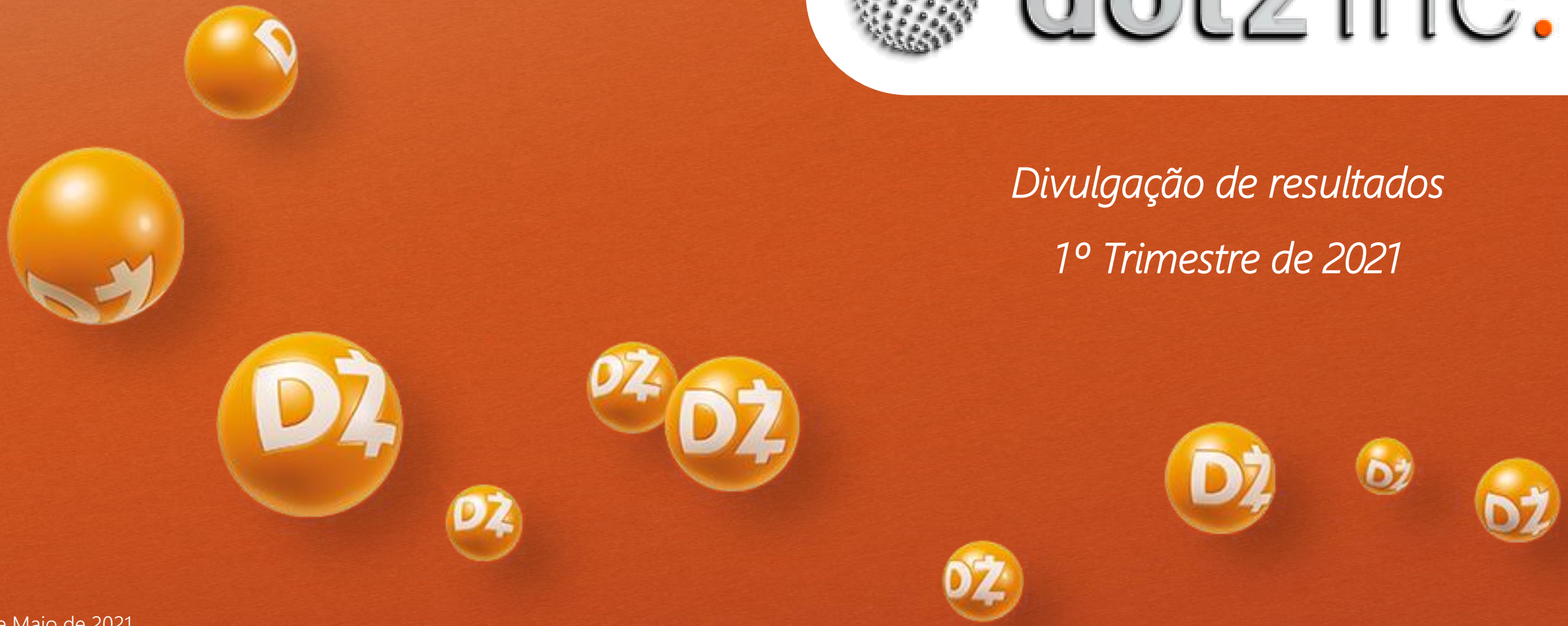


dotz inc.

