



RETROSPECTIVA 2019 E VISÃO DE FUTURO Investors Day

/Dennis Herszkowicz



● Fevereiro/2020

2019

EM FATOS E DADOS



Market Cap **+R\$15bi**



**Aumento de
satisfação
dos clientes**



**Redução
do churn**



Joint Venture com VTEX



Renovação de clientes de
+98% por trimestre

Primeira empresa de
Tech a ingressar no



A MAIOR EMPRESA DE TECNOLOGIA DO BRASIL



**Venda do
hardware, foco
em software**



Aquisição da Supplier
e início Techfin



Follow-on
de **R\$1,1bi**



Nova campanha
de marketing
BRASIL QUE FAZ



Crescimento de
duplo dígito em
recorrência e licenças
em todos os trimestres



Valor **recorde** das
ações com alta de
138% em 2019
(~20% YTD20)



Sucessão do
fundador bem-
sucedido



**Crescimento de
35,4%** do EBITDA
ajustado



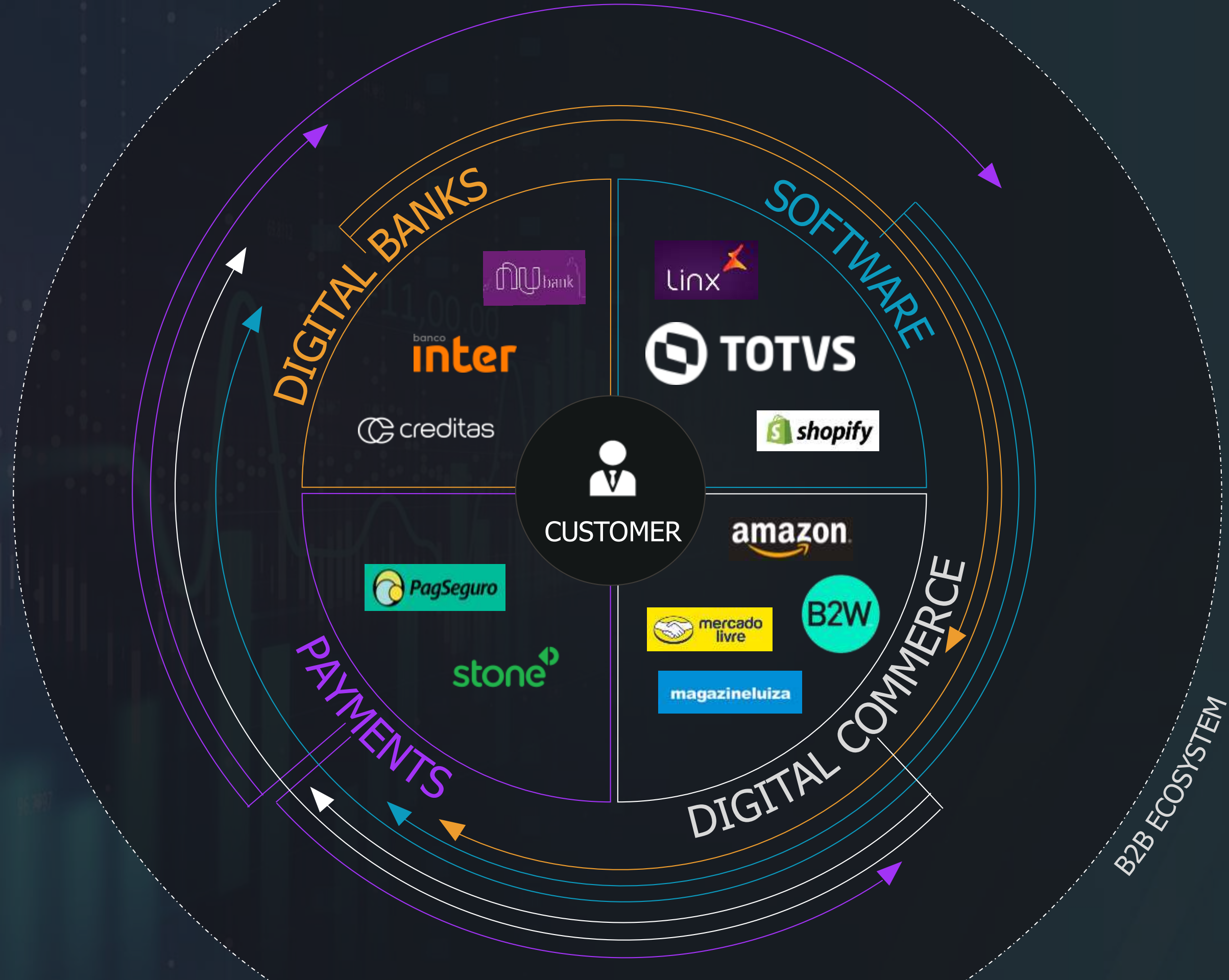
**+1000 clientes
novos** no modelo
de subscrição



Aquisição da Consinco



O QUE ESTÁ ACONTECENDO NO MERCADO?





O QUE ESTÁ ACONTECENDO NO MERCADO?

Nossas Fortalezas

1. Alto grau de lock-in
2. Modelo de distribuição com alta capilaridade
3. Proximidade e Parceria com os clientes
4. Soluções para empresas de todos os portes e segmentos

Nossos Desafios

1. Aprimorar acesso e uso de Big Data
2. Aprimorar Customer Experience



O QUE QUEREMOS SER?

Queremos aumentar a eficiência
e a rentabilidade das empresas,
através da tecnologia.



- **Buscamos** modelos de negócios que gerem alto grau de sinergia com clientes, predominância de receita recorrente e que sejam leves em ativos
- **Acreditamos** que estas características nos permitam criar negócios com crescimento sustentável, alta rentabilidade e com profissionais que tenham sentimento de dono e visão de longo prazo
- **Permitindo** a constante busca de novas oportunidades

O QUE QUEREMOS SER?

Queremos aumentar a eficiência e a rentabilidade das empresas, **através da tecnologia.**



**QUAL
POSICIONA-
MENTO
QUEREMOS
TER?**



ECOSSISTEMA

GESTÃO

ERP
RH
Verticais



TECHFIN

Crédito
Serviços
Pagamentos



BUSINESS PERFORMANCE

Marketing
Vendas





COMO



COMO SEREMOS ISSO?



- Focando no cliente e **contribuindo com o seu sucesso**
- Com uma execução disciplinada e **esforços focados**
- **Reconhecendo a importância de todos os stakeholders** existentes no ecossistema TOTVS
- Atraindo profissionais com **sentimento de dono**
- Com sistemas de remuneração que garantam **alinhamento e engajamento**, privilegiando a **visão de longo prazo**
- Desenvolvendo uma **cultura leve, colaborativa, inclusiva e respeitosa**

/// **COMO CHEGAR**

12



Economia acelerando



Redução do desemprego



Inflação e Juros mais baixos da história



Retomada de investimentos no País

- Foco em soluções **Recorrentes**
- Aumentando o **share of wallet**
- Executando a estratégia de **Techfin**
- **Realizando M&A** de acordo com os pilares de nossa estratégia
- **Aprimorando a Distribuição**
- **Ampliando a telemetria** e calibrando investimentos **Horizontais e Verticais**
- Focando na **qualidade e satisfação** do cliente
- Elevando nossa **marca empregadora**

**perspectivas
2020**



CAMPANHA 2020

A
TOTVS
ACREDITA
NO
BRASIL
QUE

FAZ





A
TOTVS
ACREDITA
NO
BRASIL
QUE

FAZ

O Brasil que FAZ, FAZ com TOTVS

O que move tantas empresas pelos quatros cantos do Brasil em direção aos seus sonhos? O que faz com que elas sigam adiante apesar dos desafios? FAZER! Não importa quantas vezes. Fazer, testar, errar, aprender. Essa é a força que leva empresas de todos os tamanhos a vencerem obstáculos todos os dias em nosso país. Temos orgulho de fazer parte de tantas histórias. De ajudar tantos clientes a inovar, crescer e perpetuar seus negócios.

A TOTVS Acredita no Brasil que FAZ

FILME

A TOTVS Acredita no
Brasil que FAZ – 60”



OBRIGADO



DENNIS HERSZKOWICZ

Presidente TOTVS

- 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://facebook.com/totvs)



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

#SOMOSTOTVERS



RESULTADOS E GERAÇÃO DE VALOR

Investors Day

/ Gilsomar Maia Sebastião



● Fevereiro/2020

DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO





RESULTADOS 2019

19



+8,1%
Crescimento
da Receita
(2019 vs 2018)

+11,8%
Crescimento
da Receita
Recorrente
(2019 vs 2018)

+35,4%
Crescimento
do EBITDA
(2019 vs 2018)

+420 pb
Crescimento
da Margem
EBITDA
(2019 vs 2018)

- **CRESCIMENTO DE 2 DÍGITOS** DA RECEITA RECORRENTE EM TODOS OS TRIMESTRES DO ANO
- ALTA TAXA DE RENOVAÇÃO + FORTE VOLUME DE VENDAS = **PREVISIBILIDADE E SUSTENTABILIDADE**
- ESCALABILIDADE DO NEGÓCIO + DISCIPLINA NA GESTÃO = **EXPANSÃO DO EBITDA**

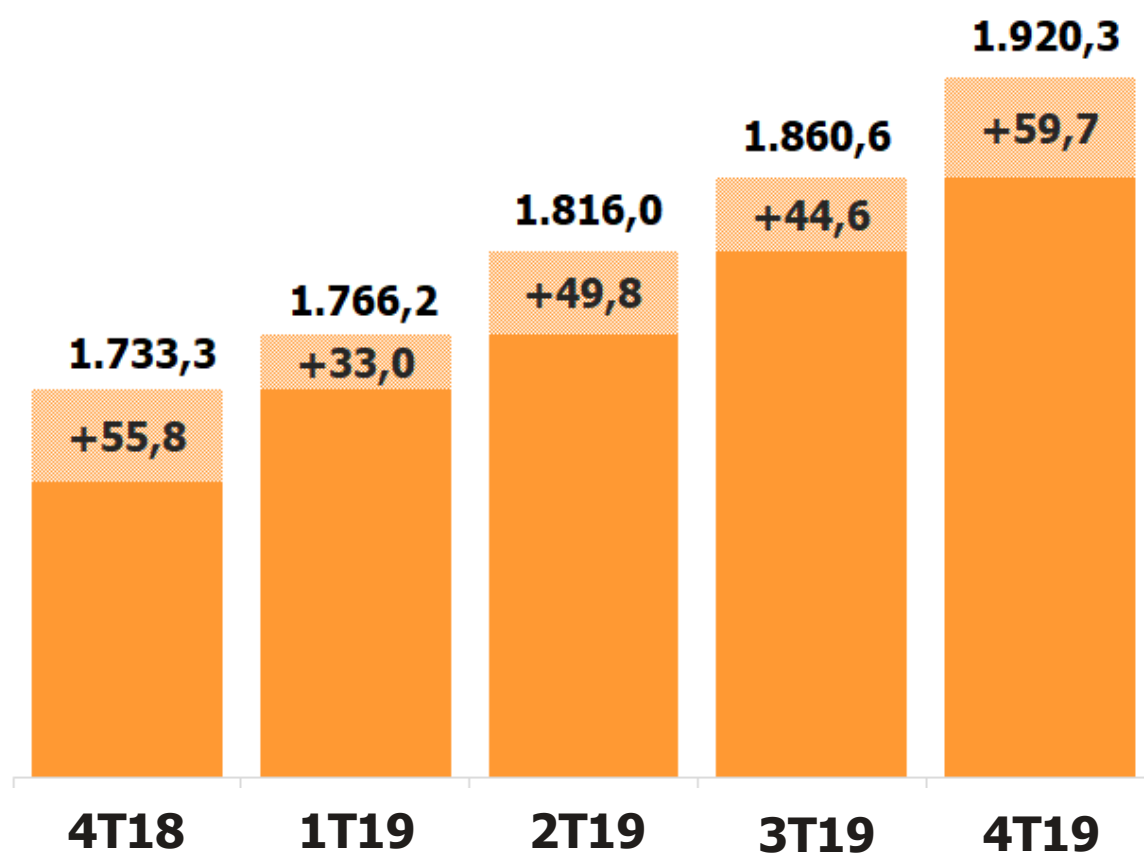
**Em 2019, 75% da receita líquida foi
de natureza recorrente!**



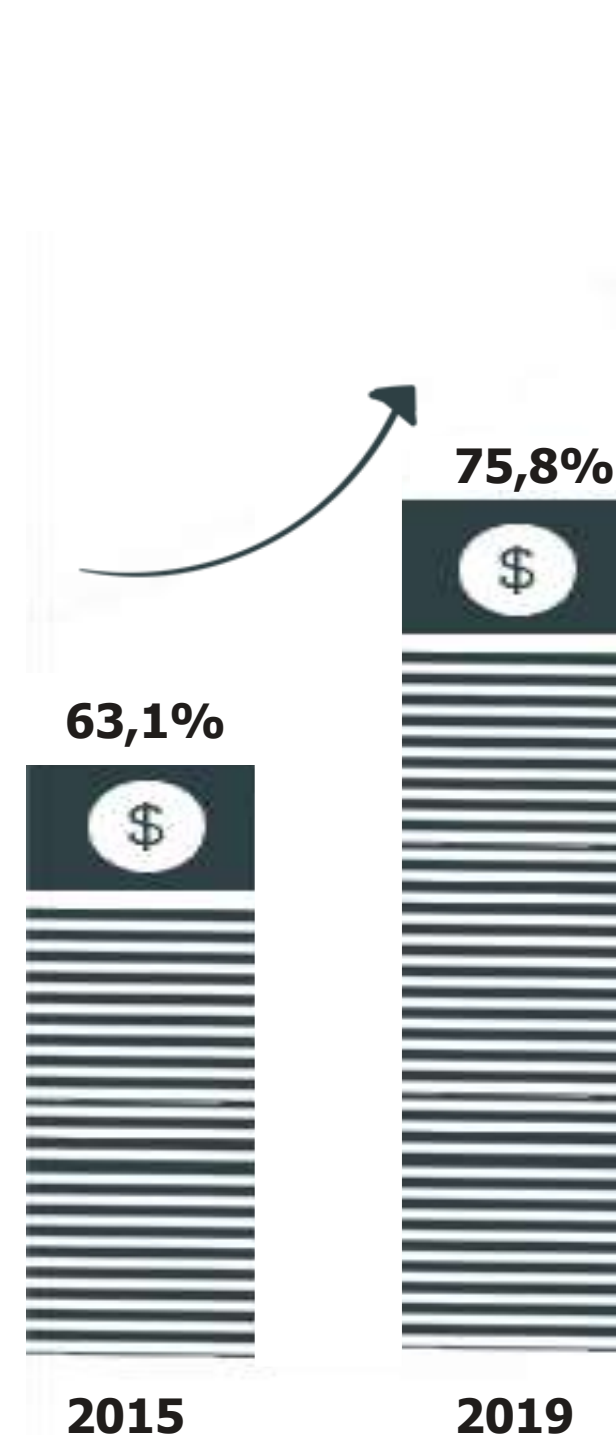


RECORRÊNCIA

+11,8% de crescimento
da **Receita Recorrente**
(2019 vs. 2018)



