COMUNICADO AO MERCADO



Qualicorp

+

ESCALE

Maio/2021

AGENDA



I. Detalhes da Transação

II. Sobre a Escale

III. A Escale Health

IV. Parceria Quali + Escale

V. Q&A

ESCALE

COMPRA DE PARTICIPAÇÃO + PARCERIA ESTRATÉGICA

DETALHES DA TRANSAÇÃO

➢ AQUISIÇÃO DE PARTICIPAÇÕES:

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

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

➢ VALOR DA TRANSAÇÃO: R$132,6 MILHÕES

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

➢ PARCERIA ESTRATÉGICA

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



ESCALE

Conectando milhões de consumidores com grandes marcas

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

+R$100MI de Investimentos de Top VCs

Investimentos alocados para a plataforma de tech, mkt e data

INVESTIDORES ESCALE

KaszeK VENTURES

OUTRAS INVESTIDAS: nubank · KAVAK · mercado livre · creditas

QED INVESTORS

OUTRAS INVESTIDAS: credit karma · QUINTOANDAR · RED VENTURES · nubank

INVUS

OUTRAS INVESTIDAS: descomplica · OdontoPrev · WW · bluemercury

GFC

OUTRAS INVESTIDAS: dafiti · Delivery Hero · HelloFRESH · WESTWING

Redpoint eventures

OUTRAS INVESTIDAS: viajanet · NETFLIX · GROUPON · zendesk

Buscar — Valor Empresas

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

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

March 26, 2019



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

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

FUNDADORES:
KEN DIAMOND & MATT KLIGERMAN

ESCALE

Modelo disruptivo de vendas e marketing digital

1 Geração de demanda

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

2 Conversão de vendas

Demandas geradas, é hora de converter

3 Alta fidelização

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

ESCALE

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

CONSUMIDORES

Dificuldade de pesquisar marcas e produtos para fazer decisões de compra informadas;

Processos de compra frustrantes e fragmentados;

Cancelamento precoce devido à dificuldades no onboarding.

Geração de Demanda Digital

Atribuição de Dados do Funil End-to-End



Tecnologia de Conversão

Data Science & IA

MARCAS PARCEIRAS

Altos custos de aquisição (direct marketing, branding, agencies & internal teams);

Conversão ineficiente;

Dificuldade de acessar clientes potenciais no topo do funil.

Negócio escalável em diversas verticais

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

HOME SERVICES

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

SAÚDE

Planos de Saúde*
Seguro Odontológico
Plano de Saúde Suplementar

FINANÇAS PESSOAIS

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

EDUCAÇÃO

Ensino Superior
Pós-Graduação
Curso Técnico

diferenciais

ESCALE

Otimizando jornadas de compra
do início ao fim



- Venda incremental
- Até 3,4x mais conversão/ativação
- Fidelização LTV-based
- Integração de dados do funil end-to-end

