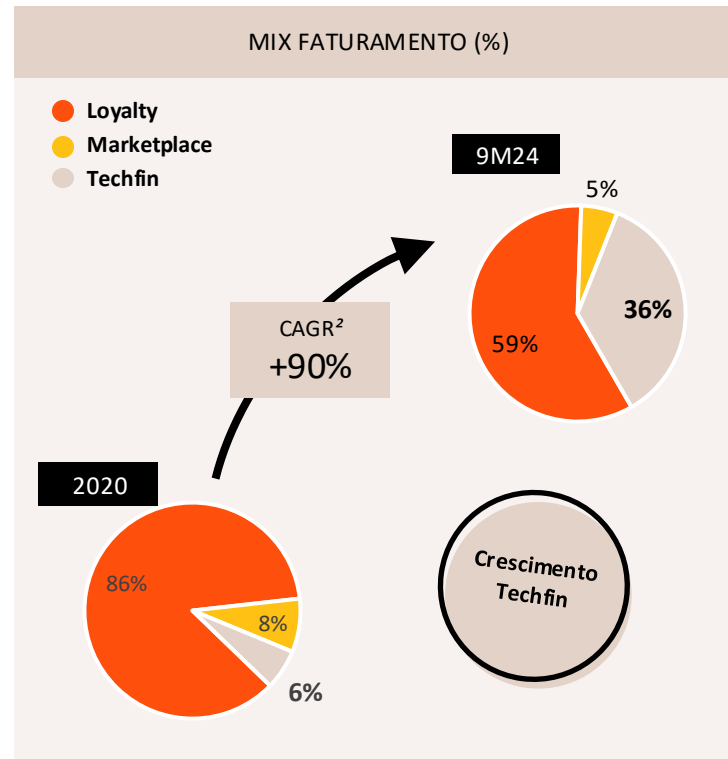
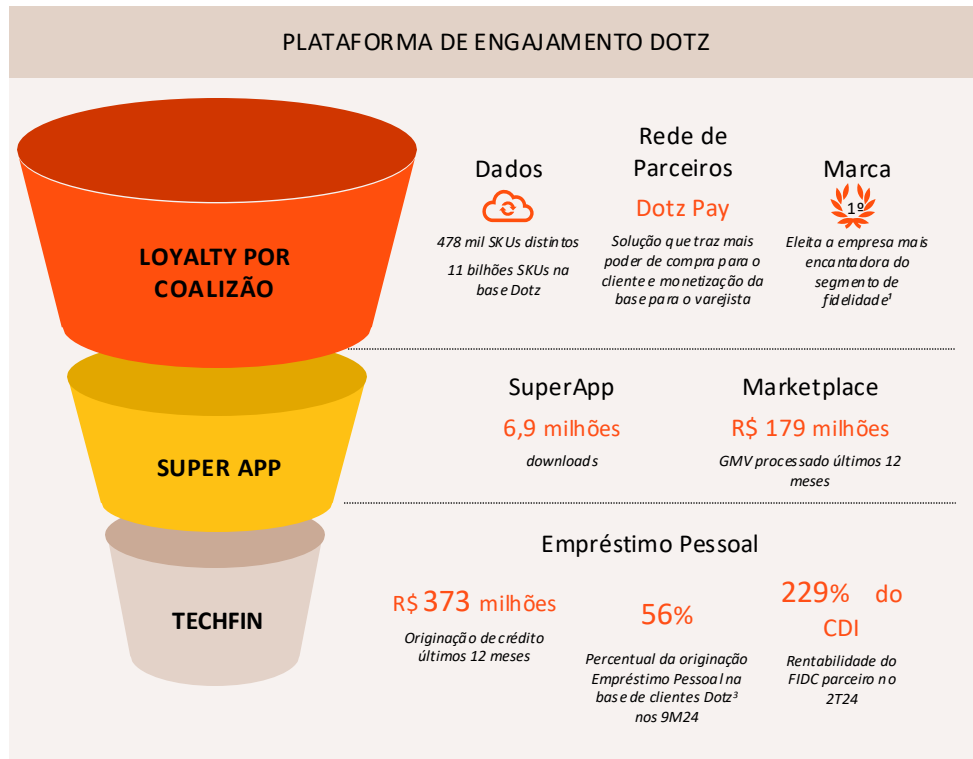


