

AGENDA

Dennis Herszkowicz
CEO

Tecnologia é
essencial

Slides 2 a 13

Gilsomar Maia
CFO e DRI

Mercado potencial

Slides 14 a 16

Izabel Branco
VP RH

Capital Humano
impulsionando o crescimento

Slides 17 a 25

Alexandre Apendino
VP AR

Ciência de dados
em vendas

Slides 26 a 34

Gustavo Bastos
VP Plataformas

Plataformas e
tecnologia

Slides 35 a 44

Marcelo Cosentino
VP Segmentos

Softwares especializados
para o seu negócio

Slides 45 a 49

Juliano Tubino
VP Biz Performance

Tecnologias que impulsionarão
o crescimento das empresas

Slides 50 a 64

Eduardo Neubern,
Diretor exec. Techfin

Techfin hoje versus
Techfin amanhã

Slides 65 a 75



A GENTE ACREDITA
QUE TODO MUNDO PODE
CRESCER!

NOSSA CRENÇA

E **TRABALHAMOS**
JUNTOS

PARA ISSO!



NOSSA VISÃO

PARA NOS TORNARMOS O
TRUSTED

ADVISOR

MELHORAR O

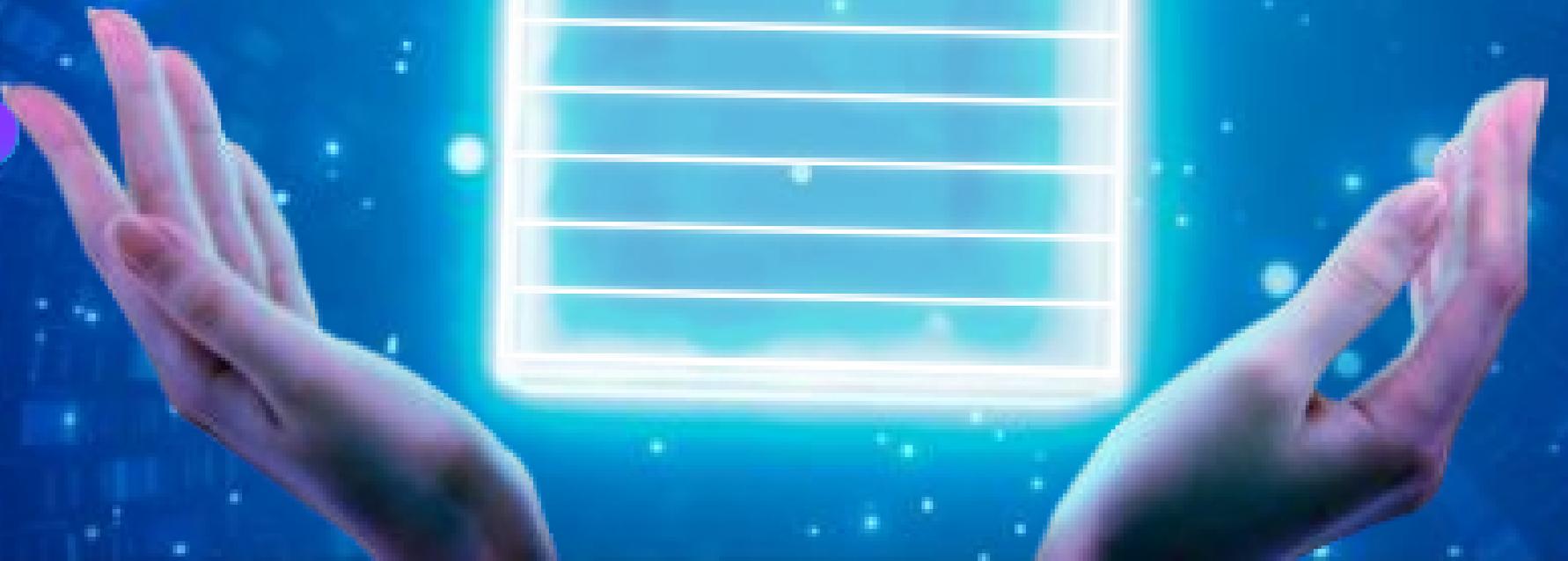
**RESULTADO DOS
NOSSOS CLIENTES**

**NOSSA PROPOSTA DE
VALOR**



COMO

FAZEMOS ISSO?



CONSTRUINDO UM
ÚNICO E INOVADOR

ECOSSISTEMA 3D

QUE, ATRAVÉS DA TECNOLOGIA, COMBINAMOS
SOFTWARE DE GESTÃO, APLICATIVOS DE BUSINESS
PERFORMANCE E SERVIÇOS FINANCEIROS



COMO SERÁ O
**NOSSO
PORTFÓLIO?**



TECHFIN



GESTÃO



**BUSINESS
PERFORMANCE**

COMO SERÁ O NOSSO PORTFÓLIO?



PAGAMENTOS

ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS

CRÉDITO PARA CLIENTES

PIX

CRÉDITO B2B2C

CRÉDITO FORNECEDOR

CAPITAL DE GIRO

CASH MANAGEMENT

CÂMBIO

INVESTIMENTOS

SEGUROS



ERP
RH / HXM
VERTICAIS
APLICAÇÕES



MARKETING

SALES

CONVERSATIONAL

GESTÃO DE RECEITA

DATA ANALYTICS

INTEGRAÇÃO

SERVIÇOS

SOCIAL

E-COMMERCE

OUTROS



POR QUE PODEMOS CONSTRUIR ISSO? E TALVEZ NINGUÉM MAIS POSSA



*Porque
focamos no SMB*



*Porque
somos verticalizados*



*Porque
somos grandes*



*Porque
fomos os pioneiros*



*Porque o ambiente regulatório
mudou*



*Porque temos
vantagem tecnológica*

QUAIS SÃO NOSSOS OBJETIVOS?



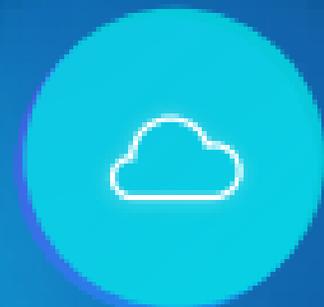
*Multiplicar
nosso mercado endereçável*



*Aumentar
nossas vantagens
competitivas*



*Melhorar ainda mais nossa
retenção de clientes
e anexar taxas*



*Ser líder no uso
de nuvem,
Big Data e IA*



*Continuar
melhorando
as margens*



*Transformar a
TOTVS para os próximos
20 anos*

LIDERAR NO USO DE

CLOUD BIG DATA E IA



CLOUD

Vendas para New Names com Cloud e Attach Rate Cloud

Cloud cresceu
2,8x nos L3Y



* O attach rate Cloud é medido levando em consideração somente a base de clientes com produtos do portfólio TOTVS já habilitado para a oferta de nuvem.
** São considerados todos os Grupos Empresariais que adotaram SW+Cloud na sua primeira compra de algum produto do Portfólio TOTVS.

BIG DATA

- Datalakes específicos de segmentos: Varejo, Logística e Hotelaria
- IMG - Índice de Maturidade de Gestão
- Iniciativas de Telemetria
- Modelos preditivos de Churn e Favorabilidade dos clientes
- Modelos analíticos para avaliação de oportunidades de vendas
- Informações transacionais alimentando modelos de crédito

IA

Pilotos internos visando automações, assertividade e ganho de produtividade,:

- geração de documentação
- code review entre desenvolvedores
- insights específicos sobre temas de suporte

AI ERP - Evolução das plataformas de ERP com Incorporação de IA, tornando-as ainda mais sofisticadas e assertivas.
Roadmaps entre 2023 e 2026.



O MOVIMENTO
TRANSFORMACIONAL É UMA
JORNADA DE
MÚLTIPLOS ANOS

ONDE ESTAMOS?

2019

Design

2020/21

Construção

2022

Teste

2023 EM DIANTE

Acelerar e Convergir

O QUE SIGNIFICA
ACELERAR
E **INTEGRAR?**

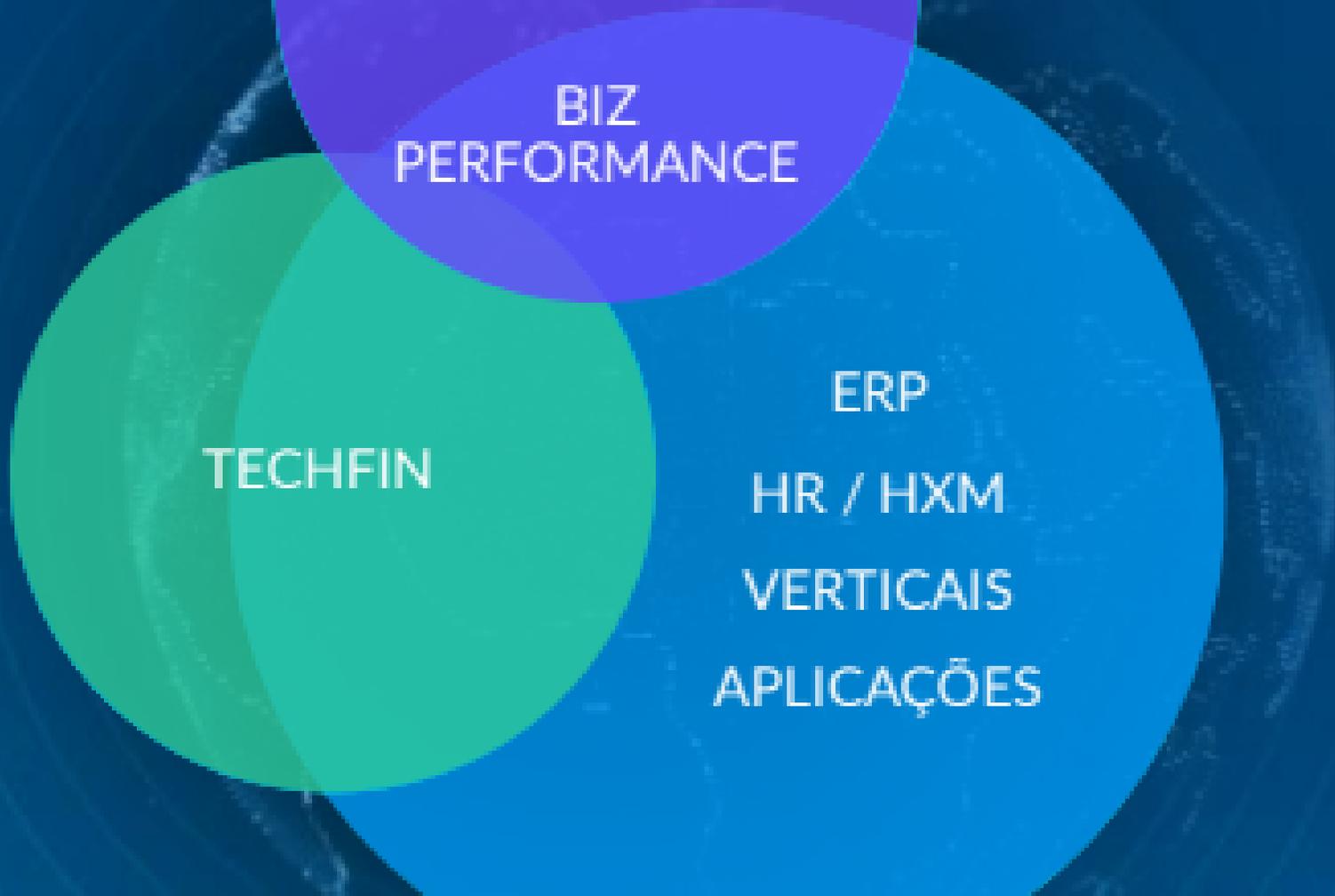
TECHFIN

ERP
HR / HXM
VERTICAIS
APLICAÇÕES

BIZ
PERFORMANCE



O QUE SIGNIFICA
ACELERAR
E **INTEGRAR?**



Duplo mandato: crescimento de receita com rentabilidade!