Divulgação de resultados

1º Trimestre de 2021

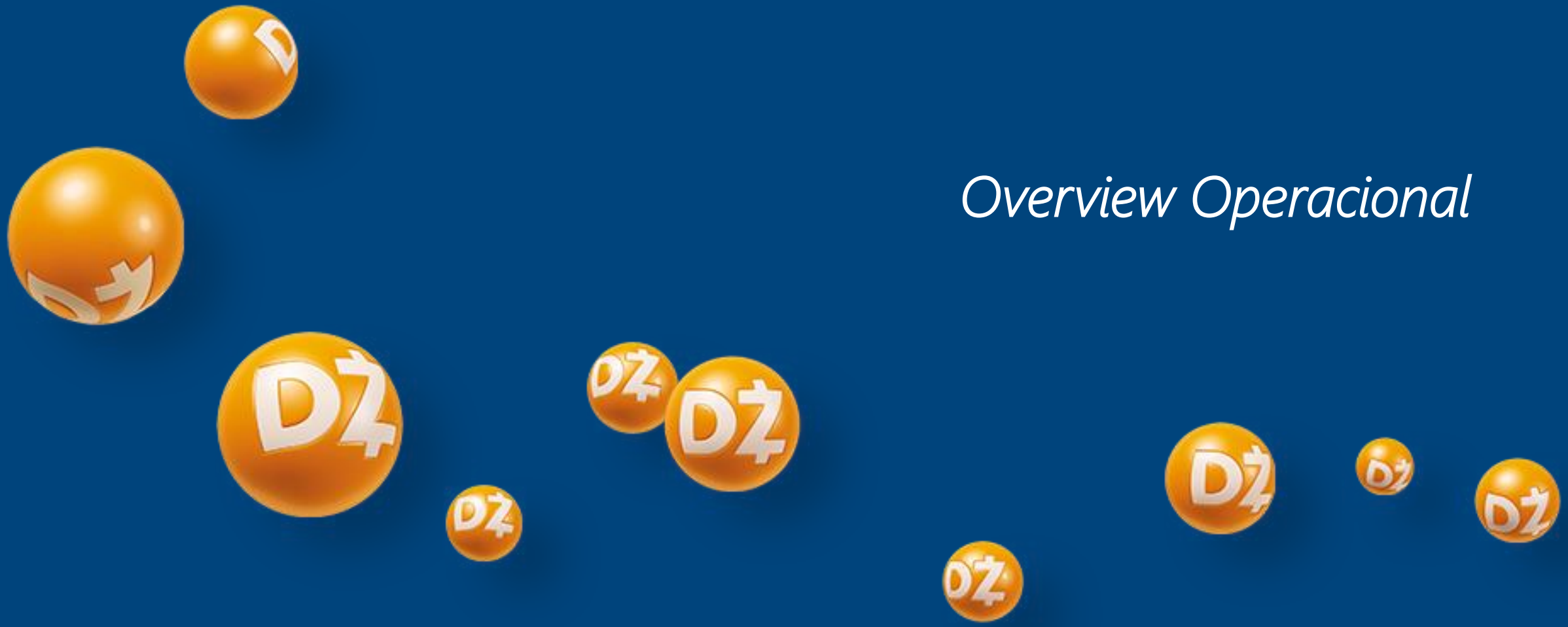
17 de Maio de 2021

Destaques 1T21

Obtivemos crescimento nos nossos principais indicadores com investimento de apenas R$ 9,5 milhões, focados em plataforma de tecnologia, marketings e campanhas promocionais no primeiro trimestre de 2021.

1. No 1T21 apresentamos crescimento de 45% na representatividade de Marketplace e Tech Fin, medida como participação no faturamento
2. Em Marketplace: crescimento de 62% no GMV, aumento do engajamento do cliente com incremento de 29% na frequência e 33% de crescimento no faturamento
3. Em TechFin: crescimento de 90% base de cartões co-branded ativos, atingindo 170 mil em mar/21 com TPV LTM de R$ 953 mm e crescimento de 116% no faturamento
4. Em Loyalty: retomada de Campanhas Promocionais com BB e novas parcerias Varejo
5. Super App ultrapassou a marca de 1,1 mm de downloads em mar/21 com diversificação das alternativas de pagamento (QR Code e pagamento com duas moedas, DZ + R$)
6. Adesão a conversão de Dotz para R$ como alternativa de troca para os clientes, atingindo 18% das transações de trocas do 1T21
7. Firmamos parceria estratégica de investimento e cooperação operacional com a Ant Group, maior Fintech do mundo. O acordo prevê participação da Ant no Conselho e no Comitê de Estratégia e um Acordo de Cooperação nos Negócios
8. Expandimos a parceria com a Vivo – Telefônica, maior empresa de Telecom do Brasil, em um modelo de "upside sharing" trazendo ainda mais alinhamento e engajamento dos clientes.
9. Constituímos nosso Conselho de Administração com membros independentes
10. Obtivemos o registro de Companhia Aberta concedido pela CVM em 12 de maio

Overview Operacional



O Lugar para Ir:

Verdadeiro Ecossistema que Envolve a Vida Diária dos Consumidores – Economias de Escala

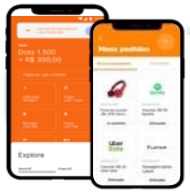
Marketplace

R$ 9 BN GMV[1]

Online



Celular



Offline





Loyalty

48 MM Contas





Dotz



Cash Back



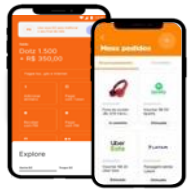
Cupons

TechFin

R$ 23 BN TPV[1]



Pagamentos





Crédito





Investimentos



Seguros

Nota: (1) Últimos 12 meses

Dotz em números

Dados referentes a mar/21



+5.000
Pontos de Venda com Dotz

+10 milhões
Pontos de Venda com Dotz por meio da parceria Elo

75%
Dotz resgatados

+7bn
SKUs coletados

Loyalty

R$ 8,7 bn
GMV LTM (online e offline)

R$ 22 bn
TPV LTM (parcerias financeiras)

Novas parcerias
2 parcerias integradas no 1T21 e 4 novos contratos

Marketplace

R$ 267 mm
GMV LTM (online)

+130 k
Lembradores instalados (Mar/21)

63%
Crescimento em GMV (YoY)