RESULTADO: 3T24

DOTZ INC.
NOVEMBRO 2024

De uma empresa de Loyalty por Coalizão para uma Plataforma Completa

Desde 2020, crescimento de 90%² (CAGR) em Techfin, demonstrando a evolução da Dotz



¹Fonte: Consumidor Moderno

²Compound Annual Growth Rate, ou Taxa de Crescimento Anual Composta, mede o crescimento durante um período específico. O 9M24 foi atualizado para fins de comparação histórica

³Canais próprios da marca Dotz e No Verde.

Evolução com rentabilidade: no 3T24, atingimos Lucro Líquido de R\$ 0,2 mm

Após entregar o *breakeven* de EBITDA no 4T23, a Dotz atinge o *breakeven* de Lucro Líquido no 3T24

Continuamos **evoluindo** nossa plataforma e entregando mais **rentabilidade**

+49%

Crescimento faturamento de Techfin
9M24 vs 9M23



Dotz Pay
Nova solução para Varejo

36%

Percentual de Techfin no faturamento, +14 p.p.
9M24 vs 9M23



Dotz Parcela
Solução *BNPL*



Nova Campanha Promocional
Faturamento adicional no Loyalty

-30%

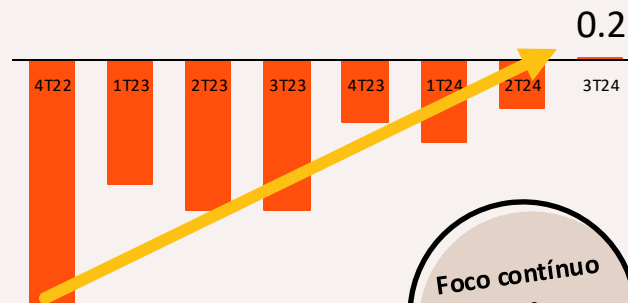
Redução do SG&A
9M24 vs 9M23



Breakeven EBITDA (no 4T23)



Breakeven Lucro Líquido



Foco contínuo em rentabilidade

DESEMPENHO OPERACIONAL



Continuamos focados no crescimento da plataforma de forma sustentável

Compromisso da Dotz: eficiência, crescimento e *cross-sell*



Crescimento de Techfin

forte, previsível, constante e com rentabilidade



Consolidação do Loyalty

crescendo a rede de parceiros com Dotz Pay, o engajamento do cliente no Digital (App) e fazendo cross-sell com serviços financeiros



Eficiência operacional

com foco contínuo na racionalização de despesas, margens operacionais robustas e geração de resultado para o acionista