Receita Líquida
LTM **+R\$ 4,2bi**

Ger. Op. de Caixa
LTM **+R\$ 1,2bi**

Ger. Op. de Caixa /
EBITDA Ajustado
LTM **118%**



GESTÃO
Modelo Recorrente

BIZ PERFORMANCE
Modelo Recorrente + Transacional

TECHFIN
Modelo Transacional

PREVISIBILIDADE



CAPTURE DE
CRESCIMENTO DE
MERCADO



GESTÃO

21%

~x3

R\$36 bilhões

BUSINESS PERFORMANCE

48%

~x11

R\$47 bilhões

TECHFIN

21%

~x2

R\$162 bilhões

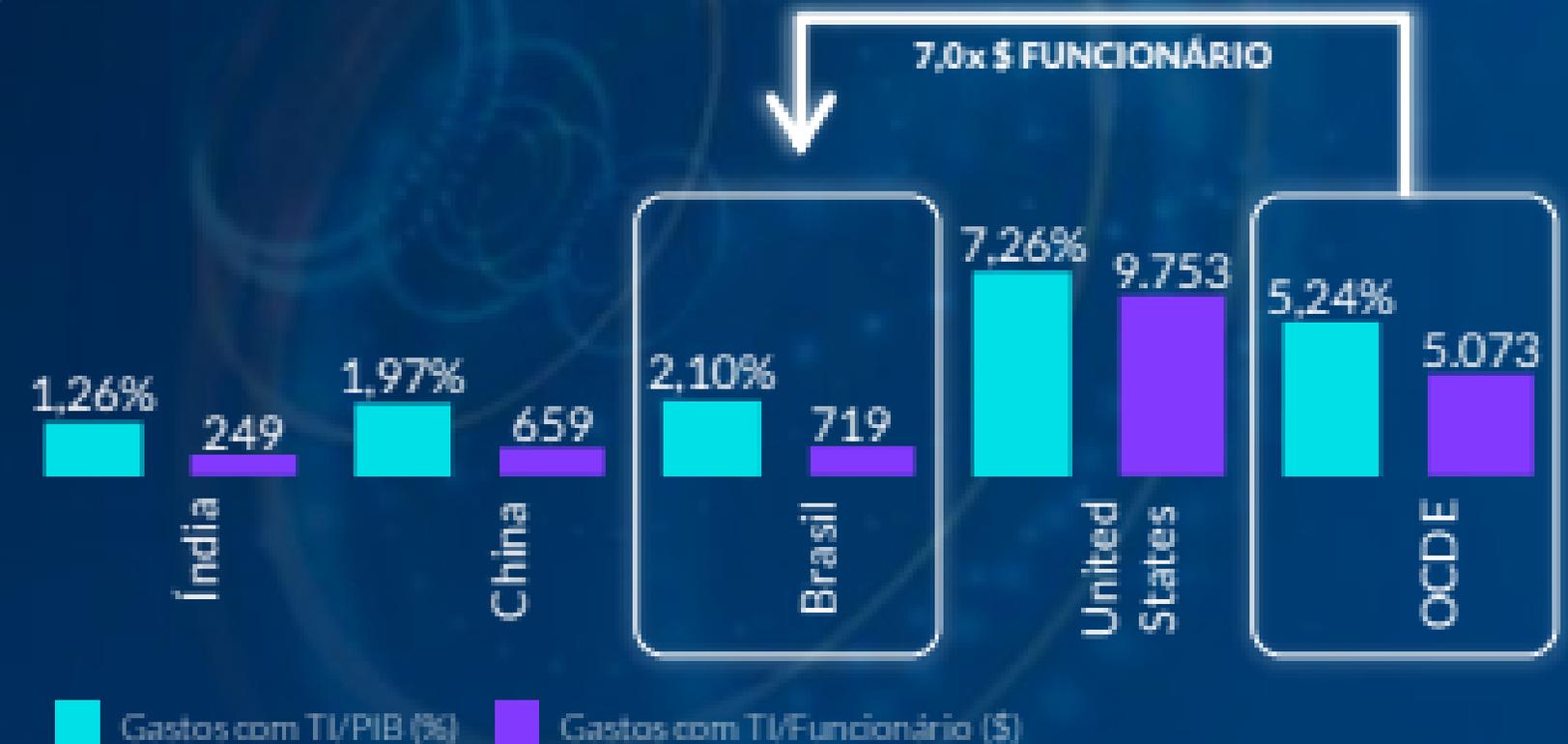
CAGR
(2020-22)

Potencial de expansão
do Mercado Atual

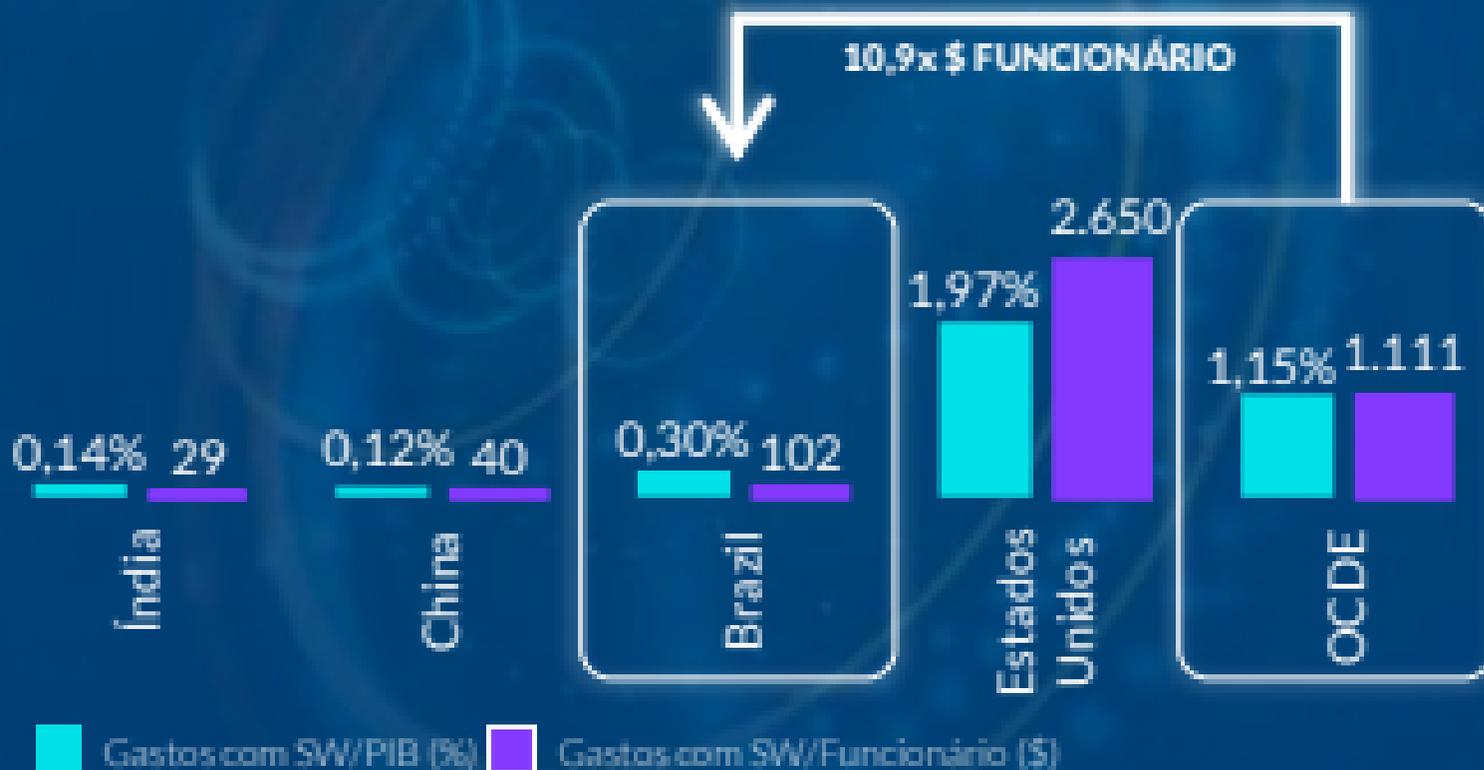
Mercado Potencial

2022

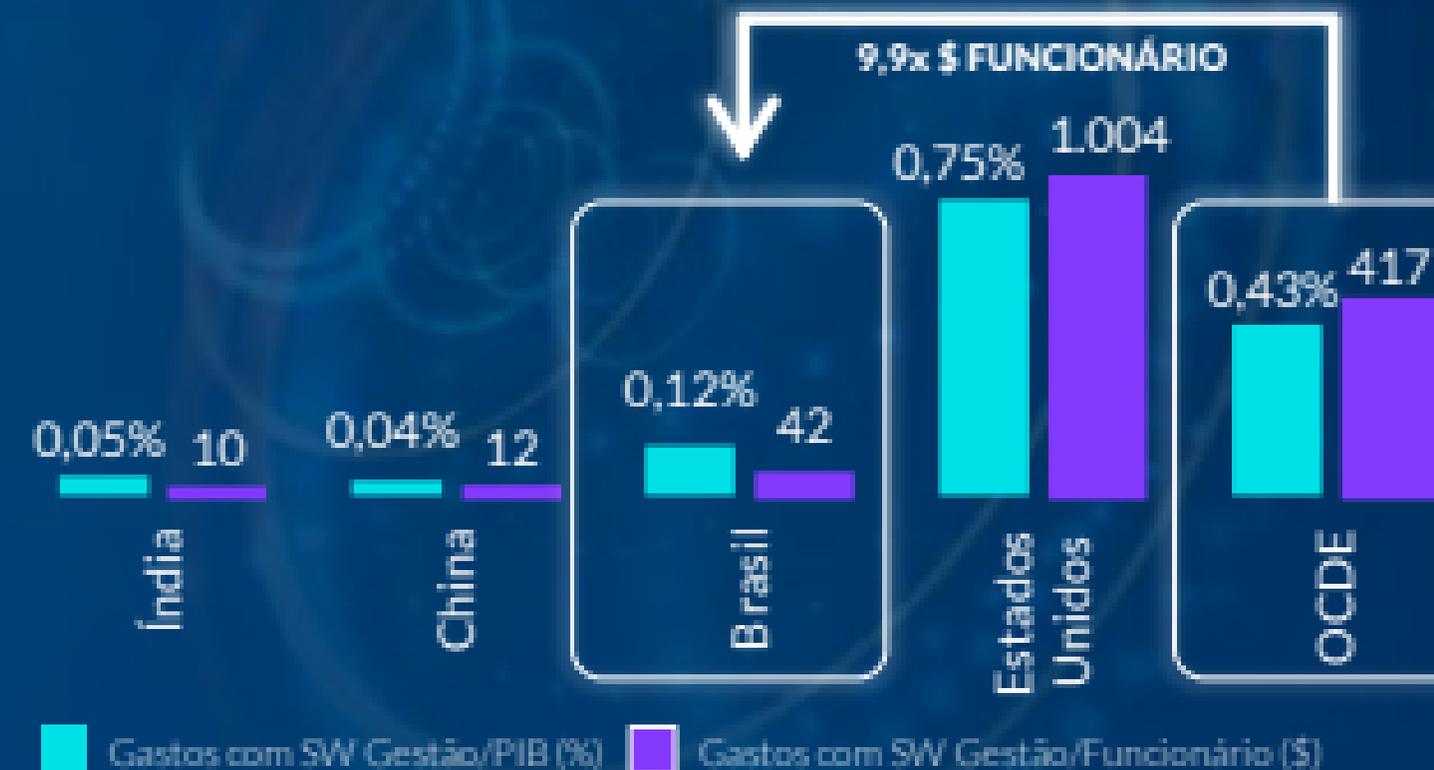
GASTOS COM TI



GASTOS COM SOFTWARE



GASTOS COM SOFTWARE DE GESTÃO



O GASTO DE TI E SOFTWARE, EM QUALQUER MÉTRICA, AINDA É BAIXO

Fonte: Banco Mundial, OCDE, TOTVS

FAZER M&A NO
MOMENTO CERTO
E NO PREÇO CERTO
 É UM DOS ATIVOS MAIS
VALIOSOS DA TOTVS

Reforçar /Defender
o Negócio Principal

Aprofundar Atuação
nos segmentos

Soluções
Cross-Selling

Novos Mercados

Expandir
horizontalmente o
nosso portfólio

Aumentar o nosso
conhecimento em cada
vertical

Adicionar novos
produtos para o nosso
portfólio

Expandir nosso TAM
em Techfin e Biz
Performance



~R\$3,0bi
em aquisições
desde o follow-on
de 2019

Caixa **R\$2,7bi**
R\$584M de Caixa Líquido

Lucro Caixa
LTM **+R\$615M**





CAPITAL HUMANO

IMPULSIONANDO O CRESCIMENTO



10011100
10011110

10011100
10011110

A GENTE ACREDITA
QUE TODO MUNDO PODE

CRESCER

E TRABALHAMOS
JUNTOS PARA ISSO



Valorizamos
gente boa
que é
boa gente



Somos
movidos por
resultados



Investimos na
tecnologia
que **viabiliza**



Construímos
**relações de
longo prazo**
com nossos
clientes



Quando
colaboramos
**somos mais
fortes**



UMA MARCA CADA VEZ MAIS

DESEJADA

PARA TALENTOS

- Reputação da Marca Empregadora
4,3 / 5 Glassdoor

- +700k CVs nos nossos
bancos de talentos do
LinkedIn e VAGAS.COM

- +2k TOTVERS contratados no ano,
com eNPS 98 Onboarding (atual
2023)

