

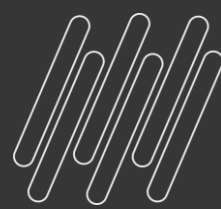


UNIVERSO TOTVS 2022

Investor Day

◀ 14 de junho





AGENDA



× TOTVS INVESTOR DAY 2022			
11h00	Visão de Futuro: Trusted Advisor das Companhias Dennis Herszkowicz + Gilsomar Maia	12h20	Dimensão Business Performance Juliano Tubino
11h25	Capital Humano: Impulsionando o Crescimento Izabel Branco	12h35	Dimensão Techfin Eduardo Neubern + Mauro Wulkan
11h35	Dimensão Gestão: Distribuição (+) Vendas (-) Churn Alexandre Apendino	12h55	Q&A Executivos TOTVS
11h50	Dimensão Gestão: Evolução de Qualidade e Portfólio Marcelo Eduardo + Gustavo Bastos		



Dennis Herszkowicz
Presidente



Gilsomar Maia
Vice Presidente Financeiro & Diretor de RI

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



VISÃO DE FUTURO: Trusted Advisor das Companhias

» Dennis Herszkowicz / Gilsomar Maia



◀ 2022/junho

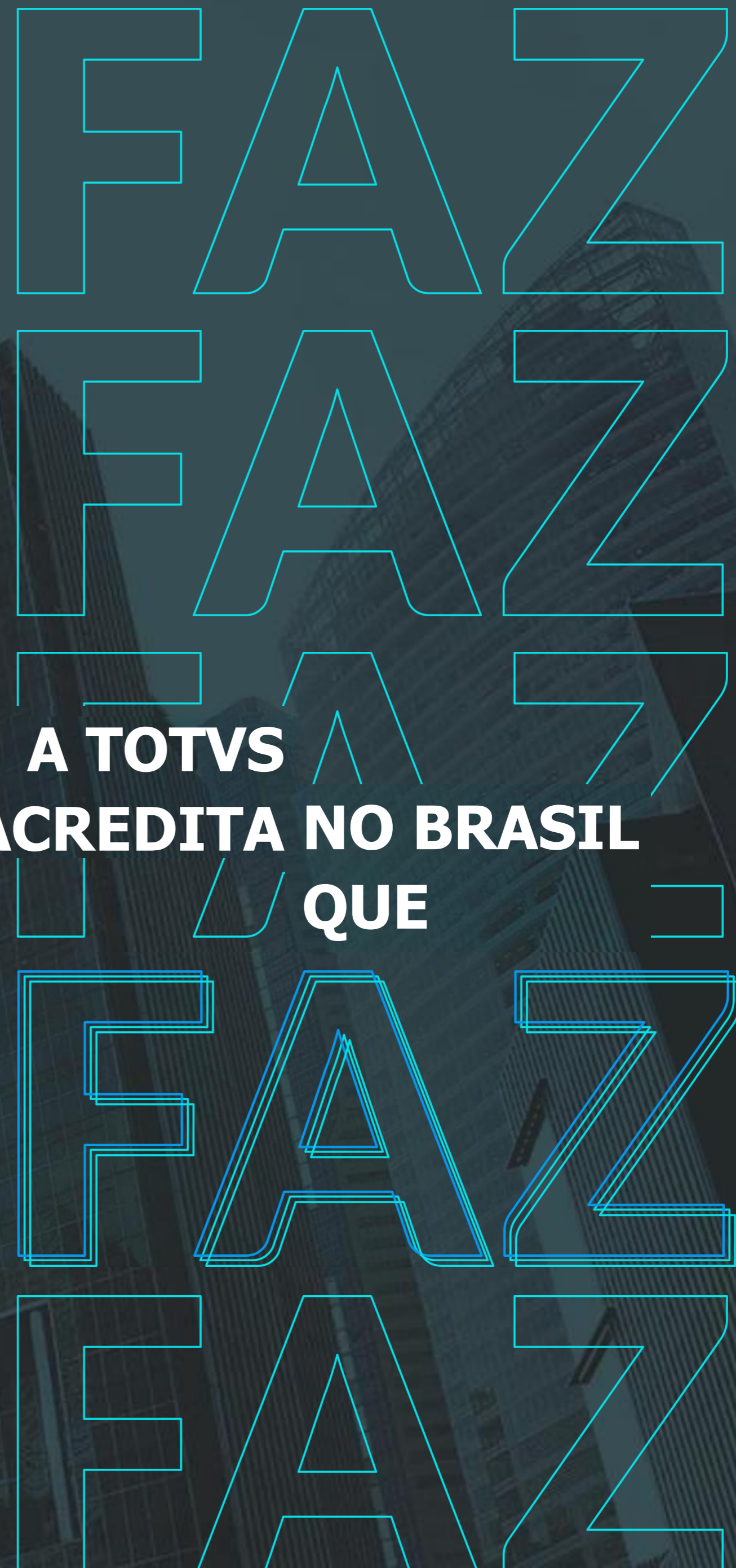
QUAL É NOSSA PROPOSTA DE VALOR?

» **MELHORAR O RESULTADO DAS EMPRESAS**



A TOTVS ACREDITA NO BRASIL QUE

-  **SEM TOTVS, ~25% DO PAÍS NÃO ANDA**
-  **NADA É MAIS IMPORTANTE PARA O SMB**

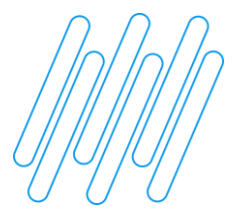




Na prática, isso significa que, por meio da tecnologia, queremos ajudar as empresas a alavancar seus negócios, sendo **mais rentáveis** e **crecendo suas operações**.

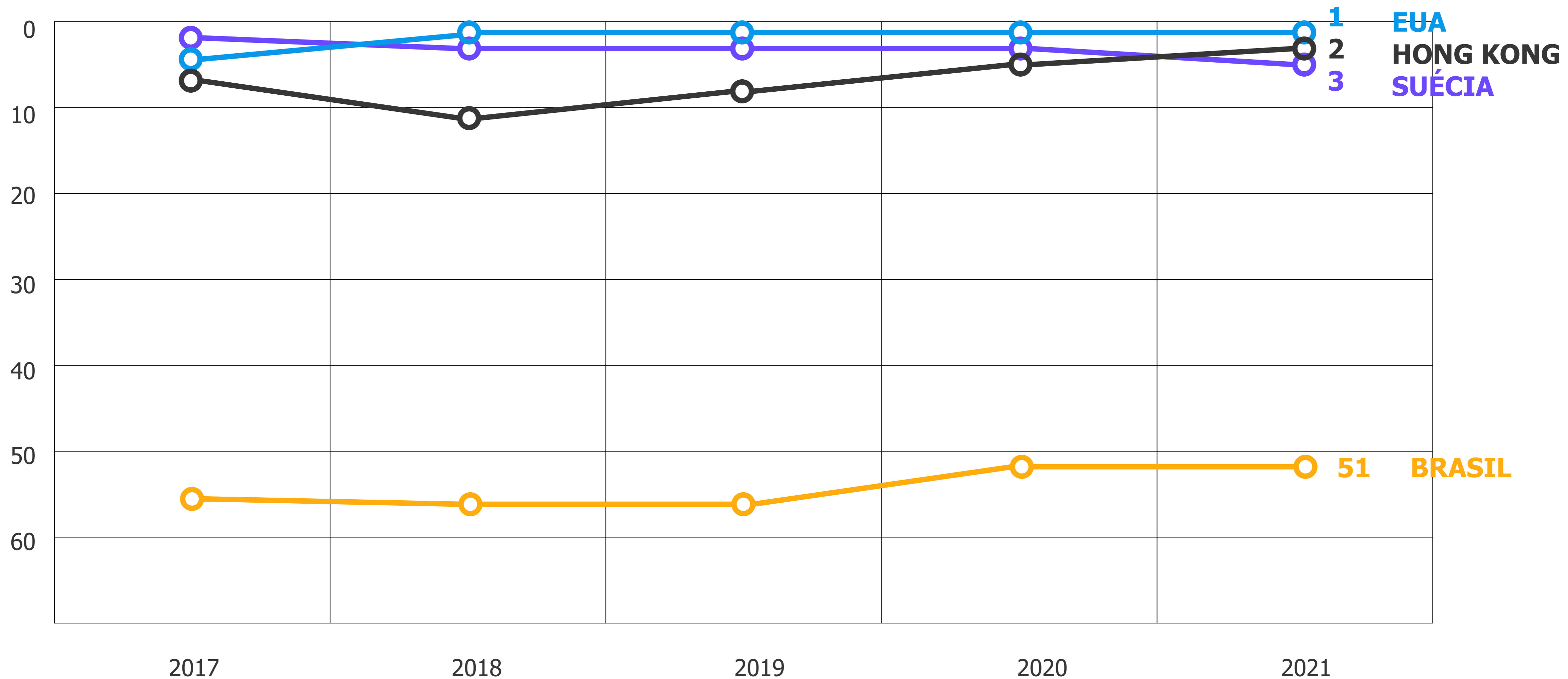
**QUER MAIS EXEMPLOS?
FAZEMOS NOSSOS CLIENTES:**

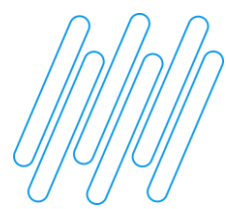
- »»» **Venderem mais e de forma mais inteligente**, com base em dados
- »»» **Personalizarem ofertas** para públicos de acordo com seu perfil de comportamento e consumo
- »»» **Obterem ganhos** de margem operacional e rentabilidade
- »»» Criarem novas **avenidas de crescimento e fontes de receita**
- »»» Terem acesso **mais amplo, simples e barato a serviços financeiros**



RANKING GLOBAL DE **COMPETITIVIDADE DIGITAL**

✕
Brasil investe muito pouco em tecnologia em relação a outros países, o que cria um desafio adicional gigante.





O IMPACTO DA TECNOLOGIA NA GESTÃO DAS EMPRESAS



Tecnologia restrita ao departamento de TI e sistema de gestão personalizado .

- Alto custo de infraestrutura e equipe
- Alta customização e baixa capacidade de inovação
- Maior risco de falhas humanas



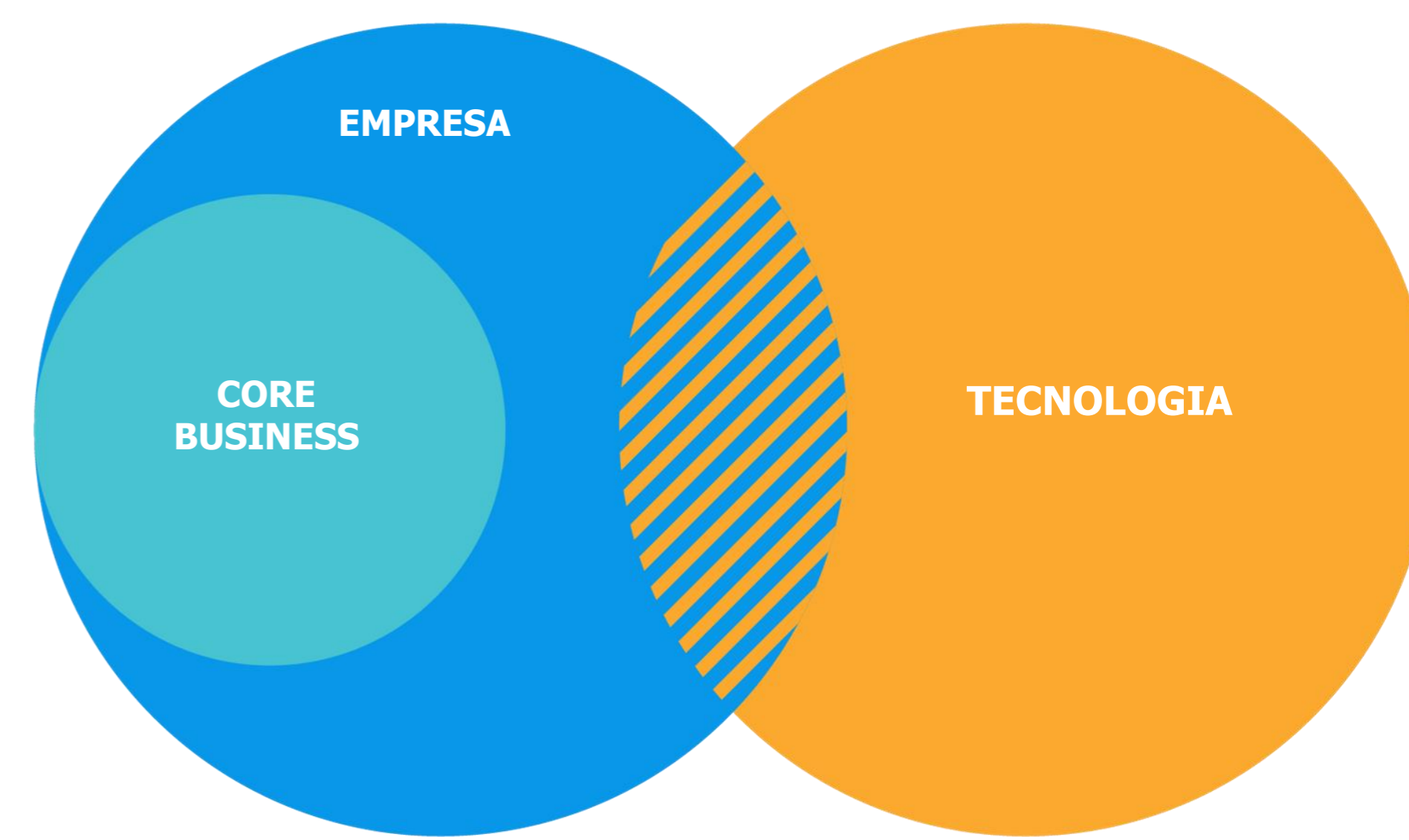
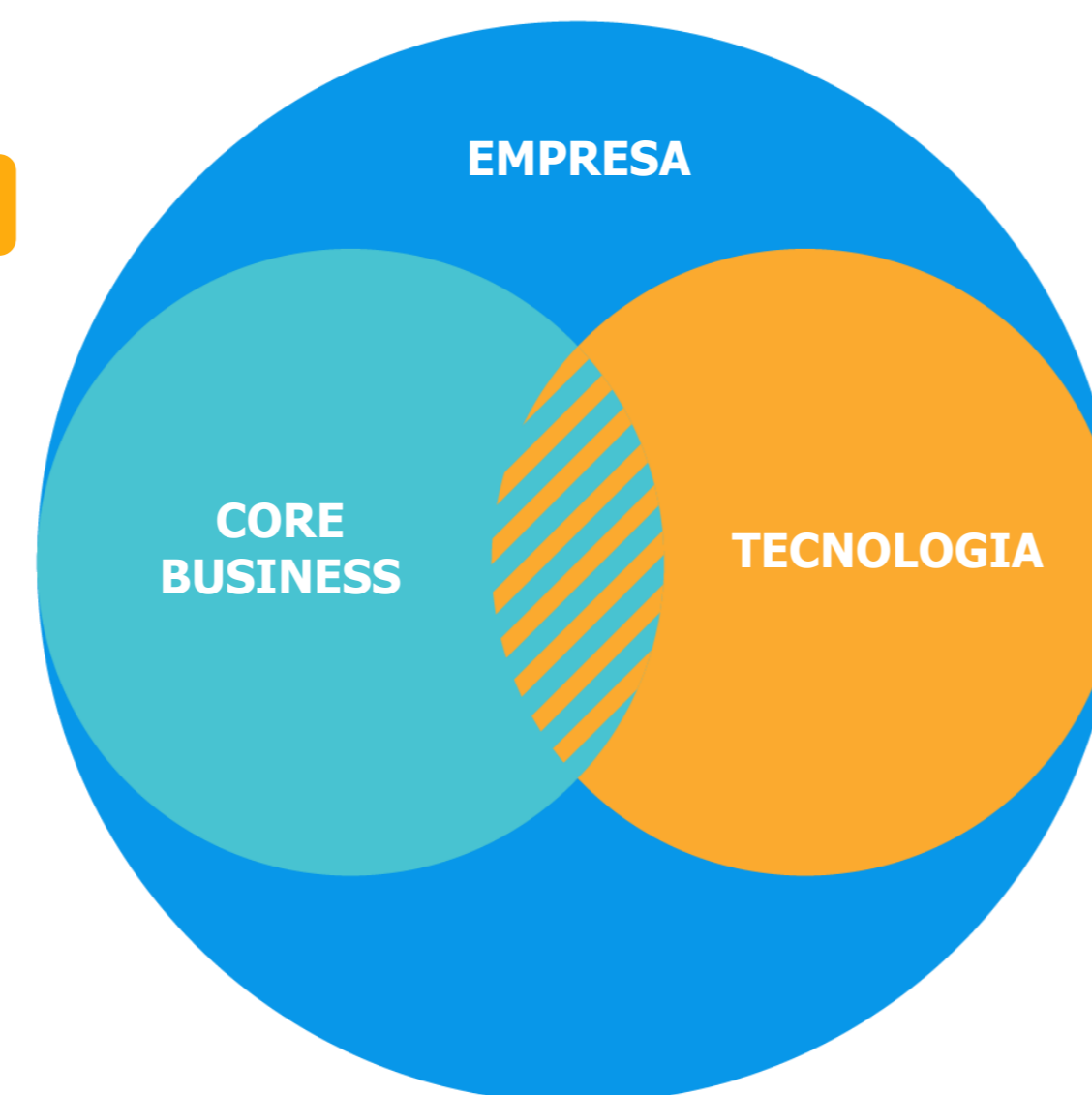
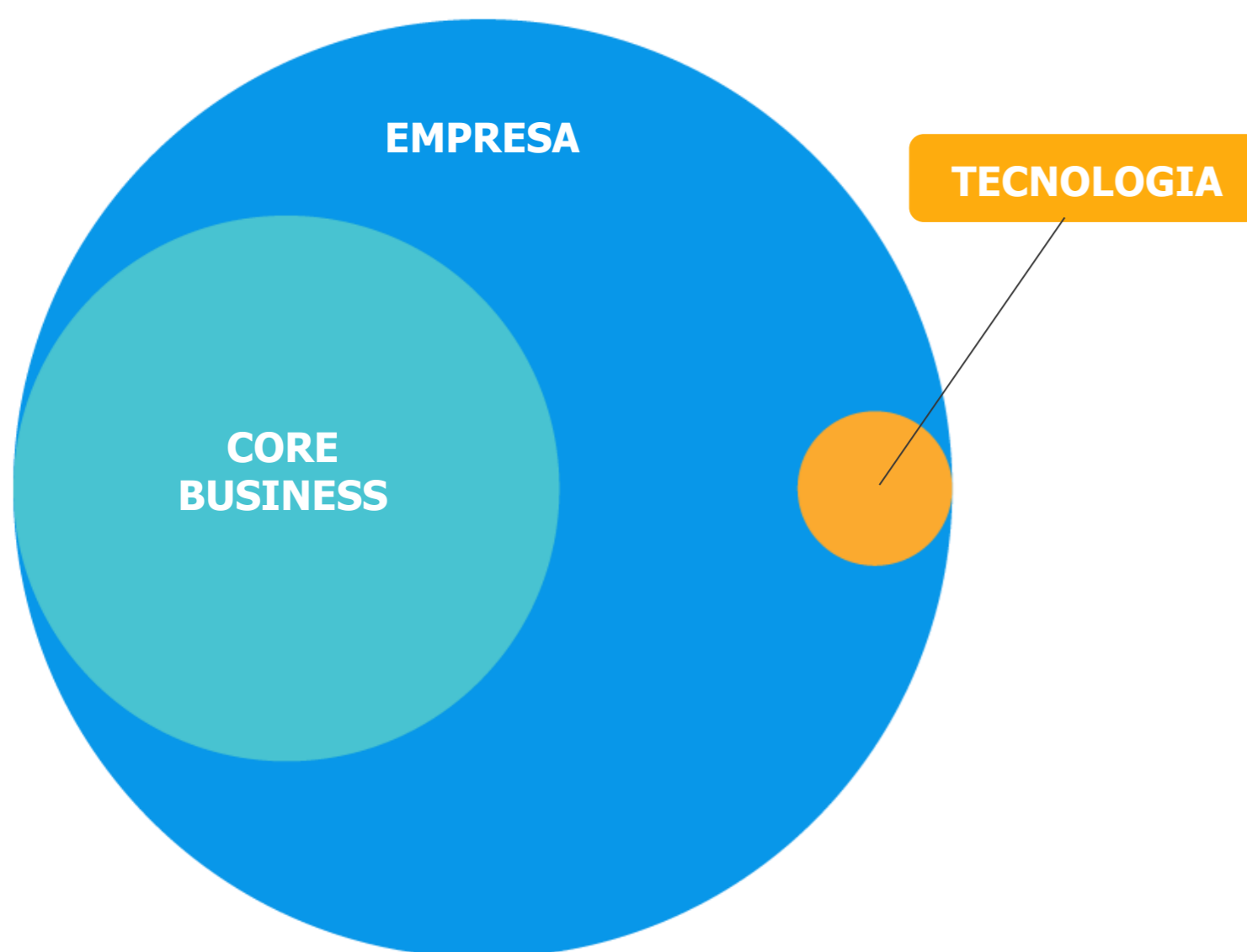
Busca por tecnologia se tornará o core business da empresa