Evolução Crédito

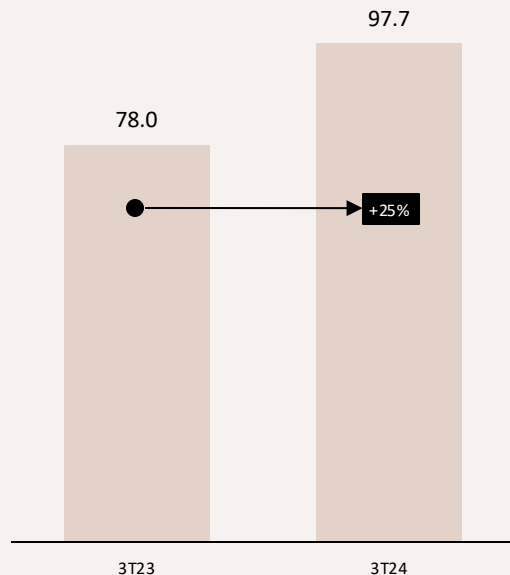
CRESCIMENTO TECHFIN

CONSOLIDAÇÃO LOYALTY

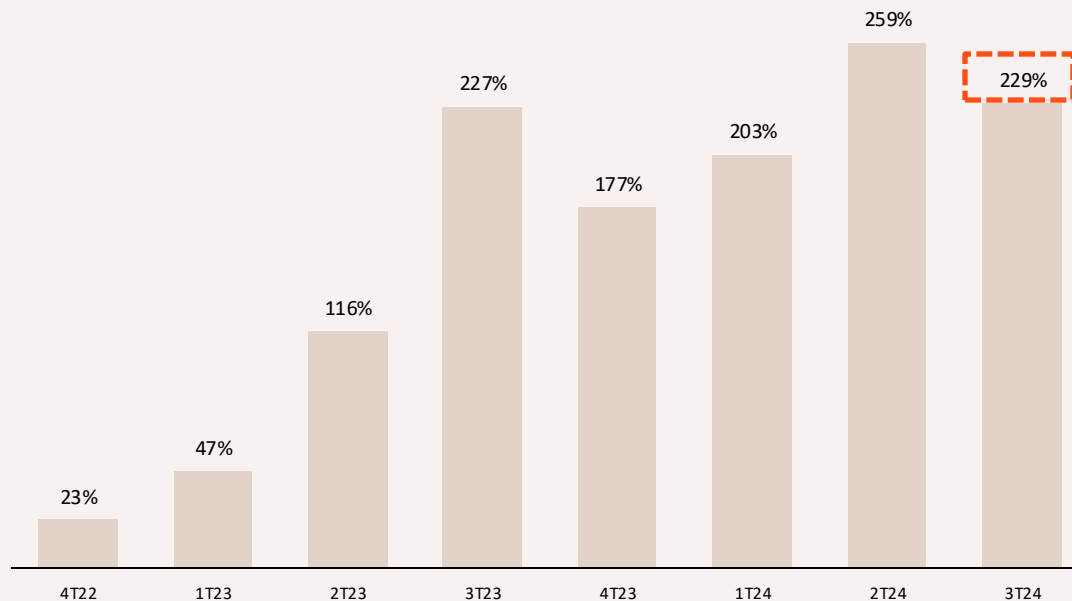
EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Crescimento constante da originação de crédito com manutenção de retornos substanciais para os cotistas do FIDC

ORIGINAÇÃO (R\$ mm)



RETORNO* QUOTAS FIDC (% CDI)



