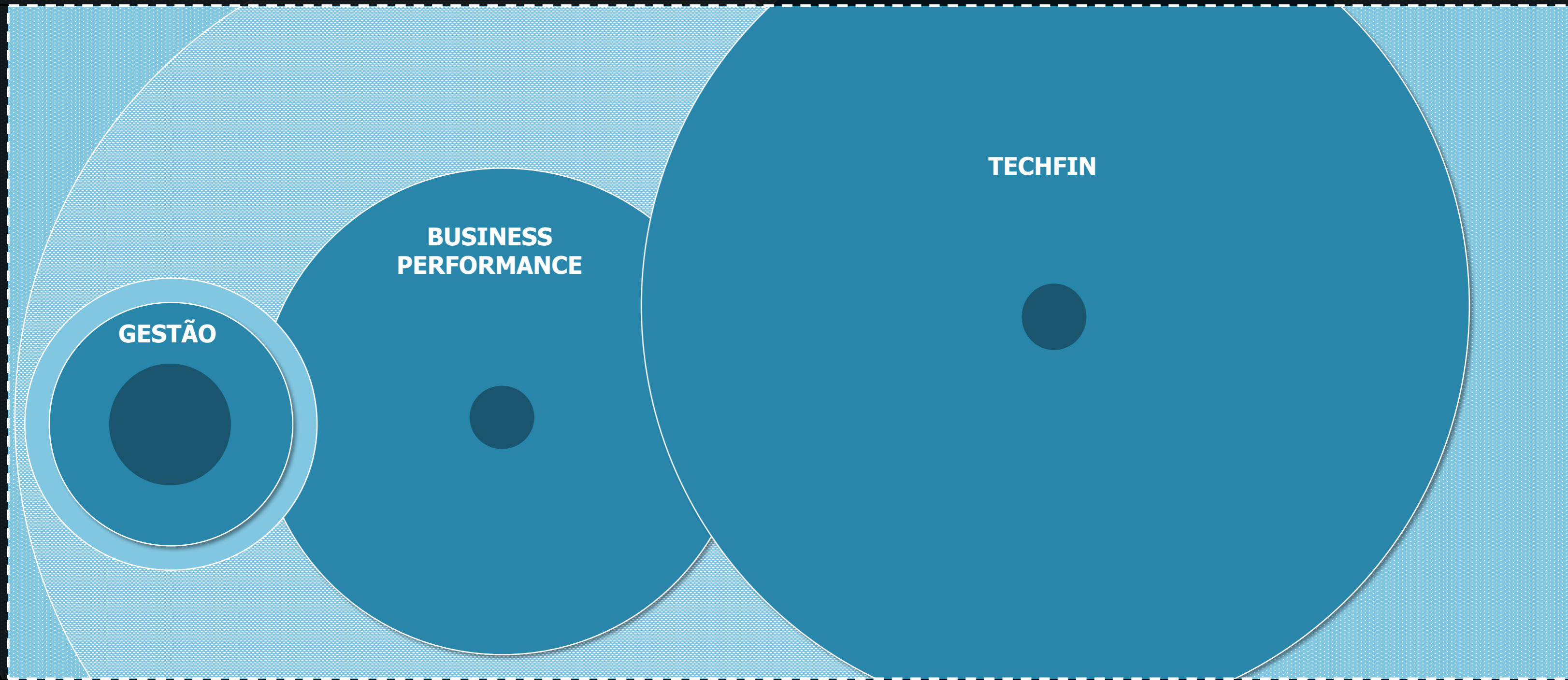


PARTICIPAÇÃO TOTVS
TOTVS com aprox. 50% de *share* em software de gestão



CRESCIMENTO MERCADO FUTURO
Mercado com crescimento consistente para os próximos anos. Aumento de penetração no gasto médio por empresa

UMA TRAJETÓRIA DE CRESCIMENTO QUE AMPLIA SIGNIFICATIVAMENTE O MERCADO ENDEREÇÁVEL



 TAMANHO DO MERCADO ENDEREÇÁVEL ATUAL

 PARTICIPAÇÃO TOTVS

 CRESCIMENTO MERCADO FUTURO

OBRIGADO



DENNIS HERSZKOWICZ
ERIC SANTOS
JULIANO TUBINO

- Tecnologia + Conhecimento são nosso DNA.
- O sucesso do cliente é o nosso sucesso.
- Valorizamos gente boa que é boa gente.



totvs.com



totvs.store



[@totvs](https://twitter.com/totvs)



[@totvs](https://www.instagram.com/totvs)



[/totvs](https://www.facebook.com/totvs)



[company/totvs](https://www.linkedin.com/company/totvs)

#SOMOSTOTVERS