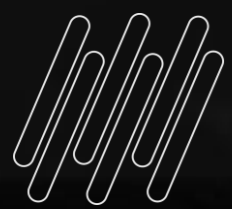
- Alto custo com pessoal, P&D e manutenção
- Risco alto das tecnologias se tornarem obsoletas
- Baixa Escalabilidade
- Impacto no crescimento a longo prazo



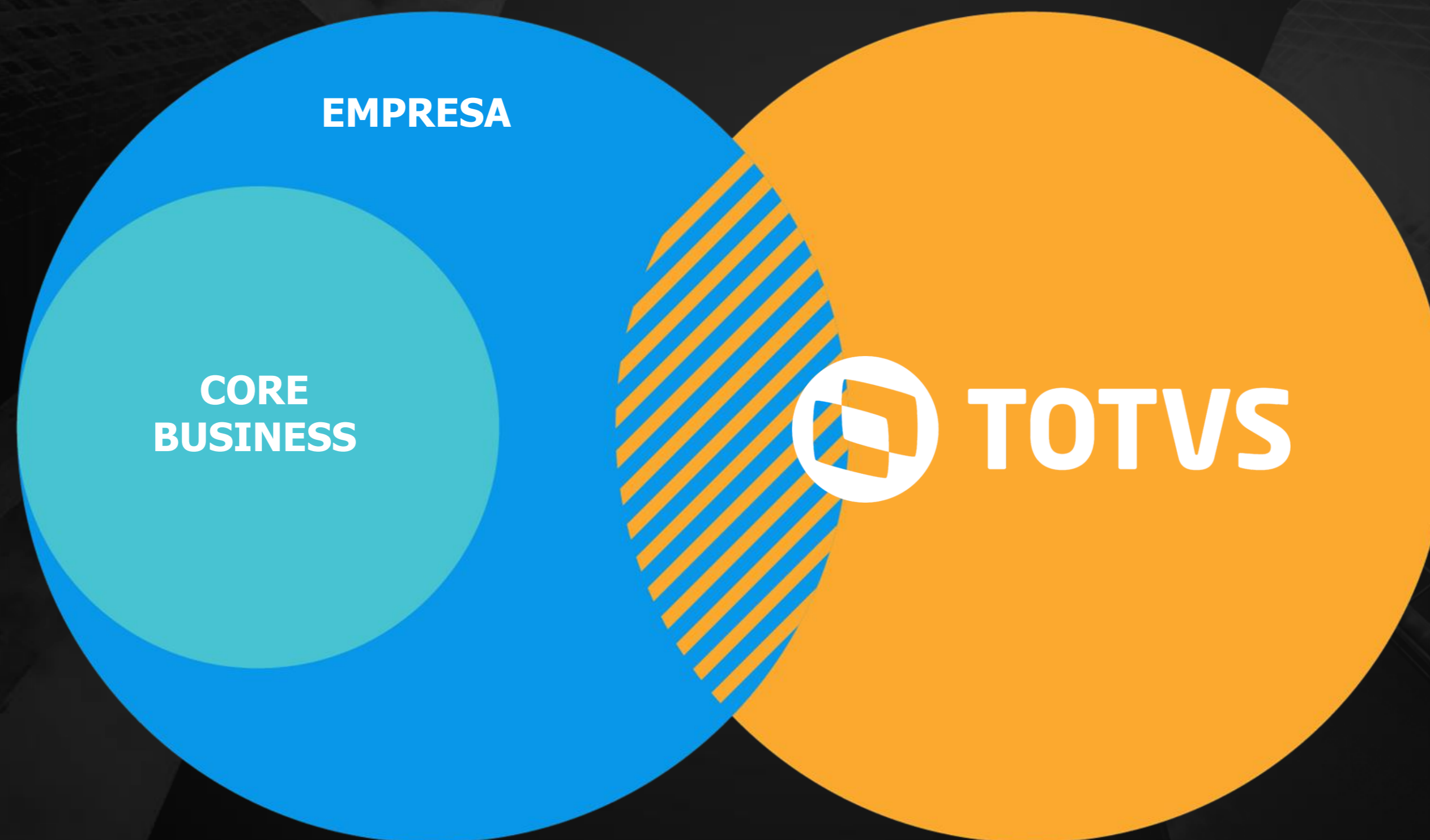
A Tecnologia as a Service (TaaS). Foco da empresa 100% voltado para o seu core business.

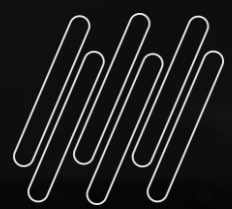
- Flexibilidade nos contratos e redução de investimentos
- Facilidade na manutenção de sistemas
- Suporte de equipe especializada
- Alta Escalabilidade



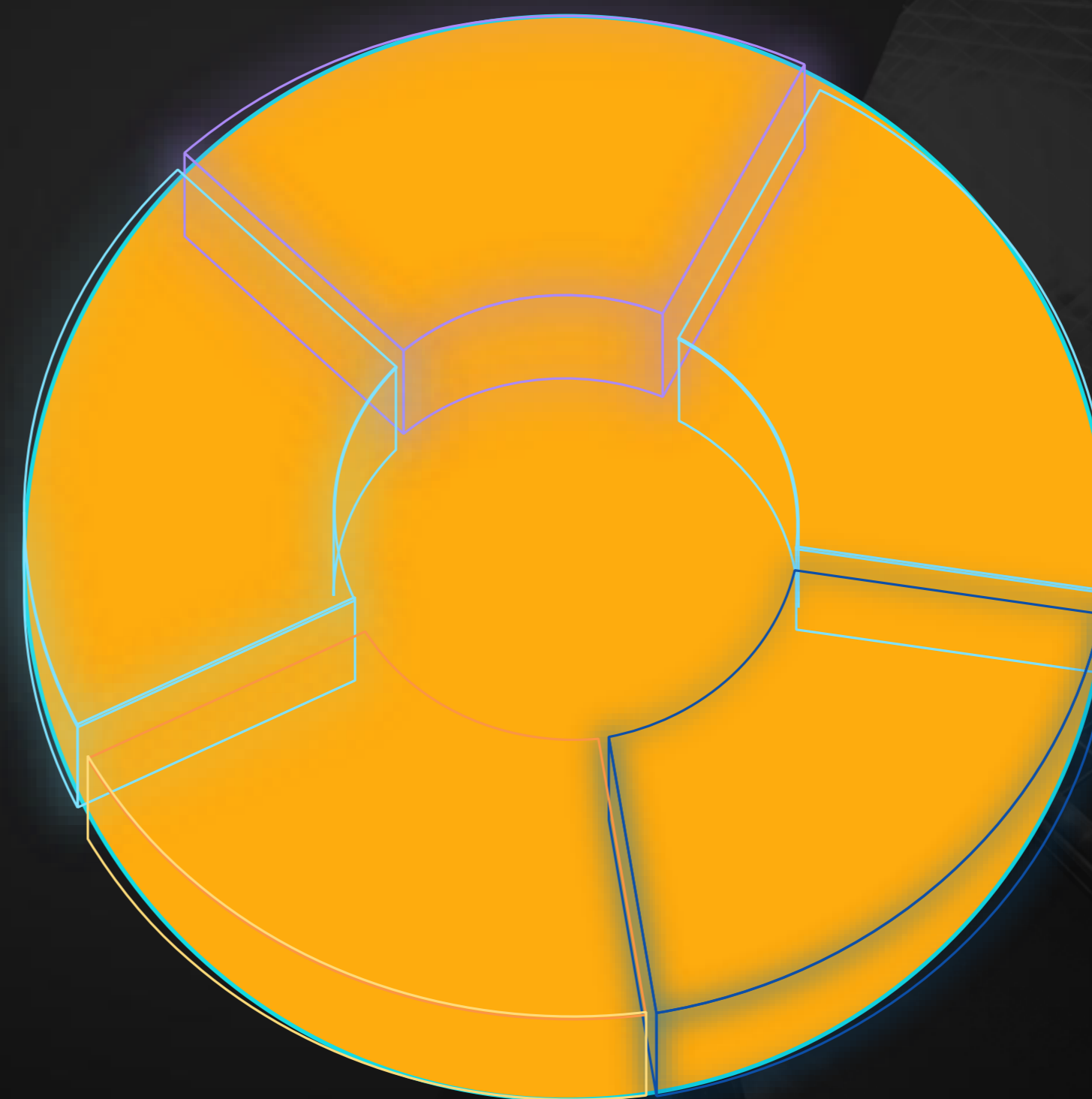


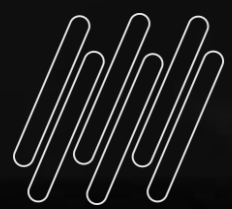
CONSTRUINDO O ECOSSISTEMA TRIDIMENSIONAL PARA NOS TRANSFORMARMOS NO **TRUSTED ADVISOR** EXTERNO DAS COMPANHIAS



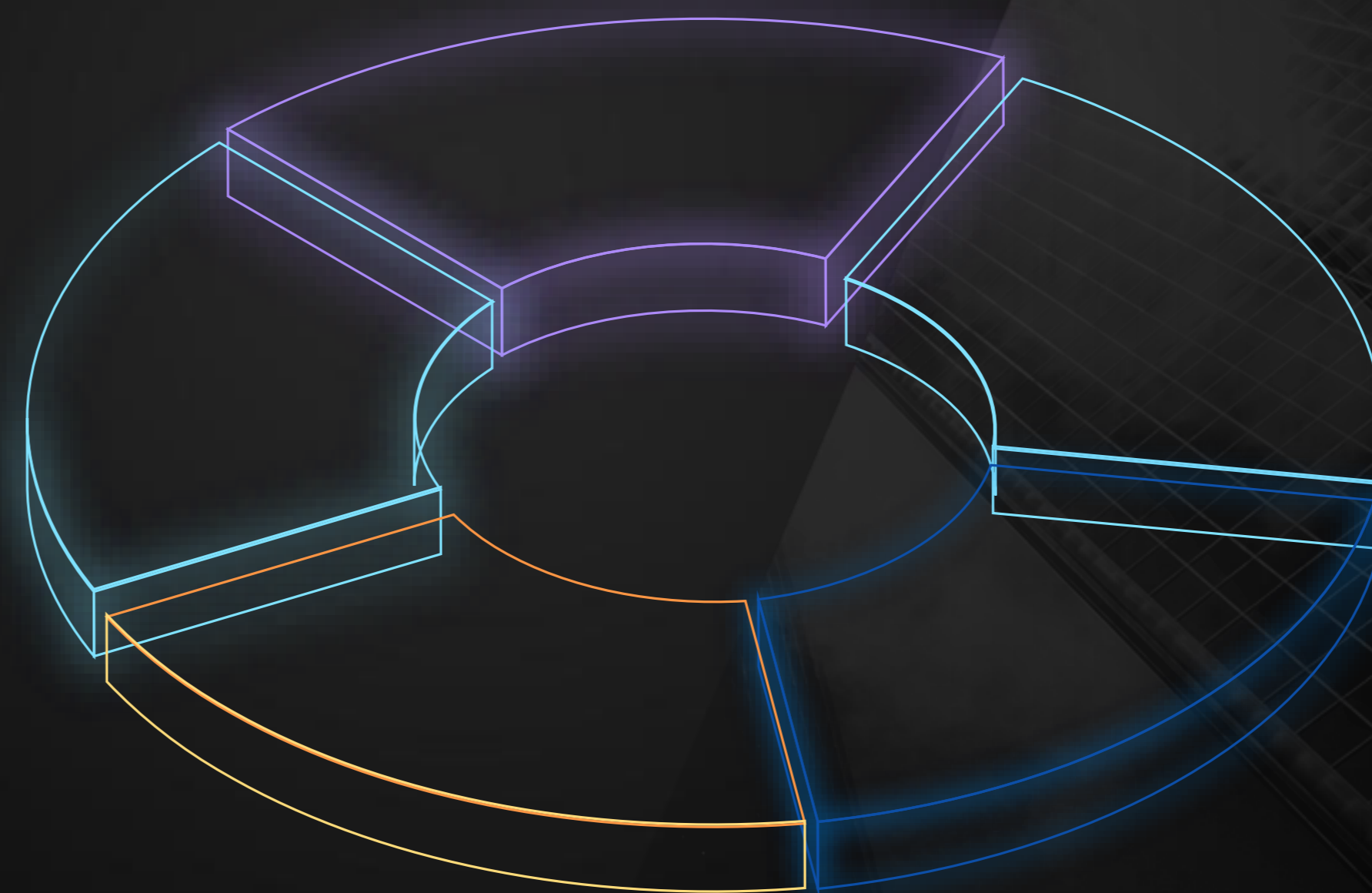


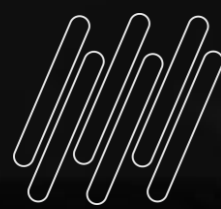
CONSTRUINDO O ECOSSISTEMA TRIDIMENSIONAL PARA NOS TRANSFORMARMOS NO **TRUSTED ADVISOR** EXTERNO DAS COMPANHIAS





CONSTRUINDO O ECOSSISTEMA TRIDIMENSIONAL PARA NOS TRANSFORMARMOS NO **TRUSTED ADVISOR** EXTERNO DAS COMPANHIAS





CONSTRUINDO O ECOSSISTEMA TRIDIMENSIONAL PARA NOS TRANSFORMARMOS NO **TRUSTED ADVISOR** EXTERNO DAS COMPANHIAS

BUSINESS PERFORMANCE

“Casa arrumada vende mais”

- Conectores
- E-commerce
- Analytics
- CRM
- Automação de MKT

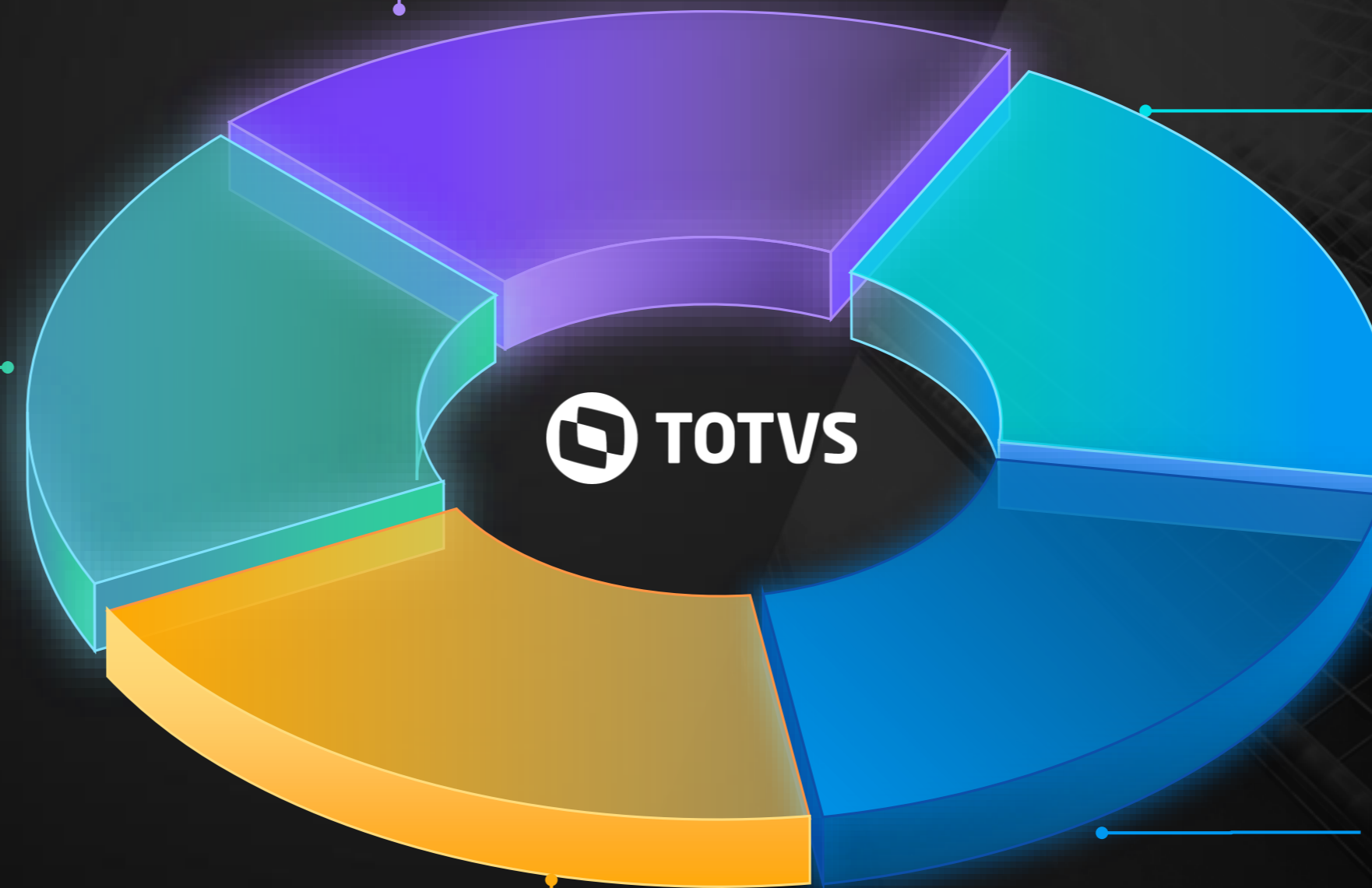
TECHFIN

“Casa arrumada que te faz ganhar mais dinheiro”

- Dados + Experiências integradas
- Mais crédito
- Mais prazo
- Mais serviços financeiros (pagamentos, consignado, painel financeiro...)