TechFin

1,1 mm
Downloads Conta Dotz

+R$ 950 mm
TPV LTM cartões co-branded

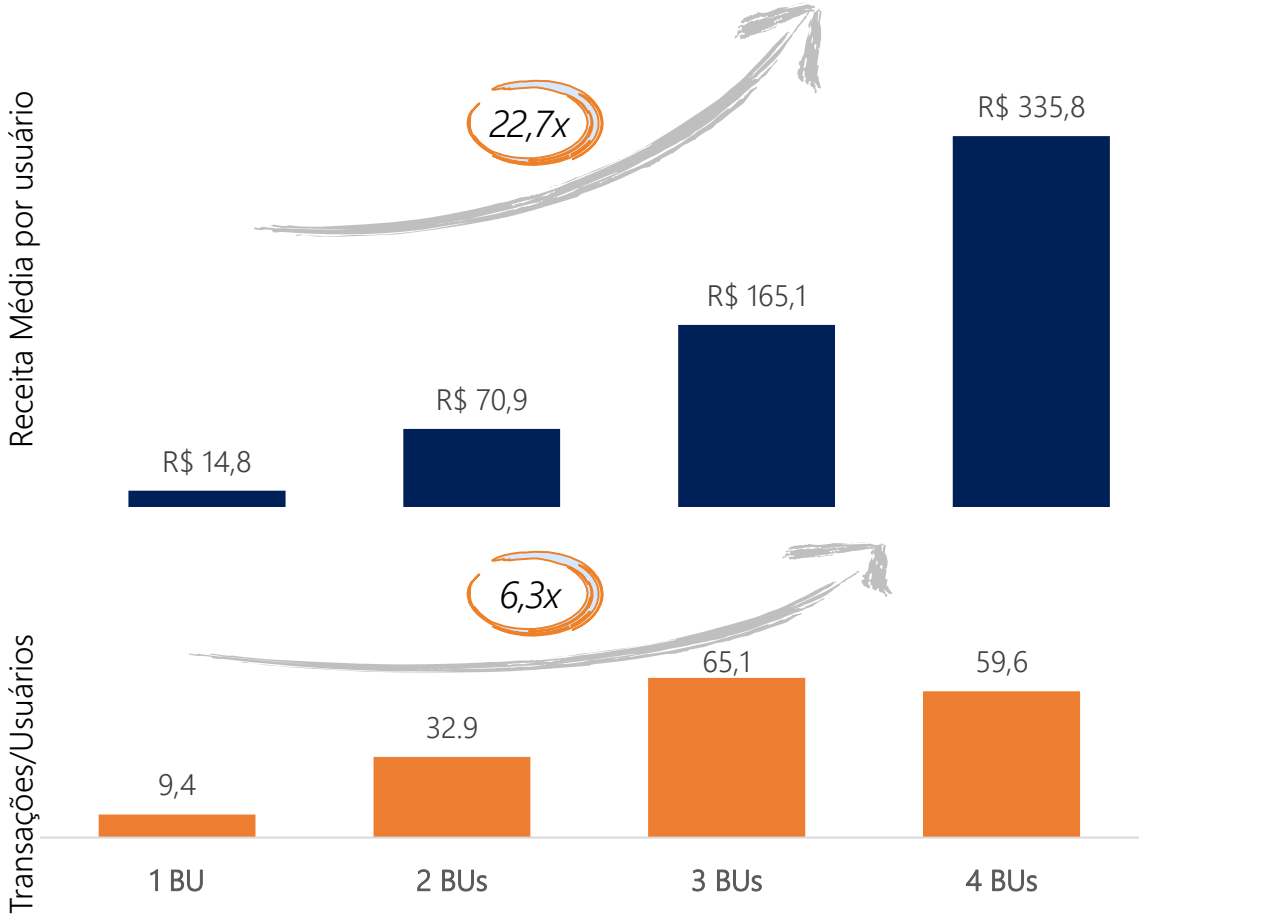
119%
Crescimento em Faturamento (YoY)

Significativo aumento em nosso ARPU por meio do cross-sell

48mi

12 meses

Engajamento do consumidor

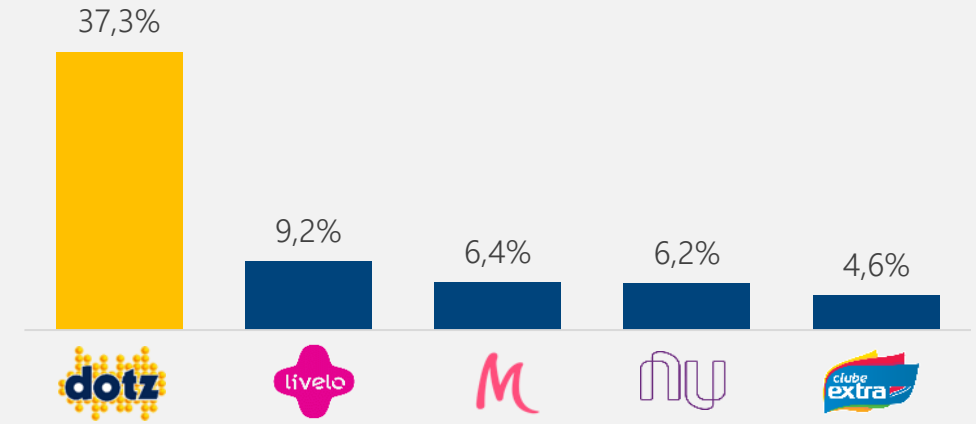


Principais alavancas

	Conta Dotz	Plug-in	Resgate
ARPU Increase	4,5x	7,6x	6,0x
Transaction Increase	2,2x	1,7x	3,8x

Reconhecimento do Consumidor

Marca mais admirada pelo consumidor



Principais razões

1. Maior Benefício por gasto
2. Melhores Produtos e Serviços
3. Proximidade com Consumidor

Marca Top of Mind

Marca Top of Mind no Brasil

pesquisa da ABEMF de novembro de 2020 – Consumidores online e offline

Marca Top of Mind e com mais Consumidores Cadastrados

pesquisa da ABEMF de novembro de 2020, também posiciona a Dotz como a marca Top of Mind nacionalmente e dentre as dez marcas de maior recall – Consumidores online