*Retorno FIDC no período / CDI acumulado no período

Evolução Faturamento Techfin

CRESCIMENTO TECHFIN

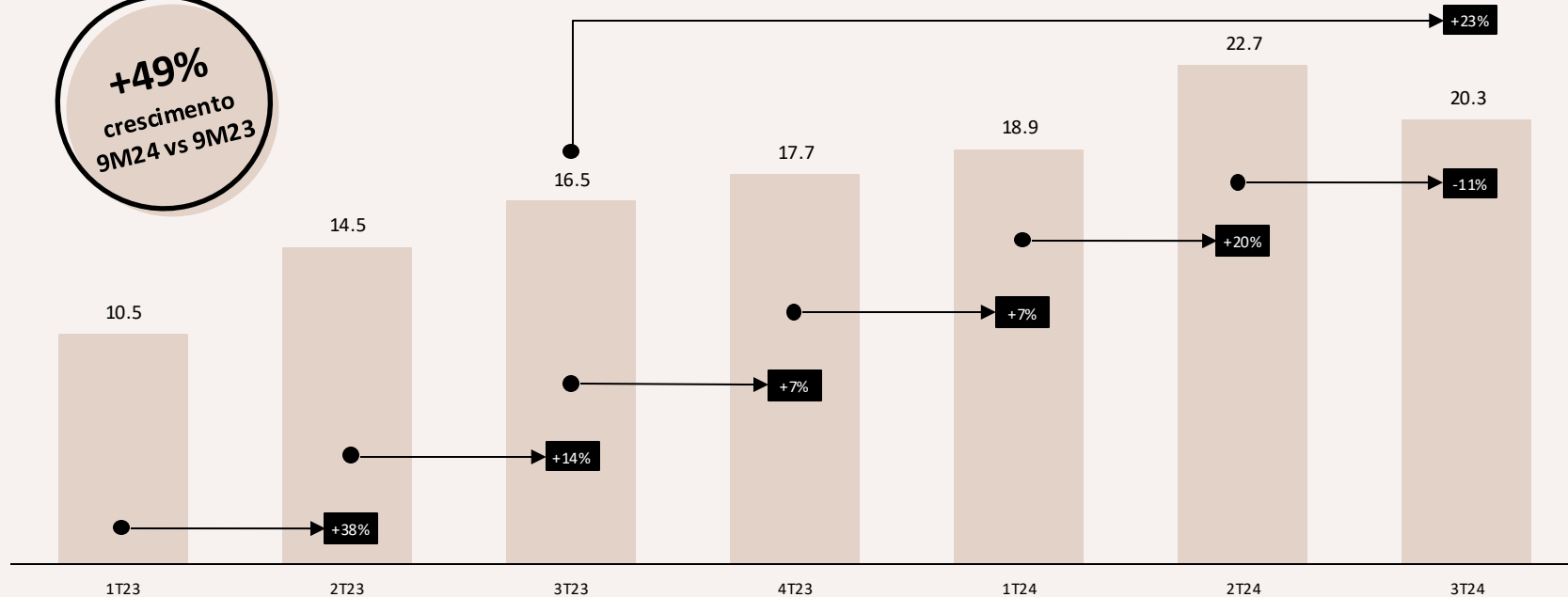
CONSOLIDAÇÃO LOYALTY

EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Faturamento de Techfin com crescimento forte, previsível e constante

FATURAMENTO (R\$ mm)

+49%
crescimento
9M24 vs 9M23



Nova Campanha Promocional BB

CRESCIMENTO TECHFIN

CONSOLIDAÇÃO LOYALTY

EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Início da Campanha em julho de 2024



Novo programa, lançado em julho, focado em aprimorar **experiência e engajamento** dos clientes dos cartões Ourocard BB



GAMIFICAÇÃO PERSONALIZADA

- Todos os clientes Ourocard vão ter missões mensais relacionadas ao seu momento de ciclo de vida do cartão;
- Cada missão é hiper personalizada e oferece voucher como recompensa, resgatáveis em grandes parceiros.

Uber

CacauShow

Carrefour

RENNER

E muito +

CLIENTE NO CENTRO

- Tudo pensado para melhorar o dia a dia do cliente, proporcionando uma experiência contínua que busca **maximizar o uso das funcionalidades e benefícios oferecidos pelo Ourocard.**

PLATAFORMA ALWAYS ON

- Intensificando e incentivando um relacionamento mais duradouro e mutuamente benéfico, contribuindo para a fidelização do público de forma contínua.

Nova solução para o Varejo

CRESCIMENTO TECHFIN

CONSOLIDAÇÃO LOYALTY

EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Solução que traz mais poder de compra para o cliente e monetização da base para o varejista, com investimento baixo e no sucesso




A nova tecnologia da Dotz,
perfeita para o Varejo

dotz pay





Lançamento Dotz Pay na ABRAS 2024

1. Mais Poder de Compra

-  Crédito para a base pagar em **7 dias sem juros ou parcelar em até 6x**, sem risco
-  **Pagamento com pontos** da coalizão Dotz e de Programas Parceiros
-  **Diretamente no caixa**, dentro da jornada de pagamento

2. Monetização da Base

-  **Adquirir, reativar e mobilizar** clientes com investimento no sucesso
-  **Canal de conexão** eficiente para ofertas, promoções e campanhas

Novos Clientes

+38%

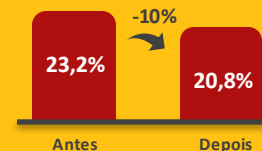
aumento de clientes novos e reativados

Digitalização (MAU)

+3x

antes Dotz Pay: 2,5%; agora: 7,7%

Churn Trimestral



Campanha especial de Black Friday

CRESCIMENTO TECHFIN

CONSOLIDAÇÃO LOYALTY

EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Campanha especial de Black Friday, com gamificação e sorteio, além de app customizado e plano de comunicação massiva no digital