GESTÃO - AMPLIAÇÃO DOS PROCESSOS DE GESTÃO

HXM – Folha, Clock-in, Performance e Metas
TAE – Assinatura de Documentos

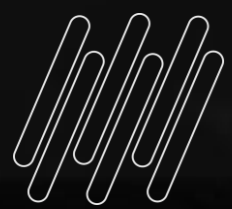


GESTÃO - FUNCIONAL

Escopo da funcionalidade acompanha a evolução dos negócios

GESTÃO - EVOLUÇÃO DA PLATAFORMA TECH

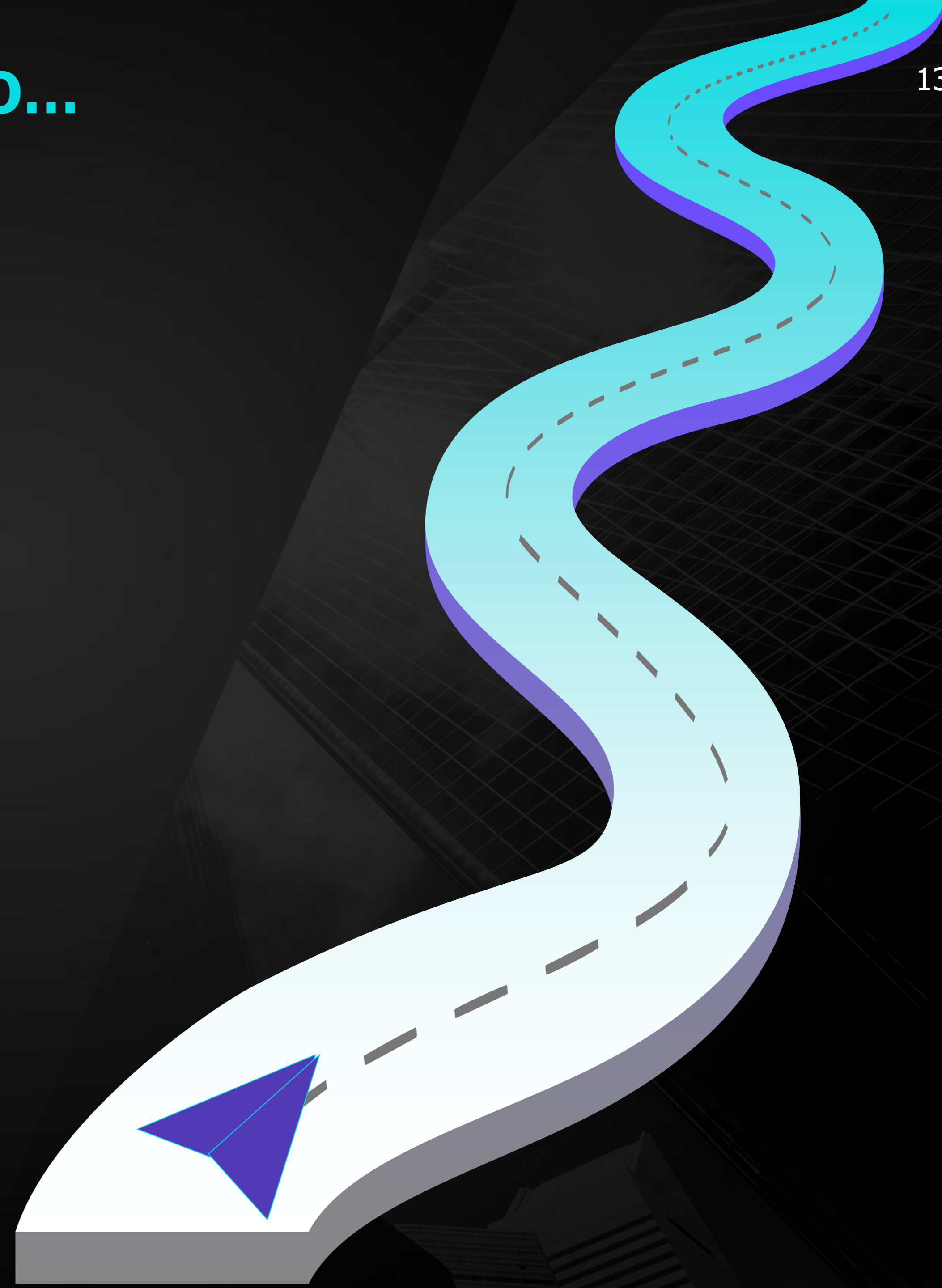
Cloud
Microserviços
APIs
UX

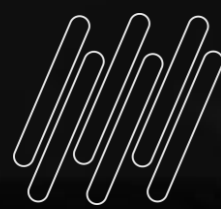


ESTAMOS NA **METADE DO CAMINHO...**



“ SAÍMOS DE UMA EMPRESA SOMENTE
DE ERP, ... ”

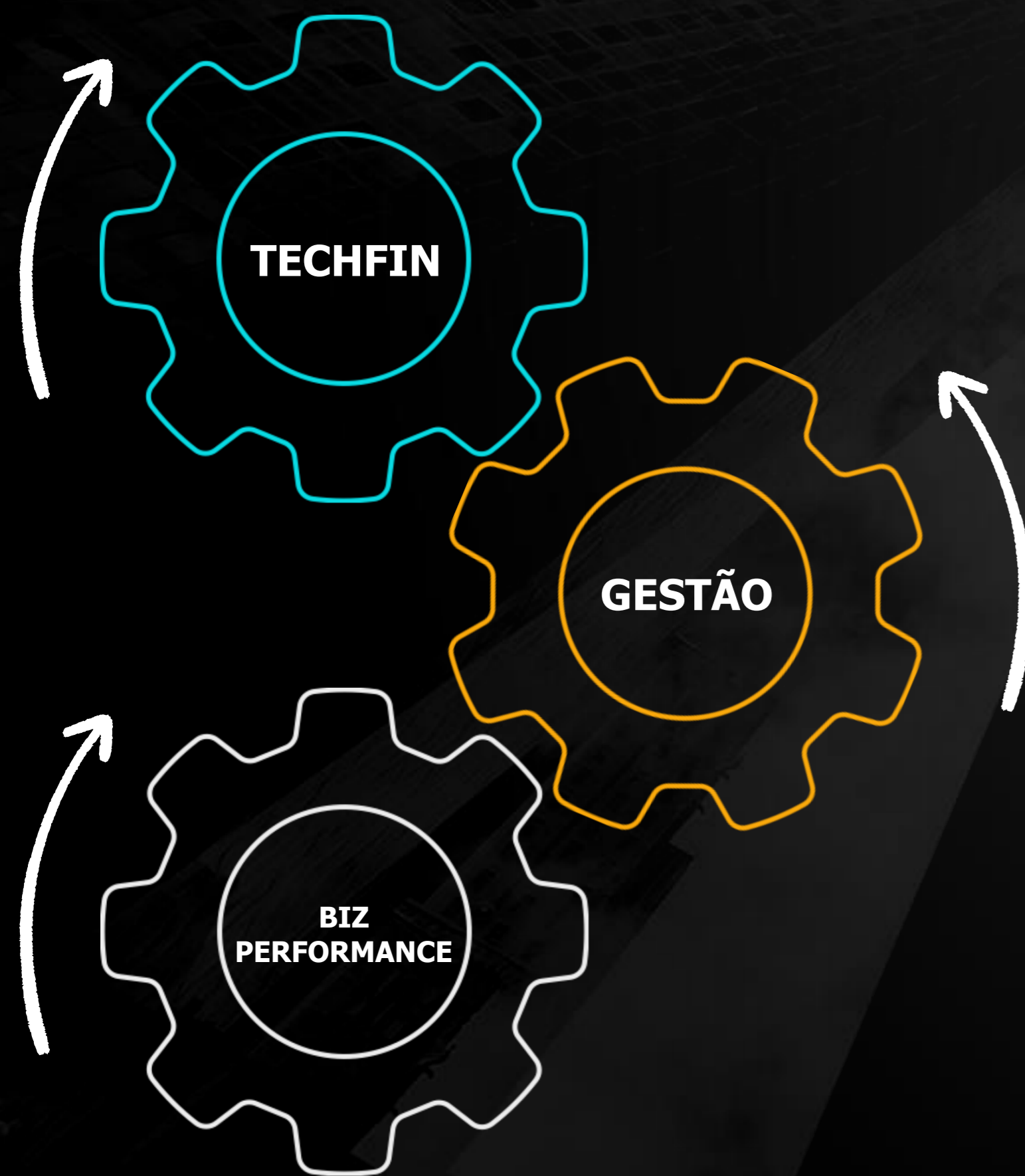




ESTAMOS NA METADE DO CAMINHO...



... CONSTRUÍMOS ECOSSISTEMA COM 3 DIMENSÕES PERFORMÁTICAS *STAND ALONE*, COM ALGUMAS PROVAS DE INTEGRAÇÃO, E ...



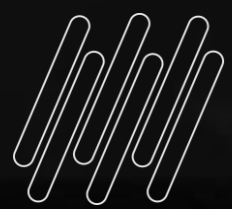
+500 clientes com contratos em Digital Commerce 1T22

+1500 Clientes Techfin 1T22 (3x vs 1T21)

Produto Mais Negócios **+50%** Afiliados em Prospecção e Implantação da Supplier 1T22

~300MM GMV Anualizado 1T22 (+150% vs 1T21)

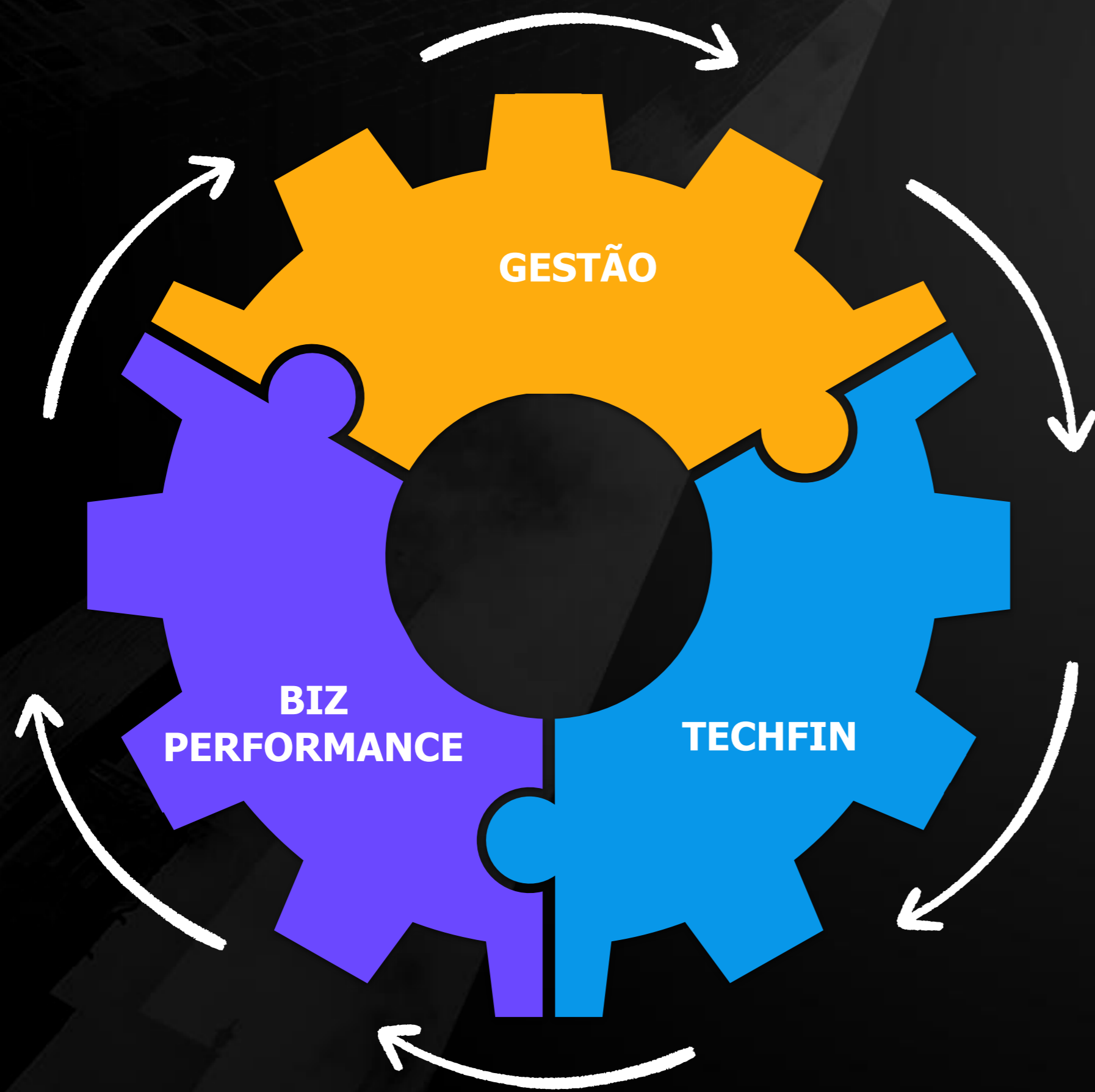


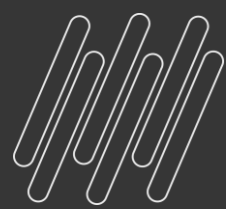


ESTAMOS NA **METADE DO CAMINHO...**



... QUEREMOS CONSOLIDAR DEFINITIVAMENTE AS 3 DIMENSÕES DE FORMA INTEGRADA, INTERLIGADA E INTERDEPENDENTE.

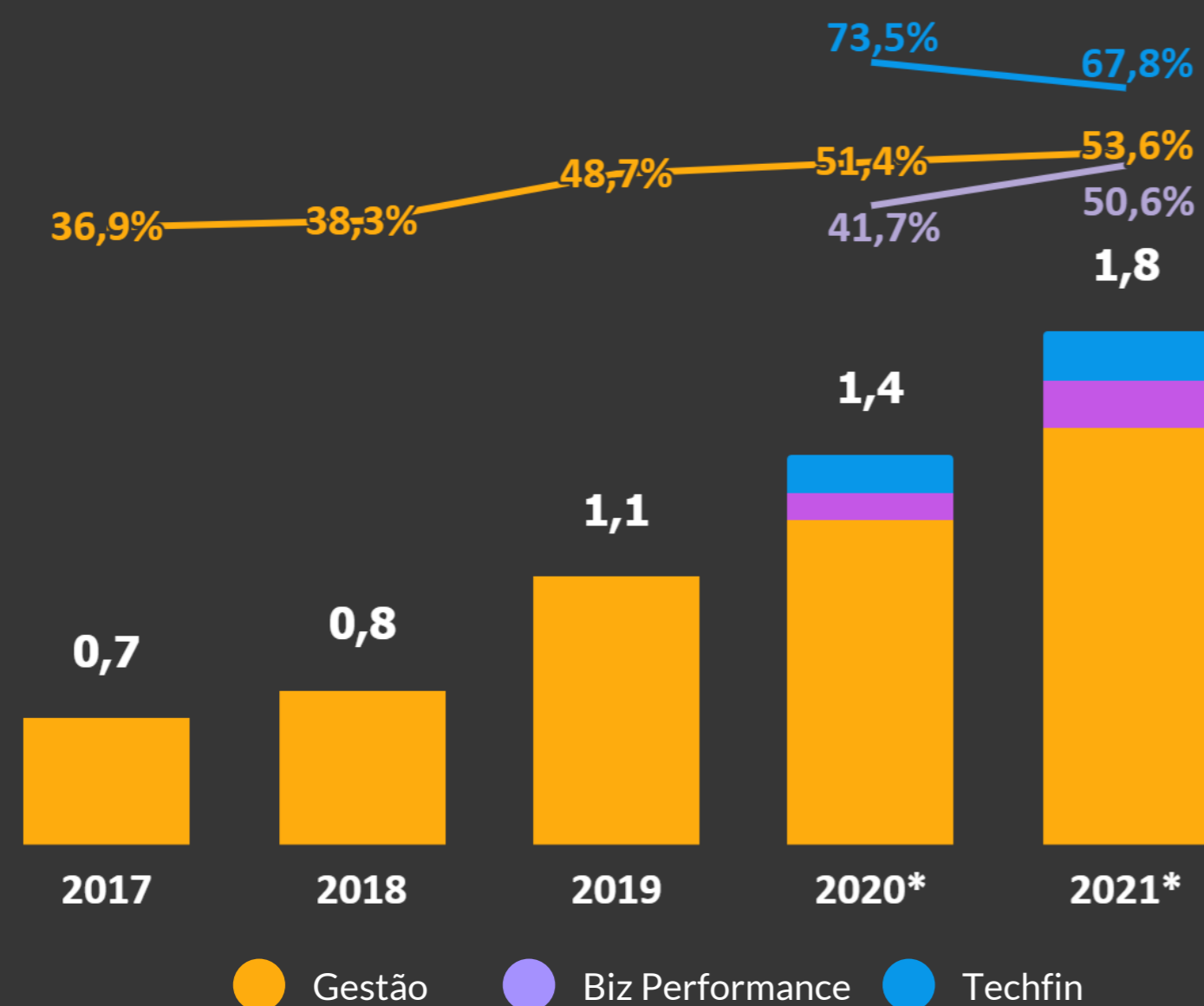




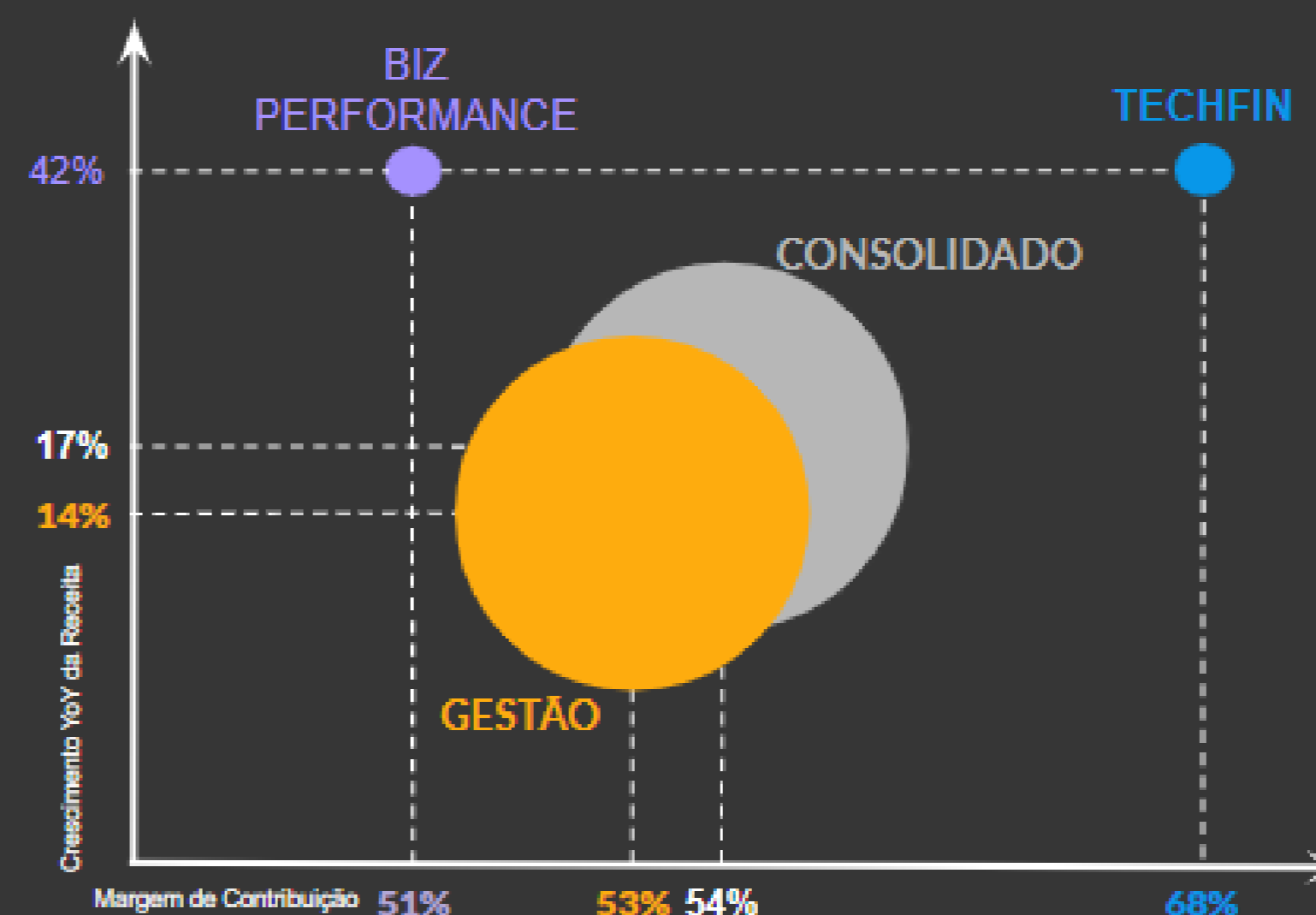
DIMENSÕES EM MOMENTOS E MANDATOS DIFERENTES