Integração de dados end-to-end

Novo patamar de conversão de vendas via data analytics

SOLUÇÕES ESPECÍFICAS PARA NECESSIDADES DO CONSUMIDOR

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

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

ENTREGA DE VALOR

DATA SCIENCE & AI STACK

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

EXPANSÃO DA COLETA DE DADOS

PROPRIETARY DATA MOAT

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

ESCALE



REFINO DO DATA SCIENCE



ESCALE HEALTH

Start-ups globais de venda de seguros

Modelo de negócio comprovado em diversos mercados

SELECTQUOTE

US$4.1bi Market Cap na NYSE

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

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

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

ASSURANCE

Comprado pela Prudential por US$3.5bi

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

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

wefox

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

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

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

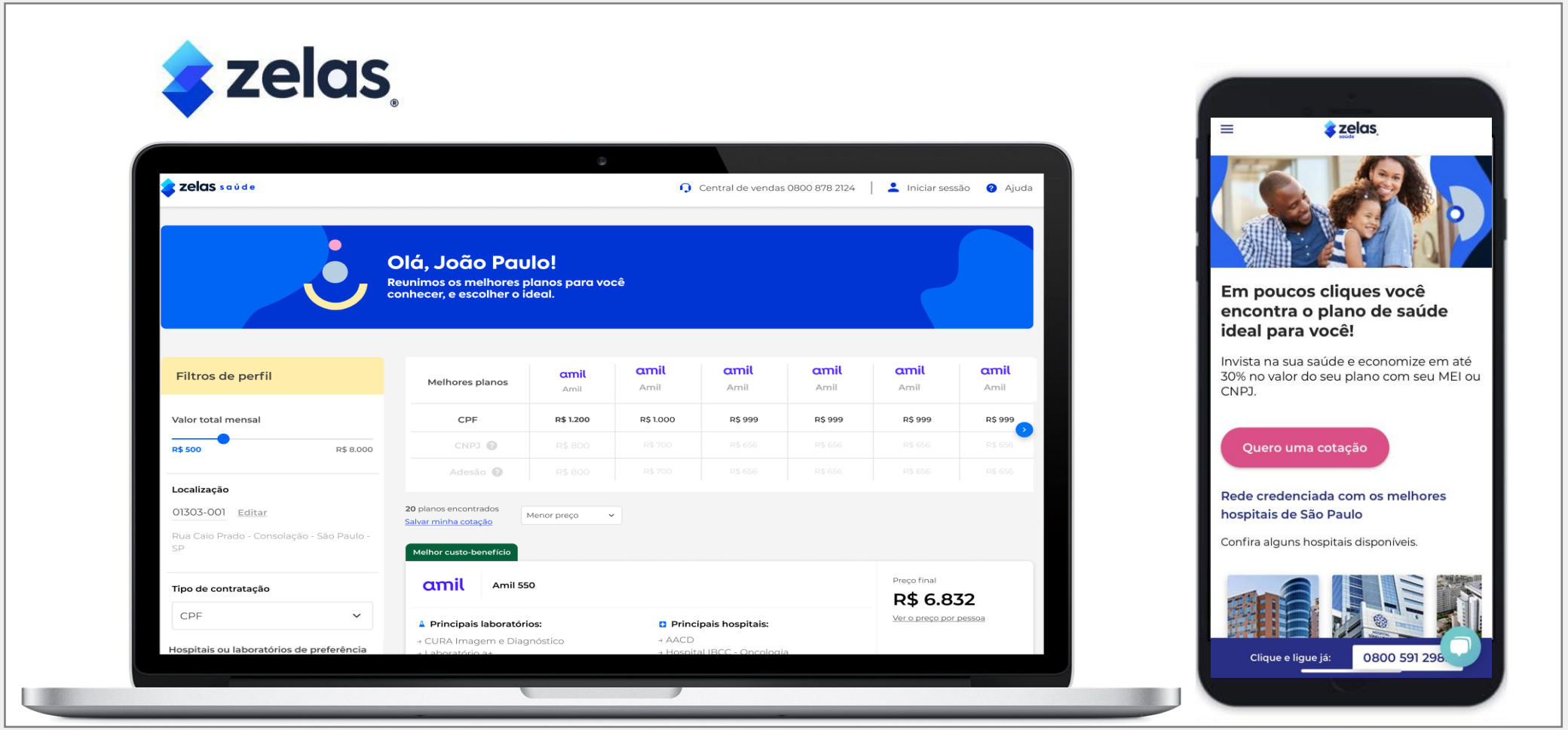
Segmento HEALTH

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

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

Ativos Digitais Escale

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





Parceria Estratégica

Qualicorp

ESCALE HEALTH

Parceria Estratégica

Qualicorp

&

ESCALE HEALTH

Prioridades de Geração de Valor:

- Aumentar Vendas
- Reduzir Churn

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

Qualicorp

ESCALE



#NovoJeitoQualiDeSer

Relações com Investidores

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