- Avanços: 39% das vagas de 2022
preenchidas com Mulheres e
36,5% com pessoas não brancas

- Prêmios 2022: Selo de Direitos
Humanos e Diversidade da Prefeitura
de São Paulo; 3º lugar no Employer
Branding Brasil pela estratégia de
atração e seleção; "Student Most
Attractive Employers Brazil" na
Pesquisa Universum

UMA MARCA CADA VEZ MAIS

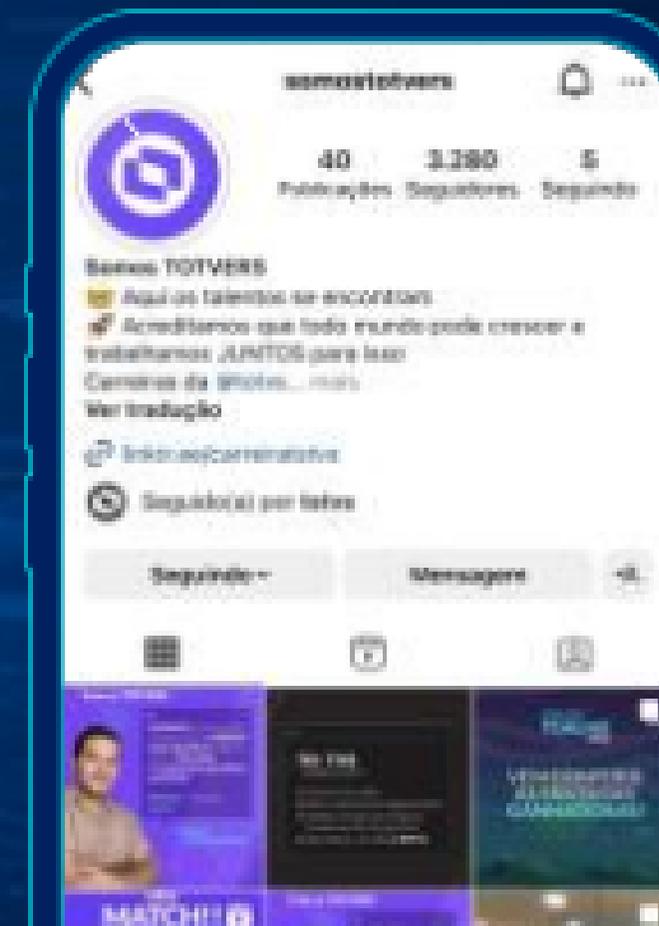
DESEJADA

PARA TALENTOS

- Certificação **GPTW** pelo 4º ano consecutivo.
- Destaque para **RD Station** como 1º melhor lugar para se trabalhar para **Mulheres** (médias empresas) e na categoria **Étnico Racial** (ranking geral).

- Lançamento da **Política de Diversidade e Inclusão** da TOTVS e Manifesto em vídeo

- Iniciada a 1ª Edição do **Speed to Hero Tech** para PCDs (2023)



CONHECIMENTO QUE FICA E EVOLUI

Em 2022 tivemos
redução de 22% de
saídas voluntárias
versus 2021

Menor índice de
rotatividade (attrition)
desde 2017, excluindo o ano
inicial da pandemia - 2020
(dados internos da TOTVS)

Rotatividade TOTVS: 76%
da média do mercado tech
no BR (Competência:
últimos 12 meses dez/22 -
Fonte Talent Insights
LinkedIn)

93,6% de retenção
e talentos em 2022





...

CONHECIMENTO QUE FICA E EVOLUI

...

Mais de
900 TOTVERS
acionistas da Empresa,
através do programa
de ILP

+2 mil
movimentações
(mérito, promoção ou
encarreamento).

Tempo médio de Empresa:
5,7 anos, aumento de 10%
em relação ao ano passado –
índice superior às big techs.

TOTVS reconhecida pelo 2º ano
consecutivo no **Prêmio Nacional de
Qualidade de Vida da Associação
Brasileira de Qualidade de Vida** em
virtude de suas práticas relacionadas a
um ambiente saudável de trabalho.



PIPELINE

DE TALENTOS

< PROGRAMA DE ESTÁGIO TOTVS />

- 147 estagiários contratados para tecnologia
- 46% efetivados em cargos de analista I e técnico.
- 62 estagiários ativos, taxa de efetivação total de 58%
- Novo programa corporativo (tech e demais áreas) no H2 2023 – com ~85 vagas

PROGRAMA JOVEM APRENDIZ TOTVS

- Relançamento do programa - maior foco para empregabilidade dos jovens
- 80 aprendizes ativos
- 67,5% do gênero feminino
- 57% pardos e pretos
Priorizamos a contratação de jovens do IOS
- Acumulado dos últimos 2 anos:
46% de taxa de efetivação

PIPELINE DE TALENTOS

UNIVERSIDADE TOTVS

- Nova estratégia: TOTVERS, clientes e sociedade
- Crescemos **53%** em comparação a 2022
- **393 mil horas** de capacitação
- + de **2.500 horas** de capacitação de clientes
- Média de **36 horas** de capacitação por colaborador



APLICANDO CIÊNCIA DE DADOS EM VENDAS

EMPO
DERA

WHITE
SPACE

IMG

TAKE
RATE

ATTACH
RATE

OVERVIEW



Integração das
3 dimensões



Visualização dos
clientes com
maiores potenciais



Time comercial
com melhores
informações



Otimização
do processo
de vendas



EMPODERA

WHITE SPACE

IMG

TAKE RATE

ATTACH RATE

EMPODERA



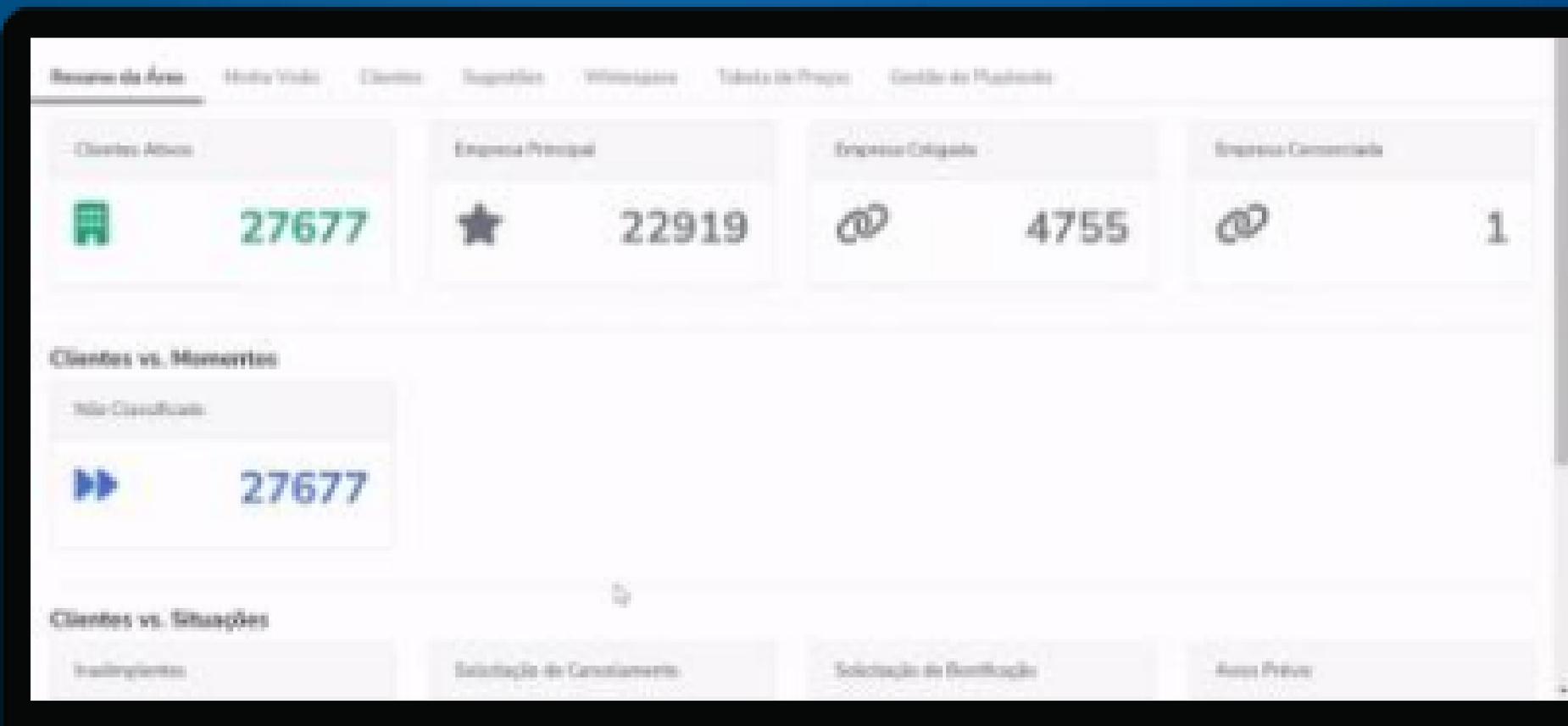
Plataforma com inteligência de dados para alavancar vendas



Gestão automatizada da carteira de cliente TOTVS



Visão 360° dos clientes para os vendedores



EMPODERA

WHITE SPACE

IMG

TAKE RATE

ATTACH RATE

EMPODERA



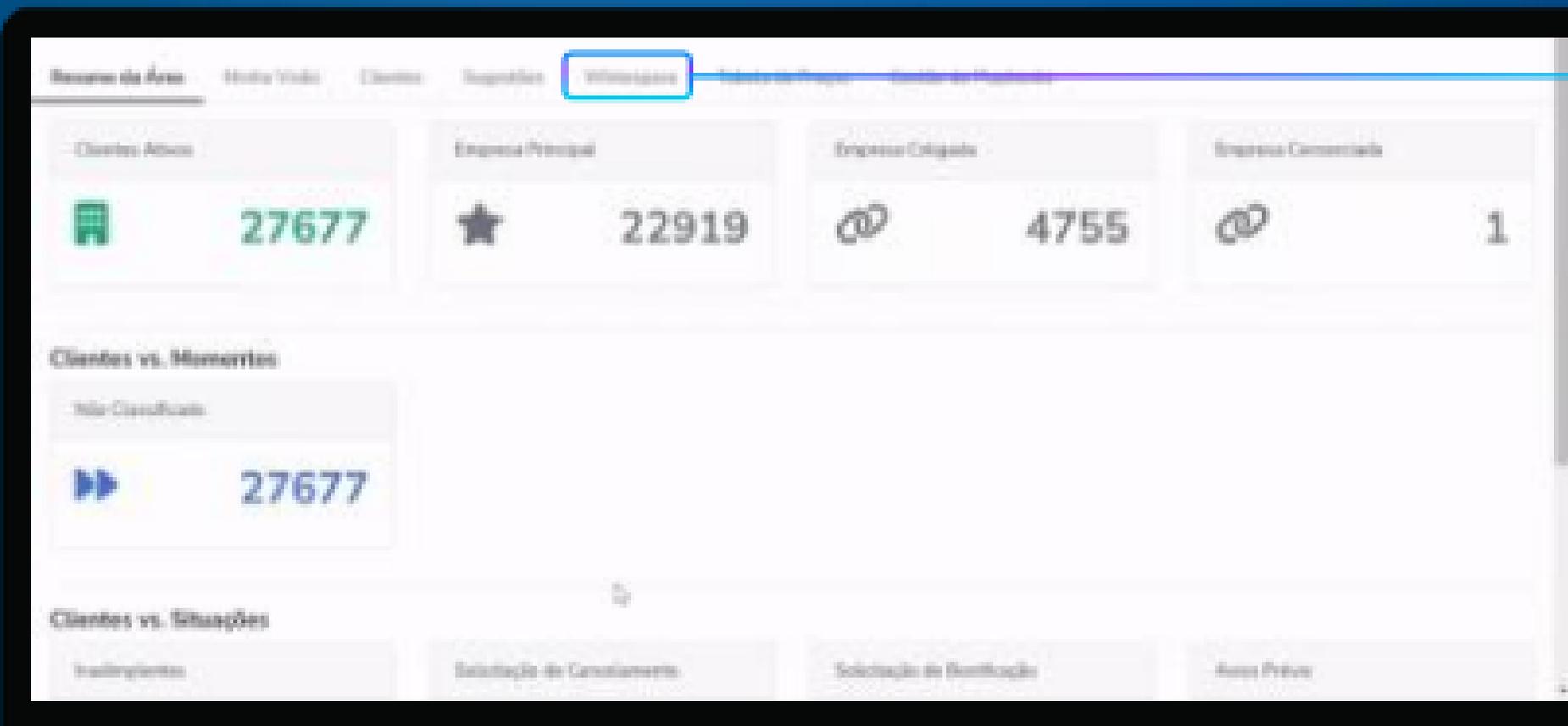
Plataforma com inteligência de dados para alavancar vendas