ADIÇÃO LÍQUIDA DE ARR

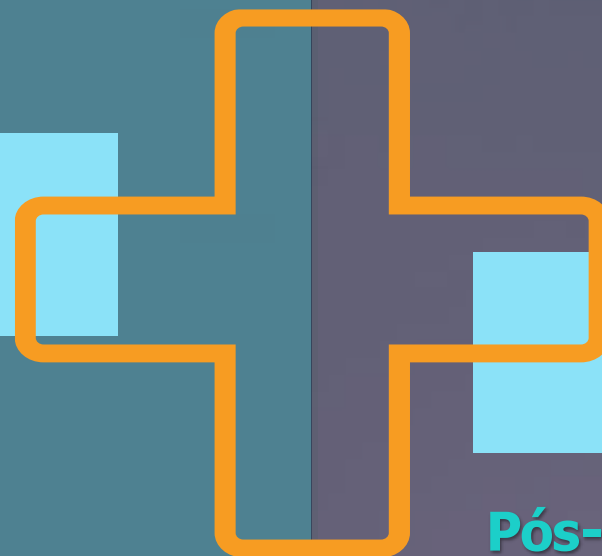


% DA RECEITA RECORRENTE SOBRE O TOTAL





RECORRÊNCIA



LOCK-IN

Previsibilidade

Rentabilidade

Sustentabilidade



Pós-Venda

Venda



CLIENTE



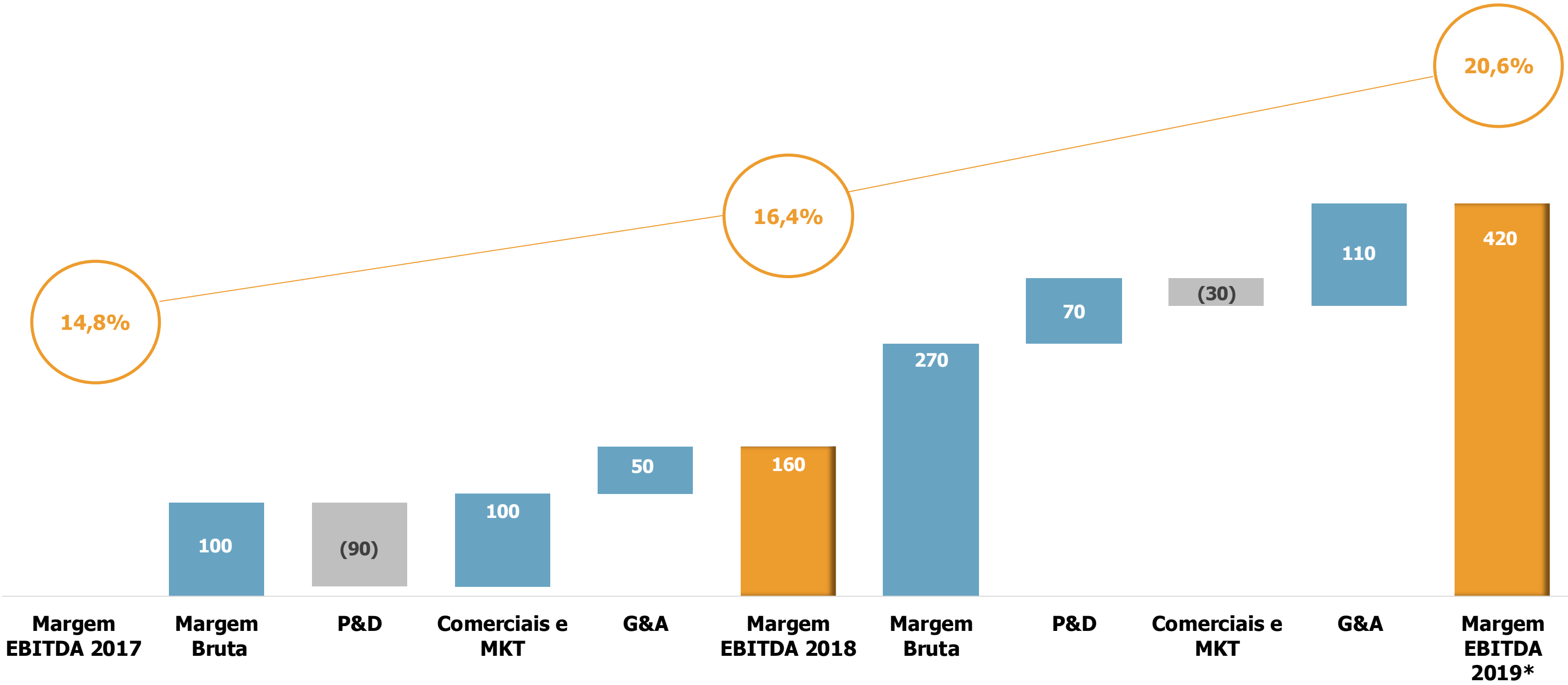
Manutenção

Implementação

PODEROSO MODELO DE NEGÓCIO



EFICIÊNCIA OPERACIONAL





NOVO CICLO DE INVESTIMENTOS



M&A E PARCERIAS

APROXIMADAMENTE 60% DOS RECURSOS DA OFERTA SUBSEQUENTE
JÁ FORAM EMPENHADOS EM OPERAÇÕES DE M&A

ESTRATÉGIA ÚNICA, BASEADA EM QUATRO PILARES

1º PILAR

Reforçar / Defender
o negócio principal

2º PILAR

Aprofundar atuação
nos segmentos

3º PILAR

Ampliar Soluções
Cross-Selling

4º PILAR

Expandir para
Novos Mercados



GESTÃO



TECHFIN



PERFORMANCE

OPORTUNIDADES EM GESTÃO

1 ERP / RH

2 Verticais



consinco

OPORTUNIDADES EM TECHFIN

1 Crédito B2B

2 Crédito
Consignado



Supplier

3

Pagamentos
Varejo
Educação



rede

OPORTUNIDADES EM PERFORMANCE

1 E-Commerce

2 OMS



VTEX

3

CRM



master
crm • sales • b2b

4

Outras
frentes

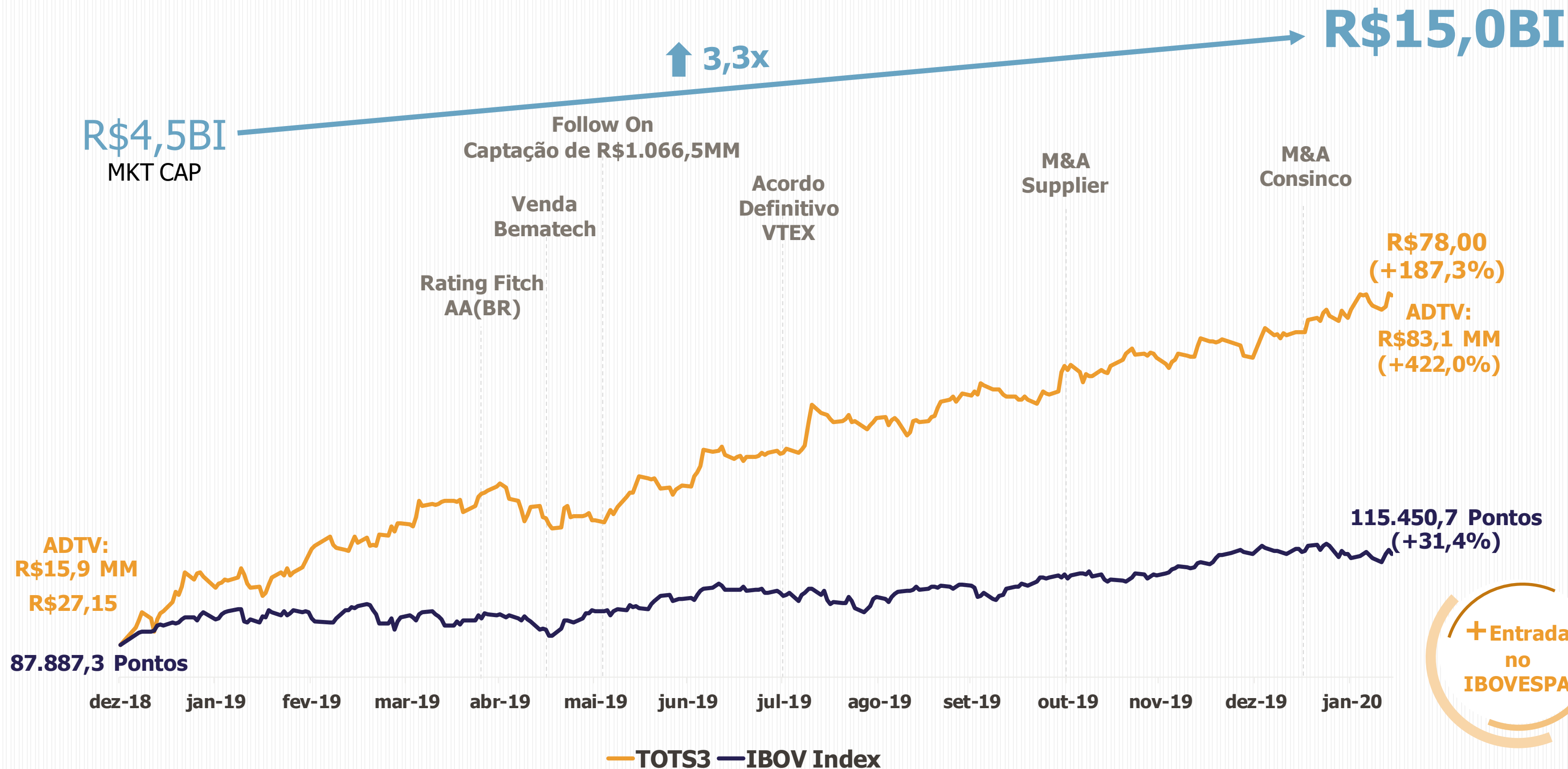


VALOR RELATIVO



EVOLUÇÃO TOTS3 e IBOV 2019

26





DESEMPENHO TOTS3 vs. IBOV (2014 – 2020)

27



O MOVIMENTO DE RECUPERAÇÃO DE 2019 APENAS FECHA O GAP ABERTO ENTRE 2016-2018





VALOR RELATIVO

28

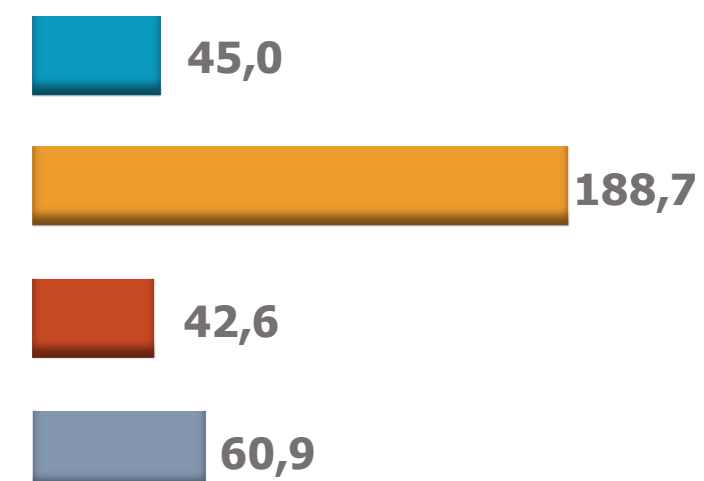
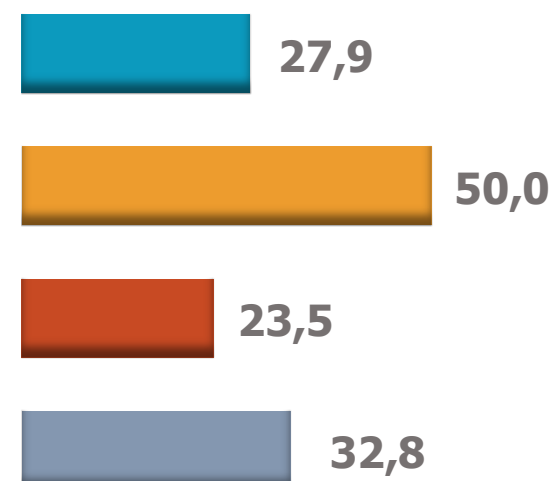
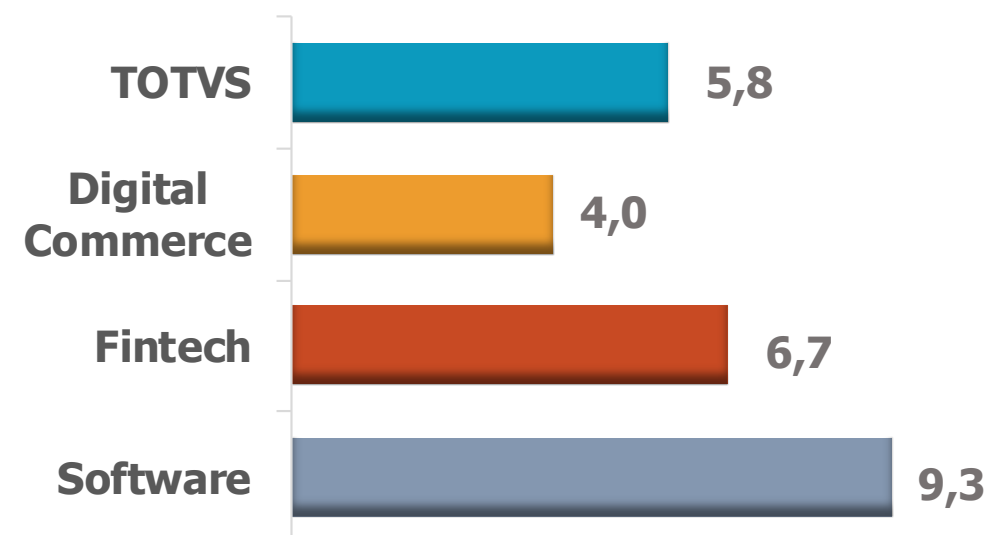