Source: ABEMF, Consumidor Moderno, ReclameAqui

Conselho de Administração

Eleição após cumprimento de condições precedentes

	Alexandre Chade	Roberto Chade	Daniel Goldberg	Luiz Fleury	Roberto Mussnich	Douglas Feagin
						
Cargo Atual	dotz inc.	dotz inc.	FARALLON ESTABLISHED 1986	experian. GRUPO CARREFOUR BRASIL	ATACADÃO	蚂蚁集团 ANT GROUP
	Chairman and Co-Founder	CEO and Co-Founder	Managing partner	Membro do Conselho	CEO	Estratégia Global para parcerias e investimentos
Outras Experiências Relevantes	ascet INVESTIMENTOS ULTRA · cosan LACTA · Algar Telecom MIT · HARVARD BUSINESS SCHOOL USP · FGV	AT Kearney ANDERSEN CONSULTING YPO	Morgan Stanley Board member ânima EDUCAÇÃO · Rota das Bandeiras nubank · cargo	cetip · ibi Viva a diferença. REDECARD · citi	PUCRS	Goldman Sachs BCG · J.P.Morgan

Evoluções 1º trimestre de 2021

Combinação Perfeita



蚂蚁集团
ANT GROUP

#1 Ecossistema no Brasil

Base de Membros **48 Milhões de contas**

Dados Transacionais Únicos

Baixo Custo de Aquisição do Cliente

Ecossistema Pronto - **Distribuição**
(mais de 5.000 Pontos de Venda + Digital)

Super Aplicativo Totalmente Operacional

Ferramentas de Engajamento
Loyalty (coalizão), *Cash back*, Cupons

Presença Nacional
Marca Top of Mind
(Loyalty e Carteiras)



Penetração de Mercado

Base de Membros + Dados

Conhecimento Operacional

Tecnologia

Capacidade Provada de Execução

O Negócio Certo

Engajamento completo em todos os níveis



1. **Caixa e Know-How**
2. **Assento Permanente no Conselho**
3. **Head do Comitê de Estratégia**
4. **Acordo de Cooperação no Business**

ANT GROUP dotz inc.

Acionista	**15% "*Equity Rights*"** (5% atual + 10% de direitos de opção)
+	
Membro do Conselho	**Engajamento completo e responsabilidade** 6 reuniões por ano
+	
Estratégia	**Identificação de novas estratégias Oportunidades para aumento da penetração de serviços financeiros digitais no Brasil**
+	
Dia-a-dia	

Impactos de Curto Prazo

AliExpress **Marketplace**

Loyalty
Notícias de destaque

TechFin
Soluções de primeira linha e know-how

Fortalecimento de Parceria Estratégica

A expansão da parceria com maior telecom do Brasil refoça nossa rede de coalizão por meio da ampliação do engajamento do público-alvo da parceria



1 Benefícios mútuos

- ✓ *Base de clientes*
- ✓ *Frequência*
- ✓ *Receitas incrementais*

2 Stock Granted

- ✓ *1% de paticipação acionária: 2 milhões de clientes ativos ativos na conta Dotz (2 anos)*

3 Upside sharing

- ✓ *1% de participação acionária: R$ 92 MM de faturamento em 5 anos*

Loyalty: evoluções 1T21

Novas Parcerias Varejo

Integrações finalizadas e início da operação no 1T21

Contratos assinados, integrações em andamento

Parcerias com Instituições Financeiras



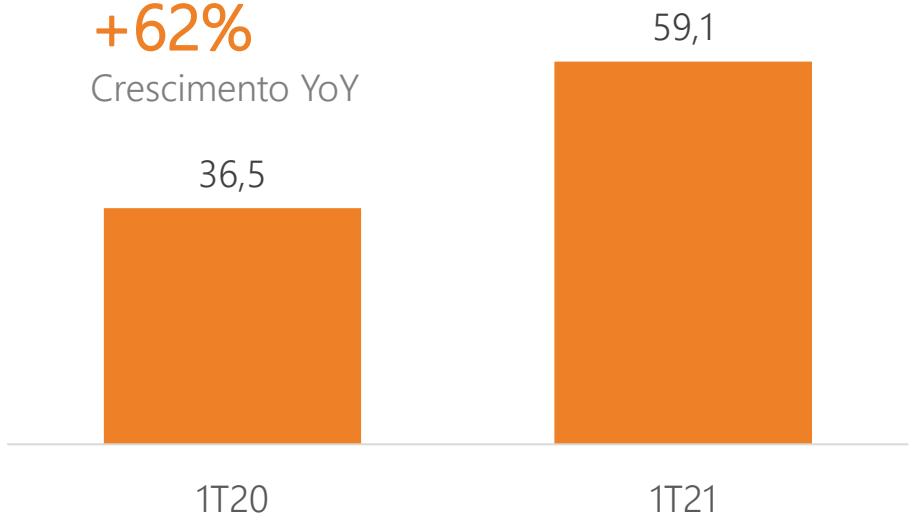
Formalização de campanhas promocionais com BB (Projetos Iniciais) com operação iniciada em mai/21