Gestão automatizada da carteira de cliente TOTVS



Visão 360° dos clientes para os vendedores



Visão dos espaços em branco do cliente + indicadores e informações auxiliares



EMPODERA

WHITE SPACE

IMG

TAKE RATE

ATTACH RATE

WHITE SPACE

VISÃO WHITE SPACE

Visão no formato tabular dos **clientes x ofertas TOTVS** possibilitando o ESN identificar **oportunidades de atuação** facilmente

| CLIENTE | APPS & PORTAIS | BI E GOODDATA | CLOUD |
|---------------|----------------|---------------|-------|
| CLIENTE 00010 | ✓ | - | TOTVS |
| CLIENTE 00020 | \$ | - | TOTVS |
| CLIENTE 00030 | ✗ | ✗ | ✗ |
| CLIENTE 00040 | \$ | - | - |
| CLIENTE 00050 | \$ | ✓ | ✓ |
| CLIENTE 00060 | \$ | ✓ | ✗ |

Visão de todas as ofertas TOTVS por segmentos e dimensões

Identificação dos produtos que o cliente já possui

Desclassificação de produtos sem fit com o cliente

Visualização dos espaços em brancos ainda não trabalhados

Identificação das oportunidades para serem trabalhadas futuramente

Recomendações de melhores ofertas para aquele perfil

EMPODERA

WHITE SPACE

IMG

TAKE RATE

ATTACH RATE

WHITE SPACE

A WHITE SPACE é customizável pelos ESNs e as recomendações são geradas por uma IA

| ESN | APP | APP | APP | APP | APP | APP |
|-----|--------------|-----|--------------|-----|--------------|-----|
| 100 | | | | | | |
| 100 | | | | | | |
| 100 | ✓ Comprovado | | ✓ Comprovado | | ✗ Comprovado | 🔗 |
| 100 | | | 🔗 | | | 🔗 |
| 100 | | | 🔗 | | | |

TOP RECOMENDAÇÕES

| MÉTRICA | VALOR | MÉTRICA | VALOR | MÉTRICA | VALOR |
|-------------|-------|-------------|-------|-------------|-------|
| ATTACH RATE | 70% | ATTACH RATE | 80% | ATTACH RATE | 85% |
| TAKE RATE | 55% | TAKE RATE | 70% | TAKE RATE | 80% |



Feedback nas recomendações para melhoria da acurácia



Visualização das ofertas por dimensões e segmentos



Indicadores auxiliares para visualizar os clientes com maior potencial

Migração Intera

Grupo econômico

Informações contratuais

IMG

Take Rate

EMPODERA

WHITE SPACE

IMG

TAKE RATE

ATTACH RATE

IMG

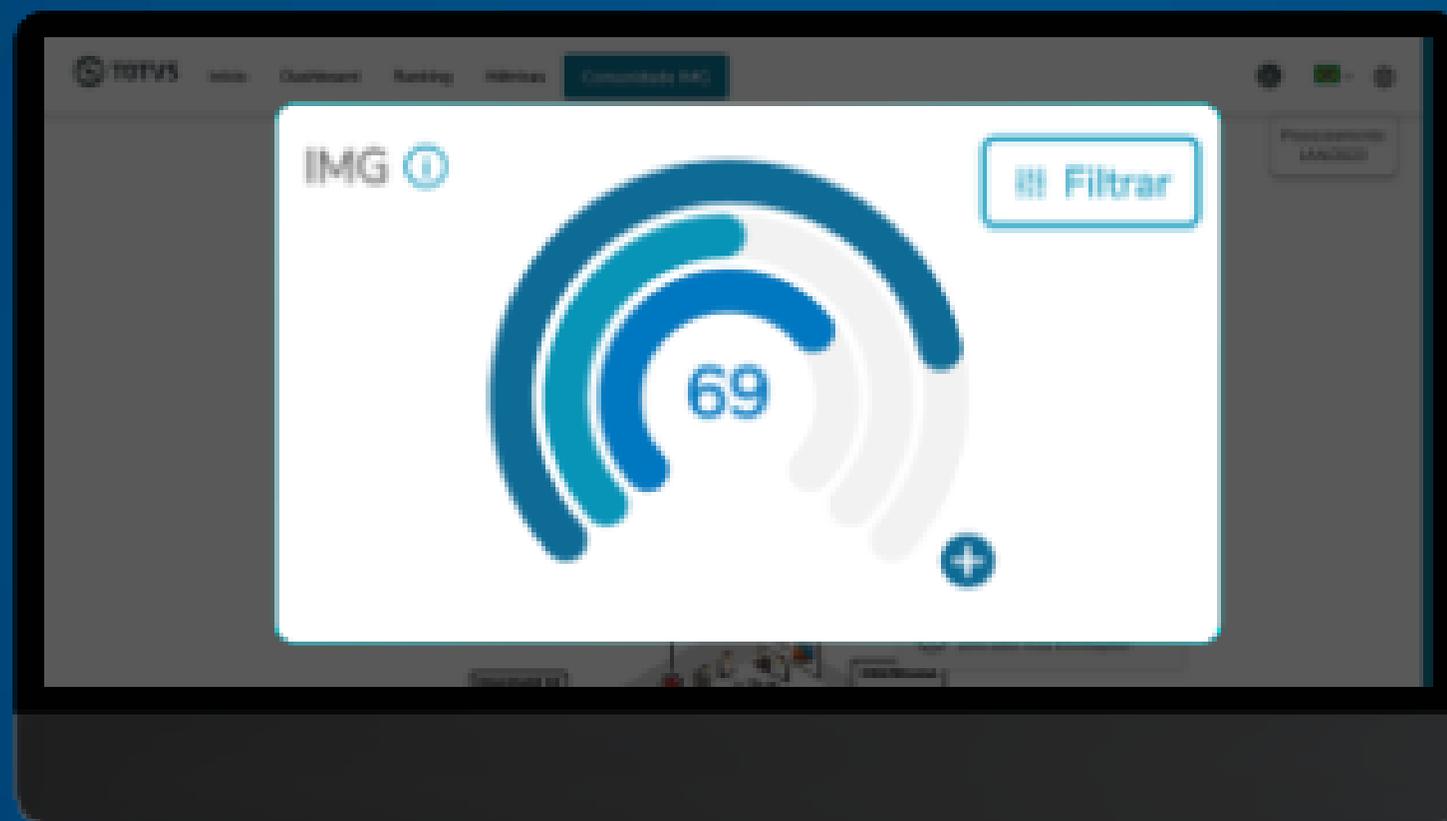
Índice de Maturidade de Gestão: indicador criado pela TOTVS em parceria com a FIPE (Fundação Instituto de Pesquisa Econômicas), para analisar o nível de maturidade de gestão das empresas clientes, a partir do uso dos produtos TOTVS.

As fontes de dados utilizadas são:

Dados de Telemetria proveniente do reporte de uso do sistema pelos clientes;

Base de contratos com a definição de segmento e subsegmento dos clientes;

Base de mercado com a classificação de porte



ROADMAP



06/21

Manufatura



11/21



04/22



ATUAL



08/23



12/23

IMG

EMPODERA

WHITE SPACE

IMG

TAKE RATE

ATTACH RATE

BENEFÍCIOS CLIENTES



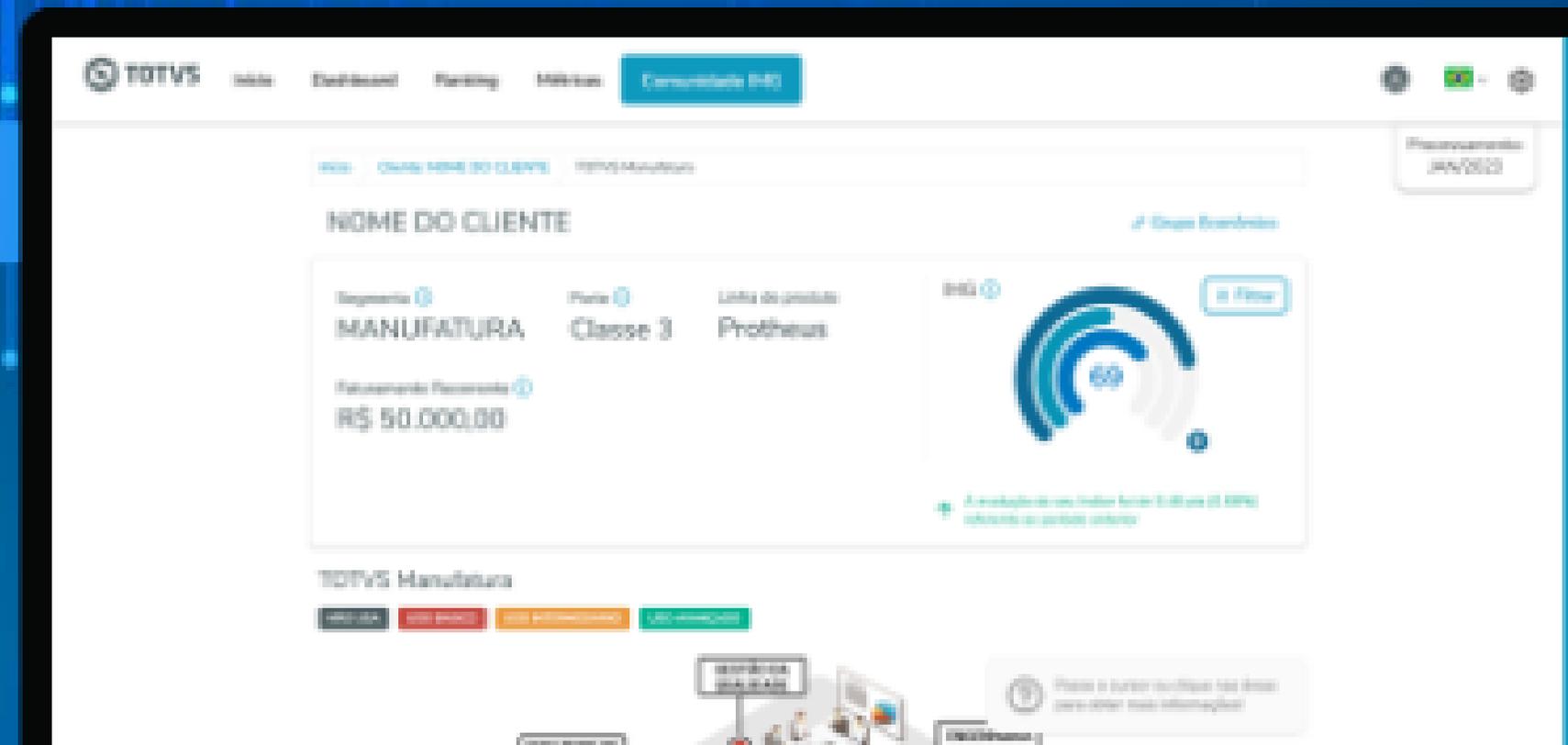
KPI do seu nível de maturidade



Benchmarking com concorrentes



Otimização do uso da tecnologia



BENEFÍCIOS TOTVS



Mapeamento detalhado do cliente



Benchmarking para novas vendas



Visão completa da operação

EMPODERA

WHITE SPACE

IMG

TAKE RATE

ATTACH RATE

TAKE RATE NA WHITE SPACE

Índice para identificar clientes com potencial para aumentar a MRR

| FATURAMENTO | HEALTHSCORE | UNIDADE DE VENDA | TAKE RATE |
|-----------------------------|-------------|--------------------------------------|-----------|
| Faixa 03 - De 15 M até 25 M | 100 | TOTYS LARGE ENTERPRISE TECNOLOGIA SA | 0.04% |
| Faixa 03 - De 15 M até 25 M | 100 | TOTYS SAO PAULO | 0.28% |
| Faixa 00 - Até 4.5M | 100 | CMNET SOLUCOES | 1.81% |
| Faixa 03 - De 15 M até 25 M | 92.25 | TOTYS IBIRAPUERA | 0.71% |
| Faixa 05 - De 35 M até 50 M | 87.5 | TOTYS SAO PAULO | 0.47% |