P/REVENUE

P/EBITDA

P/E

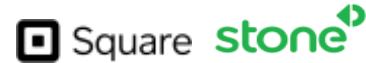
2
0
2
0



Dig. Com



Fintech



Software



OBRIGADO



GILSOMAR MAIA

Vice-Presidente Financeiro e Diretor de RI

- 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



@totvs



/totvs



company/totvs

#SOMOSTOTVERS



CAPITAL HUMANO

Investors Day

/Izabel Branco



● Fevereiro/2020

// GENTE É NOSSA MATÉRIA PRIMA

Por localização geográfica

~6.8k no Brasil



Por gênero



67%



33%

Por posições de liderança



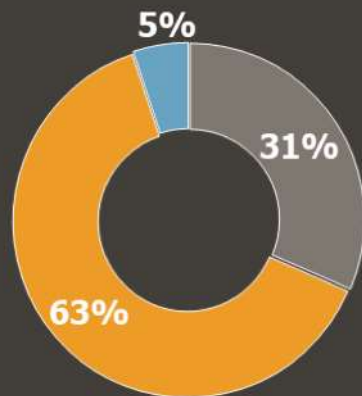
68%



32%

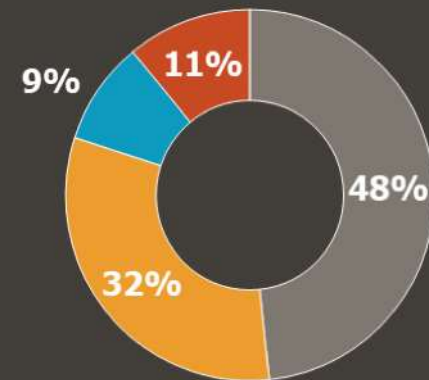
Por faixa etária

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



Por atividade desempenhada

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



+ 7 mil
TOTVERS



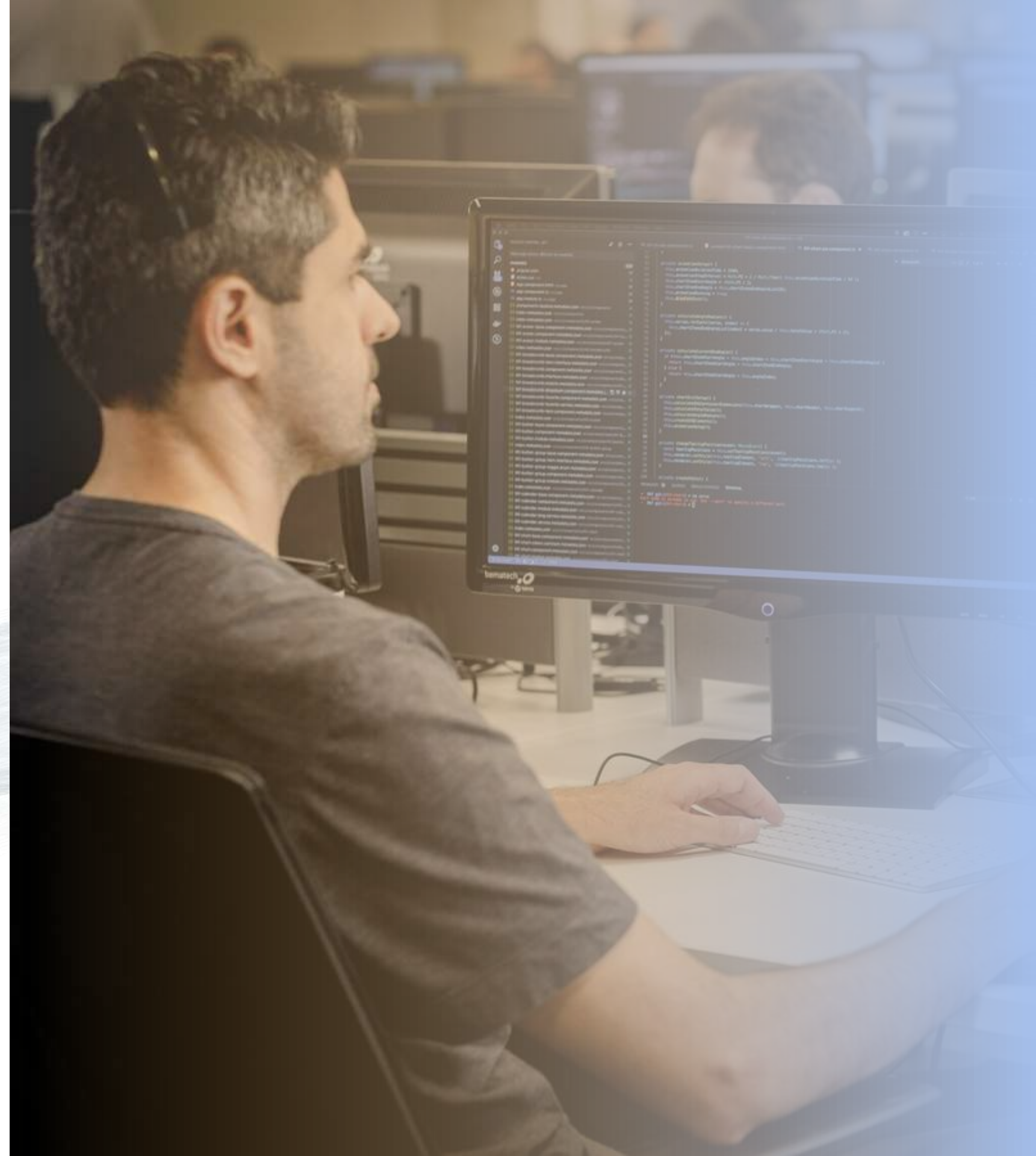
Centros de Desenvolvimento de SW espalhados pelo Brasil e no exterior.



A FORÇA DA NOSSA **CULTURA**

Tecnologia + Conhecimento são o nosso DNA

Somos criativos, sem medo de errar...





O sucesso do cliente é o nosso sucesso

Somos presentes e próximos dos nossos clientes...





A FORÇA DA NOSSA **CULTURA**

Valorizamos gente boa que é boa gente

E somos curiosos, colaborativos e digitais!





PESQUISA DE ENGAJAMENTO

- 92%** Acredito no potencial e no futuro da TOTVS
 - 88%** Tenho orgulho de trabalhar aqui
 - 82%** Meu líder me dá autonomia
 - 86%** Meu líder age de acordo com a cultura
-



TALENTOS DE MERCADO

REPRESENTATIVIDADE COM NOSSO PÚBLICO CORE

- + 3.000 interações com **Universitários**
- + 100 eventos com o **Público Tech**
- + 8.000 **Devs** na Comunidade
- + 1.300 contratações em 2019
- + 2.000 **jovens** formados pelo IOS

ATRATIVIDADE CROSS - SETORES

- **TechFin**: 26 contratações sêniores em 2019
- **Atração de executivos** dos setores de varejo, financeiro, logística

GESTÃO DE TALENTOS

- 358 pessoas na empresa com **Incentivo de Longo Prazo**
- + de 92% retenção de **profissionais sêniores** do nosso core
- + de 91% de **retenção de líderes** e especialistas TECH

OBRIGADO



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



JORNADA DO CLIENTE E PLATAFORMA DE DISTRIBUIÇÃO Investors Day

/Alexandre Apendino



● Fevereiro/2020



TOTVS MÁQUINA DE VENDAS

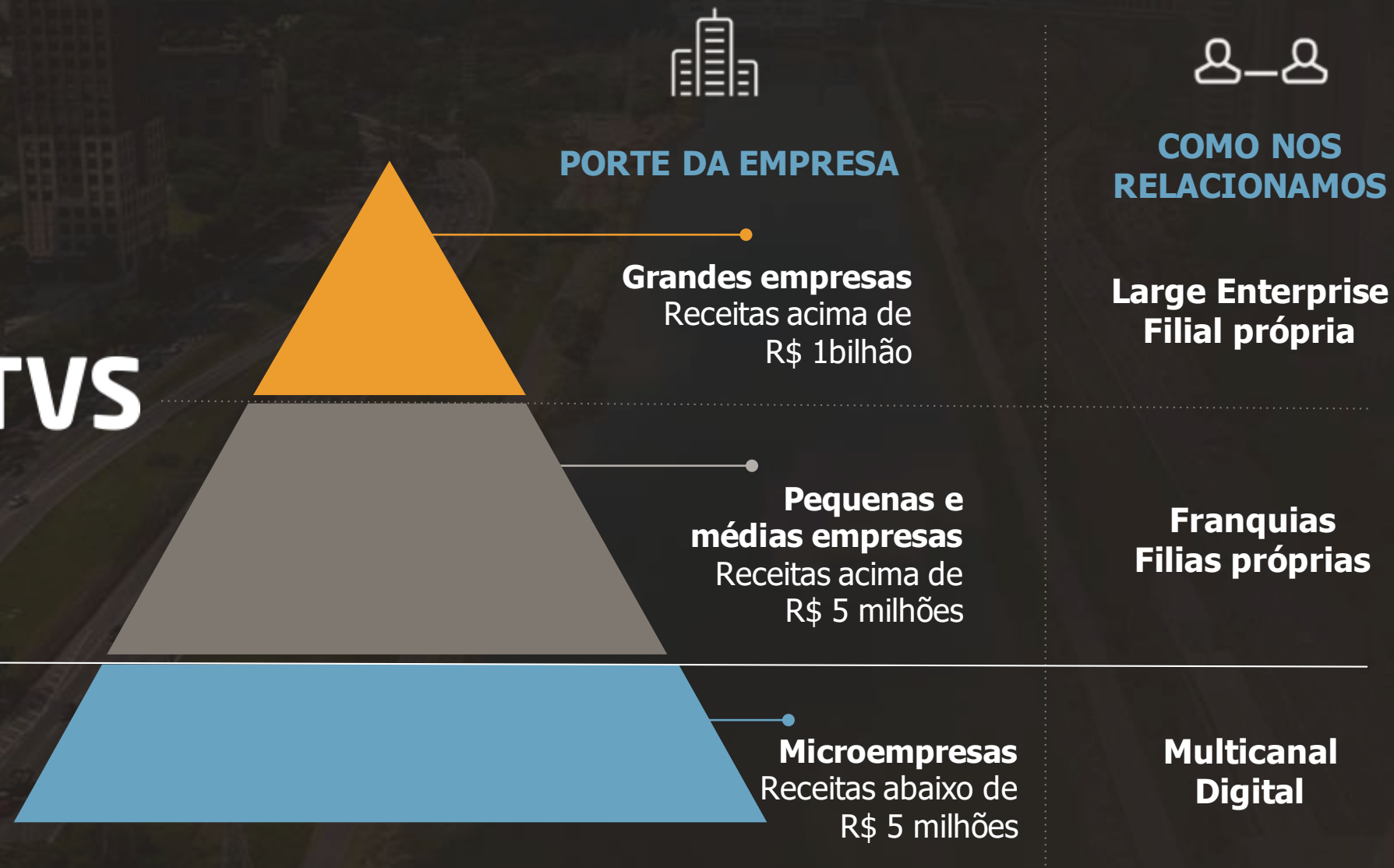
MODELOS DE DISTRIBUIÇÃO TOTVS

40



Unidades próprias + Rede de Franquias TOTVS

Verticais Independentes



FINANCIAL
SERVICES

HOSPITALIDADE

FOOD
SERVICE



**Mais de 65
escritórios
próprios e
franqueados em
todo Brasil**

**EXCLUSIVOS
TOTVS**





DIFERENCIAIS **MODELO DE** **FRANQUIAS TOTVS**

/// DIFERENCIAIS DO MODELO DE FRANQUIA TOTVS

43



- **CAPILARIDADE** Regional – todos estados e grandes polos com escritórios TOTVS
- Mais de **650 pessoas nas áreas de vendas e marketing**. Mais de **3.000 pessoas nas áreas de serviços de implantação**
- **Quase metade das novas vendas** são feitas pela **rede de franquias TOTVS**
- Vivência **REGIONAL: sotaque regional, conhecimento regional e empresário regional**
- **QUALIDADE:** padronização na venda, atendimento e nas implantações das soluções TOTVS em todo território nacional
- COMPROMISSO com a TOTVS: **Exclusividade** na distribuição de soluções TOTVS



DIFERENCIAIS TOTVS

1. **Teoria do AR (atendimento e relacionamento) TOTVS: mesma equipe que vende e presta o serviço**
2. **Gestão Centralizada de metas: gestão central de todas as metas das unidades e dos vendedores (rede própria, franqueada e verticais independentes)**
3. **Compromisso do ECOSISTEMA com os resultados da TOTVS (exclusividade)**
4. **Forte disciplina na execução de vendas**
5. **Território geográfico e segmentado. Não existe concorrência de canais de distribuição**



O QUE ESTAMOS FAZENDO PARA CRESCER EM 2020?