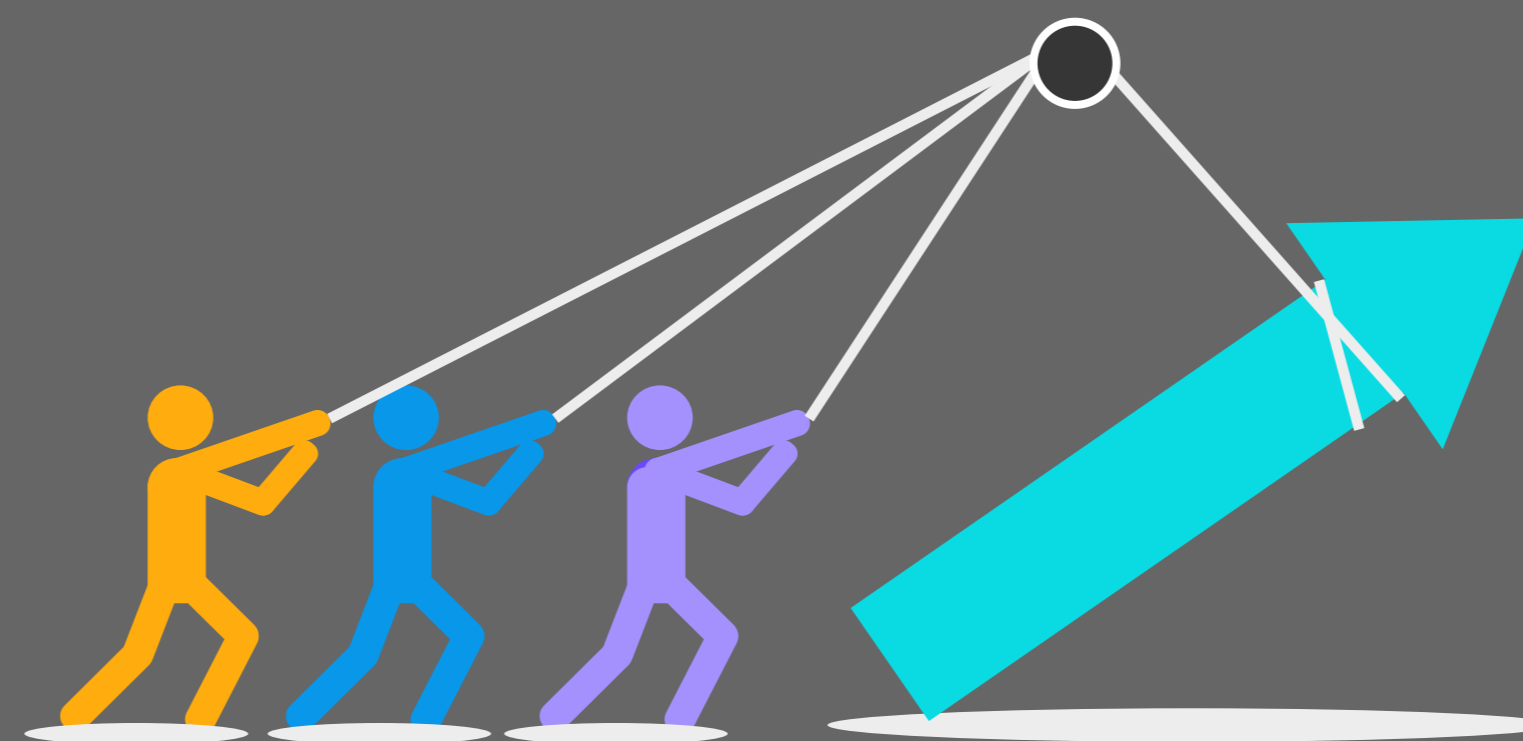
Evolução das Margens de Contribuição (R\$ bi)



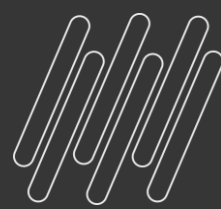
Temos 3 dimensões que estão em momentos e mandatos distintos, ...



... trazendo grandes e novas oportunidades.



*Considera os resultados não auditados da RD Station de jan/20-mai/21, da Tail de jan-dez/20 e da Supplier de jan-abr/20



MODELO COMBINADO ÚNICO



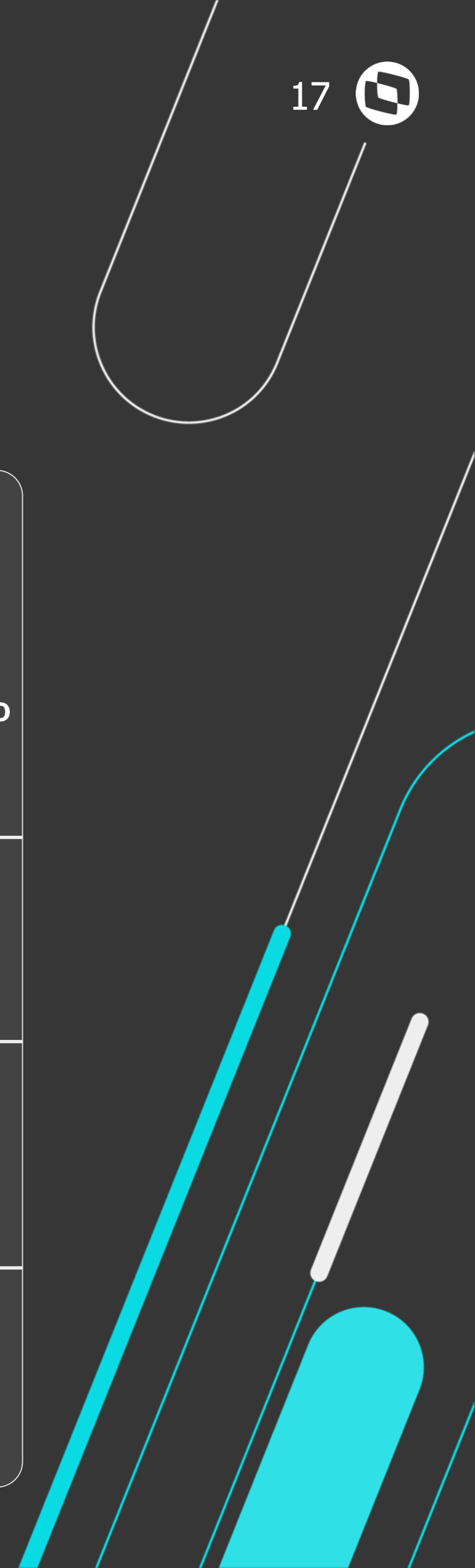
Resiliência e previsibilidade do modelo de recorrência

+

Captura de crescimento de mercado e *take rate* do modelo transacional



	Previsibilidade	Captura de Crescimento de Mercado	Onde estamos no P&L do Cliente
TOTVS			DGA, Vendas, Marketing, Capital de Giro e Financeiro
GESTÃO Modelo Recorrente			DGA
BIZ PERFORMANCE Modelo Recorrente + Transacional			Marketing & Vendas
TECHFIN Modelo Transacional			Capital de Giro & Financeiro



Geração de valor

E
ECONOMIC
(econômico)



E
ENVIRONMENTAL
(ambiental)

S
SOCIAL
(social)

G
GOVERNANCE
(governança)

como premissa do negócio

× BENCHMARK no setor Tech e top de linha entre as companhias listadas no Brasil

Nossas principais diretrizes



MAXIMIZAÇÃO DA GERAÇÃO DE VALOR NA CADEIA DE NEGÓCIOS



FORTALECIMENTO DE PRÁTICAS AMBIENTAIS



RELAÇÕES SUSTENTÁVEIS COM OS NOSSOS STAKEHOLDERS INTERNOS & EXTERNOS



TOP DE LINHA NO SEGMENTO DE TECH

Nossas principais ações entregues e em desenvolvimento



DESENVOLVIMENTO DE PORTFÓLIO DE PRODUTOS & SERVIÇOS ESG PARA OS CLIENTES



ADOÇÃO DE ENERGIA RENOVÁVEL EM MAIS DE 95% DE NOSSOS ESCRITÓRIOS



PROGRAMA #ELASNATOTVS PARA ATRAIR + MULHERES EM TECH E FORTALECER A LIDERANÇA FEMININA



IMPLEMENTAÇÃO DA GOVERNANÇA ESG



APRIMORAMENTO DA MATRIZ DE RISCOS COM CRITÉRIOS ESG



DESENVOLVIMENTO DO 1º INVENTÁRIO DE EMISSÕES GEE, NO MODELO DA CDP



INVESTIMENTO NO IOS CONTRIBUINDO PARA A FORMAÇÃO & EMPREGABILIDADE DE JOVENS EM VULNERABILIDADE SOCIAL E PCDs



POLÍTICAS DE PRIVACIDADE DE DADOS & DE ESG



IMPLEMENTAÇÃO DO MODELO DE TRABALHO FLEXÍVEL E INICIATIVAS DE SAÚDE MENTAL



1º CICLO ASSEGURAÇÃO ESG POR AUDITOR INDEPEND.



Izabel Branco

Vice-Presidente de Relações Humanas

- Atração, Cultura & Engajamento
- Diversidade & Inclusão
- Remuneração & Benefícios
- Saúde e Qualidade de Vida



TOTVS

CAPITAL HUMANO:

**Impulsionando o
Crescimento**



Izabel Branco



2022/junho



CAPITAL HUMANO É UM DOS **IMPULSIONADORES DO** **CRESCIMENTO DA TOTVS**

[1]
CULTURA FORTE, TIME
DIVERSO E
MULTIDISCIPLINAR

[2]
FORMAÇÃO DE
TALENTOS E CICLO
VIRTUOSO DE
ENGAJAMENTO E
RETENÇÃO

[3]
CRESCENTE RELEVÂNCIA
NA ATRAÇÃO DE
TALENTOS

NOSSO CAPITAL HUMANO É FORMADO POR ~8,5K TOTVERS DE 27 NACIONALIDADES

Por localização geográfica

~8.2k no Brasil

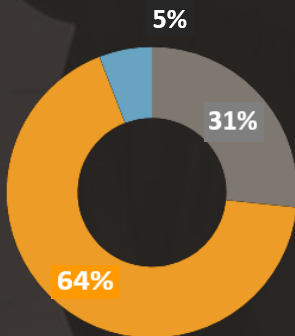


276 no exterior



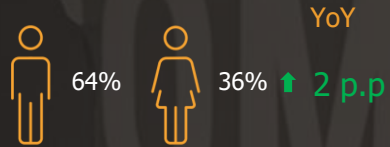
Por faixa etária

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



7% Geração Z, 69% Geração Y e 23% Geração X

Por gênero



Por posições de liderança

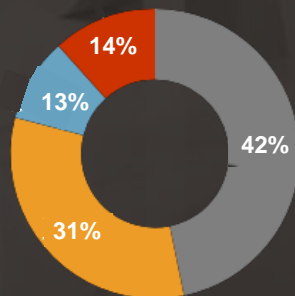


Mercado tech



Por atividade desempenhada

- Prestação de Serviços
- P&D
- Vendas
- Administrativo / Outros



TECNOLOGIA + CONHECIMENTO SÃO NOSSO DNA

O SUCESSO DO CLIENTE É NOSSO SUCESSO

VALORIZAMOS GENTE BOA QUE É BOA GENTE

Tempo médio de Empresa:

TOTVS: 5,19 anos
10 biggest techs*: Entre 1,23 e 2,02 anos

RECONHECIMENTOS:

- Ranking das melhores empresas para trabalhar em TI (grande porte) da GPTW - desde 2019
- Selo Municipal de Direitos Humanos e Diversidade da Prefeitura de SP - programa de diversidade e inclusão reconhecido na categoria transversalidades - 2021



FORMAMOS NOSSOS TALENTOS E CRIAMOS UM CICLO VIRTUOSO DE ENGAJAMENTO E RETENÇÃO



UNIVERSIDADE TOTVS

Formação de jovens talentos com perfil tech

- **150** novos estagiários em 2021
- Mais de **80** aprendizes
- Novos programas de aceleração em 2022: **52** novos talentos YTD

Educar para CRESCER

Total de horas treinadas



Dados internos da TOTVS

ENGAJAMENTO TOTVS

E-NPS +73



NPS Líder +72



Dados internos da pesquisa de engajamento realizada semestralmente com os TOTVERS

RETENÇÃO TALENTOS TOTVS

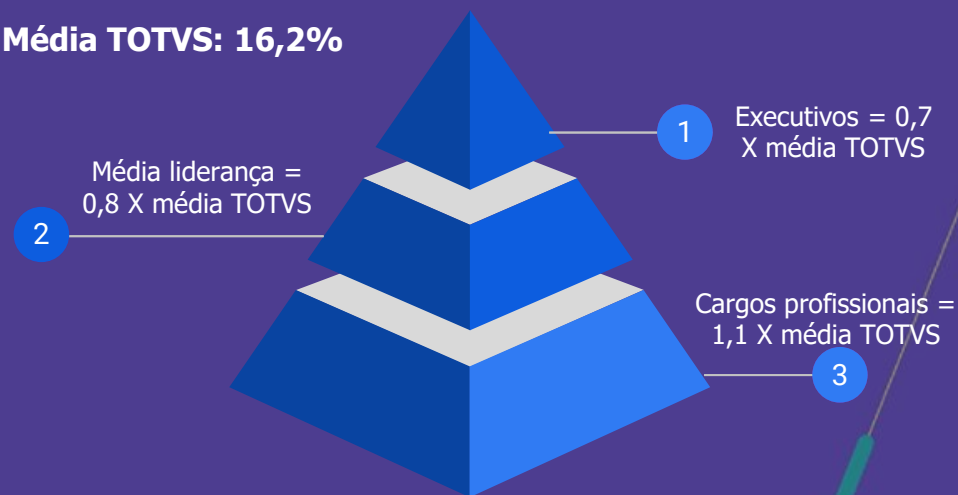


Dados internos com o percentual de permanência dos TOTVERS avaliados com alta performance nos 12 meses de cada ano

ROTATIVIDADE TOTVS

90% da média do mercado tech no BR *

Média TOTVS: 16,2%



* Competência: mai/22 LTM ("last twelve months") - Fonte Talent Insights LinkedIn Demais dados internos da TOTVS



RECONHECIMENTOS:

- 100 RHs mais inspiradores e inovadores do Brasil: destaque na categoria "Desenvolvimento" (Gupy - 2021)
- 24º Prêmio Nacional de Qualidade de Vida (PNQV): certificação de boas práticas na categoria Prata (ABQV Associação Brasileira de Qualidade de Vida - 2021)

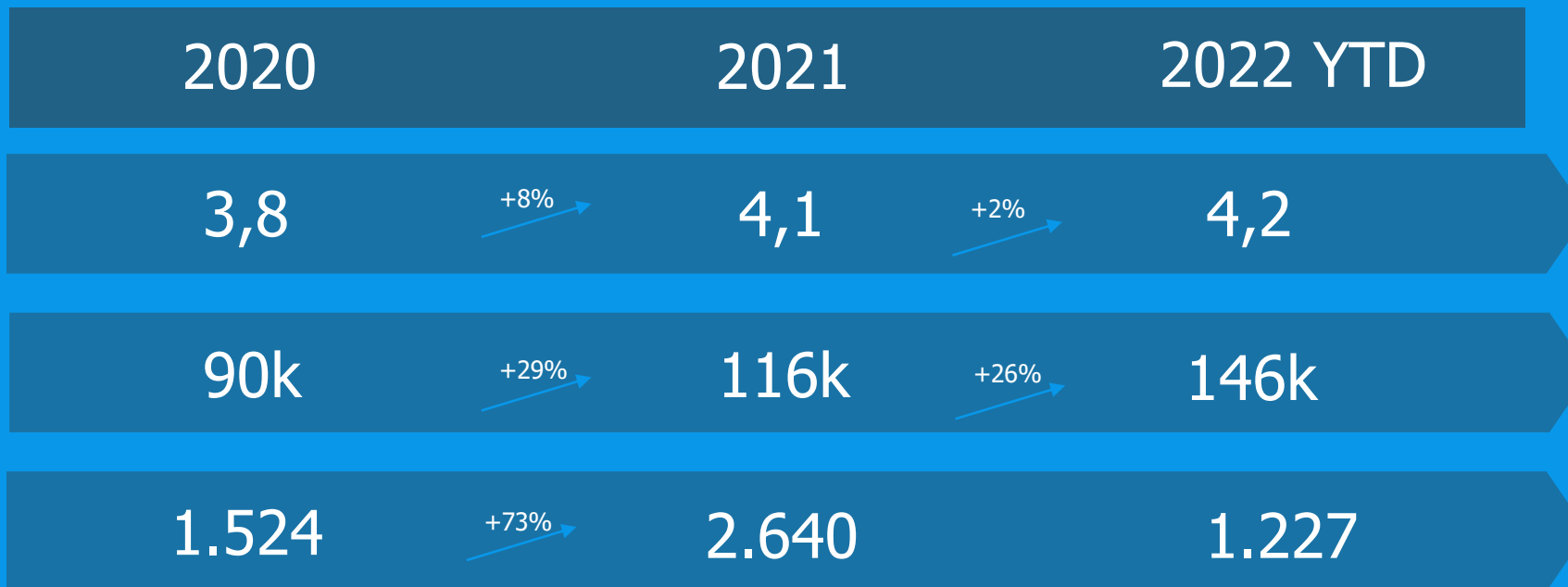


POSSUÍMOS FORTALEZAS IMPORTANTES NA ATRAÇÃO DE TALENTOS

Reputação da Marca
Avaliação geral Glassdoor*
(escala de 1 a 5)

Atração
NOVOS currículos
cadastrados em nosso banco
de talentos **

Seleção
Total de profissionais
contratados **



Aumento de
awareness e reputação

+ de 300k currículos
cadastrados em nosso
banco de talentos

Capacidade produtiva
de **atrair e contratar**
os melhores talentos
para o negócio



RECONHECIMENTOS:

- Destaque como uma das empresas mais atrativas do Brasil para estudantes de tecnologia (*ranking* da Universum - desde 2019).
- Prêmio Employer Branding Brasil: 1º lugar - melhor campanha de atração de candidatos (Programa de Estágio 2021); 2º lugar - campanha mais criativa de marca empregadora nas redes sociais (2021)

* Um dos maiores sites de vagas e recrutamento do mundo

** Dados internos da TOTVS

CAPITAL HUMANO É UM DOS IMPULSIONADORES DO CRESCIMENTO DA TOTVS





Alexandre Apendino

Vice-Presidente de Atendimento & Relacionamento

- Gestão comercial das unidades próprias e franquias
- Serviços



DIMENSÃO GESTÃO:

Distribuição

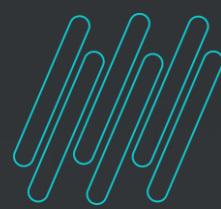
(+) Vendas | (-) Churn



Alexandre Apendino



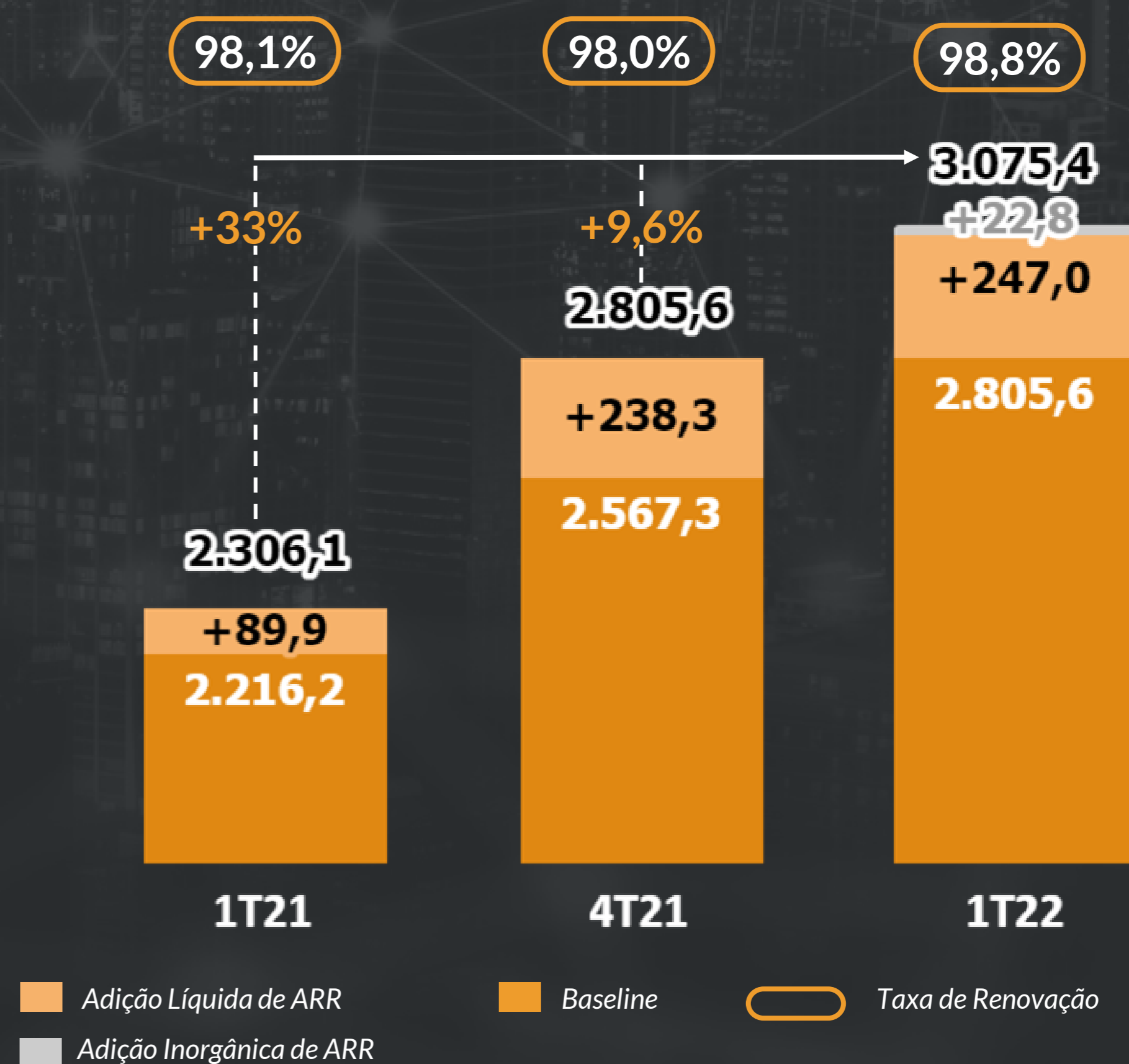
2022/junho

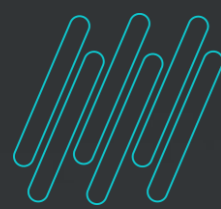


DIMENSÃO DE GESTÃO

**ADIÇÃO
LÍQUIDA DE ARR
RECORDE**

**COMO
CHEGAMOS LÁ?**





1

Distribuição 

Acelerar vendas e redução do "churn"