\$ POTENCIAL DE AUMENTO DE MRR

O parâmetro é a razão da MRR mais recente anualizada sobre o último faturamento conhecido do cliente

EMPODERA

WHITE SPACE

IMG

TAKE RATE

ATTACH RATE

RESULTADOS

ATTACH RATE

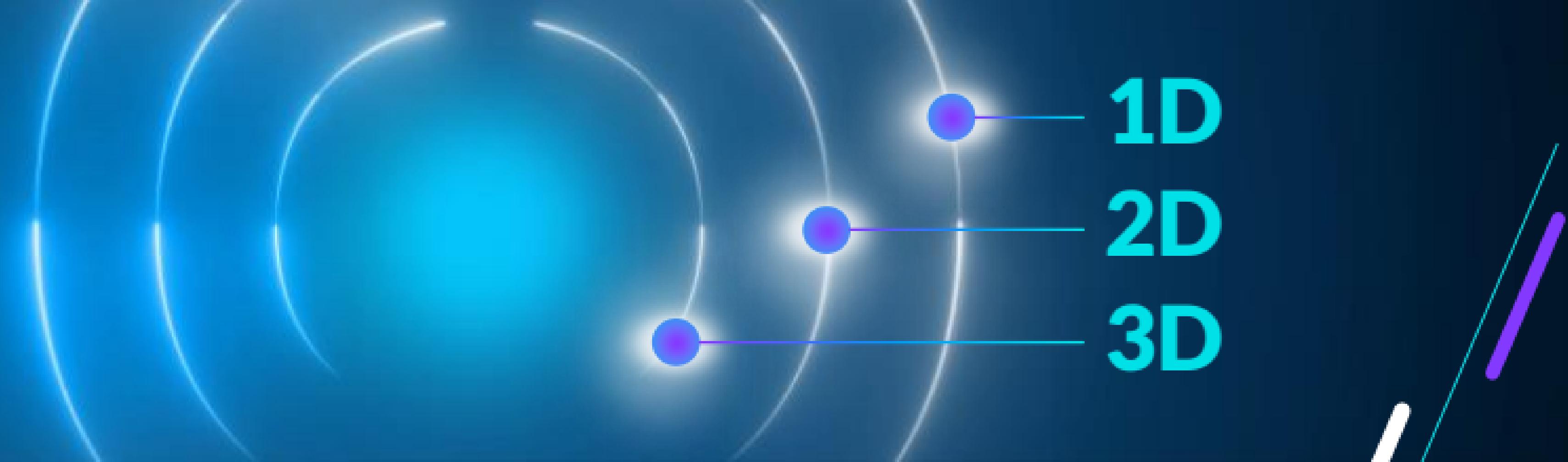
Percentual da **quantidade de clientes** em 2 e 3 dimensões

1D = Está em pelo menos uma dimensão

2D = Está em pelo menos 2 dimensões

3D = Está em todas as dimensões

*De acordo com a premissa de cliente





50%

DAS ORGANIZAÇÕES
VÃO ADOPTAR UMA NUVEM DE
PROPÓSITO ESPECÍFICO PARA
ACELERAR OS SEUS NEGÓCIOS,

ATÉ 2027



ATÉ 2022

ESSAS ORGANIZAÇÕES
ERAM APENAS

5%



TOTVS CLOUD

NUVEM DE PROPÓSITO ESPECÍFICO



SaaS



PaaS



IaaS

USO DE DADOS

Telemetria - IA

AMPLO ACESSO

SEGURANÇA E PRIVACIDADE

DIGITALIZAÇÃO



TOTVS CLOUD

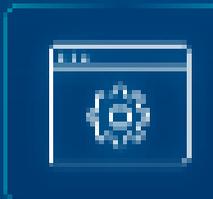
NUVEM DE PROPÓSITO ESPECÍFICO



SaaS



PaaS



IaaS

USO DE DADOS
Telemetria - IA

AMPLO ACESSO

SEGURANÇA E PRIVACIDADE

DIGITALIZAÇÃO

NOVA ZONA DE
DISPONIBILIDADE DO

T-CLOUD



Nova Zona de Disponibilidade no
Estado de São Paulo - **TESPO5**



7 ZONAS DE DISPONIBILIDADE
distribuídas pelo país



Implementação de **POP** em
demais regiões do Brasil

TOTVS CLOUD

NUVEM DE PROPÓSITO ESPECÍFICO



SaaS



PaaS



IaaS

USO DE DADOS

Telemetria - IA

AMPLIO ACESSO

SEGURANÇA E PRIVACIDADE

DIGITALIZAÇÃO

NOVA ZONA DE
DISPONIBILIDADE DO

T-CLOUD



Nova Zona de Disponibilidade no
Estado de São Paulo - **TESPO5**



7 ZONAS DE DISPONIBILIDADE
distribuídas pelo país



Implementação de **POP** em
demais regiões do Brasil

2,8x

CRESCIMENTO DE CLOUD
(ÚLTIMOS TRÊS ANOS)



Disponibilidade
do produto
99,825%



-115h/m de
economia por
cliente com
T-Cloud



Reduza os custos
em até **42%** ao
migrar para
TOTVS Cloud

TOTVS CLOUD

NOVO MODELO DE ENTREGA DIGITAL



NOVA
EXPERIÊNCIA



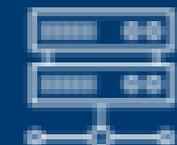
AUMENTO DE
ESCALABILIDADE



REDUÇÃO DO PRAZO
DE ENTREGA



AUMENTO
DO NÍVEL DE
SATISFAÇÃO
DO CLIENTE



ONBOARD DIGITAL
INTEGRADO

IMPLANTAÇÃO

21

DIAS PARA ENTREGA DO
AMBIENTE NO MODELO
TRADICIONAL

4

DIAS PARA ENTREGA
DOS AMBIENTES NO
MODELO DIGITAL

MIGRAÇÃO

30

DIAS PARA LIBERAÇÃO
DO AMBIENTE NO
MODELO TRADICIONAL

5

DIAS PARA LIBERAÇÃO
DO AMBIENTE NO
MODELO DIGITAL



TOTVS CLOUD

NOVO MODELO DE ENTREGA DIGITAL



NOVA
EXPERIÊNCIA



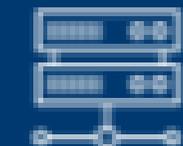
AUMENTO DE
ESCALABILIDADE



REDUÇÃO DO PRAZO
DE ENTREGA



AUMENTO
DO NÍVEL DE
SATISFAÇÃO
DO CLIENTE



ONBOARD DIGITAL
INTEGRADO

IMPLANTAÇÃO

21

DIAS PARA ENTREGA DO
AMBIENTE NO MODELO
TRADICIONAL

4

DIAS PARA ENTREGA
DOS AMBIENTES NO
MODELO DIGITAL

MIGRAÇÃO

30

DIAS PARA LIBERAÇÃO
DO AMBIENTE NO
MODELO TRADICIONAL

5

DIAS PARA LIBERAÇÃO
DO AMBIENTE NO
MODELO DIGITAL

BASE POTENCIAL

92%

dos clientes convertidos para
TOTVS Cloud em 2023
estavam na base potencial

Foco em clientes com
argumentos objetivos
para vir para TOTVS Cloud:

Nuvem pública
S.O. desatualizado
Banco desatualizado



GESPLAN

SOLUÇÃO DE **INTELIGÊNCIA FINANCEIRA**
COMPLEMENTAR AO ERP, PERMITINDO
DIFERENTES VISÕES PARA UMA TOMADA
DE DECISÃO MAIS ASSERTIVA



WFN CASH

Potencialize a gestão
e controle de fluxo de
caixa.

WFN FINANCING

Gestão de operações
financeiras

WFN LEASE

Controle e automatização
dos cálculos financeiros e
contábeis, gestão dos ativos
locados ou arrendados
atendendo a IFRS16



ATUALIZAÇÕES
PLATAFORMA TOTVS RH

NOVIDADES DE OFERTAS

Lançamento em Maio/23 para vendas da família **PASS ONE**

Em construção dos novos bundles **PASS PREMIUM** com previsão para 3ºTRI.23

Soluções Feedz no portfólio dos combos HXM Pass: **TOTVS RH Desempenho e Objetivos (OKR) e TOTVS RH Clima e Engajamento**

NOVIDADES DE PRODUTOS

Novo TOTVS RH Admissão Digital (Jul/23)

Novo TOTVS RH People Analytics (3ºTRI.23)

Plano Pro TOTVS RH Atração de Talentos (4ºTRI.23)

Novo TOTVS RH Orçamento de Gente (MVP 4ºTRI.23)



Lançamento do Feedz Recrutamento e Seleção

Lançamento do módulo de Avaliação de período de Experiência

Piloto na distribuição tradicional TOTVS

CONTINUAMOS PERMANENTEMENTE COM AS AGENDAS DE...



Evolução e
aprofundamento
funcional



Modernização dos produtos
tanto do ponto de vista de uso
de novas tecnológais quando
revendo UX e UI



Intensificação de iniciativas
de **Customer Success** e
diversificando o portfolio do
suporte tradicional