O QUE ESTAMOS FAZENDO PARA CRESCER - 2020

46



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

COMO DISTRIBUÍMOS NOVAS SOLUÇÕES



/// PREMISSAS PARA DISTRIBUIÇÃO EM LARGA ESCALA

48



- 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



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



CORE BUSINESS PLATAFORMAS Investors Day

/Gustavo Bastos



● Fevereiro/2020

> VP Plataformas e TI

A VP de Plataformas é responsável por produtos e soluções “horizontais” que permeiam todo o portfolio, tratando dos seguintes temas:

> Produtos ERP

> Produtos RH

> CRM

> Tecnologia, Framework e Fluig

> Cloud

> Engenharia Corporativa

> LABs

> TI interna TOTVS __



**MODERNIZAÇÃO
DAS APLICAÇÕES**

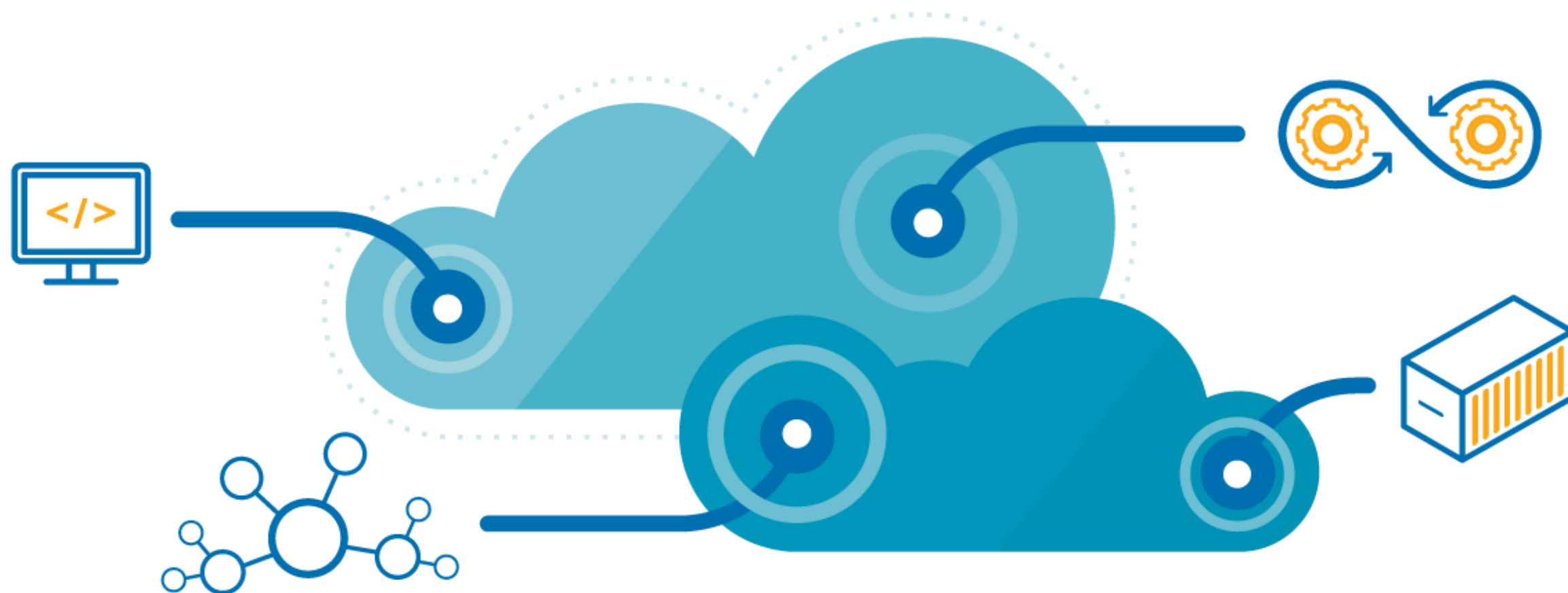
**TELEMETRIA E
COMPORTAMENTO
DE USO**

INTEGRAÇÃO

**USABILIDADE E
EVOLUÇÃO
FUNCIONAL**

**SEGURANÇA E
PRIVACIDADE**



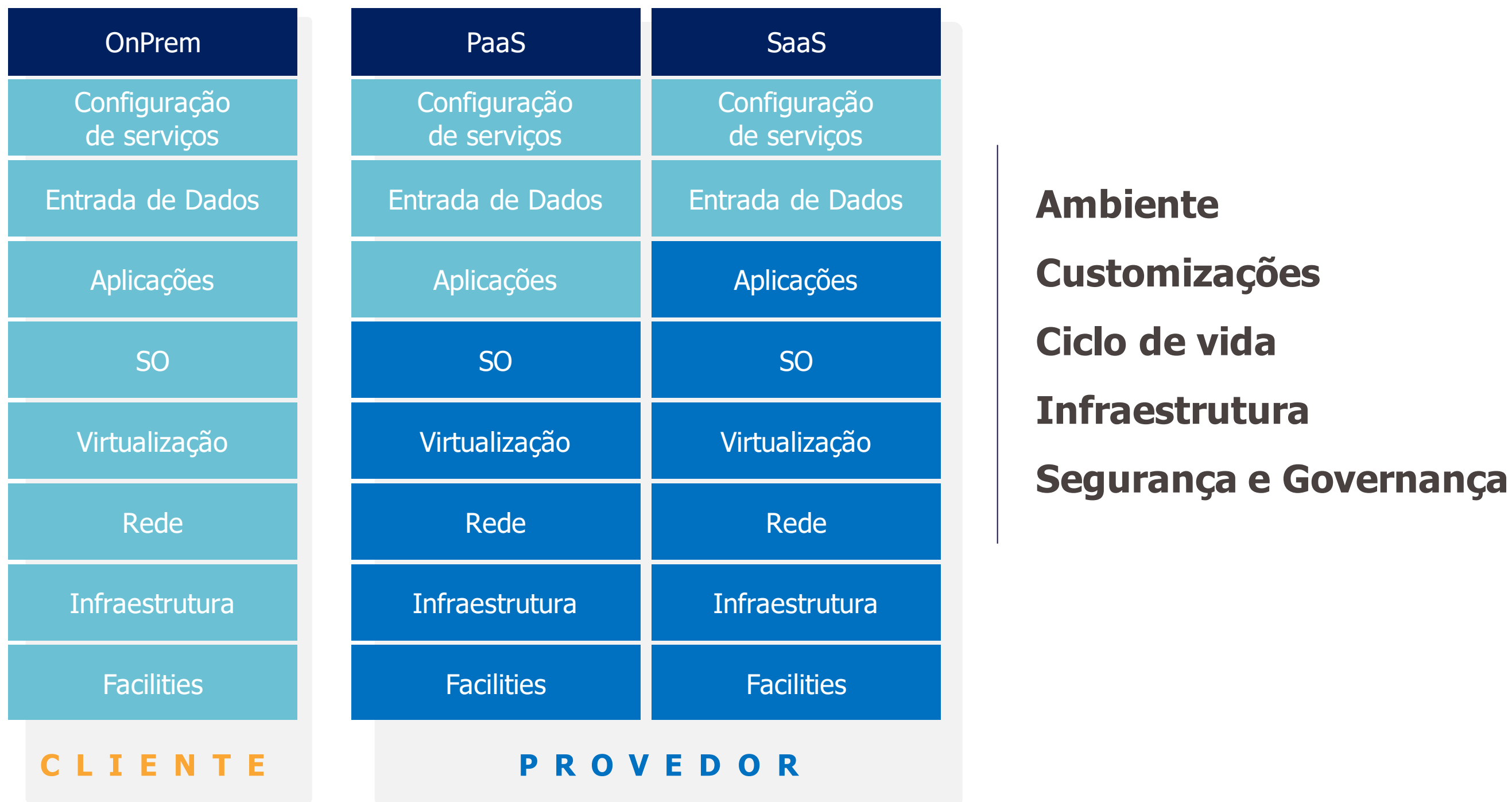


Abordagem para **criar** e **executar** softwares que exploram as vantagens do **modelo** de entrega em **nuvem**. O propósito principal é sobre **como** os softwares são criados e implantados, não **onde**.



ATENDEMOS A DIFERENTES MODELOS DE UTILIZAÇÃO

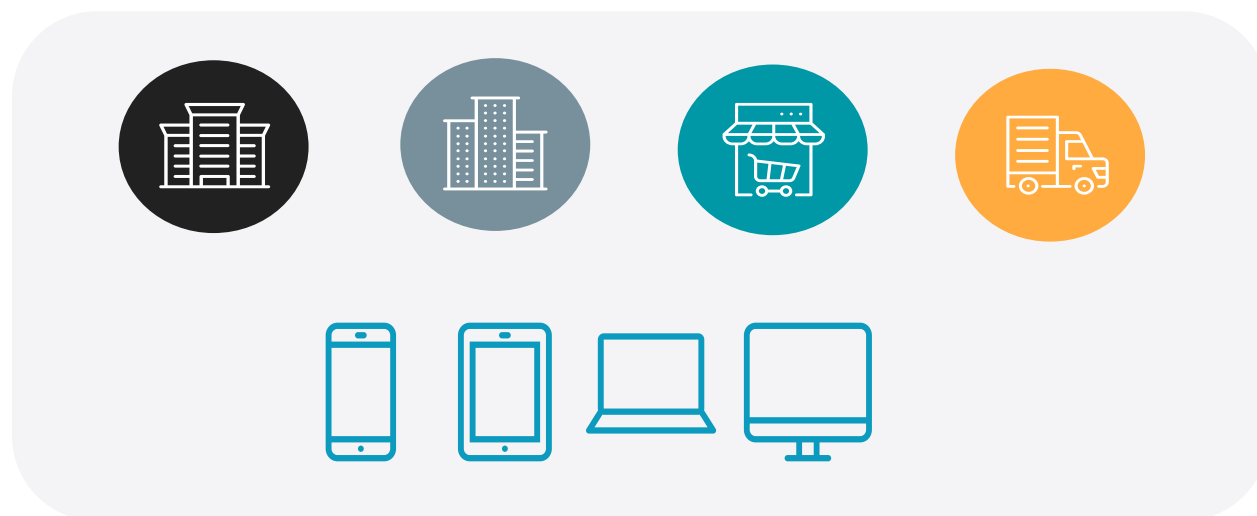
54





Plataforma
TOTVS APPs

1



2

PaaS

T-Cloud

SaaS



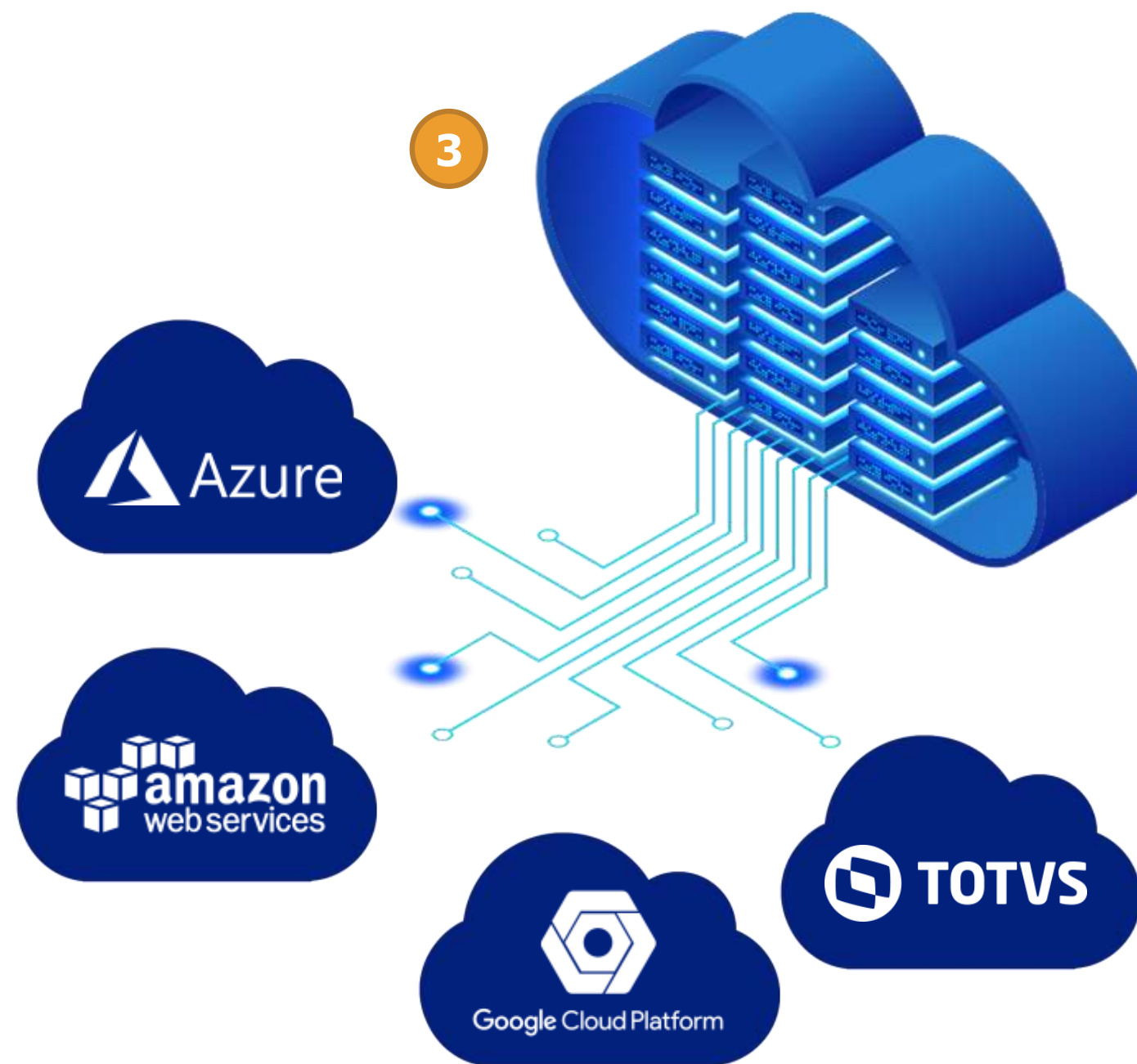
Containerização



kubernetes

Orquestrador
de containers

3





PLATAFORMA DE INTEGRAÇÃO

56

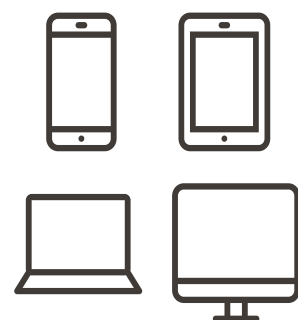


Conecta as linhas de produtos TOTVS aos nossos softwares parceiros de forma eficiente, rápida e monitorada.