Marketplace: evoluções 1T21

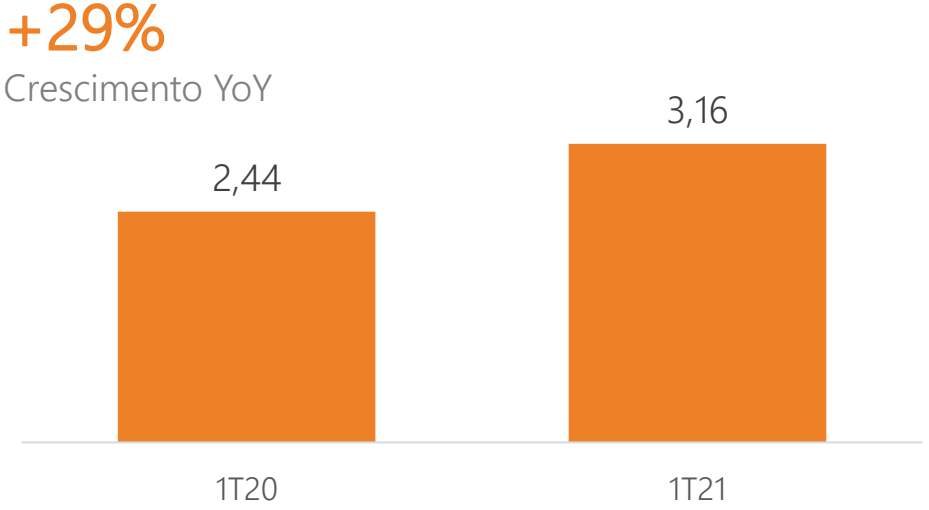


Dados da plataforma GDO (Ganhe Dotz Online)

GMV (R$ mm)



Frequência de Compras[1]



Crescimentos alavancados por campanhas de cashback na Conta Dotz, ações com cupons de oferta e base de clientes com lembrador Dotz

Parcerias

Início de desenvolvimento para disponibilização de campanha digital da plataforma de marketing afiliado da Dotz no atual Canal de Vantagens do App BB

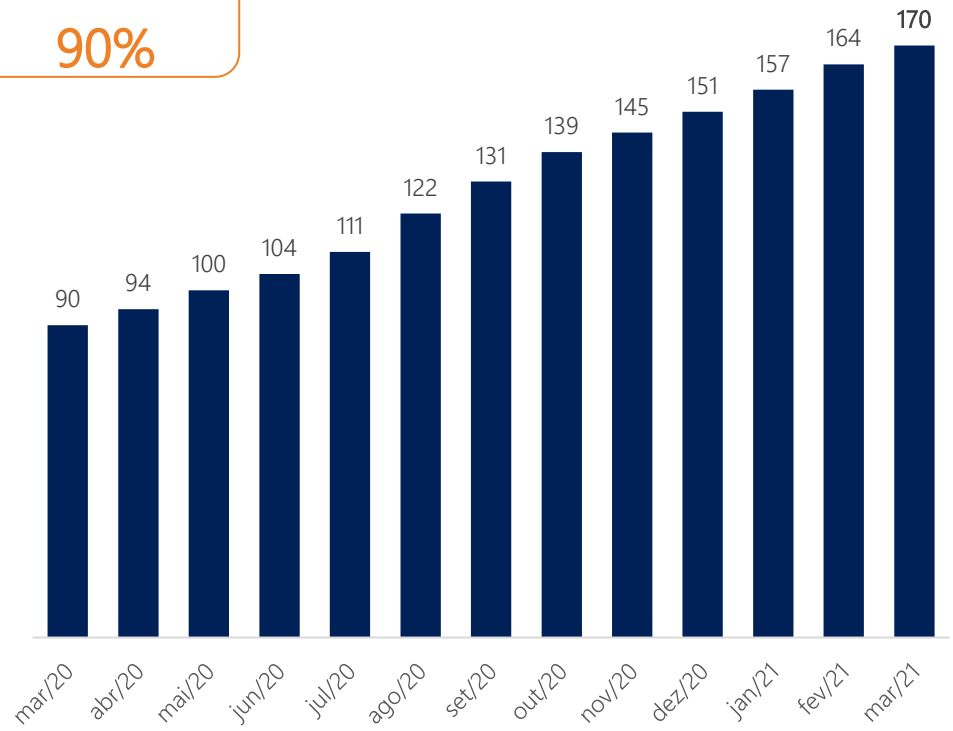
Fortalecimento da parceria existente após acordo estratégico com Ant Group

1. Refere-se ao conceito de às vendas contratadas, ou seja, sobre vendas confirmadas e faturadas pelos parceiros no mesmo período em questão