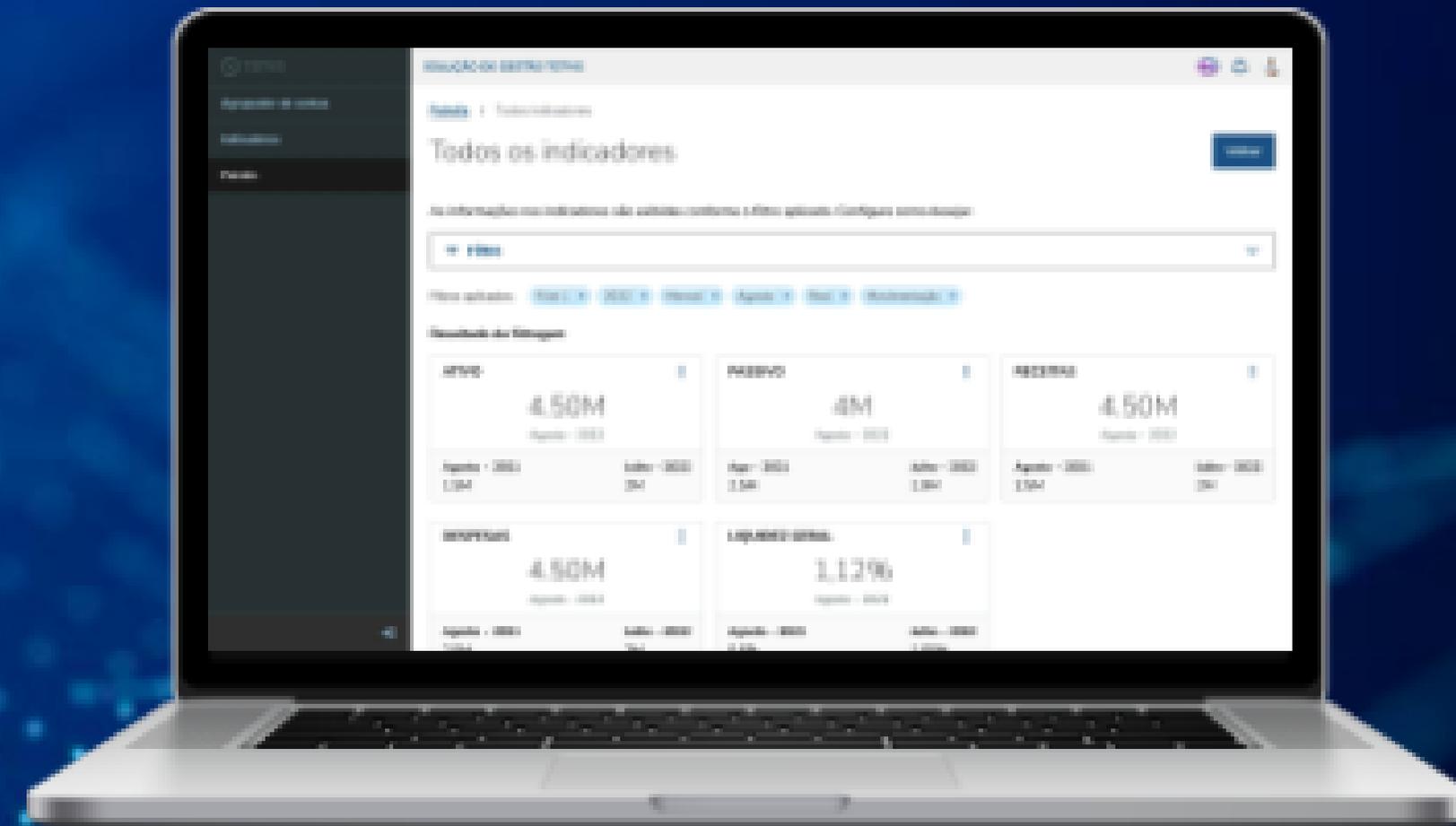
Crescimento de
13 pontos em
nosso NPS nos
últimos 24 meses

JORNADA DE DADOS E A.I.

ERP + RH + soluções segmentadas

UpStreaming Data Sharing

Behavior Sharing





SOFTWARES
PROFUNDOS



SOLUÇÕES
ÚNICAS



DISTRIBUIÇÃO
FOCADA E
ESPECIALIZADA

SEGMENTAÇÃO



+59%

DOS CLIENTES TOTVS
USAM MAIS DE 1 SOLUÇÃO
DE GESTÃO

+

+56%

DOS CLIENTES TOTVS
USAM ATÉ 3 SOLUÇÕES DE
GESTÃO

=

**OPORTUNIDADE
PARA CROSS SELL**



+24

SOLUÇÕES DE GESTÃO
PARA COMPANHIAS
LATINO AMERICANAS





SOFTWARES



INTELIGÊNCIA
ARTIFICIAL



DIGITAL
TRUSTED
ADVISOR

ESTABILIDADE
E AOS
CLIENTES



RACIONALIZAÇÃO
DE P&D

RD COMO PILAR CENTRAL DA ESTRATÉGIA DE

BUSINESS PERFORMANCE

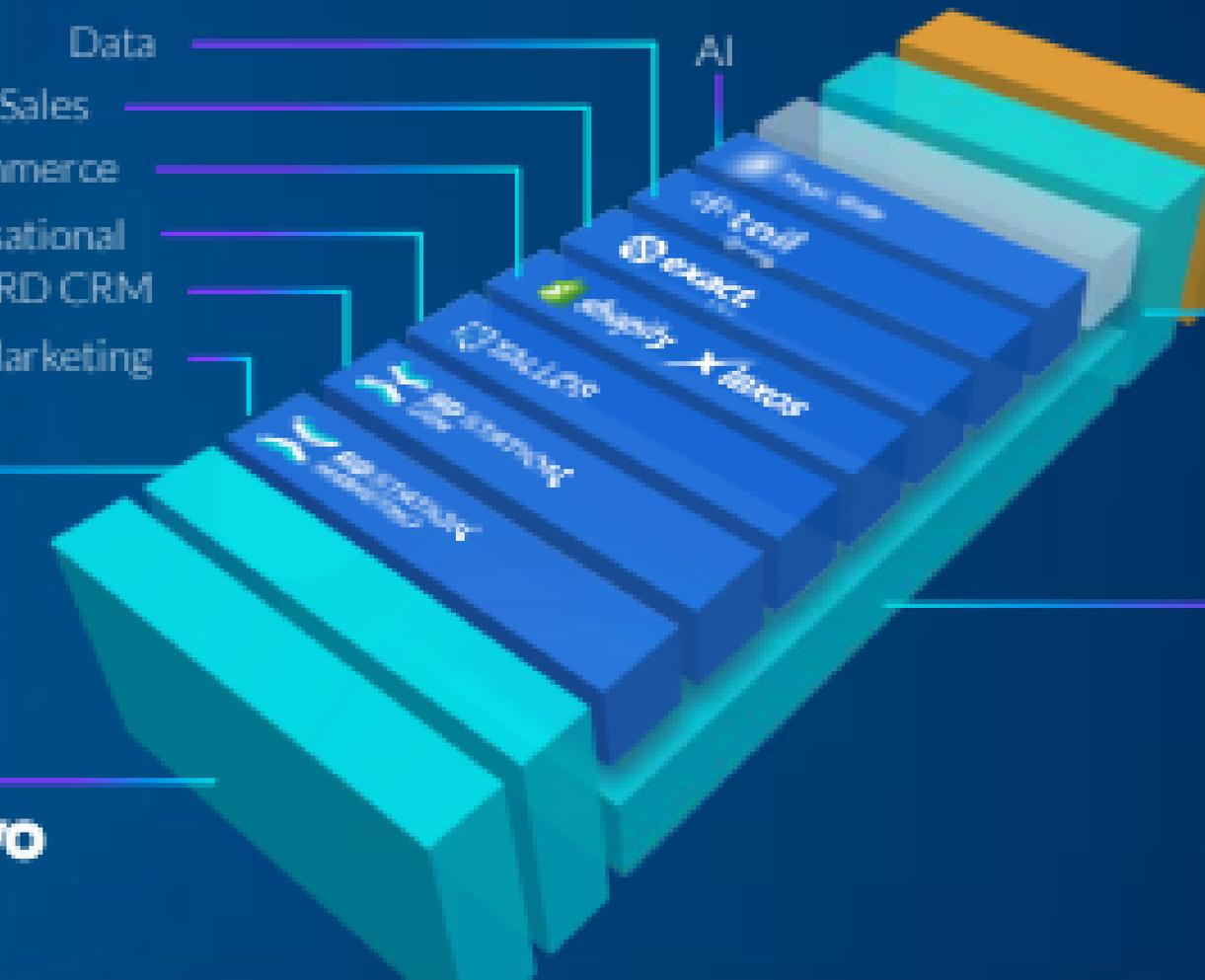
**OUTBOUND
CORPORATIVO**

ENABLERS

- User Experience & Design System
- Compliance & Security
- Billing
- International
- SRE
- Product Ops
- Produtividade

Data
Sales
Commerce
Conversational
RD CRM
RDS Marketing

AI



MAIS PARCEIROS



ECOSYSTEM

- Public Integrations
- Public APIs
- App Store

FOUNDATIONS

- Open RD Station
- Analytics Data
- Account and ID Management
- Internal Integrations
- Internal APIs





Plano
ADVANCED
PROGRAM

3,5x

Crescimento de Ticket
Ampliação do ICP
avançar no Roadmap
de Dados e funcional



120K

Maior Plataforma de
E-commerce do mundo
2º maior segmento da RD
Aderência com ICP e IPP



47%

Customer GMV
Growth - 6 meses
Integração Nativa
MKT=ERP=
Ecom= Sellers



50K

Conversational
Platform
+3000 clientes
1 Milhão de
conversas



16K

Líder na Categoria de
Sales Engagement
Crawlers+ ML+AI
1 Mi de oportunidades na
Plataforma