2

Portfólio 

Aumento de portfólio

3

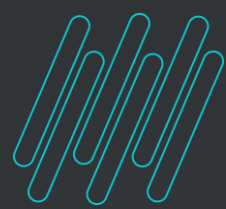
TCO 

Redução do TCO

4

Qualidade 

Evolução da qualidade e NPS



DISTRIBUIÇÃO

Acelerar vendas e redução do "churn"



Consolidação da rede de franquias (35 para 13)



Presença TOTVS nas **idades mais relevantes**



Processos de gestão: **Remunerações** privilegiando **recorrência e empilhamento**



Equipe de NEW NAMES e Inside Sales em todas as unidades

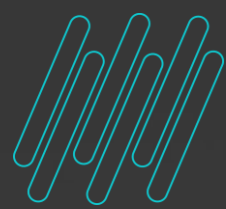


WhiteSpace de toda base TOTVS integrado com **Take Rate e IMG***



Aumento de Sales Capacity: Mais equipes comerciais em todas unidades

* IMG: Índice de Maturidade de Gestão TOTVS



DISTRIBUIÇÃO

Acelerar vendas e redução do "churn"



Consolidação da rede de franquias (35 para 13)

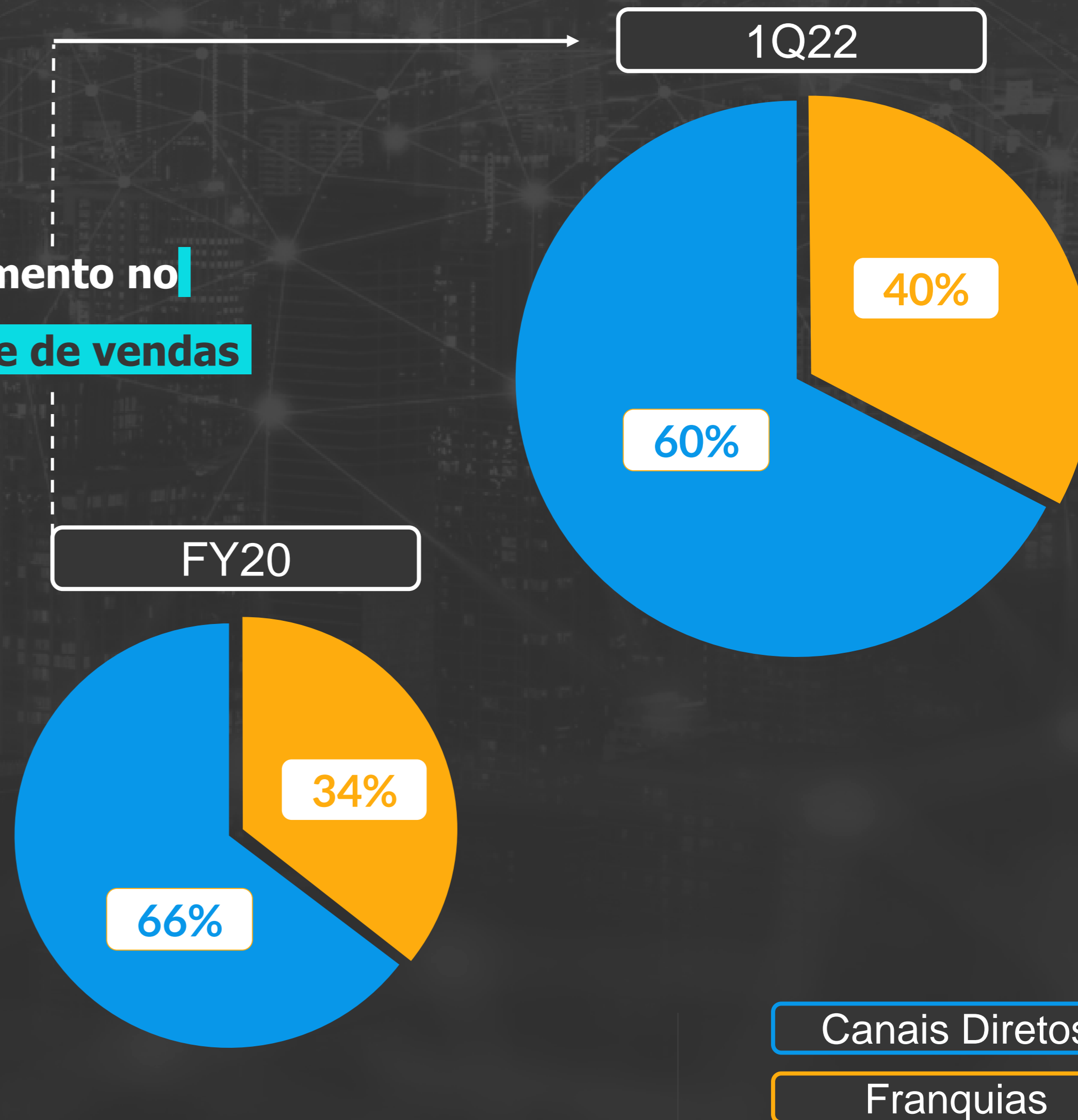


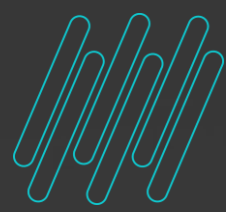
Franquias com maior capacidade de investimento e sofisticação. **Contratação de novos recursos e investimentos em vendas e Marketing**



Ampliar a **venda de todo portfólio TOTVS**

Aumento no **volume de vendas**





DISTRIBUIÇÃO

Acelerar vendas e redução do "churn"



Presença TOTVS nas **idades mais relevantes**

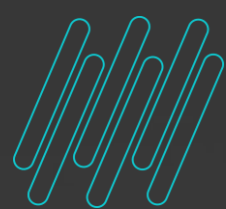
Aumento de **cobertura e presença TOTVS em todas cidades** do interior com mais de **200 mil habitantes**



Processos de gestão: **Remunerações privilegiando recorrência e empilhamento**

Gestão das equipes com **mais foco em recorrência e empilhamento líquido**

$$\text{Empilhamento líquido} = \frac{\text{VENDAS} - \text{CHURN}}{\text{MRR}}$$



DISTRIBUIÇÃO

Acelerar vendas e redução do "churn"



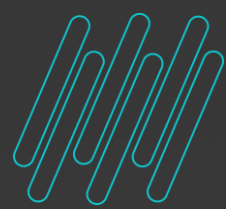
Equipe de NEW NAMES e
Inside Sales em todas as
unidades

**Equipes dedicadas para
NEW NAMES em todas
as unidades e Inside
Sales atuando com
clientes menores de
forma digitalizada**



Aumento de Sales Capacity:
Mais equipes comerciais em
todas unidades

**Aumento de Sales Capacity em
todas as frentes: Sales Team,
(digital & field), Value
Engineering and Demand
Generation**



DISTRIBUIÇÃO

Acelerar vendas e redução do "churn"



WhiteSpace de toda base TOTVS integrado com **Take Rate e IMG***

Visão automatizada de todo potencial de **Cross Sell, Take Rate e IMG*** da base de clientes TOTVS (**WHITESPACE**)

TOTVS Painel Gerencial Painel Administrativo Painel Gestão Empodera Painel de Churn

DRG SÃO PAULO 731 Luciola Eboni

✓ Oportunidade TOTVS \$ Sugestão ✗ Concorrente/Não aderente/Desqualificado TOTVS Configurar colunas

CLIENTE	FATURAMENTO	GRUPO ECONÔMICO	MIGRAÇÃO INTERA ⓘ	ERP	C&P	FLUIG	EDUCACIONAL	HOSPITALIDADE	JURÍDICO
1000 MARCAS SAFETY BRASIL EIRELI	Faixa 04 - De 25 M até 35 M	Principal 👁	43% ↑	0%	0%	0%	0%	0%	0%
2RM TECNOLOGIA DA INFORMACAO S A	Faixa 00 - Até 4,5M	Principal 👁	-	0%	0%	0%	0%	0%	0%
3 OFICIAL DE REGISTRO DE IMOVEIS	Faixa 00 - Até 4,5M	Principal 👁	-	27%	0%	0%	0%	0%	0%

* IMG : Índice de Maturidade de Gestão TOTVS



Marcelo Cosentino

Vice-Presidente de Negócios para Segmentos

- Produtos verticais – Soluções para Segmentos de Negócio



Gustavo Bastos

Vice-Presidente de Plataformas

- Produtos horizontais - ERP, RH, CRM, Fluig
- Tecnologia e Framework
- Cloud
- Engenharia Corporativa
- TOTVS LABS e Hub de Design

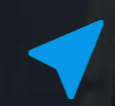


TOTVS

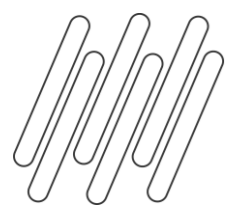
DIMENSÃO GESTÃO: **Evolução de Qualidade e** **Portfólio**



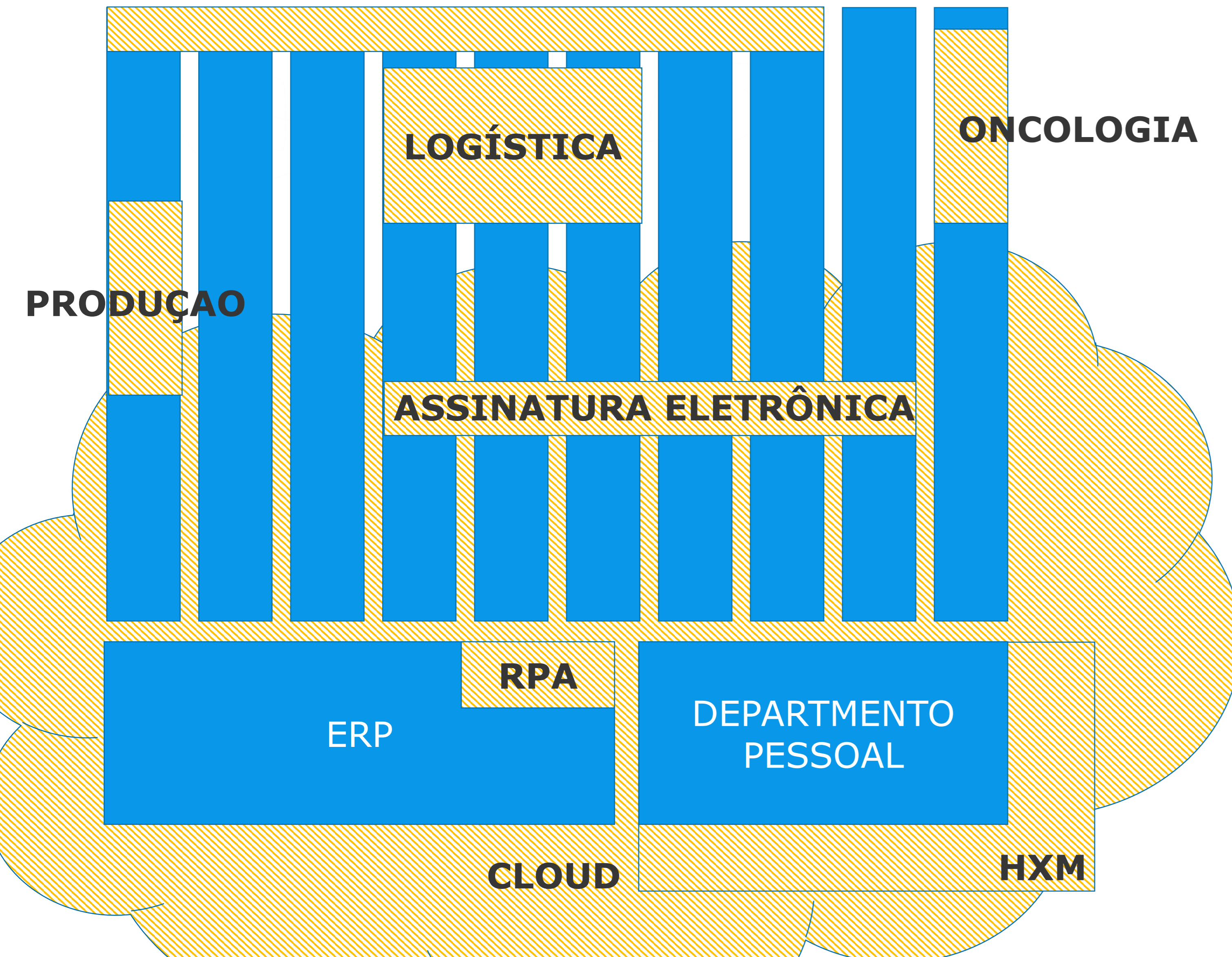
Marcelo Cosentino / Gustavo Bastos



2022 / junho

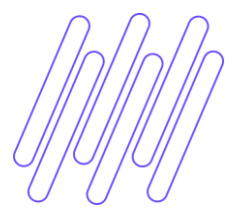


EXPANSÃO PORTFOLIO



A
TOTVS
TEM PRODUTOS
ESPECIALIZADOS

Otimização do
P&D próprio
e novas parcerias.



Home

Produtos e serviços

Centros de custo

Fornecedores

Empresa

Filial

Moeda

Ano Base

Período

Recorrência

Filtrar

Gastos

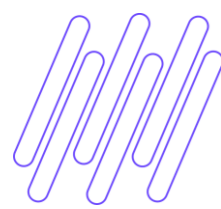
11.43BI



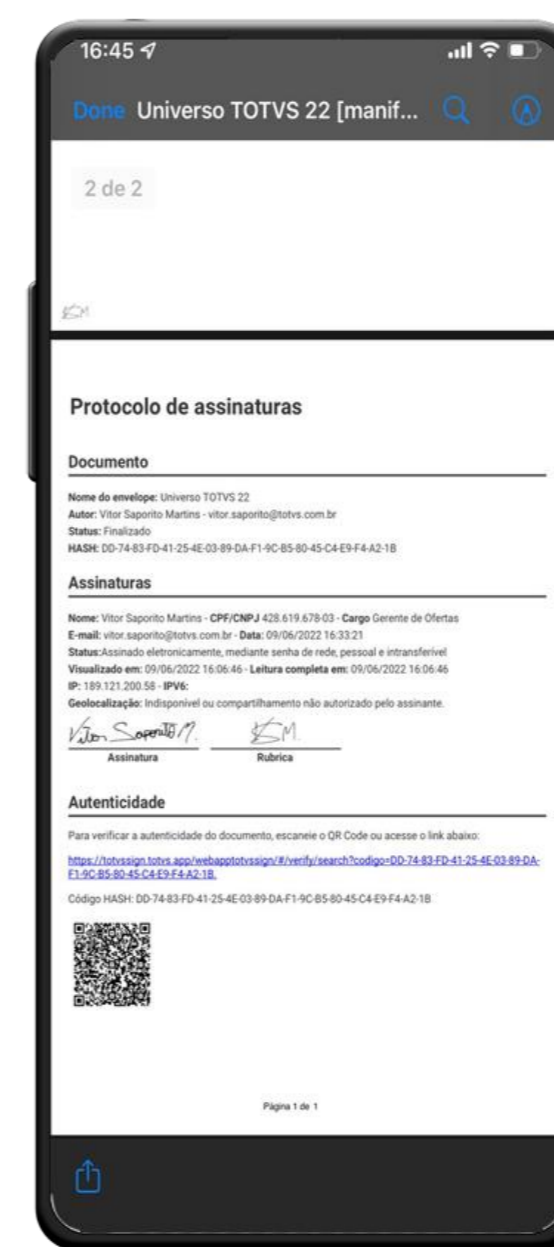
2021
86.46BI

Principais Centros de Custo





TOTVS ASSINATURA ELETRÔNICA



Notificações

O signatário recebe a notificação via push



Login

Login utilizando biometria, facilitando o dia a dia da alta gestão



Assinatura Simplificada

Assinatura realizada de forma simples e rápida.



Protocolo de Assinatura

O protocolo de assinatura garante que o documento seja validado caso necessário

Agilidade / Economia



- Até **82%** dos acordos são **concluídos em menos de um dia**, e 49% em menos de 15 minutos.
- O TAE promove ganhos expressivos **reduzindo custos** de impressão, motoboy, correios, tempo, etc...