TechFin: Evoluções 1T21

Cartão Ativos Co-branded

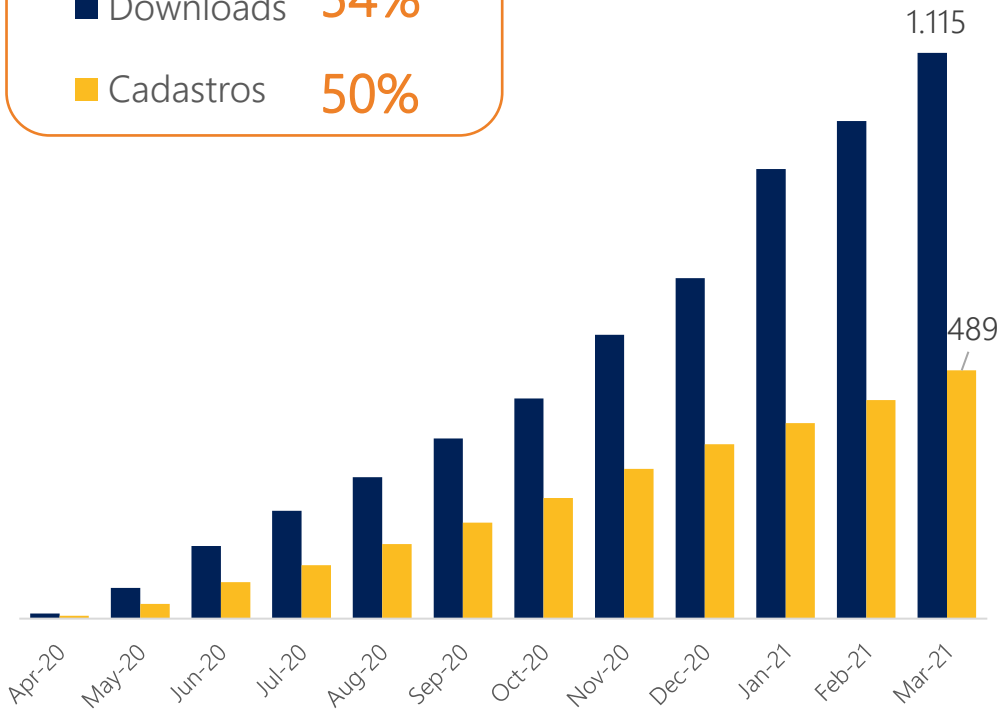
Cresc. YoY:
90%



Crescimento expressivo da base de clientes ativos (transacionando e adimplentes com o cartão) nos últimos 12 meses, atingindo TPV de R$ 953 mm, visão LTM, em mar/21

Conta Dotz

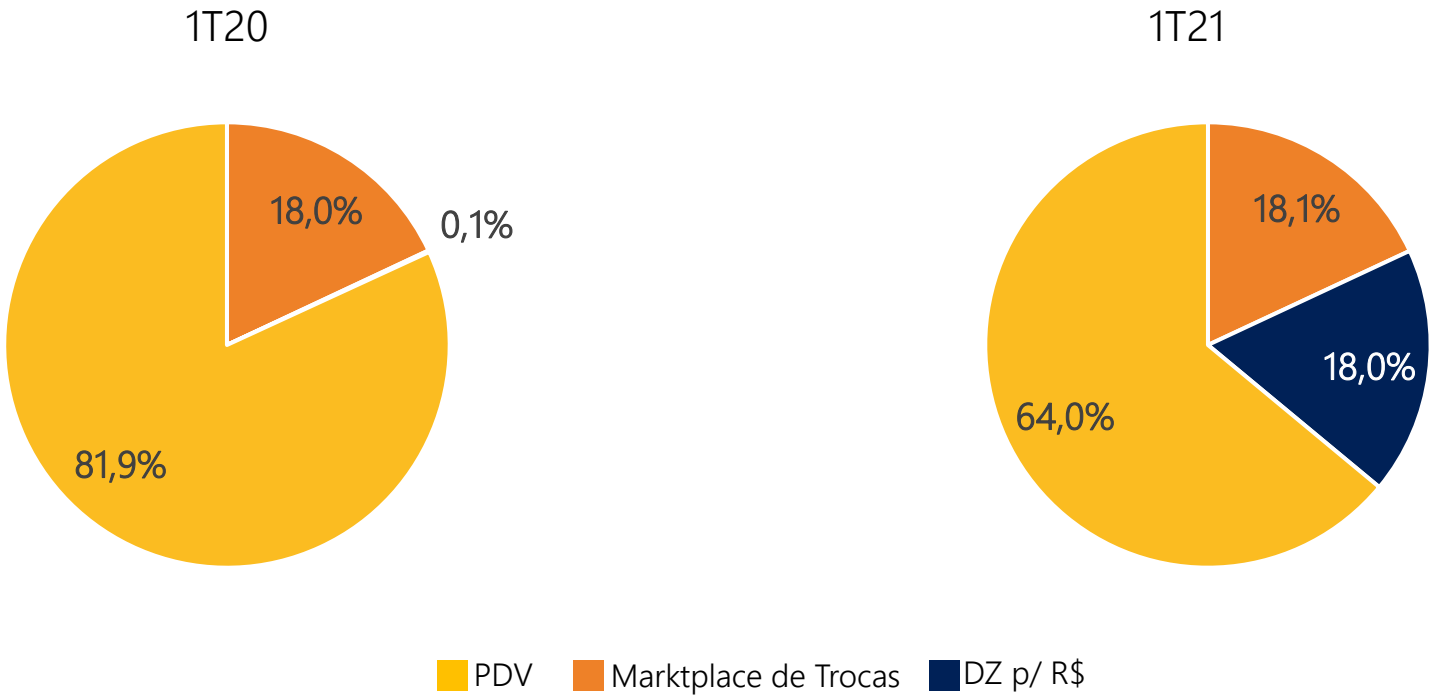
Cresc. Médio Mensal
Downloads 54%
Cadastros 50%