Connector





Concessão de
Licenças e Ids



Bilhetagem
Contratos



Health Check de
Aplicações



Comportamento de
uso funcional



Captura de Dados
para finalidades
específicas / acesso
a ofertas

27.074 selected out of 27.074 records | [Reset All](#)



Photo

Badge

Code



instruct the employee to
turn head left and right



Balanço patrimonial

Filtros

Empresa

TOTVS S/A



Filial

São Paulo



Período

Anual



Referência

2019

[Favoritar filtro](#)[Mostrar mais](#)[Aplicar filtros](#)

Apresentando dados filtrados por:

TOTVS S/A

São Paulo

2019

Histórico comparativo

Valor de ativo (R\$)

104.7 MI

2019

1,1% ↑

2018

Valor de passivo (R\$)

90.3 MI

2019

9,1% ↓

2018



NO-CODE:



Pages



Forms



Tasks



Flow

No-Code



OBRIGADO



GUSTAVO BASTOS

Vice-Presidente de Plataformas

gbastos@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://facebook.com/totvs)



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

#SOMOSTOTVERS



CORE BUSINESS SEGMENTAÇÃO Investors Day

/ Marcelo Cosentino



● Fevereiro/2020



Negócios para Segmentos



Conhecimento

Foco no cliente

Desenvolvimento de soluções verticalizadas e especialistas

Go to market das soluções

Proximidade

UX | UI das soluções

Central Colaborativa de novidades

Suporte à máquina de vendas



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



Alocação Efícaz em P&D

1. **Tamanho do mercado**
2. **Velocidade de crescimento**
3. **Time to market**
4. **Modernização | Consumo Plataformas**
5. **Capacidade de competir**



Visual Hotel FrontOffice v6.11.06.01 - Telefonia há 30 minutos sem falhas 17 - [Reservas - Disponibilidade de 13%]

Sistema

Editar

Reserva

Recepção

Caixa

Governança

Vendas

Cadastros

Consultas

CMNet

Janela

Ajuda

Plugins

Operações Recorrer

Cliente

Contrato

Contato

Telefone

Adulto

1

Criança 1

Criança 2

2018

Jan

Fev

Mar

Abr

Mai

Jun

Jul

Ago

Set

Out

Nov

Dez

21/08/2018

Agosto	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB	DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB	DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB	DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB	DOM	SEG
2018	21AGO	22AGO	23AGO	24AGO	25AGO	26AGO	27AGO	28AGO	29AGO	30AGO	31AGO	1SET	2SET	3SET	4SET	5SET	6SET	7SET	8SET	9SET	10SET	11SET	12SET	13SET	14SET	15SET	16	
MONTE PASCOAL HC	12	8	2	4	4	14	14	7	7	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	
STD 5	5	0	0	0	0	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
LX 5	4	5	0	0	0	5	5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
STU 5	3	3	2	4	4	4	4	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
BLOQUEADAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
% OCUP.	20%	46,7%	86,7%	73,3%	73,3%	6,7%	6,7%	53,3%	53,3%	46,7%	46,7%	46,7%	46,7%	46,7%	46,7%	46,7%	46,7%	46,7%	46,7%	46,7%	46,7%	46,7%	46,7%	46,7%	46,7%	46,7%	46,7%	
DAY USE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
TOT POOL	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	
A CONFIRMAR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
TENTATIVAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
WAIT LIST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
ALLOTMENT	0	0	0	0	0	0	0	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	
GRUPOS	0	5	12	10	10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
TOTAL	12	8	2	4	4	14	14	14	14	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	

☒ Disp. s/ Alot.

☐ Walk-in

☐ Reservar

☐ Desistência

☐ Eventos

SUPOORTE FRONTOFFICE (MONTE PASCOAL HOTELS LTDA)

CM

Data Sistema: 21/08/2018 Hotel MONTE PASCOAL

Hotéis	12 FEV Seg	13 FEV Qui	14 FEV Sex	15 FEV Sab	16 FEV Dom	17 FEV Seg	18 FEV Ter
> Standard 10	10	10	10	10	10	10	10
> Luxo 4	3	3	3	3	3	3	3
> Presidencial 2	2	2	2	2	2	2	2
> CLAC 1	1	1	1	1	1	1	1
> ECOT 1	1	1	1	1	1	1	1
> Nova 5	5	5	5	5	5	5	5
Bloqueadas 0	0	0	0	0	0	0	0
% Ocup. 23	4,35	4,35	4,35	4,35	4,35	4,35	4,35
Total 22	22	22	22	22	22	22	22

Legenda

☒ Check-in
 ☐ Check-out
 ☐ A confirmar
 ☐ Confirmada

Exibir hoje

Total de UHs

0 UHs bloqueadas
7 UHs vagas
17 UHs ocupadas

Status Governança

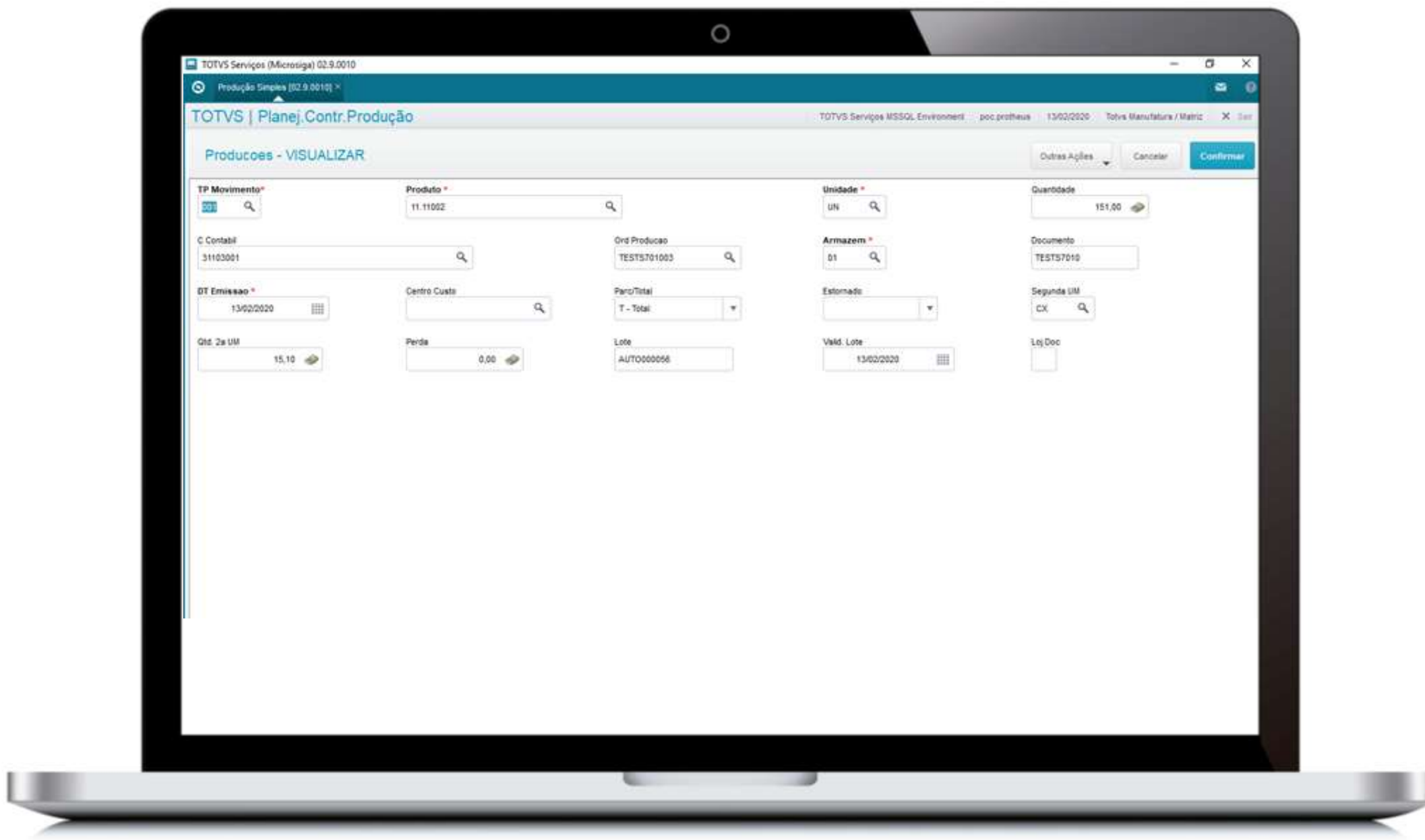
0 longo
0 manutenção
23 sair

Recepção

Checkin Checkout Walkin

Status das reservas

0 A-Confirmar
1 Confirmada
2 Check-in



Desktop

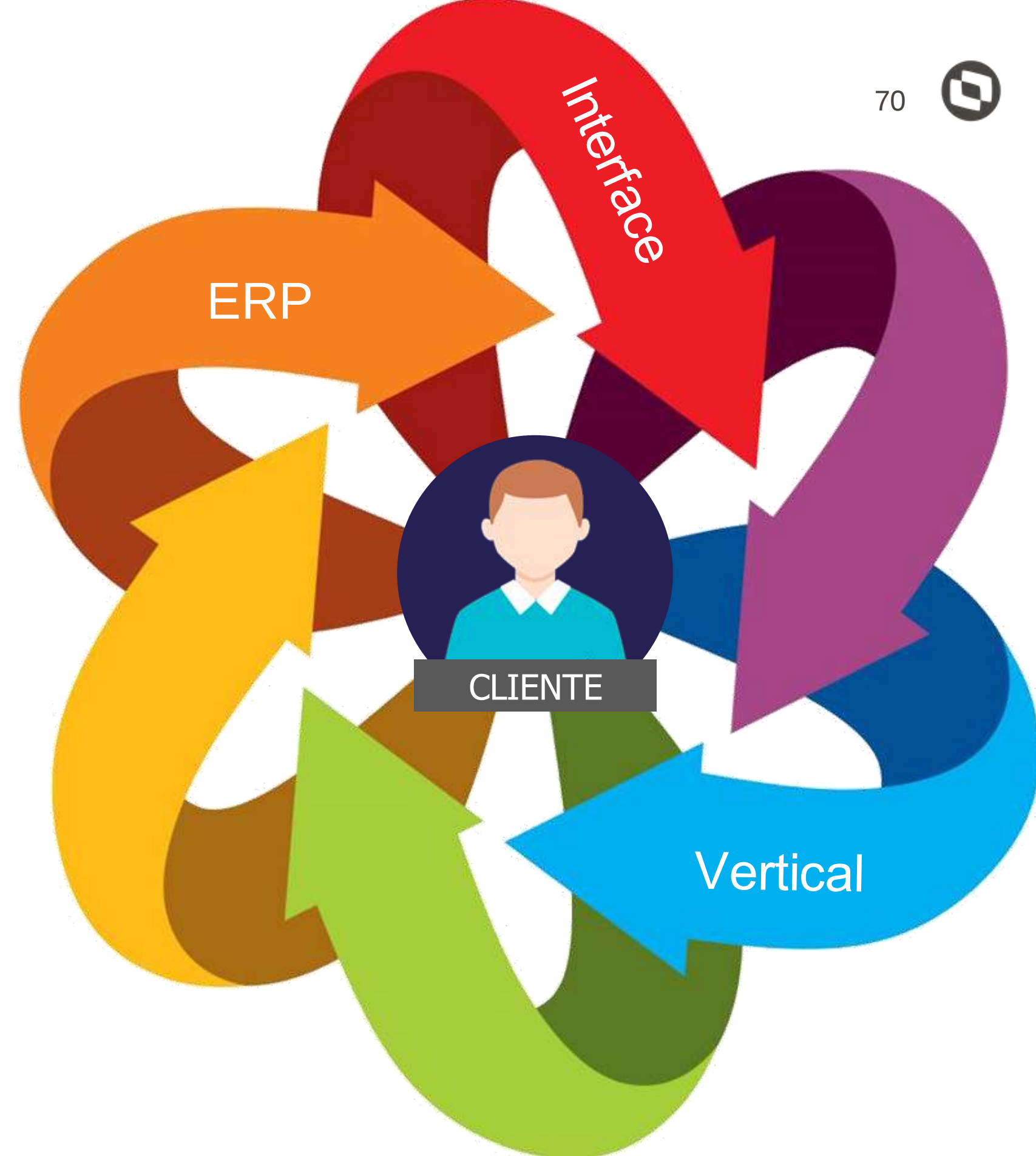


APP Minha Produção



Especialização dos Produtos

- Cadeia de Valor
- Diferenciais competitivos
- Profundidade das funcionalidades
- Comportamento do uso funcional
- TCO