Segurança

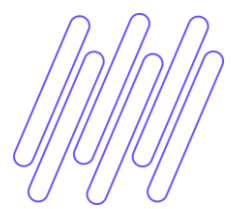


- Documentos são **criptografados**, gerando um código único para cada documento.
- Trilha de **auditoria completa** para cada assinatura

Integrações



- O TAE é **integrado nativamente** com as principais soluções TOTVS, além de disponibilizar **APIs** para demais conexões



ONCOLOGIA ESPECIALIZADO

Bem-vindo

EO ATENDIMENTO 0 | UNID. INT-1º ANDAR, LEITO 105 PARTICULAR

ATENDIMENTO ABERTO

+ Alergias / Alertas

Oncologia

Tratamentos Quimioterapia

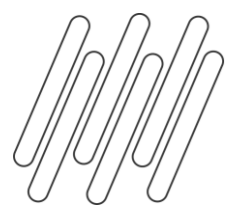
Finalidade protocolo Seleccione

Buscar protocolo Busque pelo protocolo desejado Adicionar

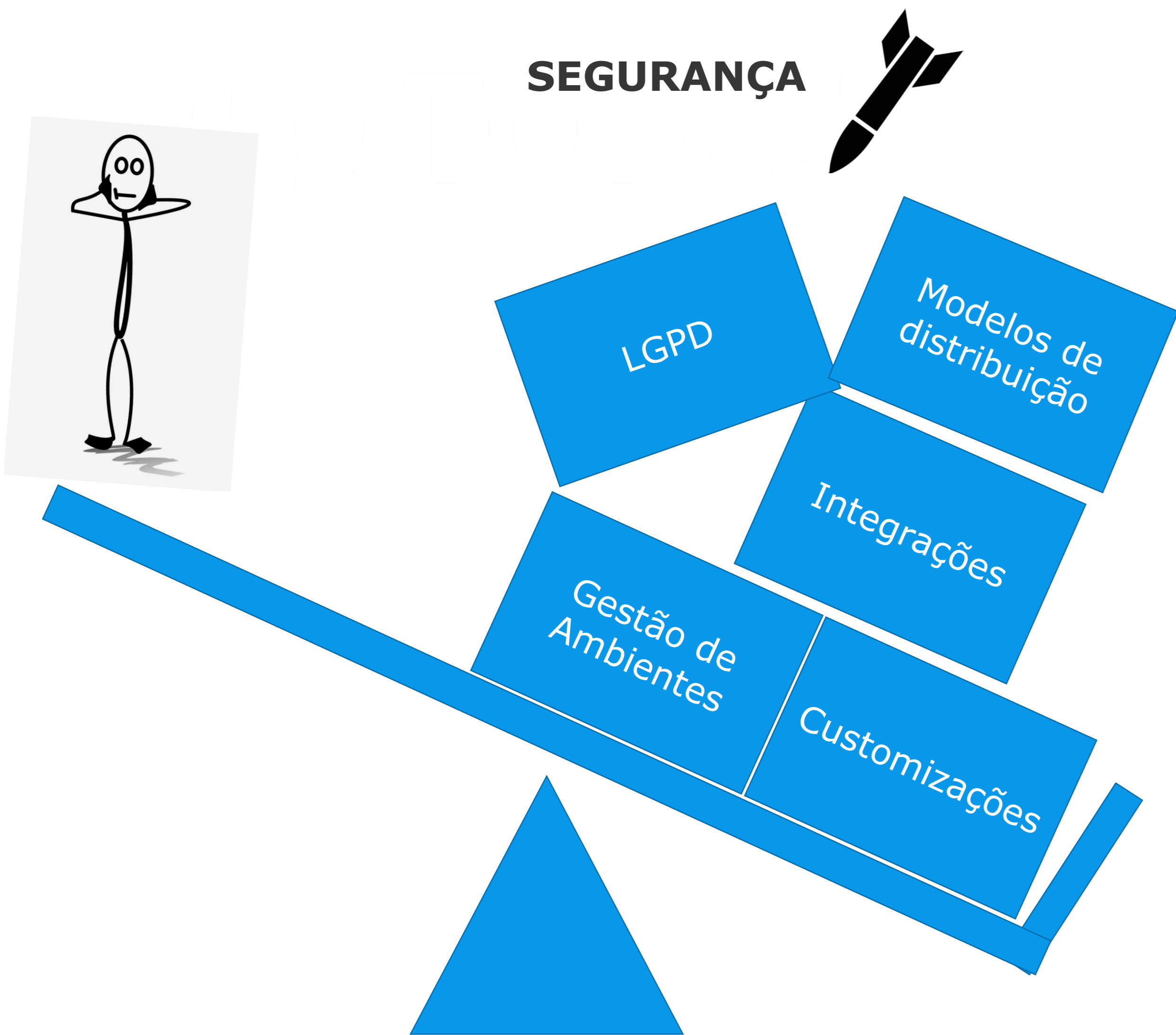
Histórico de tratamentos

Lista de protocolos

Adicione um protocolo para visualizar



Controle do TCO



- **Foco do cliente em seu negócio**
- **Projetos mais enxutos, com ganhamos tangíveis**
- **TOTVS como parceiro tecnológico**
- **Entrega de serviços mais digitais e eficientes**



Thiago Soares de
Oliveira
Opções ▾

HOME

PRODUTOS ▾

Protheus

RM

License Server

TSS

Carol Connect

TAF

Datasul

SFA

Winthor

TRUST CENTER

JANELA DE
MANUTENÇÃO

SUPORTE AO CLIENTE



Linha
RM

Ambiente Operacional

RM TECE01

ID: 135196

Criado em:
04/03/2022 12:38

Produção

Ambiente Operacional

vendas-producao

ID: 131285

Criado em:
08/11/2021 17:38

Produção

Ambiente Operacional

vendas-dev

ID: 131284

Criado em:
08/11/2021 17:38

Desenvolvimento

TVENDAS2 -CVENDAS2 -Vendas - TCloud 2 -RM TECE01

Meu Ambiente

Editor SQL

Logs

Monitoramento

Ações Executadas

Histórico de monitoramento

Monitoramento em tempo real

Instância Principal

Estado: escutando...



1:34



Ampliação do Mercado endereçável de Gestão

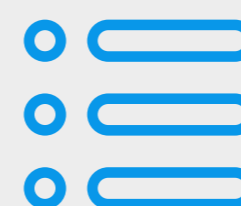


Distribuição

Consolidação

Foco

Escalabilidade



TCO menor

Soluções completas

Implementações **mais rápidas**

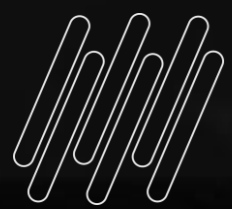
Gestão inteligente das ferramentas



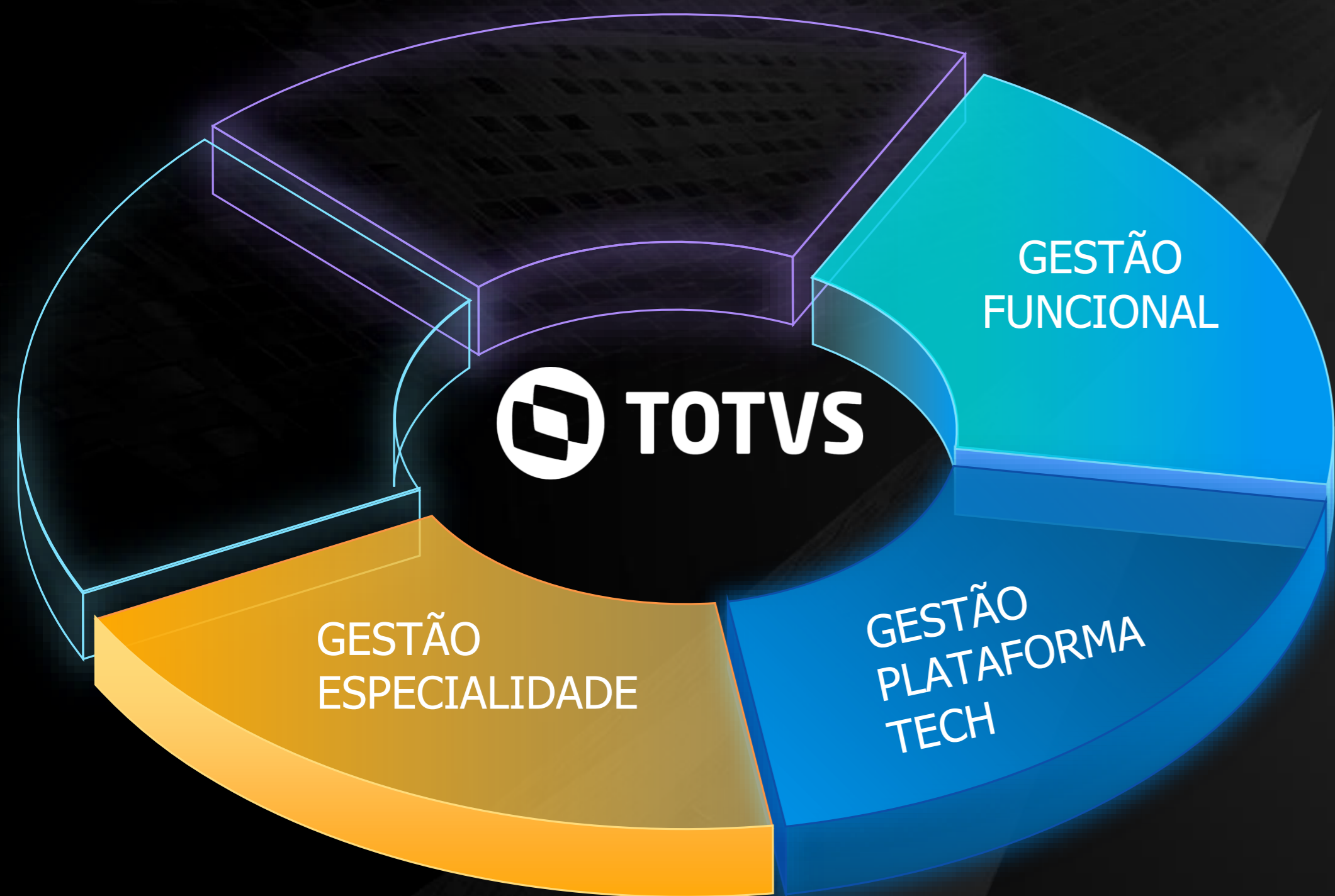
Expansão em new names

Crescimento com os clientes

+80% de quantidade de new name 2021 / 2020



EVOLUÇÃO -> QUALIDADE -> SATISFAÇÃO



Evolução Funcional



Engenharia e DEVSECOPS



UX / UI



Metodologia Ágil



Jornada Cloud



Suporte + CS



Evolução Tecnológica



Comunicação e Relacionamento

**Aumento de 22 pontos no NPS
MAI/2020 -> MAI/2022**



Juliano Tubino

Vice-Presidente de Estratégia e Novos Negócios

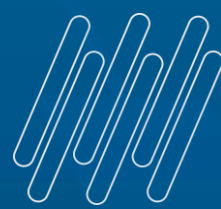
- Novos Negócios & Parcerias
- Dimensões Techfin & Business Performance
- Plataformas de Micro e Pequeno Negócio
- iDEXO
- Marketing



DIMENSÃO BUSINESS PERFORMANCE

» Juliano Tubino

◀ 2022/junho



COMO A TOTVS ESTÁ
AJUDANDO
OS CLIENTES A

CRESCER
SEUS RESULTADOS





JORNADA DE TODA EMPRESA PARA

CRESCER E ALAVANCAR RESULTADOS

CONHECER

ENGAJAR

RELACIONAR

VENDER MAIS

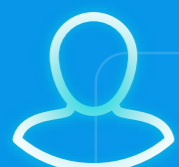


CLIENTE IDEAL

49



MOTUZ



Entre **28 e 50 anos**
Casado
Superior Completo
Residente na região **Centro-oeste**



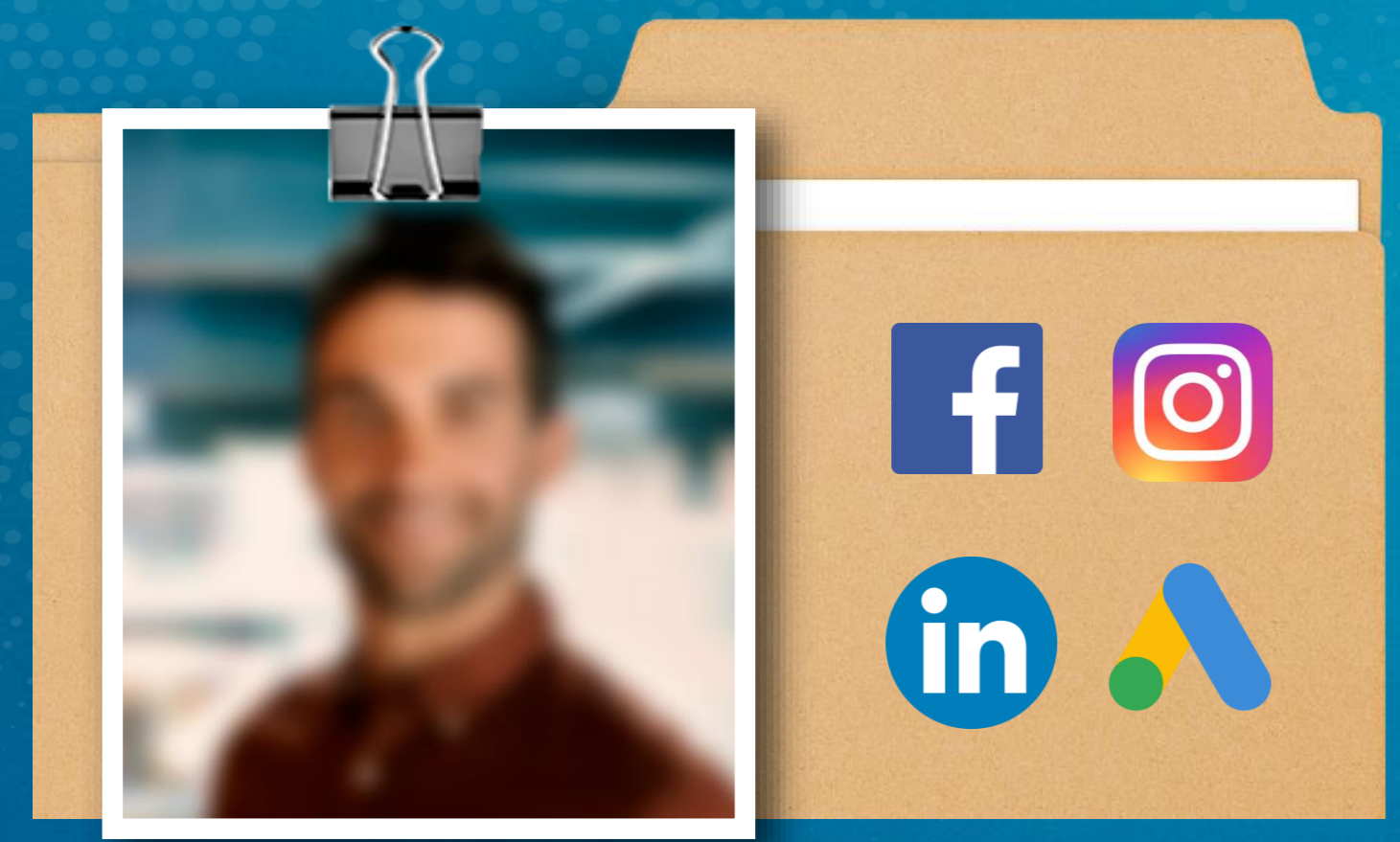
RENDA • Acima de R\$ 15.000



INTERESSES

Motos
Aventura
Novidades Tecnológicas
Soluções ecológicas e sustentáveis





MARCELO PEDROSO

Email:
marcelo.pedroso@alimentosn.com.br

Empresa:
Alimentos Naturais

CONHECER

Auxiliar as empresas a encontrar a

PESSOA CERTA no
MOMENTO CERTO
no **CANAL CERTO**

35 anos
Casado

Mora em
Belo Horizonte, MG

Interesses:

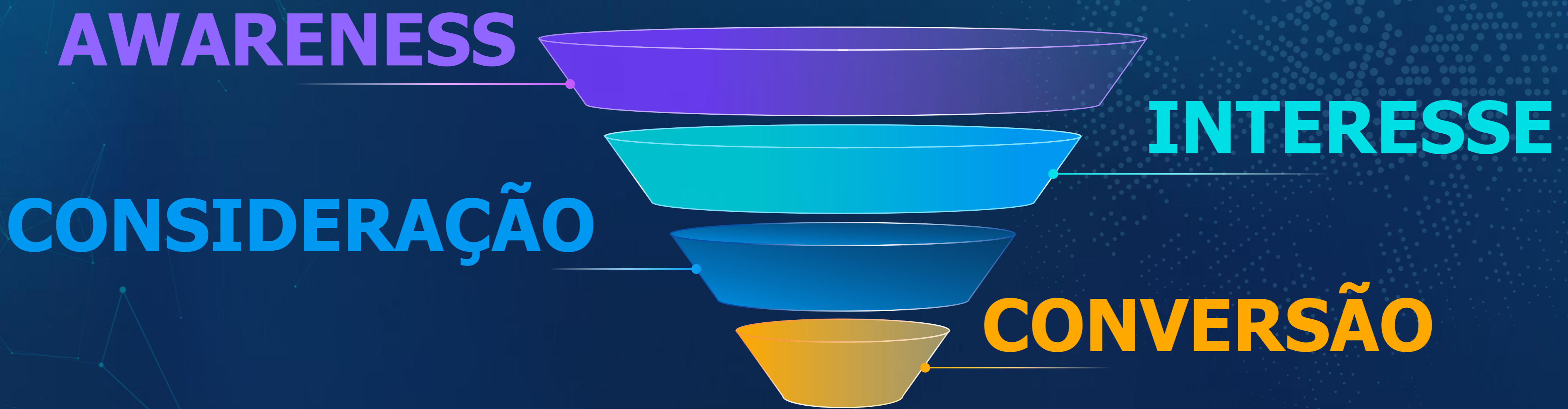
- Motos
- Aventura
- Novidades tecnológicas
- Soluções ecológicas e sustentáveis