Crescimento oriundo do alto engajamento da base Dotz com o Programa, ainda não foram realizadas ações massivas para divulgação do SuperApp

Perfil de Resgates

Resgates por canal



Volume de resgates nos parceiros físicos (PDV) redução na comparação entre o 1T21 e 1T20. A nova alternativa de resgate (DZ para R$) passou a representar 18% no 1T21

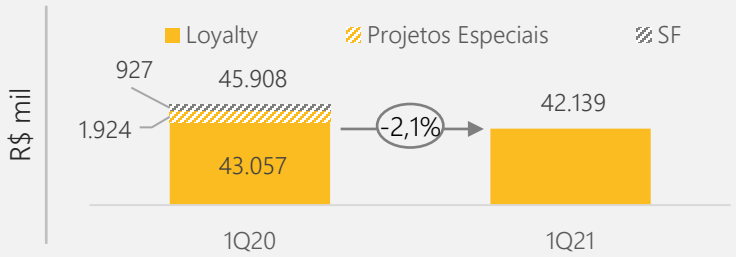
Evolução Faturamento

(DZ emitidos x Preço médio por dz) + Fees

1 Loyalty

Δ -6,3% e Δ Ajustado -2,1%

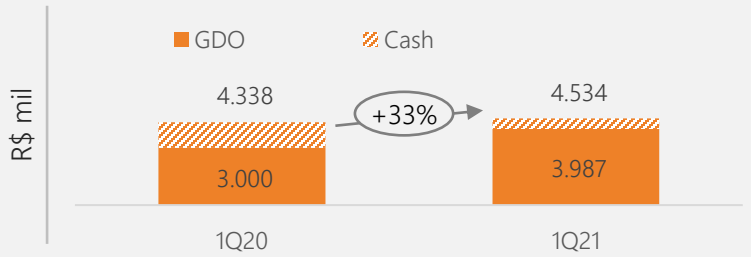
- Impactos Campanhas Promocionais com Bancos (R$ 1,9 mm), realizadas no 1T20
- Legado Split-Fee[1]: R$ 0,9 mm



2 Marketplace

Δ +4,5% e Δ Ajustado +33%

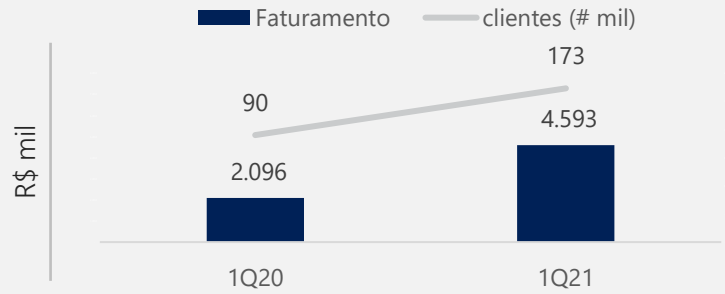
- Crescimento de 33% na plataforma GDO
- Queda de 59% em Cash+Dotz, produto relacionado a trocas de passagens e viagens, setor fortemente afetado pela Pandemia



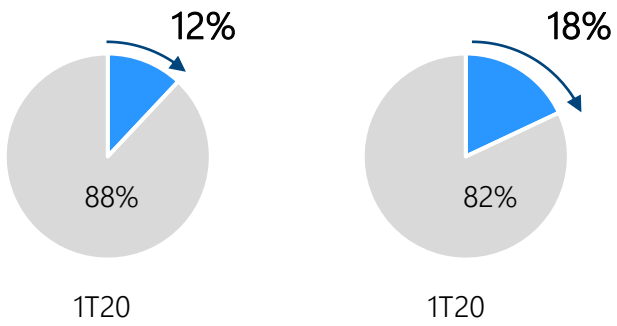
3 TechFin

Δ +119%

- Crescimento de 92% da base de clientes ativos nos cartões *co-branded*



Representatividade Marketplace + TechFin



Key highlights

- Atingimos R$ 51,2 milhões de faturamento no 1T2021 (variação de -2,1% vs. 1T2020) ou -0,2% quando excluído a modalidade *split fee* (faturamento de pontos legado ocorridos até 2020)
- Aumento de 45% da representatividade das novas unidades de negócios
  - Marketplace +33% (ajustado)
  - TechFin 119%

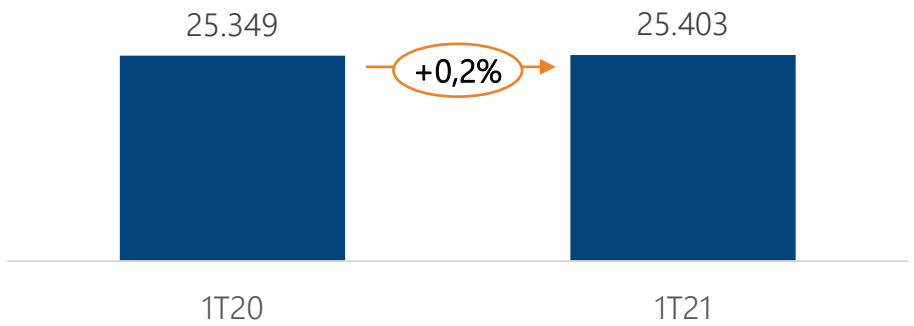
Resultados financeiros 1º trimestre de 2021