Planejamento

Captação e seleção

Organização
acadêmica

Gestão de aprendizagem (pedagógico)

Gestão de
recebíveisGestão da
Permanência
(Retenção)

Gestão do egresso



ATIVIDADES PRIMÁRIAS

Planejamento

Captação

Preparação

Acervo e conteúdo

Sala de aula

Contratos

Indicadores

Relacionamento

Análise de mercado

Gestão de
CampanhasPlanejamento da
oferta

Gestão bibliotecária

Plano de aula

Contratos

Acadêmicos
pedagógicos x
financeiros x
comportamentaisRelacionamento com
alumniPlanejamento
acadêmicoRégua de
comunicaçãoQuadro de horários e
professores

Biblioteca digital

Ensino:
EAD / PresencialConvênios e
Financiamentos

Egresso

Seleção de
professoresOrientação de
Carreiras

Atividades

Conteúdos e objetos
de aprendizagemAvaliação e
desempenho

Faturamento

Tendência de evasão

Relacionamento com
o aluno

Seleção

Ingresso e
rematrículaPlano de ensino e
metodologiaAtividades
complementaresRegras de
faturamento

Retenção

Estágios e Empregos

Inscrições e compra
on-lineAcompanhamento
acadêmico

Secretaria digital

Certificação e
diplomaGestão de contas a
receber

Análise de evasão

Formação
Continuada

Processo seletivo

Movimentações
acadêmicas

Régua de cobrança

Ações direcionadas a
retenção

Comunicação e relacionamento: portais e mobilidade

BackOffice

Gestão do Capital Humano

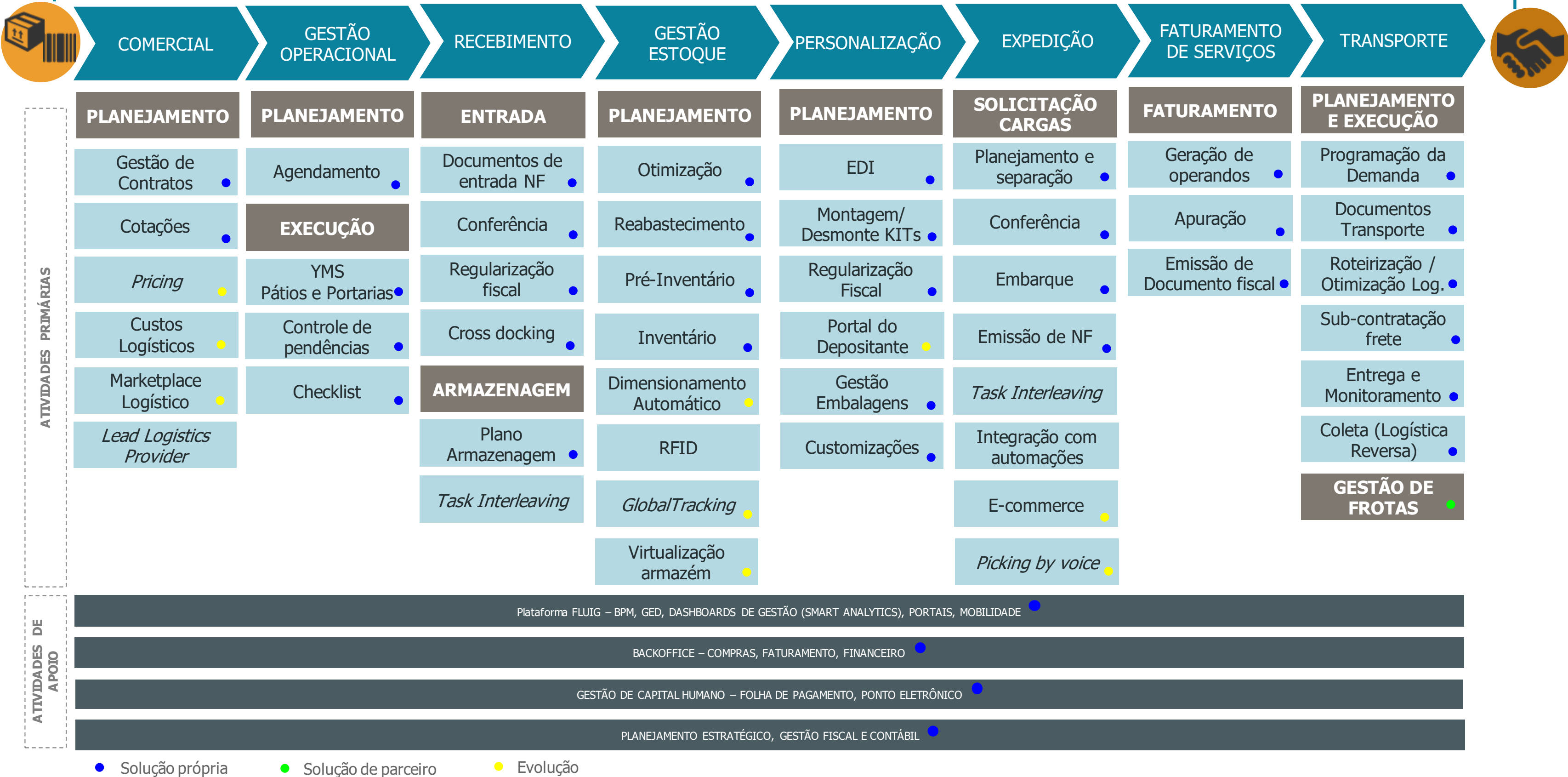
Acesso, cantinas, lanchonete, livrarias e papelaria

Regulação e avaliação externa

● Solução própria

● Solução de parceiro

● Evolução



OBRIGADO



MARCELO COSENTINO

Vice-Presidente de Negócios para Segmentos

marceloc@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.facebook.com/totvs)



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

#SOMOSTOTVERS



TOTVS TECHFIN Investors Day

/Juliano Tubino



● Fevereiro/2020



TOTVS TECHFIN

Inovação em **serviços financeiros**
por meio da **tecnologia**.

Facilitamos o acesso a serviços financeiros com soluções de CRÉDITO e PAGAMENTOS personalizadas.

SIMPLIFICAR

Menos burocracia na contratação de serviços financeiros totalmente integrados ao sistema de gestão do cliente.

AMPLIAR

Ampliação da oferta de crédito e soluções de pagamento para nossos clientes tornando seu ciclo financeiro mais saudável.

BARATEAR

Redução na complexidade dos processos de contratação de serviços financeiros, otimizando equipes e processos internos - consequentemente, reduzindo custos.



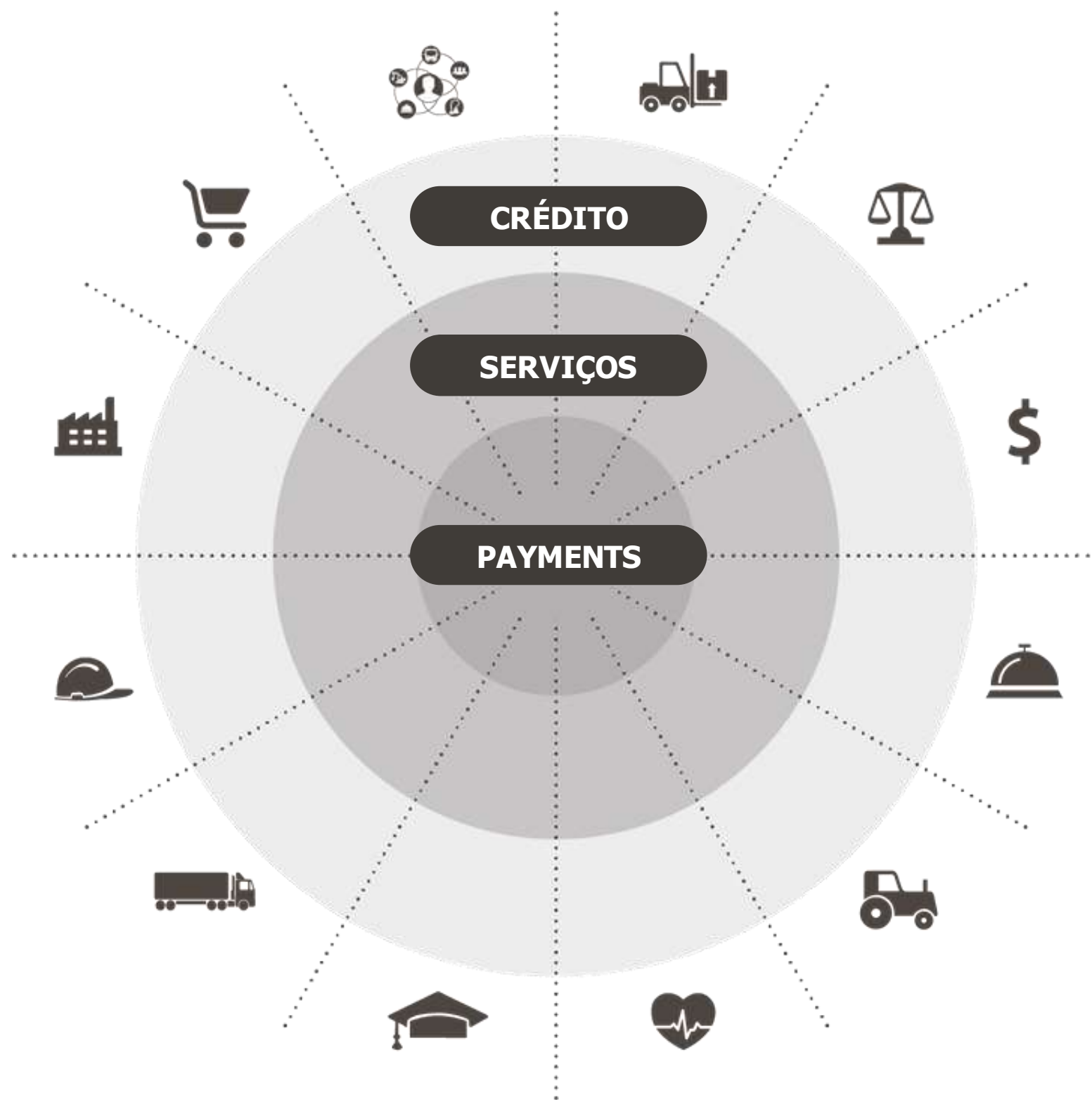
CRÉDITO

PAYMENTS

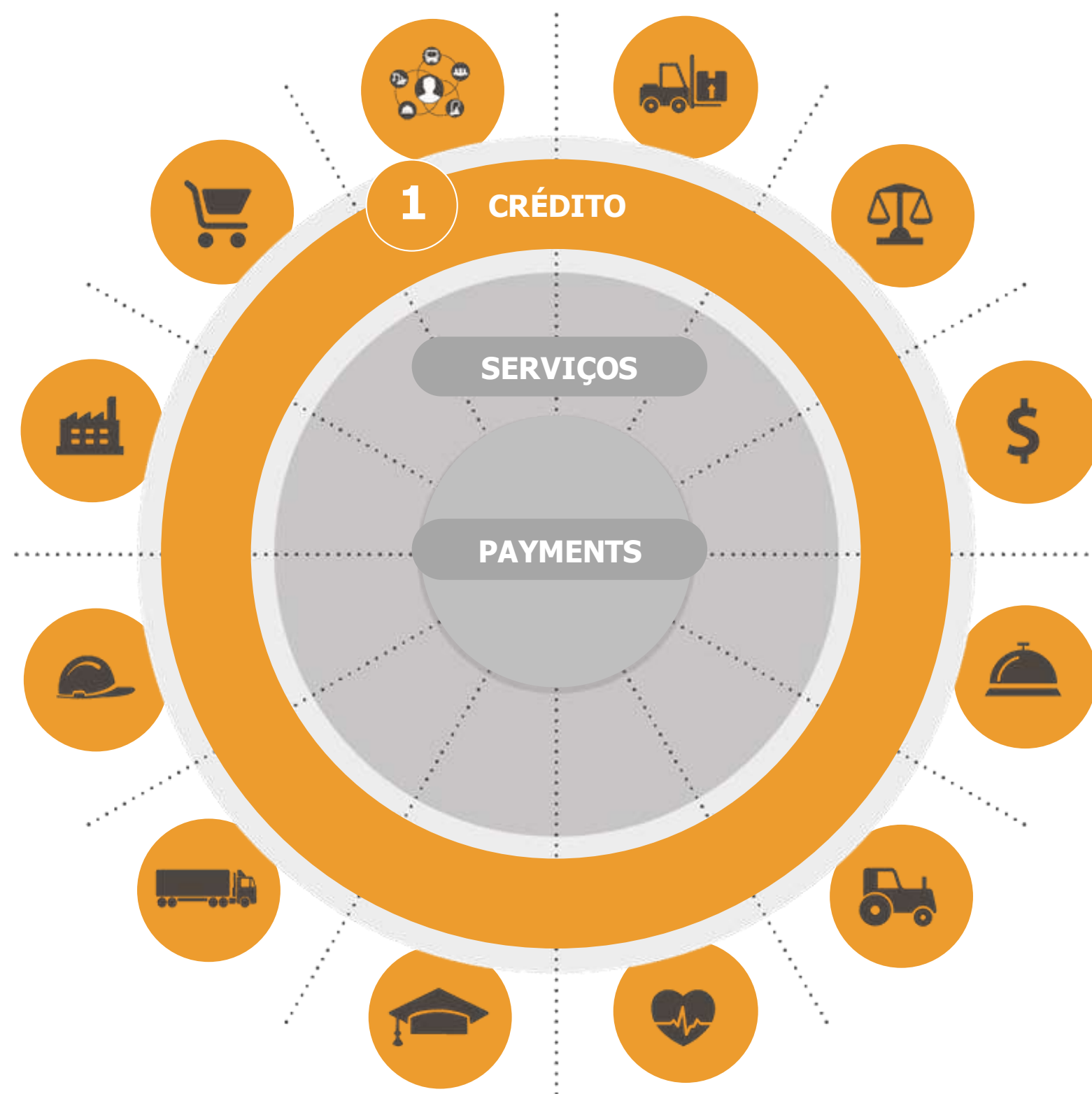
SERVIÇOS

TOTVS FINTECH – Guiding Principles

MAIO 19



- ❑ ESCALAR o crescimento da TOTVS através de uma nova cadeia de valor alavancando base/canais/tech via *cross-sell* de soluções próprias (orgânico/M&A) e parceiros (bancos e startups)
- ❑ Criar “mercado de 2 lados” empacotando oferta de valor techfin, aumentando *leverage* comercial e *stickiness* junto aos clientes
- ❑ Macro cenários integrados aos 12 segmentos da TOTVS - *Payments*, Crédito e Serviços
- ❑ Racional de entrada priorizando menor complexidade e melhor *time-to-revenue* (*partner>buy>build*)
- ❑ Modelo de atuação flexível, leve e ágil: ser um elo-chave nos corredores de serviços financeiros nas verticais selecionadas – **Orgânico, M&A(Aceleração) ou Híbrido**
- ❑ Posicionamento: **TECHFIN** (sem conflito com Bancos; sem risco regulatório; mais escala que startups)



1 CRÉDITO (B2B)

❑ Escopo:

TOTVS simplificando o acesso a crédito entre participantes da cadeia de valor (*Hub-Spoke*) Indústria Varejo, Indústria Distribuição, distribuição Varejo.