Formado em **Administração**

Renda
R\$18.500



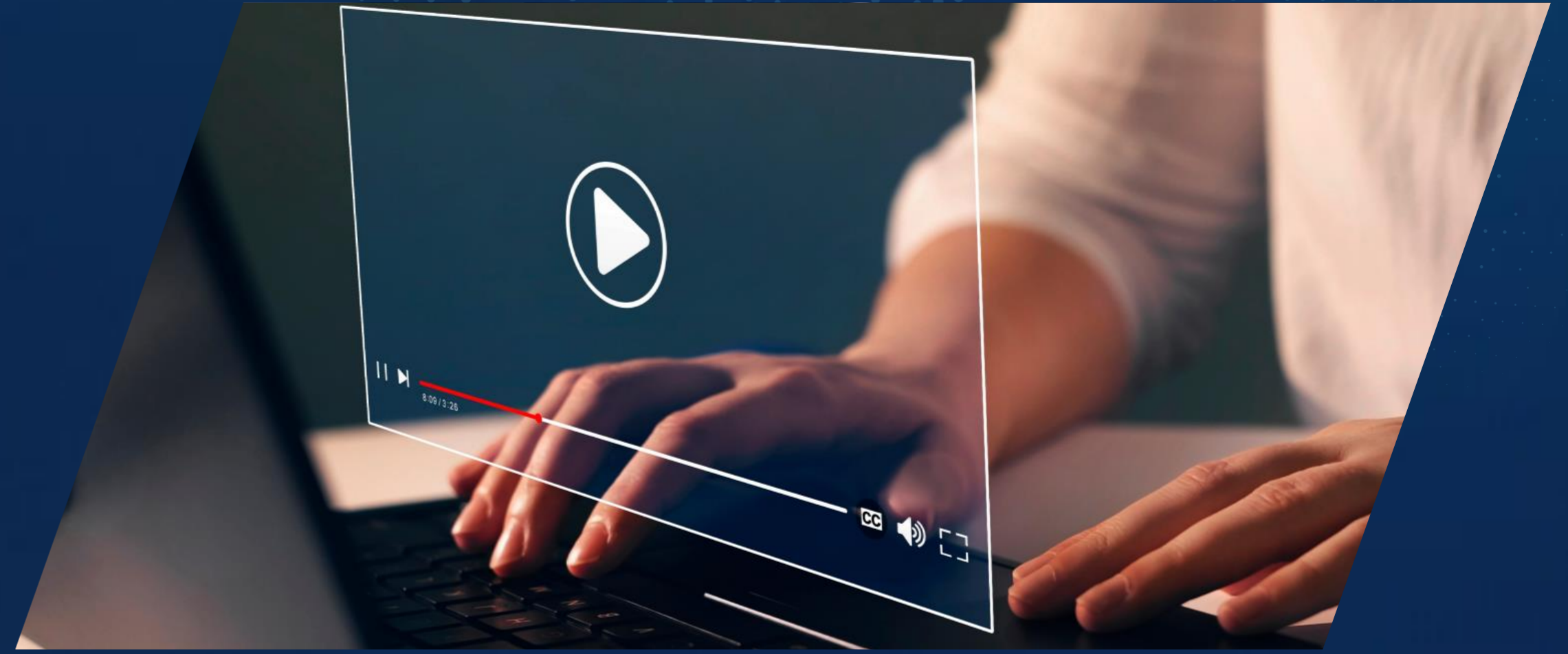
ENGAJAR E RELACIONAR





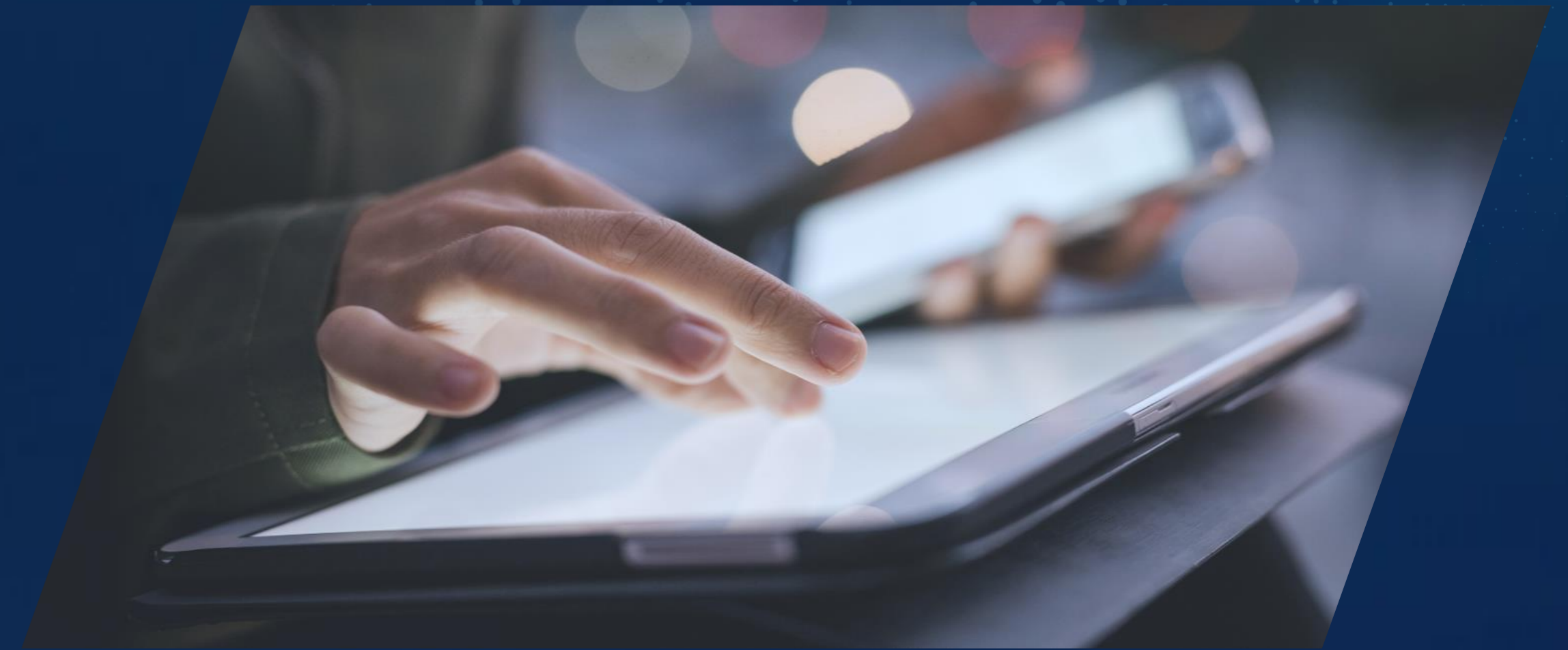
AWARENESS

**VÍDEO
INSTITUCIONAL
DA MARCA**





EBOOK
SOBRE VEÍCULOS
NÃO POLUENTES



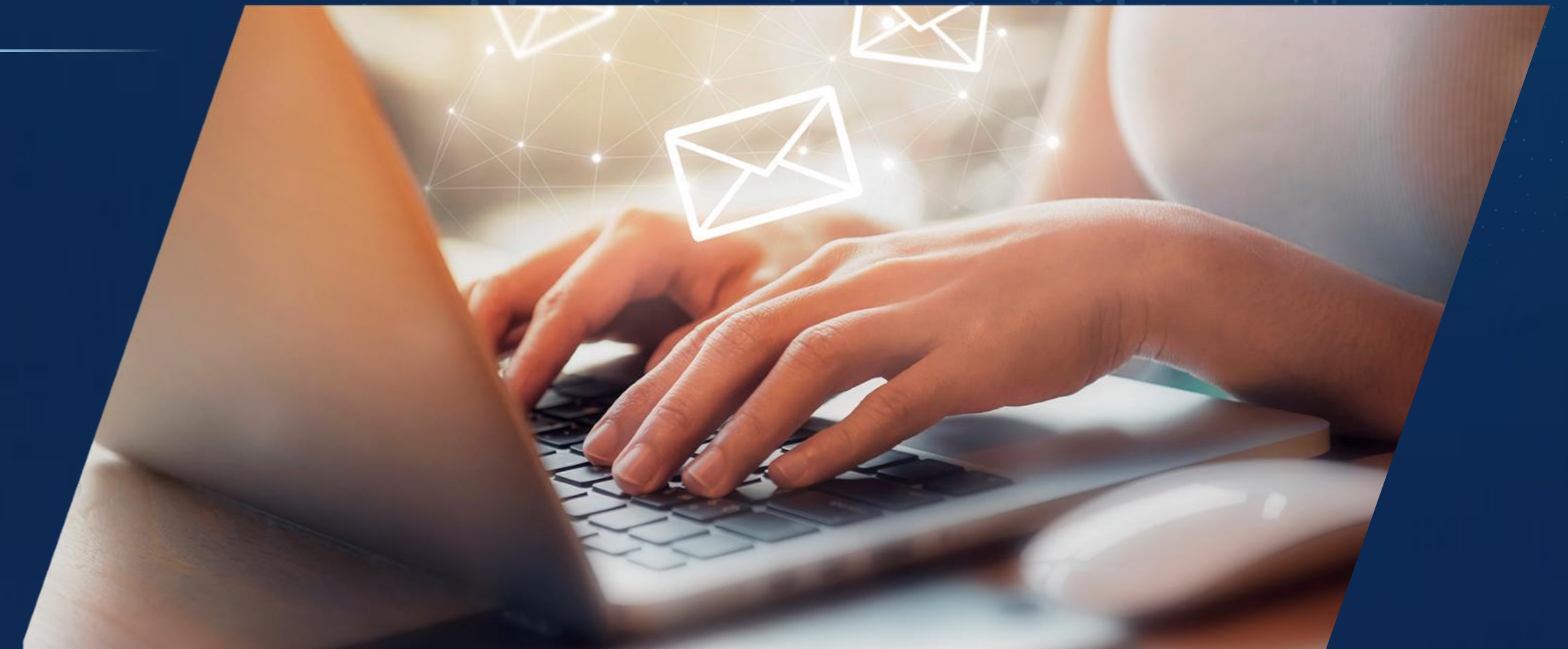


VISITA AO SITE PARA CONFERIR FUNCIONALIDADES





DISPARO DE EMAIL COM NOVIDADES DE PRODUTOS

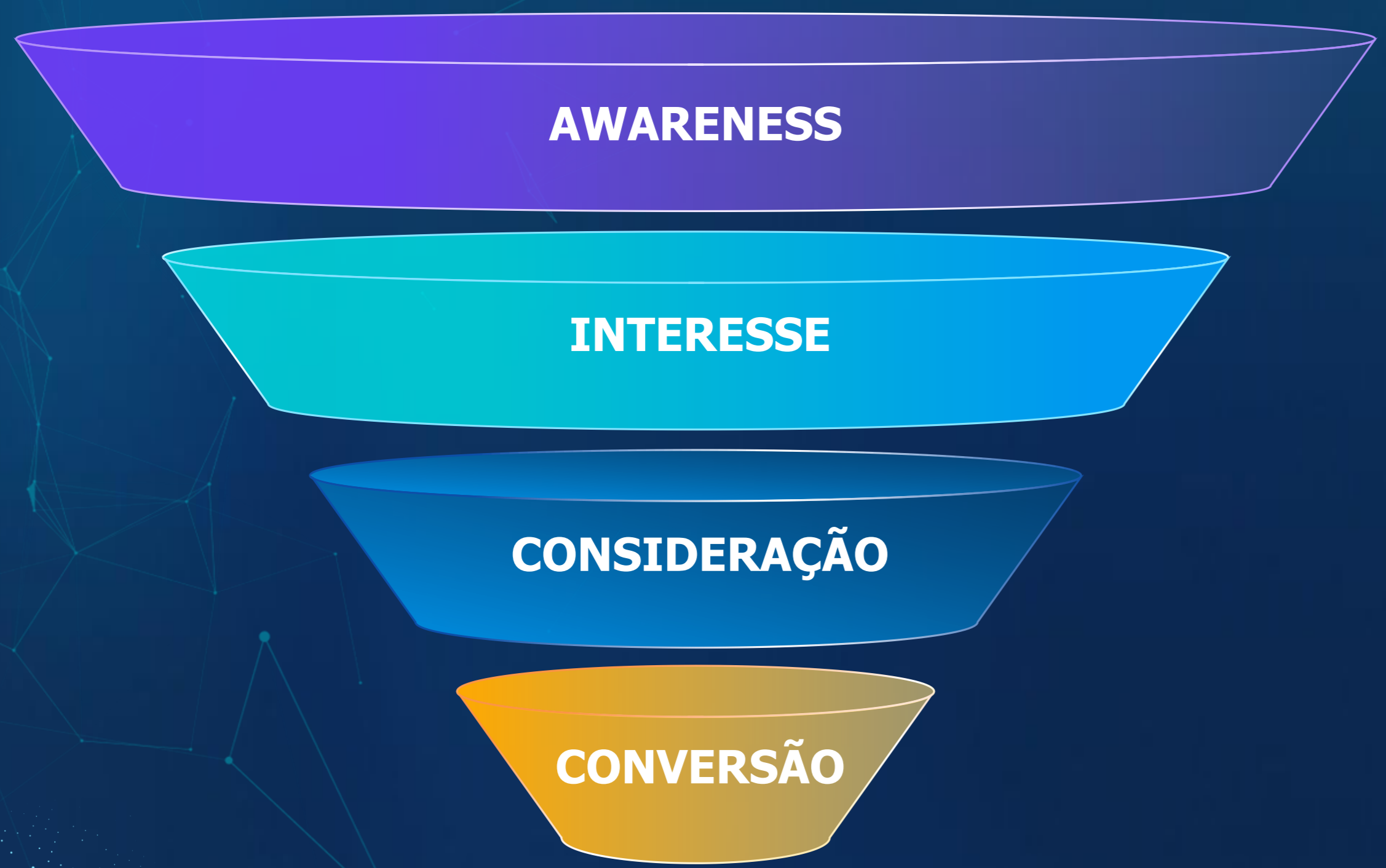




MARCAR UM **TEST DRIVE**



CONVERSÃO



ENGAJAR E RELACIONAR

PLANEJAR E MEDIR
EXPERIÊNCIAS
DE MAIS SUCESSO



EVOLUIR

O ENTENDIMENTO E INTENÇÃO DE COMPRA DO SEU PRODUTO OU SERVIÇO DE FORMA **DIGITAL E ALTAMENTE ESCALÁVEL**



MOTUZ

Carrinho (0)

Entrar



COMPRAR



MOTUZ

Carrinho (1)

Entrar

À VISTA

PARCELAR



PAGAR



VENDER MAIS

MOTUZ

Carrinho (1)

Entrar

**COMPRA FINALIZADA
COM SUCESSO!**





VENDER MAIS

NO **MOMENTO CERTO**,
CRIAR **EXPERIÊNCIAS INCRÍVEIS**
E NÃO PERDER NENHUMA
OPORTUNIDADE DE VENDA

MOTUZ

Carrinho (1)

Entrar

**COMPRA FINALIZADA
COM SUCESSO!**





Estamos montando um

ECOSSISTEMA DE SOLUÇÕES

de business performance

CONHECER

ENGAJAR

RELACIONAR

VENDER MAIS

LÍDERES ABSOLUTOS

EM CADA UMA DAS CATEGORIAS





300 MI
DE URLS MAPEADAS

800
AUDIÊNCIAS SUPER SEGMENTADAS
PARA O MERCADO

3,5BI
DE REGISTROS POR DIA

4.600
PIPELINES PROCESSADOS POR DIA

50%
INCREMENTO NO SUCESSO DE
PUBLICIDADE ONLINE



+35.000
CLIENTES

3,4 MI
CONVERSÕES POR DIA

370 MI
LEADS NA BASE

2.000
AGÊNCIAS PARCEIRAS

3x
MAIS VENDAS



+10,3 BI
DE GMV EM B2C SÓ NO 1T22

+54%
AUMENTO NA TAXA DE
CONVERSÃO

PRESENTE EM
+38 PAÍSES

3.200
LOJAS ONLINE

LÍDER GLOBAL
DE DIGITAL COMMERCERCE B2C



42%

CRESCIMENTO EM RECEITA

30%

CRESCIMENTO EM CLIENTES

1ª CDP

PREPARADA PARA UM
CENÁRIO COOKIELESS

DEEP ANALYTICS

INTEGRAÇÃO ENTRE O MUNDO
ONLINE + CUSTOMER BEHAVIOR
COM DADOS TRANSACIONAIS
DOS ERPS/PDV



+1,5 BI

EMAILS ENVIADOS
MENSALMENTE

2 MI

LEADS POR MÊS

108%

NET VER RETENTION
CLIENTES MULTIPRODUTO

CONVERSATIONAL

+WHATSAPP

EVOLUÇÕES EM PRODUTO



+158%

CRESCIMENTO DE RECEITA
OPERACIONAL LÍQUIDA

+217%

CRESCIMENTO DE
RECEITA VARIÁVEL

240%

CRESCIMENTO NO GMV
DOS CLIENTES

600+

CLIENTES E PROJETOS

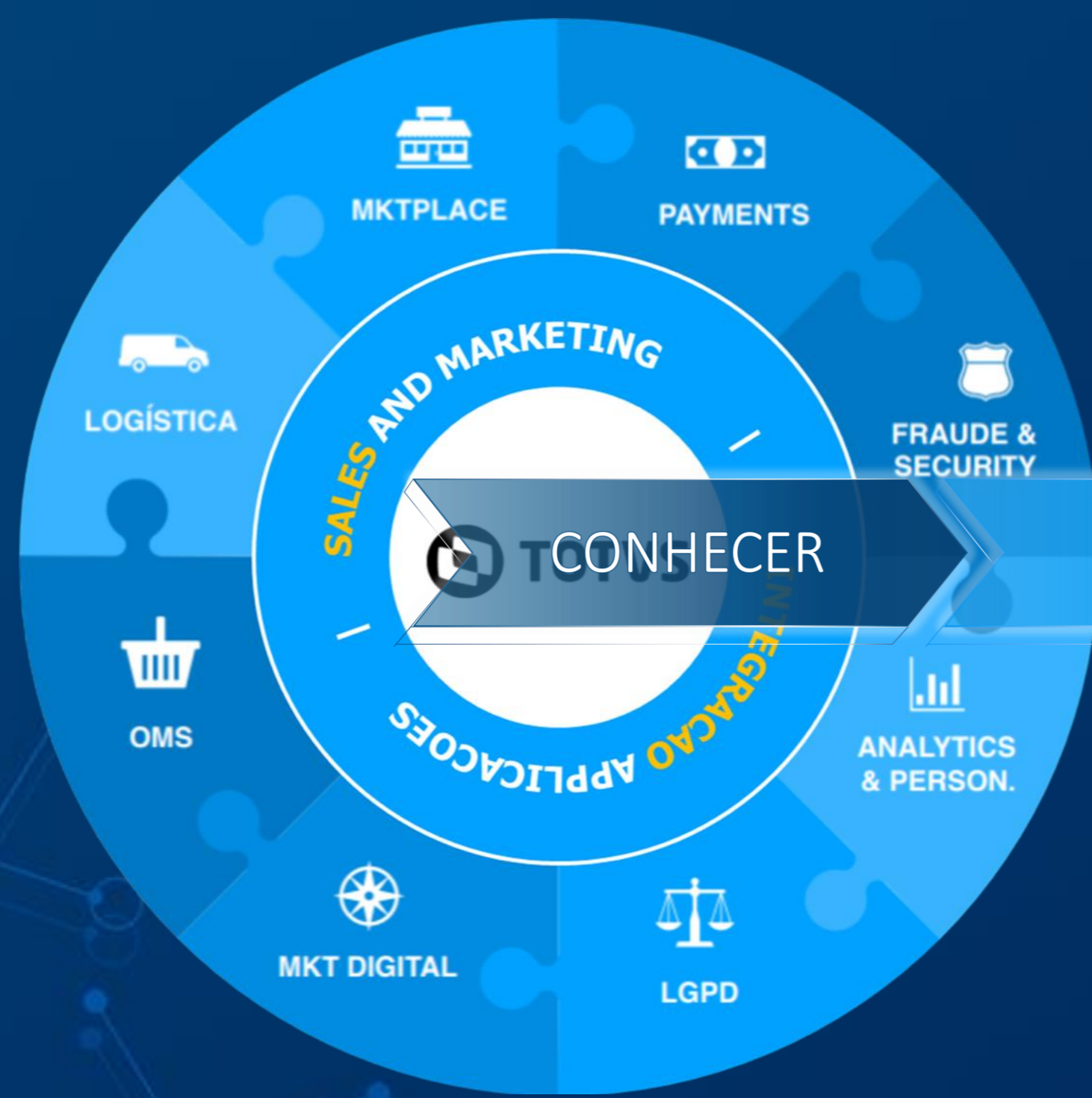


**MAIS PROFUNDIDADE EM
CADA CATEGORIA**

**MAIS SINERGIA ENTRE
DIMENSÕES
E ECOSSISTEMAS**



MAIS PROFUNDIDADE EM CADA CATEGORIA



FOCO NA CRIAÇÃO DE UMA ALIANÇA (M&A + PARCERIAS PARA UM ECOSSISTEMA COMPLETO DE SOLUÇÕES ALÉM DA PLATAFORMA DE E-COMMERCE)



- INTEGRAÇÃO ENTRE SOLUÇÕES
- INTEGRAÇÃO COM MARKETPLACES
- LOGÍSTICA E PAGAMENTOS
- OMNICALIDADE (VENDAS E ATENDIMENTO)



MAIS **SINERGIA** ENTRE DIMENSÕES E ECOSSISTEMAS

**NOVAS OFERTAS RD E TAIL PARA
CLIENTES TOTVS**

**CAPABILITIES DE SERVIÇOS
NO CANAL DE DISTRIBUIÇÃO –
ORGÂNICO E M&A NAS FRANQUIAS**

**TAIL COMO ACELERADOR NA
ESTRATÉGIA DE DADOS**

**CROSS-COLLABORATION ENTRE
TIMES DE PRODUTO**



NÃO PERCA!





NÃO PERCA!



PALESTRAS NAS TRACKS



DIA 14

RD STATION

AUTOMAÇÃO DE MARKETING E VENDAS
Crescimento previsível: o que é e como atingir?