AI

"AI EVERYWHERE"
Motor de Aprendizagem
Conceito de Agentes
dedicados



CONSTRUÇÃO DO
PORTFÓLIO
+
CAPABILITIES
ADICIONAIS

=

MARKET SHARE
TAKE RATE
RETENTION
GROWTH
RESILIENT

SINGLE
PRODUCT

SINGLE
ICP

UM ÚNICO MODELO
DE NEGÓCIOS

GO TO
MARKET

UM ÚNICO
TIPO DE CANAL

SaaS

Inbound

Agências de Inbound
Conteúdo

MULTI
PRODUCT

MULTI
ICP

MULTI MODELO
DE NEGÓCIOS

GO TO
MARKET

MÚLTIPLOS TIPOS
DE PARCEIROS

CRM, Marketing,
Conversational, AI,
Analytics, E-commerce,
Integração

Clientes mais
avançados
Marketing, Vendas,
Operações, Tecnologia

SaaS
Licenciamento
Volumetria
Take rate

Inbound,
Outbound
BizDev

Franquias da TOTVS
Parceiros de
implementação e
serviços





AI VISION

CADA JOB
CADA ESTÁGIO DA JORNADA
CADA PERSONA DE MKT E VENDAS

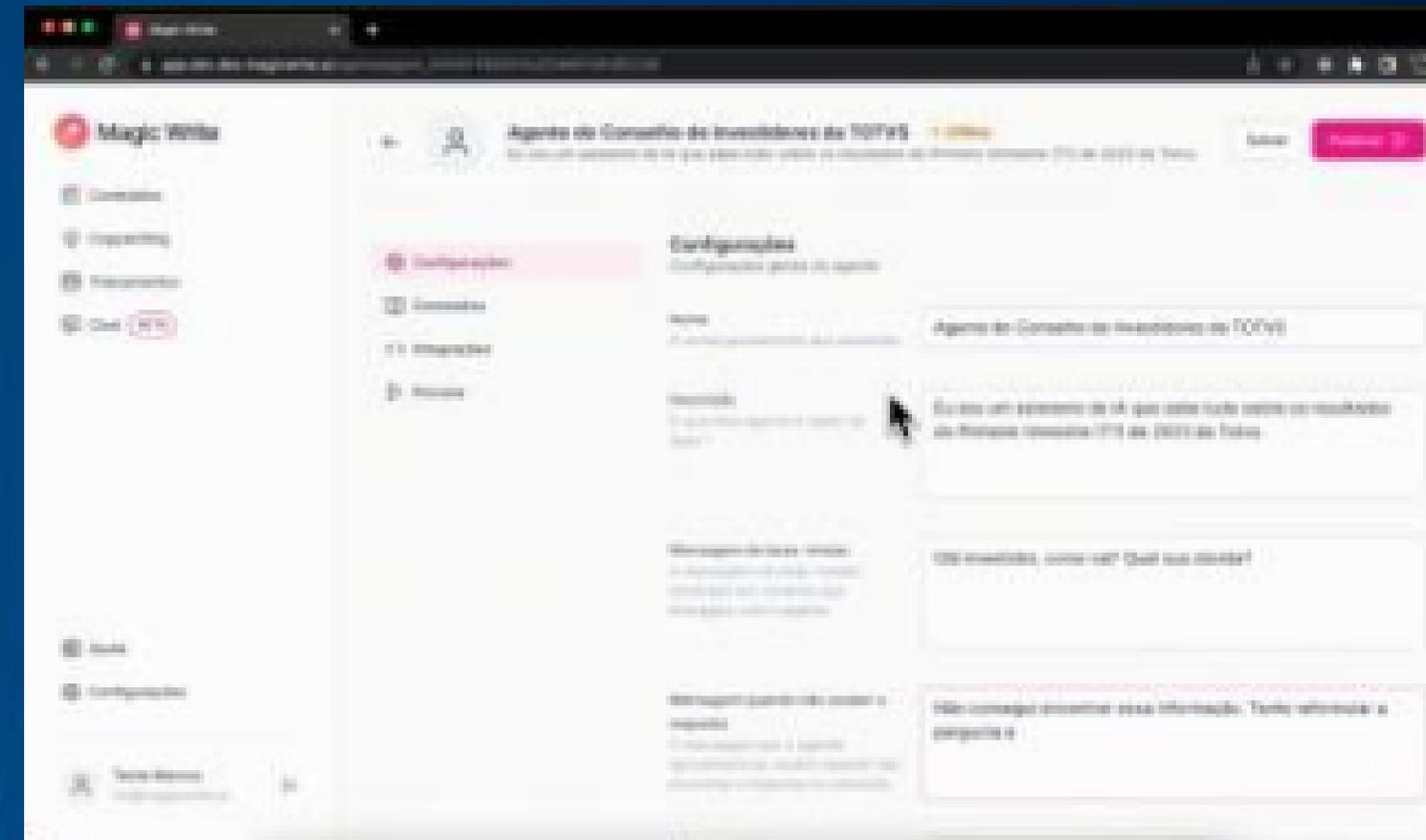
AMPLIFICADO E OTIMIZADO



AI VISION

CADA JOB
CADA ESTÁGIO DA JORNADA
CADA PERSONA DE MKT E VENDAS

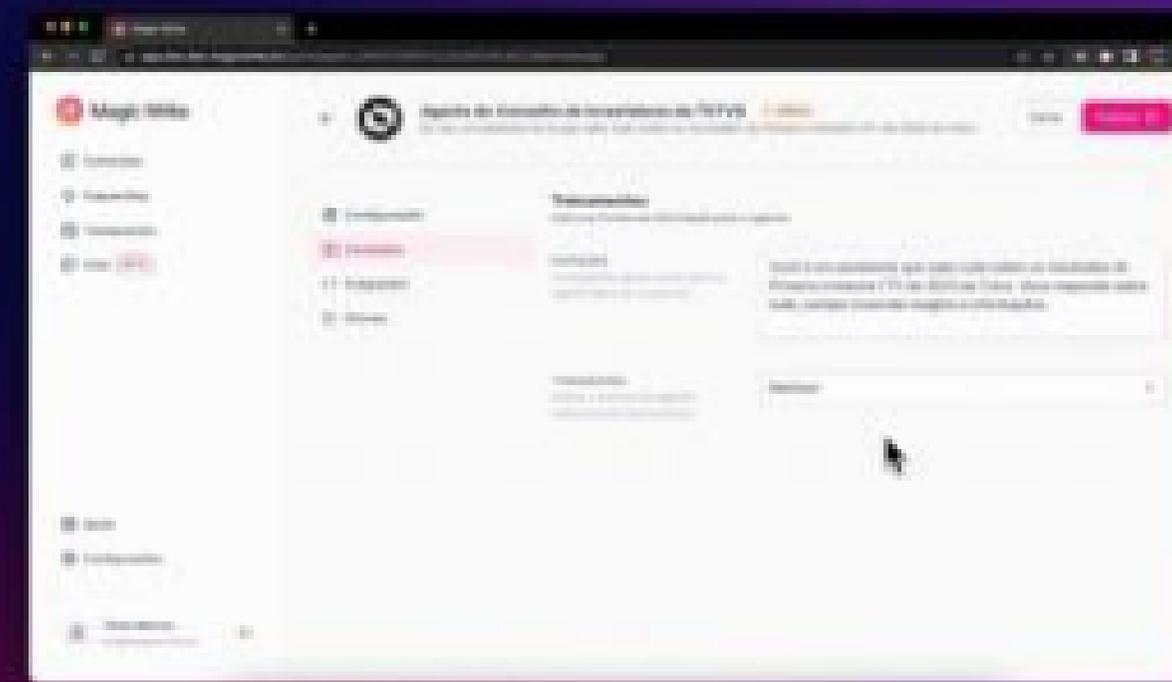
AMPLIFICADO E OTIMIZADO



AI VISION

CADA JOB
CADA ESTÁGIO DA JORNADA
CADA PERSONA DE MKT E VENDAS

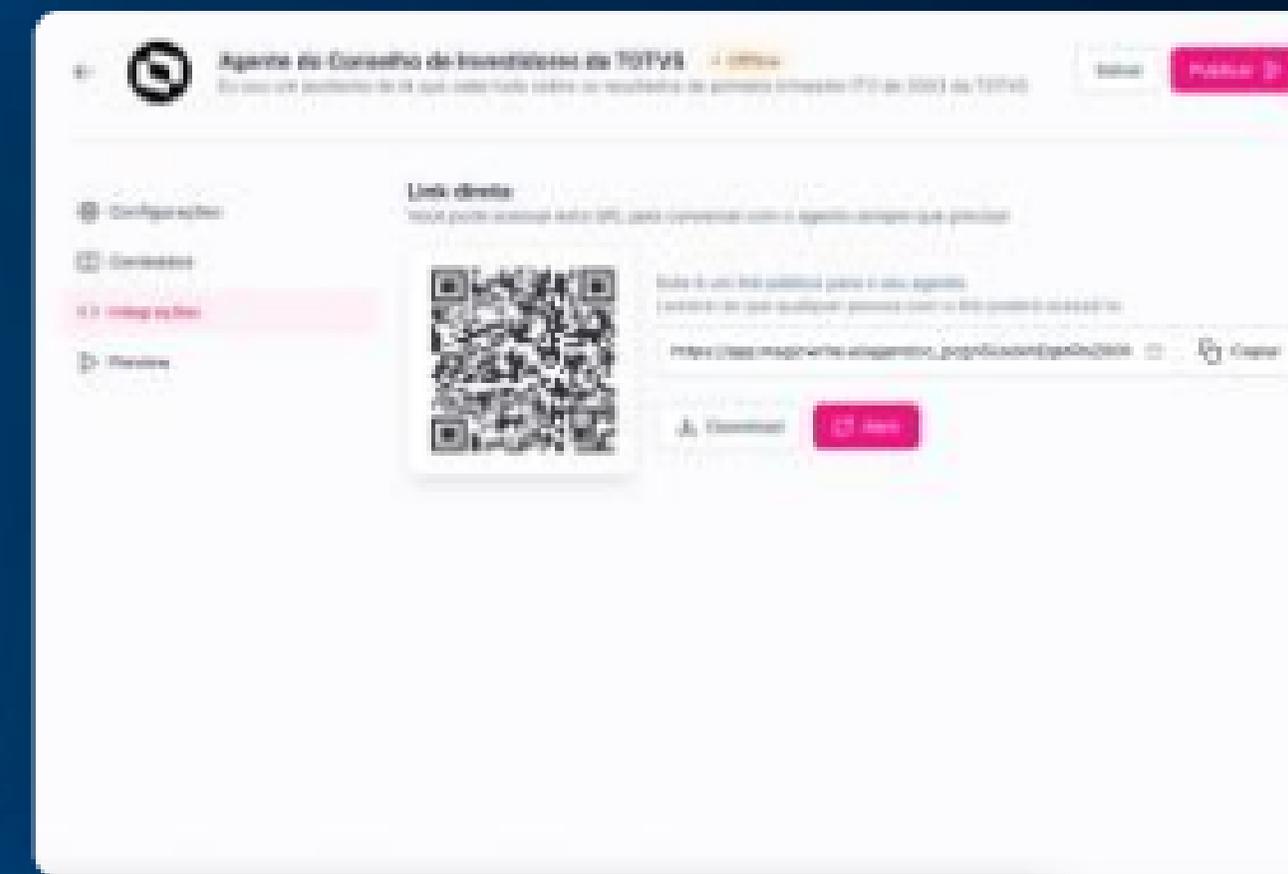
AMPLIFICADO E OTIMIZADO



AI VISION

CADA JOB
CADA ESTÁGIO DA JORNADA
CADA PERSONA DE MKT E VENDAS

AMPLIFICADO E OTIMIZADO



AI VISION

CADA JOB
CADA ESTÁGIO DA JORNADA
CADA PERSONA DE MKT E VENDAS

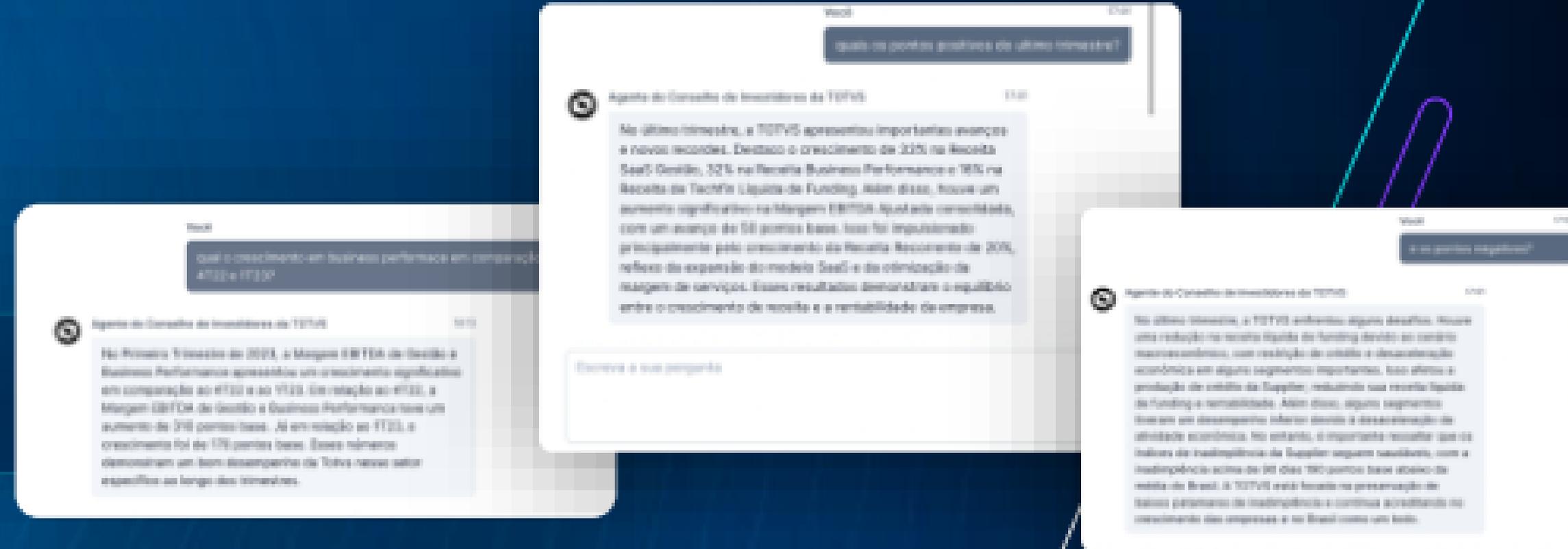
AMPLIFICADO E OTIMIZADO



AI VISION

CADA JOB
CADA ESTÁGIO DA JORNADA
CADA PERSONA DE MKT E VENDAS

AMPLIFICADO E OTIMIZADO



AI VISION

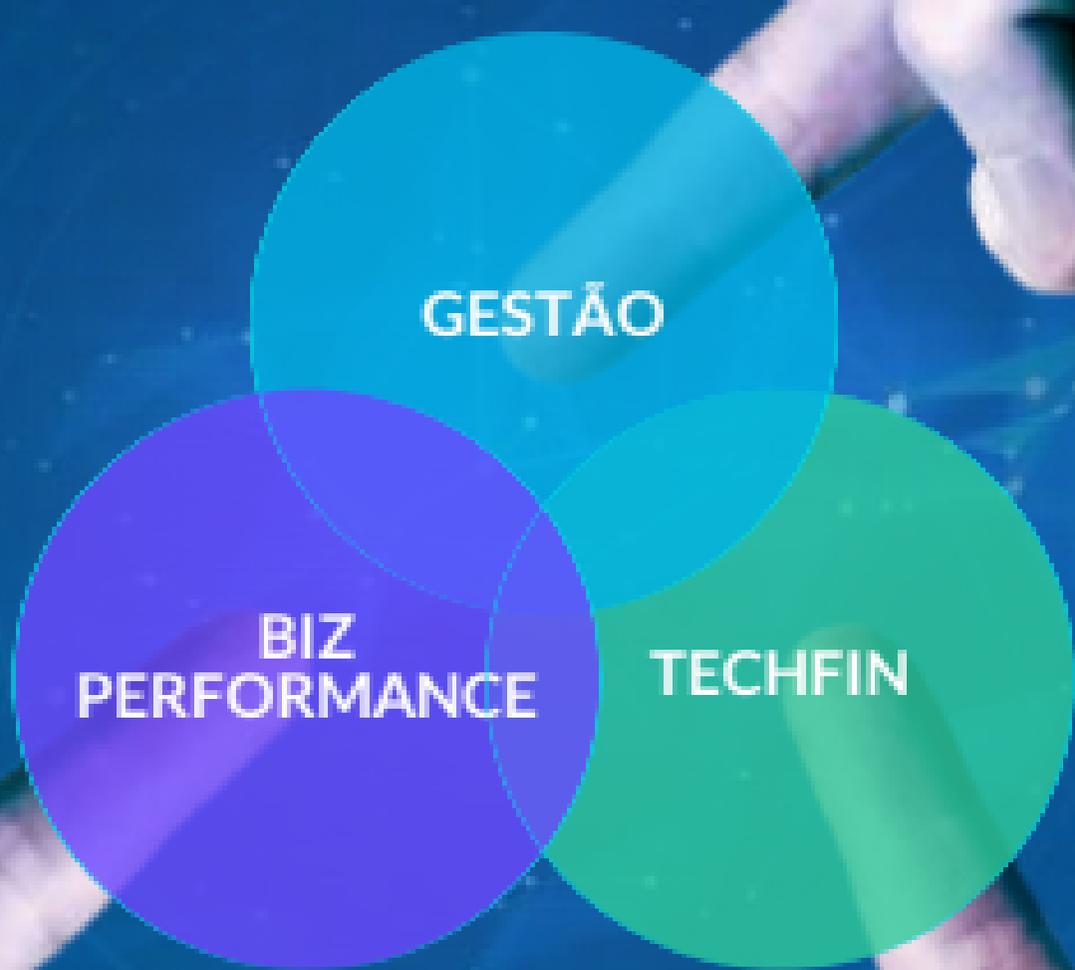
CADA JOB
CADA ESTÁGIO DA JORNADA
CADA PERSONA DE MKT E VENDAS

AMPLIFICADO E OTIMIZADO

TRY NOW



INTEGRAÇÕES



INTEGRAÇÕES

DENTRO DE BUSINESS
PERFORMANCE



Reforçar e Integrar **ESTRATEGIAS DE GO TO MARKET**, -
Times de Revenue, Marketing e CX com duplas turbinas -
Stand Alone + Bundles (Cross-sell)

Buscar aceleração dos resultados através, do **PLAYBOOK E SINERGIAS COM A MAQUINA RD**, BILLING, Product Ops (COGS), Governança com a estrutura atual da RD

Integração e Ampliação com o **ECOSSISTEMA RD DE CLIENTES E PARCEIROS**, agências, portfólio extendido com clientes, visão única de Roadmap para a visão de Business Performance

INTEGRAÇÕES

COM GESTÃO



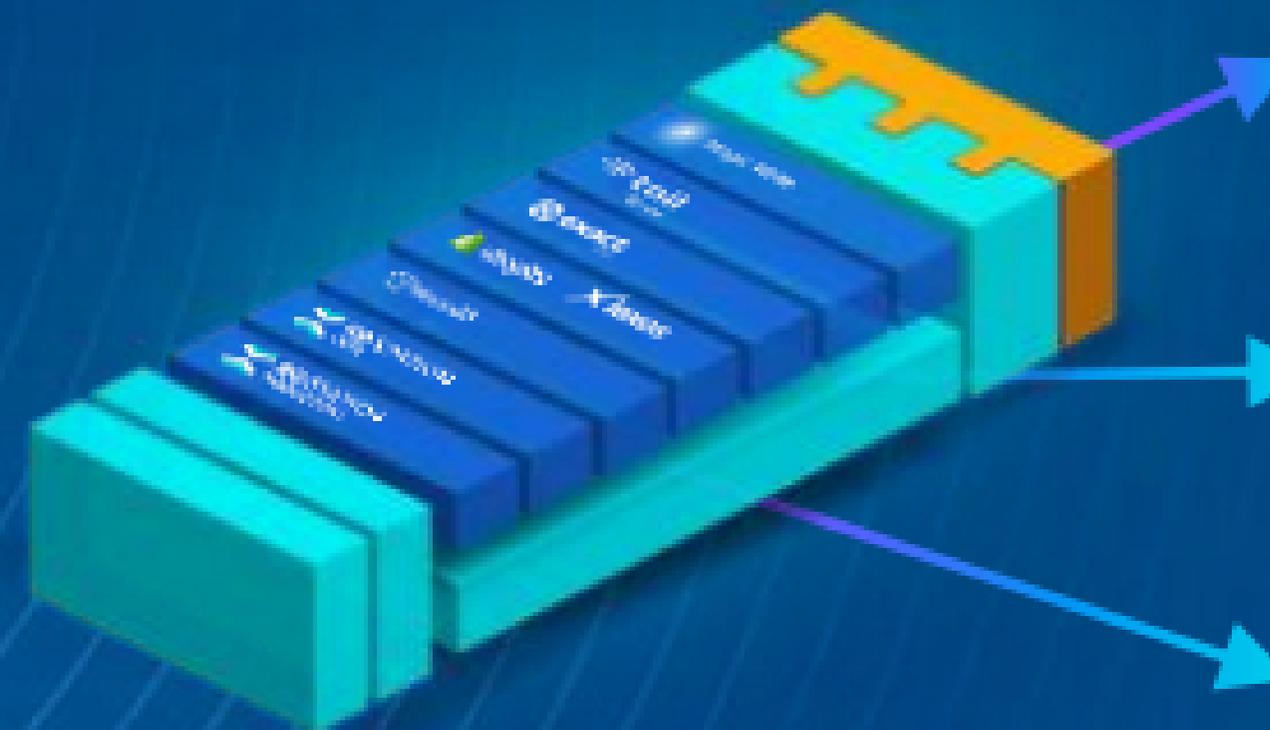
DISTRIBUIÇÃO E VENDAS – TOTVS como um dos canais de vendas e serviços para TODO PORTFOLIO de Business Performance