❑ Status:

Aquisição (signing) outubro/19 da SUPPLIER

- 95 AFILIADOS | +100.000 clientes | 1.2Bi carteira crédito - (2019)
- \$220Mi RECEITA (2019)

★ Lançamento:

- 1º produto: **TOTVS ANTECIPA**
- Fevereiro/2020 (Target Inicial - Protheus)

TOTVS Antecipa





ABRINDO O CAPÔ

Como acontece a experiência integrada, fluída e sem atrito



BACKOFFICE | ERPS

Registro de faturas/recebíveis

Seleção de recebíveis para pagamento antecipado

Emissão e distribuição de Borderô

Upload do arquivo de retorno no ERP

Antecipação de pagamentos e contabilização de taxas

Gerenciamento de recebíveis pré-pagos

FACILITADOR

Experiência sem atrito e completamente integrada

Rápida seleção de recebíveis para pré-pagamento

Concexão em tempo real com o provedor de crédito

Contabilização automática no ERP

Gerenciamento automático de recebíveis pré-pagos

Interface simples e amigável

PROVEDOR DE CRÉDITO

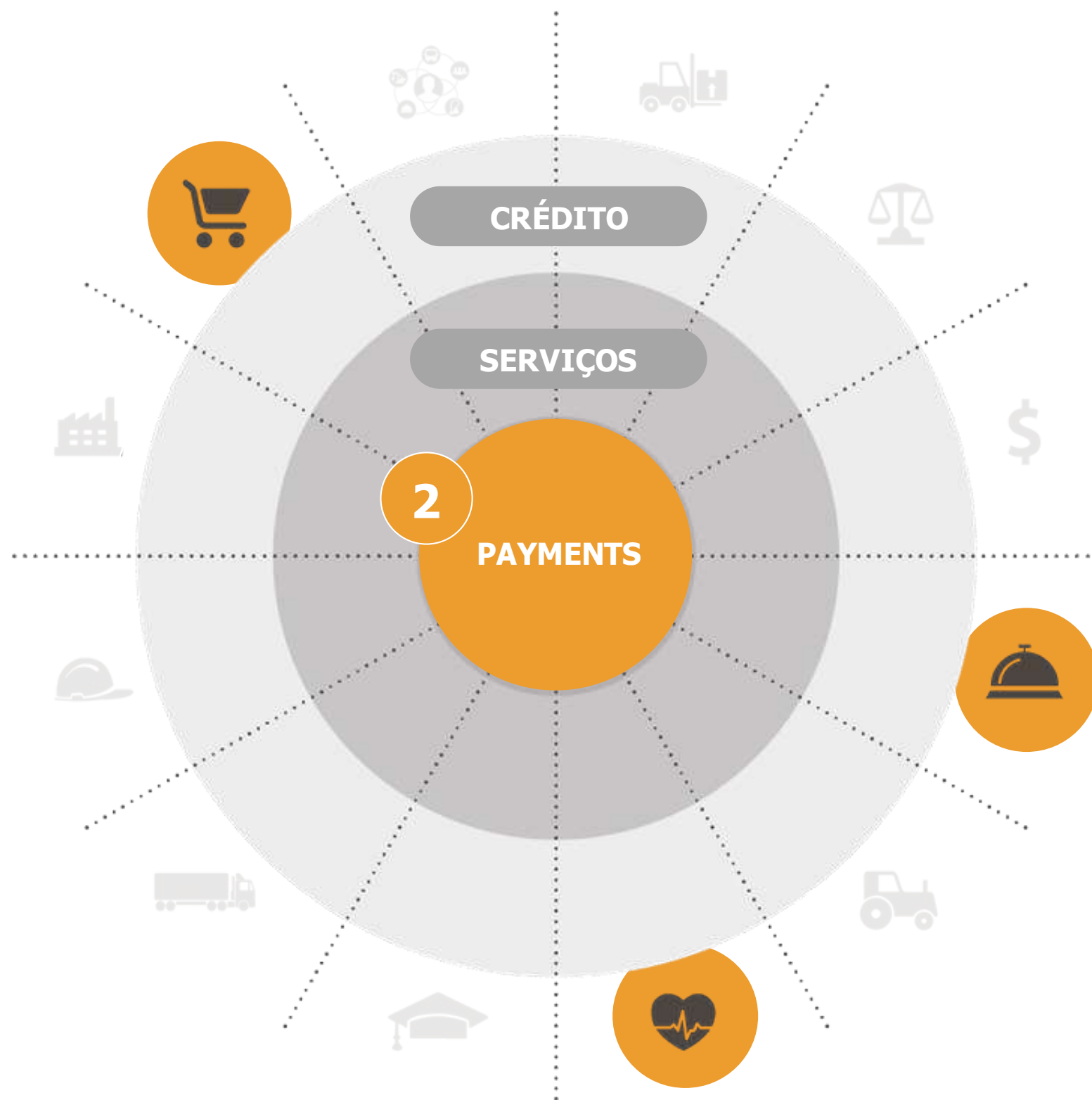
Recepção de Borderô

Análise de risco dos recebíveis

Validação das faturas - SEFAZ

Emissão de arquivo de retorno

Antecipação de recebíveis



2

PAYMENTS (VAREJO)



❑ Escopo:

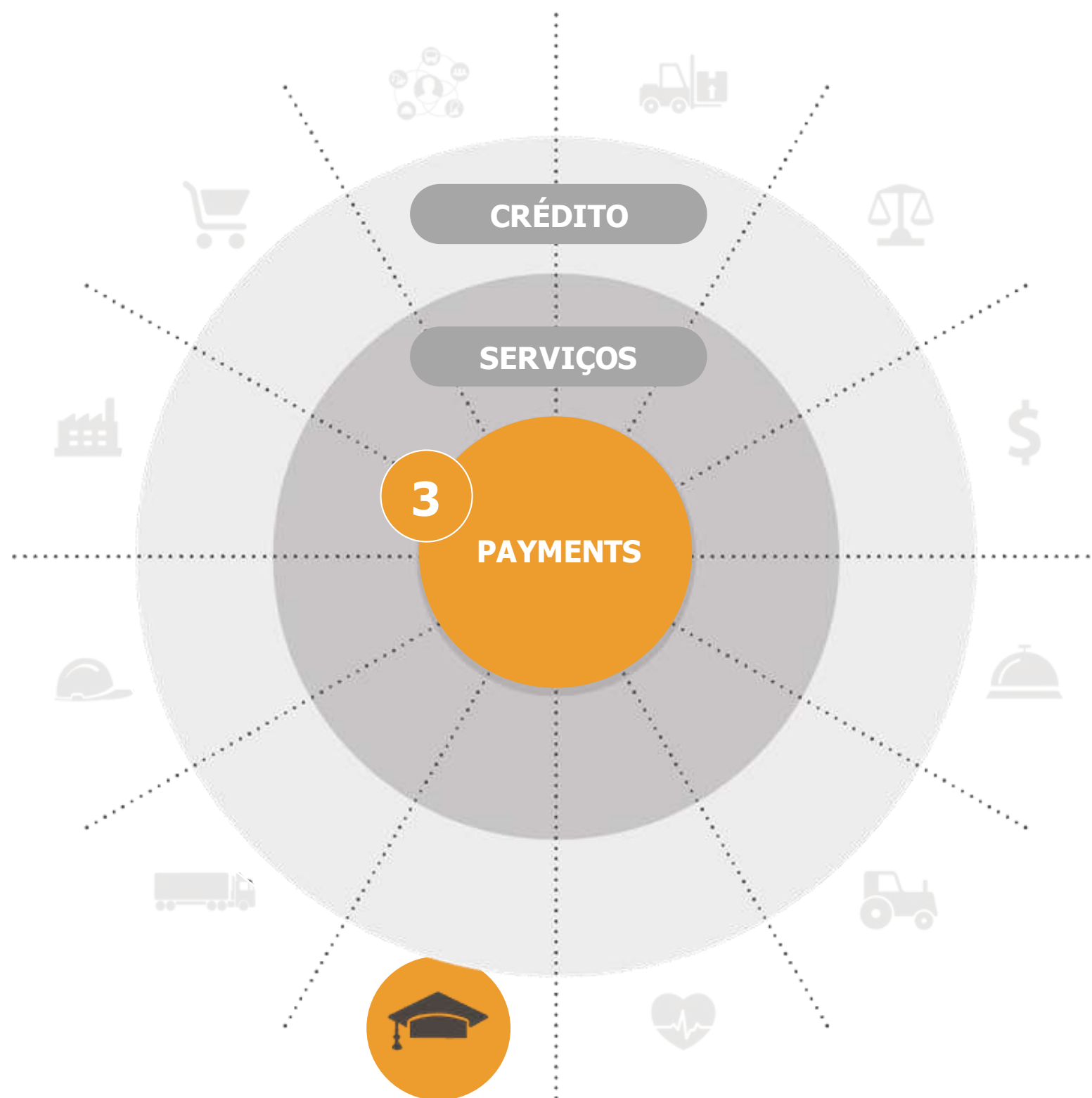
TOTVS vendendo adquirência Rede na base SMB.

Economics: profit share

Ofertas Iniciais em todos segmentos (ênfase em sistemas de PDV e Frontdesk)

❑ Status:

- Aderência oferta de TEF na Base de clientes – com crescimento YOY 4X
- Ofertas Combo com PDV e ativação em base nova de Adquirência
- Mercado altamente competitivo com *take rates* decrescentes



3

PAYMENTS (EDUCACIONAL)



❑ Escopo:

Criação de experiência de pagamento de cartões atrelada ao Meu eduCONNECT (app integrado ao ERP Educacional, capaz de potencializar a comunicação e a relação dos pais e alunos com a instituição)

Economics: profit share

❑ Status:

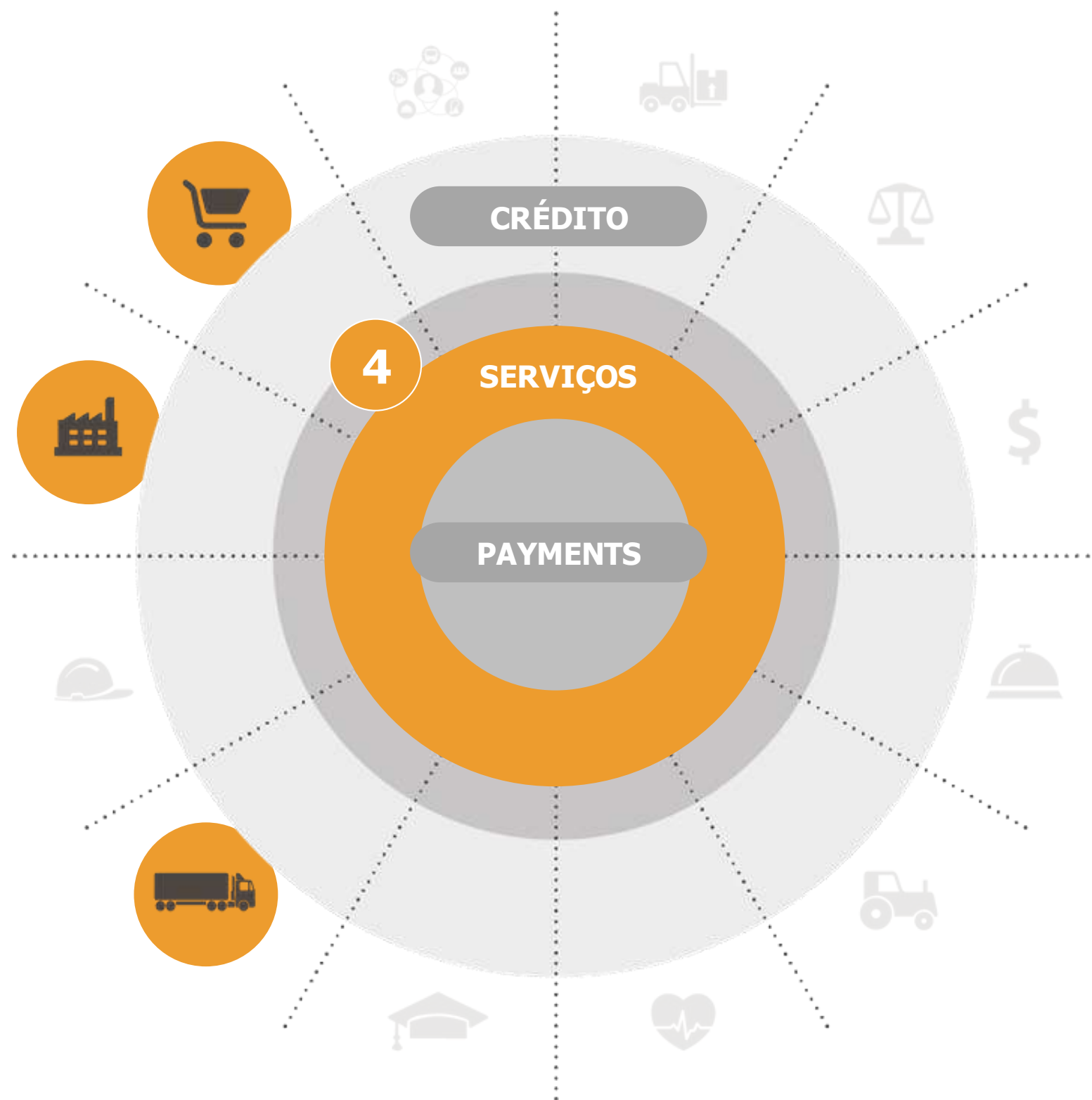
- Oferta integrada: ERP /Tesouraria /Pagamentos / Portal
- Melhores negociações com o ecossistema
- Volume novo com *take rates* maiores

★ Lançamento:

- Produto **eduCONNECT Pay**
- Fevereiro/2020
- Contratos já assinados (Pré-lançamento)

EDUCONNECT PAY





4 SERVIÇOS (CRÉDITO CONSIGNADO)



❑ Escopo:

TOTVS oferecendo múltiplas experiências para o colaborador, alavancando sua conexão com *payroll* de 10 Milhões de vidas.