TRACK 3

13:00

VTEX

E-COMMERCE
Saiba como as empresas estão crescendo e sendo mais competitivas no digital commerce

TRACK 3

15:00

DIA 15

TAIL

INTELIGÊNCIA DE DADOS
A revolução dos dados

TRACK 3

11:00

TAIL

INTELIGÊNCIA DE DADOS
Inteligência de dados na prática: conheça melhor o seu cliente e alcance melhores resultados

TRACK 5

13:00

RD STATION

AUTOMAÇÃO DE MARKETING E VENDAS
O que não pode faltar em Marketing e Vendas para alcançar o crescimento previsível

TRACK 3

15:00

VTEX

E-COMMERCE
A transformação digital no mercado da moda e beleza: da indústria ao varejo

TRACK 3

16:00



Eduardo Neubern
Diretor Executivo da
Dimensão Techfin



Mauro Wulkan
CEO Supplier



DIMENSÃO TECHFIN

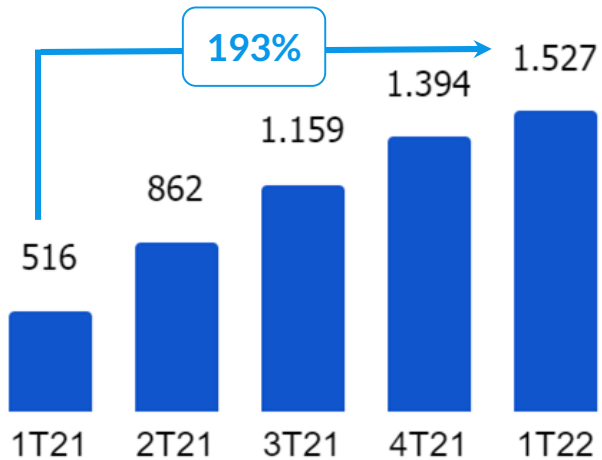
» Eduardo Neubern / Mauro Wulkan

◀ 2022/junho

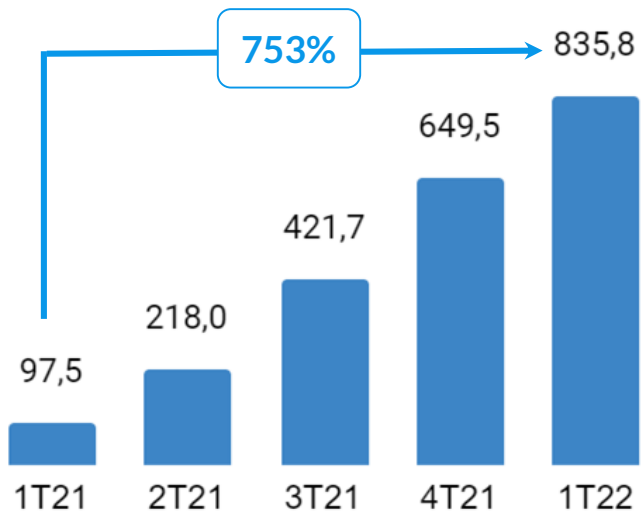
OFERTAS TECHFIN - KPIS OPERAÇÃO ATUAL



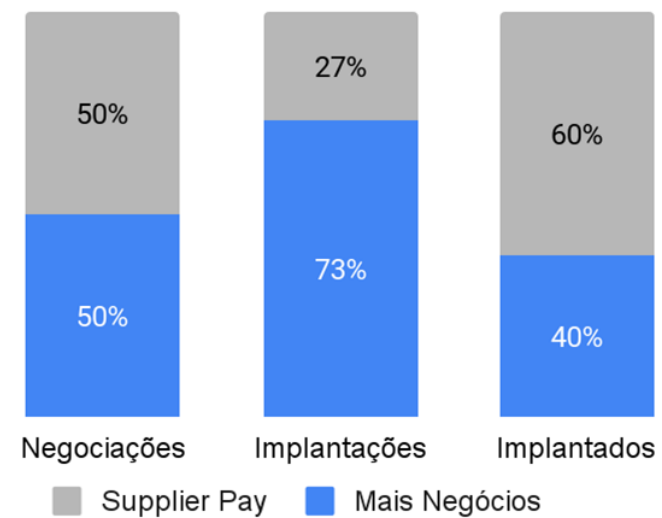
#Contratos Assinados (Acumulado)



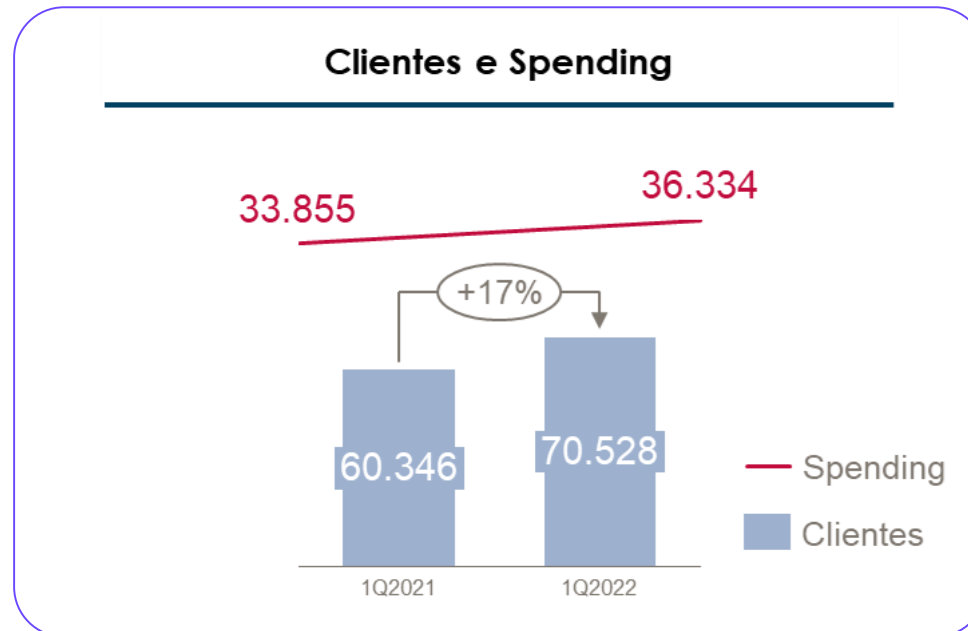
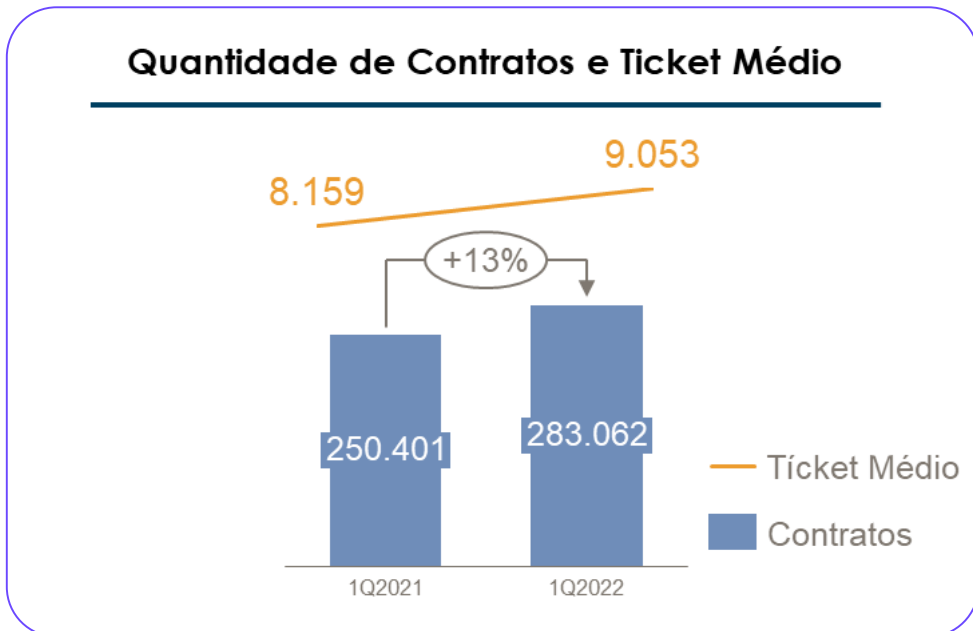
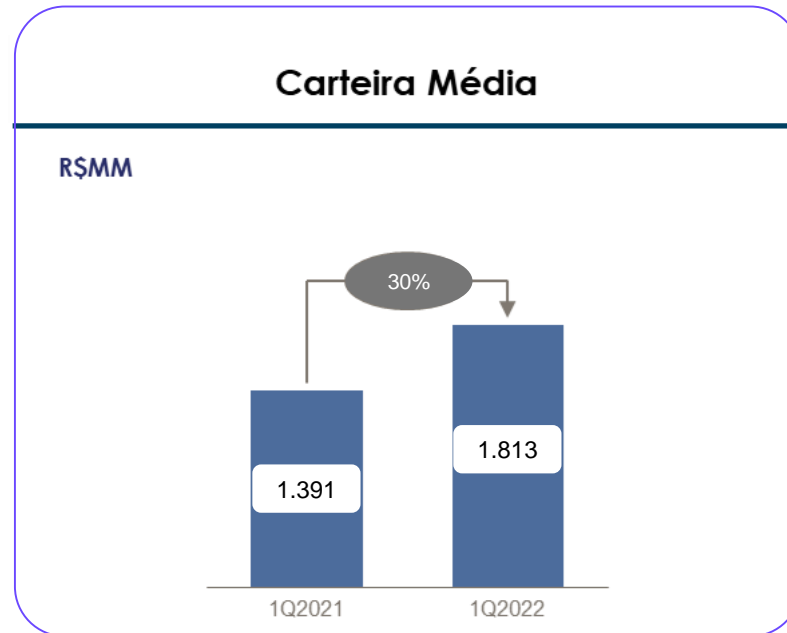
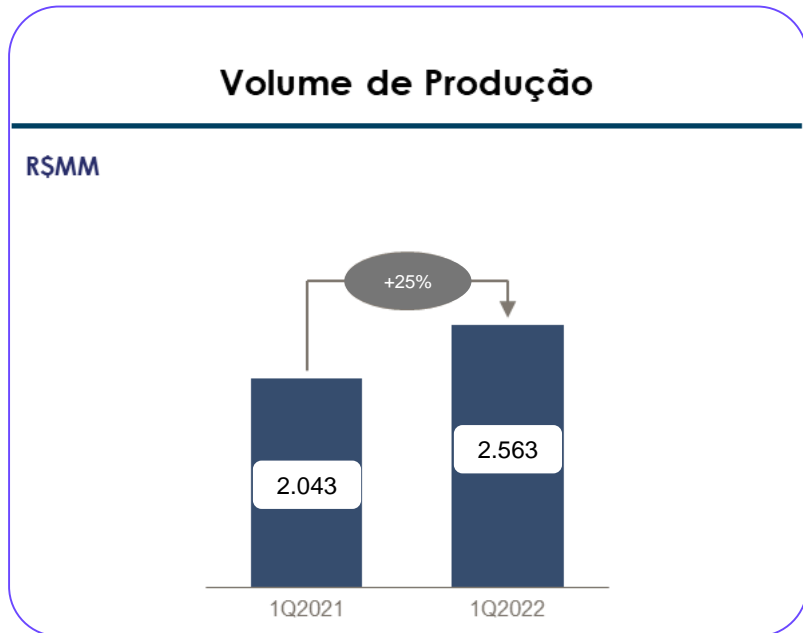
Volume Acumulado Originado (R\$ mil)



Representatividade Mais Negócios x Supplier Pay 1T22



EVOLUÇÃO SUPPLIER - KPIS OPERAÇÃO ATUAL



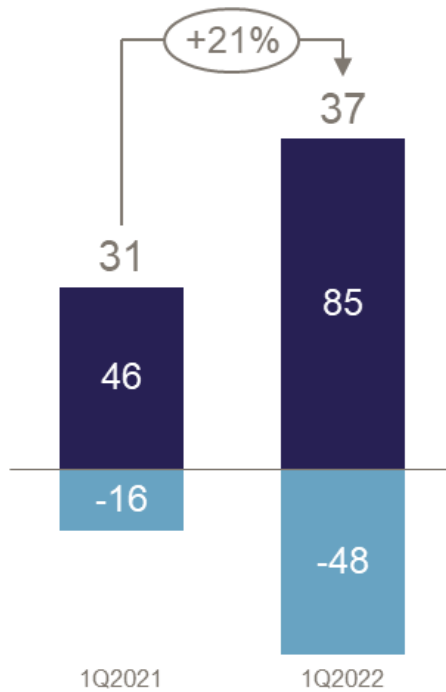
EVOLUÇÃO SUPPLIER - KPIS OPERAÇÃO ATUAL



Receita Líquida de Funding*

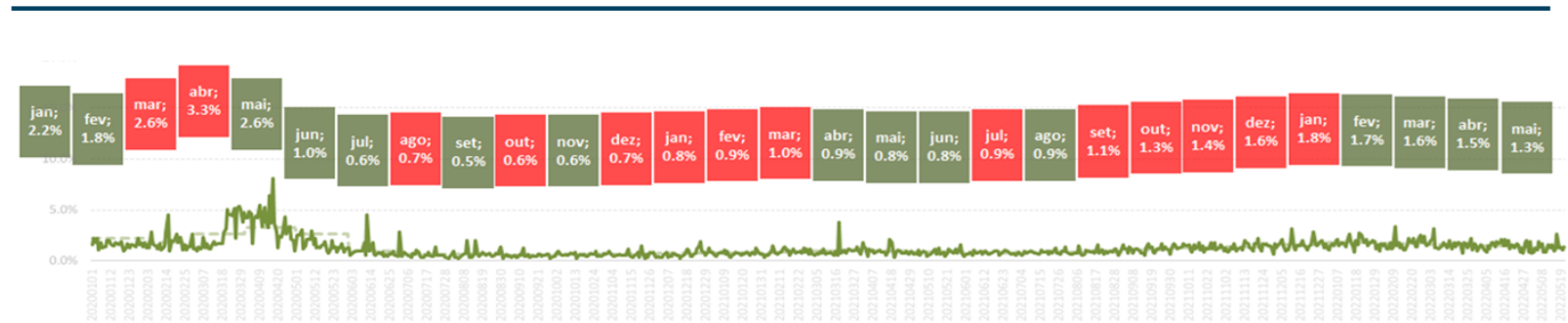
* Sem efeitos temporais

R\$MM

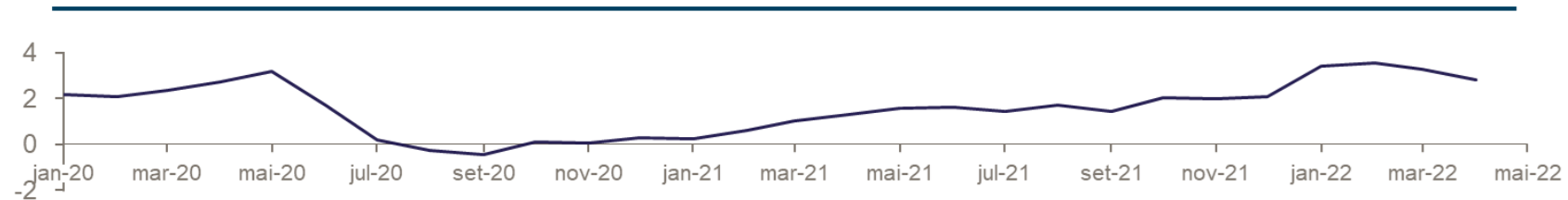


Receita Funding

INAD Over 10 dias



PDD contábil (R\$ MM)

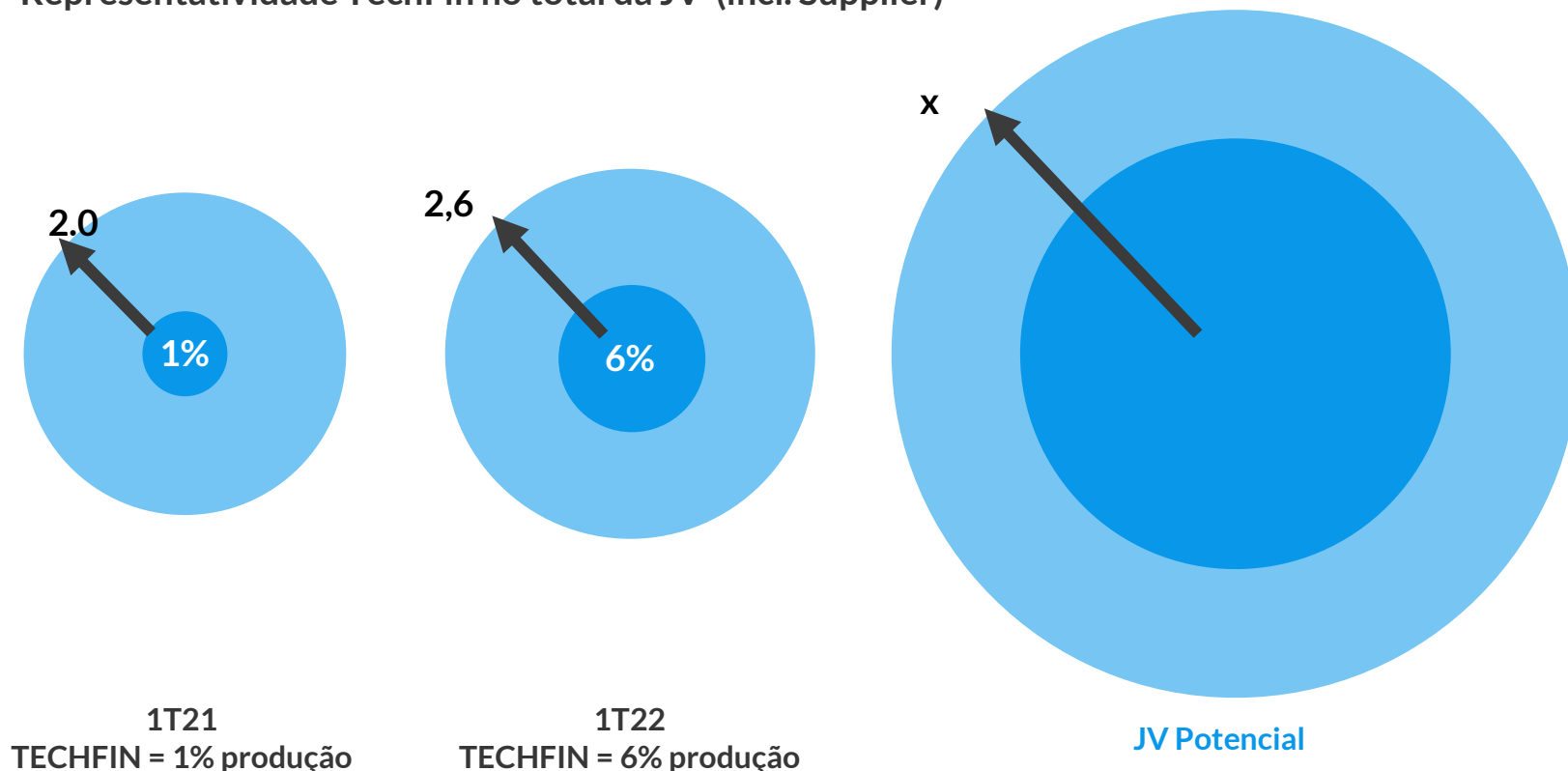


JV TECHFIN | OPORTUNIDADE




Ativos complementares catalisam crescimento e criação de valor na JV



Representatividade TechFin no total da JV (incl. Supplier)



Vetores de Crescimento: ganhos de eficiência, novos negócios e distribuição escalável...

-  **1. Início da operação: FUNDING** competitivo, abundante e previsível trazem ganho de **EFICIÊNCIA**, em especial para Supplier, que segue crescendo
-  **2. Combinação única de dados, tecnologia, expertise e produtos** impulsionam desenvolvimento de **NOVOS NEGÓCIOS**, ampliando ambição e acelerando roadmap para os clientes da **TECHFIN**
-  **3. DISTRIBUIÇÃO:** alavancagem da **MÁQUINA DE VENDAS** TOTVS combinada com canais **DIGITAIS** (E.G. **PAINEL FINANCEIRO**) e produtos integrados resultam em menor CAC, maior SHARE/LTV. Nesse estágio a perna **TECHFIN** pode, eventualmente, passar a representar a maior parte das receitas da JV.

JV TECHFIN | PAPÉIS DOS STAKEHOLDERS



Sócios apoiam em suas competências-chave, JV foca nas atividades core do negócio



TECHFIN

- Acesso à base
- Envio de dados
- Acesso aos canais
- Integração

Itaú não tem acesso à base, dados ou canais

- Estrutura segue autônoma
- Eficiência de funding
- Expansão da carteira (dentro e fora da TOTVS)
- Novas oportunidades em crédito B2B

- Estrutura autônoma
- Go-to-market
- Produtos, Tech, Dados
- Vendas/Marketing
- OPS/CS/CX/UX
- Crédito/Cobrança

- Funding (incl. SUPPLIER)
- Suporte Produtos Financeiros
- Expertise Financ/Regulatória
- Consolida FIDC



 AUTONOMIA Operacional


 LIBERDADE

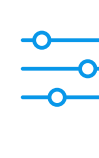
 AGILIDADE


 COMPETITIVIDADE



 **FOCO** - Modelo/política de crédito **próprios**
Painel Financeiro dentro da JV

 Buscar nos sócios e no mercado
produtos/funding mais competitivos

 **VELOCIDADE** - atividades **CORE** na JV
Painel, Produtos/UX, Analytics
SLAs contratuais com os sócios

 Serviços dos sócios a **custo**
Economias de **escala**

OBRIGADO



Relações com Investidores

+55 (11) 2099-7773
+55 (11) 2099-7089
ri@totvs.com.br

- 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.youtube.com/totvs)



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

[#SOMOSTOTVERS](https://twitter.com/totvs)