Alinhamento e Integração entre as práticas de **GOVERNANÇA E CONTROLADORIA** com o time corporativo incluindo rituais corporativos, benefícios, dados e gestão.

Explorar oportunidades em **TECNOLOGIA E PRODUTOS**, sob a perspectiva do cliente (ICP) e otimização de custos (COGS) quando geração de valor imediato (ie. Revenue Management, GCP, TAE)



CRIAÇÃO DO MAIOR ECOSSISTEMA DE
MARKETING, VENDAS E E-COMMERCE
SOLUÇÃO DE CRESCIMENTO DAS EMPRESAS



31%
Crescimento Receita
Recorrente - 1T23

R\$374MM
ARR - 1T23

49%
Margem de
Contribuição 1T23

EDUCAÇÃO
METODOLOGIA
OUTREACH

ACESSÍVEIS
PRICING - CICLOS
RAPIDOS - SMB

IMPACTO DIRETO
NOS RESULTADOS



DIMENSÃO TECHFIN HOJE



Supplier

TOTVS TECHFIN



DIMENSÃO TECHFIN

HOJE

Supplier



Otimização do
modelo de funding



Preservação track
record



DIMENSÃO TECHFIN
HOJE

 **TOTVS TECHFIN**



FOUNDATION JV

PRODUTO

FUNDING

CRÉDITO

+



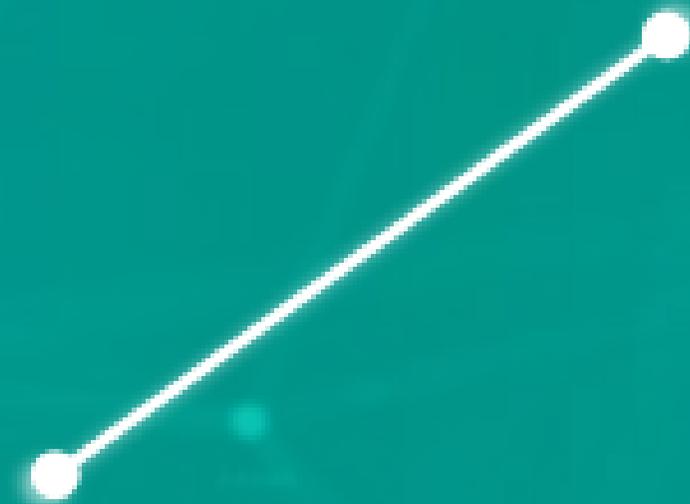
SINERGIA

 **Supplier**



DIMENSÃO TECHFIN NO FUTURO

Supplier



TOTVS TECHFIN



DIMENSÃO TECHFIN
NO FUTURO



TOTVS



crescimento via expansão de portfólio, UX sem fricção e modelo de crédito com dados ERP

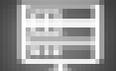
DIMENSÃO TECHFIN
NO FUTURO



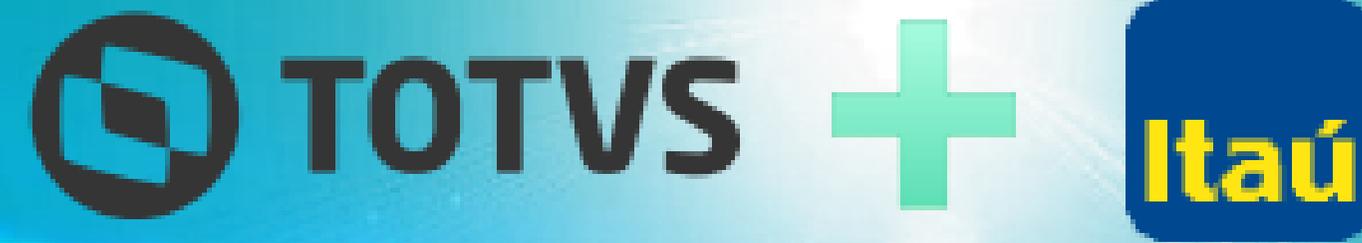
TOTVS



Itaú

TECH 
DADOS 
INOVAÇÃO 
EXPERTISE EM
SW DE GESTÃO 

 CRÉDITO
 FUNDING
 PRODUTO
 EXPERTISE EM
GESTÃO DE RISCO

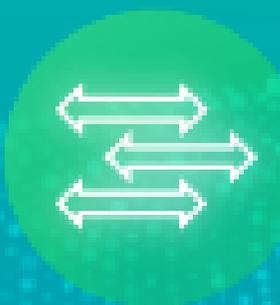


+



ABRANGÊNCIA

+



FREQUÊNCIA

+



PRINCIPALIDADE





CONTA DIGITAL

ERP BANKING

CAPITAL DE GIRO

TODOS SEGMENTOS E PORTES
CAPITAL DE GIRO

CRÉDITO B2B2C

SOLUÇÕES DE FOLHA - RH



CRÉDITO INTELIGENTE



MODELO BASEADO EM
DADOS DE ERP

PROPENSÃO

SEGMENTAÇÃO

PRICING

OFERTA

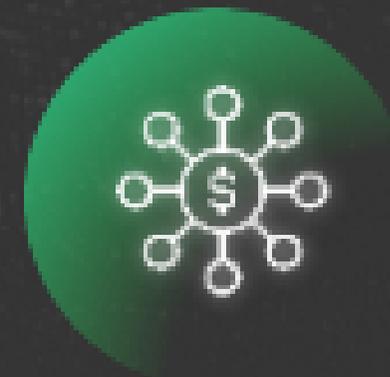


A space shuttle is shown launching from the left side of the frame, moving towards the right. The background is a dark space with a blue and white streak representing the Earth's atmosphere. A yellow diagonal line and a teal curved line are overlaid on the image.

DIMENSÃO TECHFIN NO FUTURO: FUNDING



Eficiente,
abundante e
competitivo



Agilidade e
autonomia para
acessar funding no
mercado quando
fizer sentido



DIMENSÃO TECHFIN
NO FUTURO:
**MODELO DE
NEGÓCIO LEVE
E INTELIGENTE**



REGULAÇÃO



ROE



AUTOSSUFICIENTE



MENOR
RISCO