Resultado Consolidado 1T21

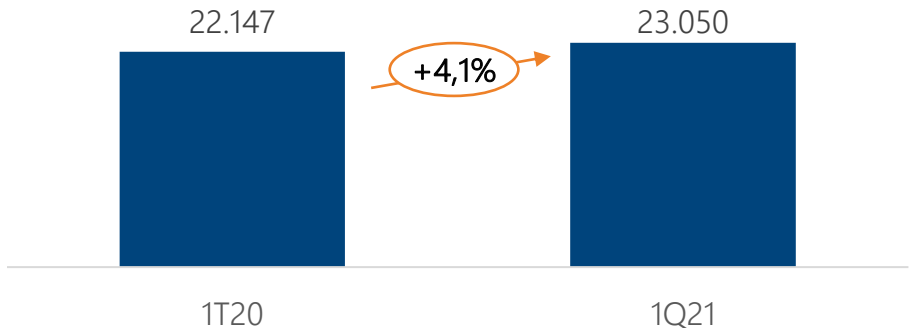
Devido à característica de diferimento da receita contábil, esse indicador não captura imediatamente os crescimentos recentes observados em Marketplace e TechFin

Receita Líquida – R$ mil



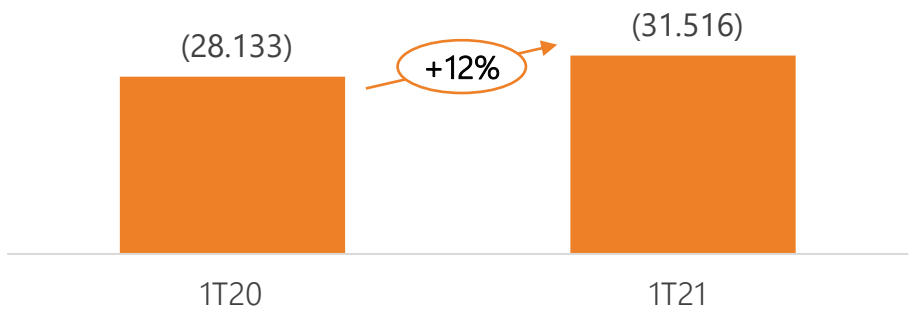
Estabilidade de receita líquida na comparação com o mesmo período do ano anterior. Este indicador é apresentado líquido dos custos de resgate.

Lucro Bruto – R$ mil



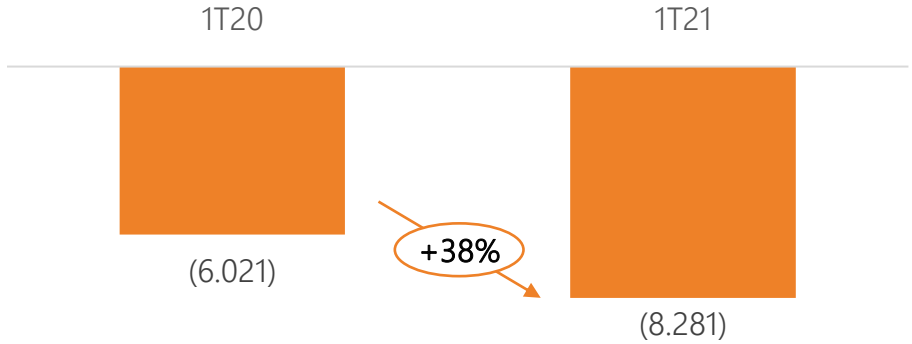
Crescimento decorrente de queda nos custos operacionais relacionados a integração de parceiros.

Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas (excl. depreciação) – R$ mil



Crescimento de 12% nas despesas comerciais e administrativas decorrente de despesa de vendas (+23% no YoY), reflexo de maior despesa relacionada a campanhas promocionais e a contratação de pessoal.

EBITDA – R$ mil



Aumento EBITDA negativo em 38% no comparativo com o mesmo período de 2020, refletindo aumento das despesas comerciais.

dotz inc.

Contatos RI:

ri.dotz.com.br

ri@dotz.com

Anexo | Resultado Consolidado 1T21

Receita Líquida – R$ mil

	1T20	1T21
Receita de *breakage*	17.926	15.122
Receita de *spread*	8.160	10.546
Receita de resgate	30.513	25.734
Receita de resgate (*split fee*)	8.707	-
Receita de serviços	271	606
Impostos e deduções sobre vendas	(3.232)	(3.171)
Custos de resgates de pontos Dotz	(36.996)	(23.434)
Receita líquida	**25.349**	**25.403**

Estabilidade na receita líquida decorrente de:

- Redução de receitas de resgate:
  - (i) Término do legado da operação Split fee: R$ 8,7 mm
  - (ii) Redução das trocas nos canais físicos (trocas nos pontos de venda), impactadas pelas restrições impostas pela pandemia.
- Redução da receita de resgate foi compensada pela redução proporcional nos custos de troca
- Somatório de receitas de *spread* e de *breakage* em linha com o observado em 2020, variação de -1,6%
- Receita de serviços 123,6% superior ao ano anterior