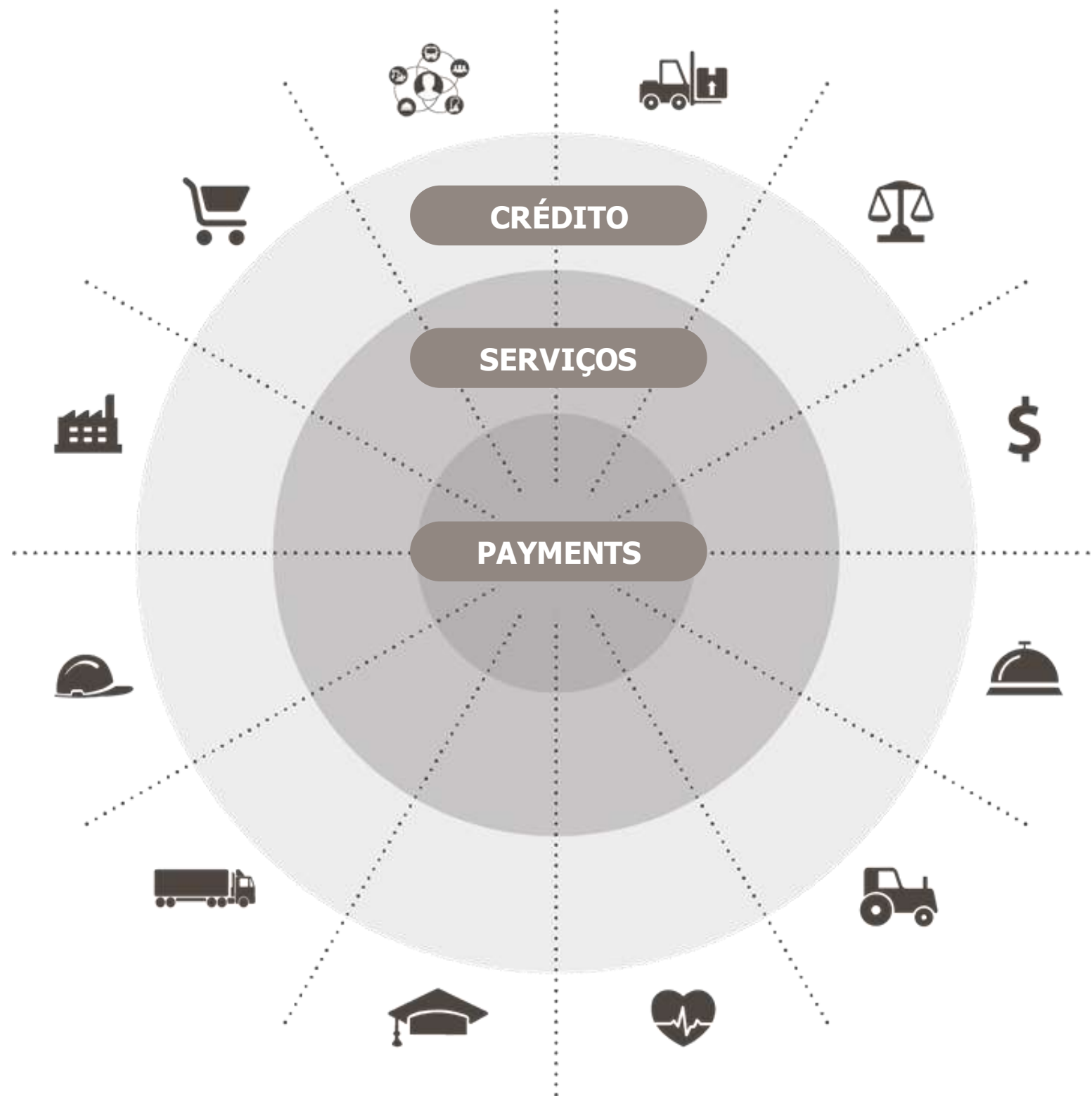
❑ Ofertas Iniciais:

- Crédito consignado
- *Capability* através de parcerias

★ Lançamento:

- 2 parcerias assinadas: *revenue share*
- Colaboração para força de vendas e geração de leads conjunto
- Primeiros convênios já assinados





1 **CRÉDITO** (B2B - SUPPLIER)



2 **PAYMENTS** (VAREJO)



3 **PAYMENTS** (EDUCACIONAL)



4 **SERVIÇOS** (CRÉDITO CONSIGNADO)





1 ORGANIZAÇÃO



2 PARCERIAS E M&A



3 PRODUTOS

TOTVS ANTECIPA

TOTVS MEU EDUCONNECT

TOTVS TEF CLOUD

CRÉDITO

PAYMENTS

SERVIÇOS

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://facebook.com/totvs)



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

#SOMOSTOTVERS



BUSINESS PERFORMANCE

Investors Day

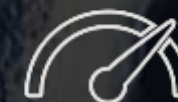
/Juliano Tubino



● Fevereiro/2020



NOSSO ECOSSISTEMA VAI MUITO ALÉM DO ERP...



GESTÃO

ERP

RH

Soluções Verticais

TECHFIN

Crédito

Serviços

Pagamentos

BUSINESS PERFORMANCE

Marketing

Vendas

Clientes



BUSINESS PERFORMANCE



**APOIAR DIVERSAS ÁREAS DE NEGÓCIO PARA
ALAVANCAR RESULTADOS E PERFORMANCE.**



VENDAS



MARKETING



CLIENTES

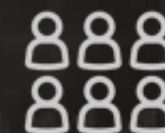
BEYOND IT

SALES, MARKETING, SUPPORT, OPERATIONS, CUSTOMER EXPERIENCE, CHANNEL, LOYALTY, EVENTS, etc.

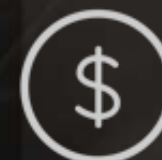
90



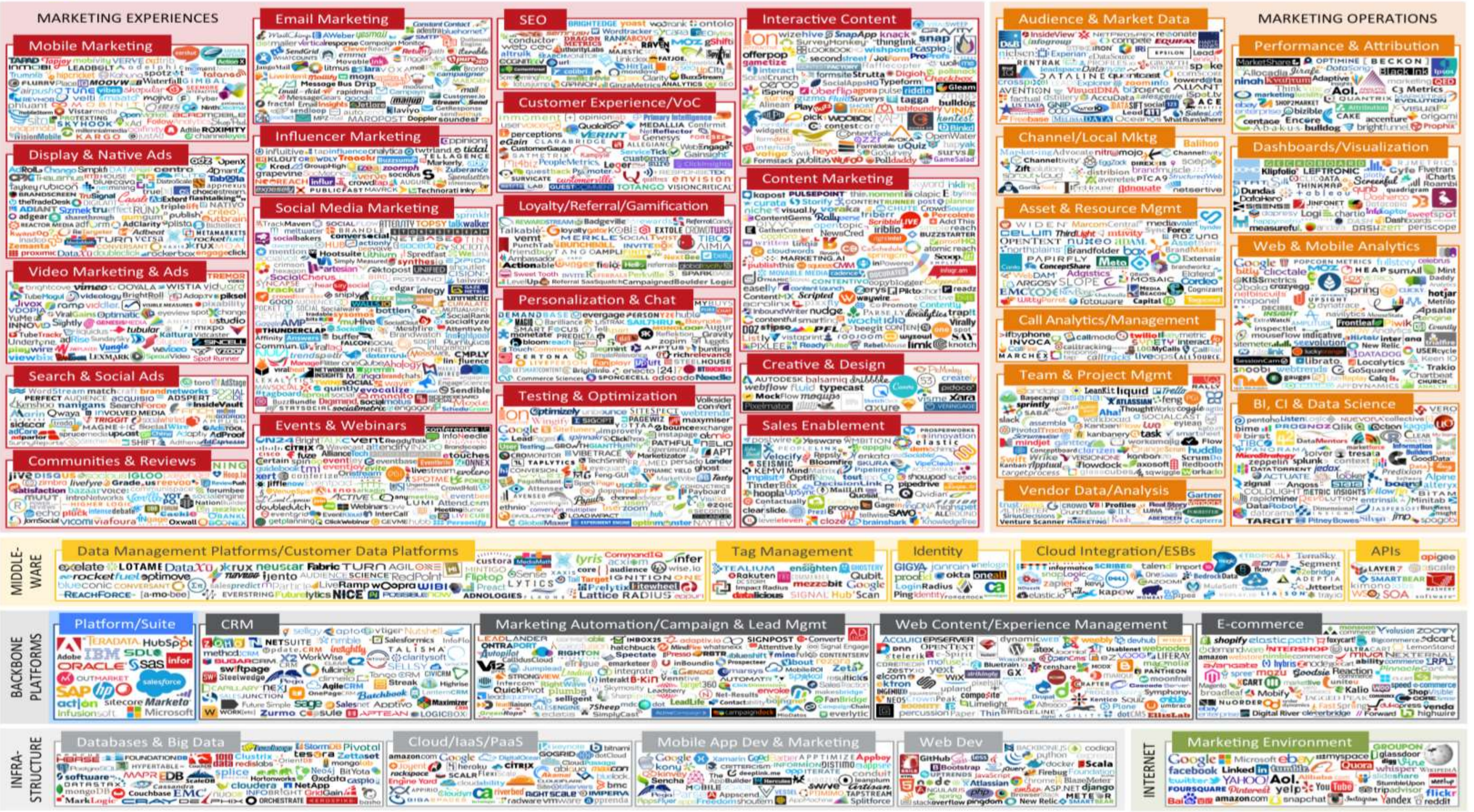
**Indo além do ERP com soluções
“da porta pra fora”**



**Novos interlocutores e expansão
do ecossistema da TOTVS**



**Mercado endereçável em
crescimento acelerado e
oportunidade de consolidação**



BUSINESS PERFORMANCE

92



APOIAR DIVERSAS ÁREAS DE NEGÓCIO PARA ALAVANCAR RESULTADOS E PERFORMANCE.



VENDAS



MARKETING



CLIENTES

E-commerce

Por meio de uma joint venture com a VTEX, maior empresa de e-commerce do país, oferecemos a melhor plataforma de comércio unificado do mercado aos nossos clientes.

CRM

Soluções que vão desde a gestão de pipeline até a inteligência comercial completa para otimizar a operação de vendas das empresas aumentando receitas e margem.

OMS – Omnichannel

Por meio de uma parceria com a empresa espanhola MODDO, passamos a oferecer uma solução de gerenciamento de pedidos (OMS – Order Management System) para apoiar nossos clientes de varejo nas suas jornadas de transformação digital.

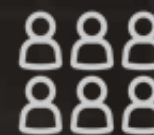
INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL | ANALYTICS | COLABORAÇÃO

BEYOND IT

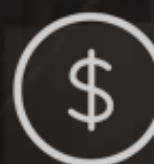
SALES, MARKETING, SUPPORT, OPERATIONS, CUSTOMER EXPERIENCE, CHANNEL, LOYALTY, EVENTS, etc.



Indo além do ERP com soluções “da porta pra fora”



Novos interlocutores e expansão do ecossistema da TOTVS



Mercado endereçável em crescimento acelerado e oportunidade de consolidação



Maior rentabilidade para os clientes e relevância para a TOTVS



Continuidade na execução do plano de crescimento.



BUSINESS PERFORMANCE

93



Como vamos aumentar nossa participação nesse mercado

PARCERIAS

Experiência com startups (+50 no IDEXO) e Time de Parcerias e Ofertas Complementares (+70)

Fast Onboarding, Integração ao Portfolio e Distribuição



ORGÂNICO E INOVAÇÕES

Capacidade Inequívoca da TOTVS de gerar inovações e soluções para o crescimento nos resultados de seus clientes

+4.000 colaboradores TECH

M&A

Estamos, de forma ativa, alinhando a nossa execução de M&A buscando os melhores players que possam compor nossa estratégia

Pilar estratégico – Novos Mercados

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