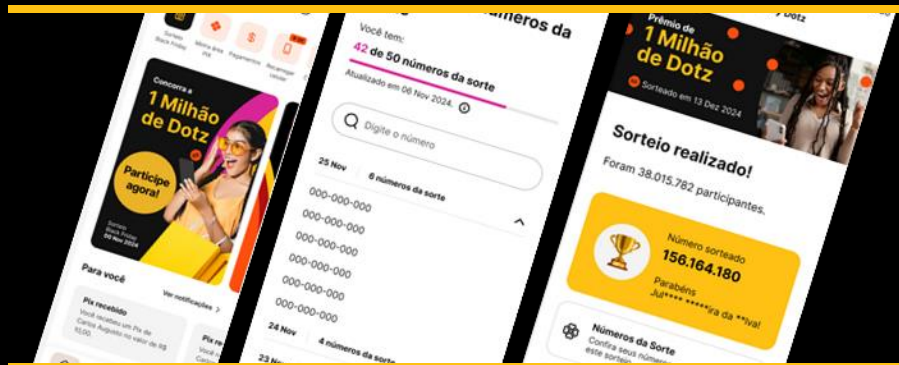
1. Conheça a Dotz

2. Conheça o App

3. Participe do Sorteio

4. Acumule números da sorte

- Realização de sorteio de prêmio de 1 milhão de Dotz na Black Friday;
- Clientes recebem *números da sorte* em função de comportamentos definidos ao longo de todo o mês de Novembro;
- Plano de comunicação massiva, focado em Digital.



Crescimento com eficiência

CRESCIMENTO TECHFIN

CONSOLIDAÇÃO LOYALTY

EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Após três anos de investimentos na plataforma Dotz, retornamos a valores de SG&A inferiores ao período pré-IPO. Nesse mesmo período, criamos o negócio de Techfin que cresceu 49% no comparativo 9M24 vs 9M23.

SG&A (R\$ mm)

Percentual de
Techfin no
Faturamento:

6%

9%

13%

22%

36%

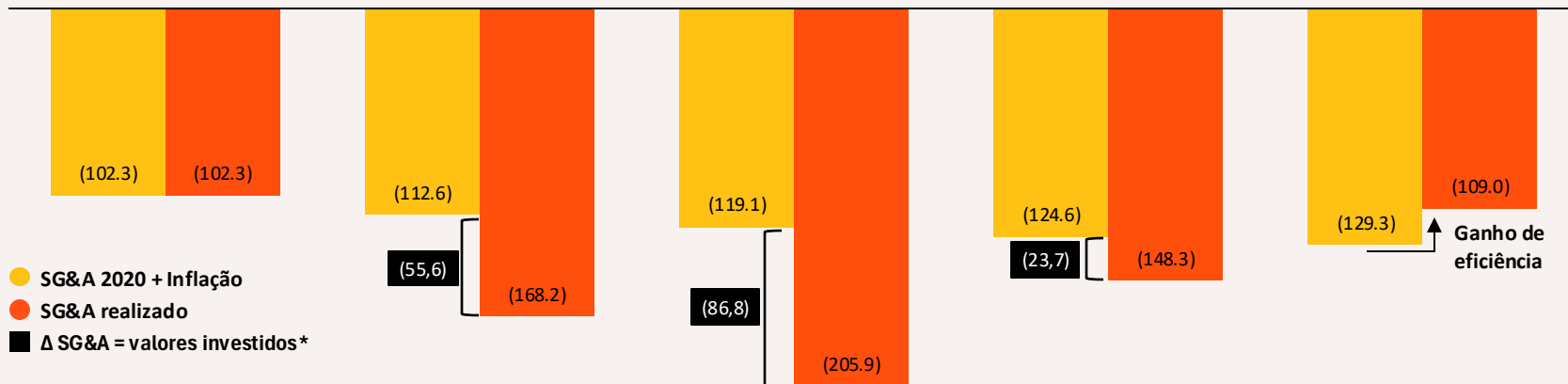
2020

2021

2022

2023

9M24 a anualizado



↑ Ganho de eficiência

Investimentos* de SG&A na **Plataforma Dotz** no período: R\$ 166,1 mm

- Novo produto B2B
- Aquisição No Verde e aceleração de Techfin
- SuperApp
- Nova Marca
- Dotz Parcela

*Simulação considerando os valores de SG&A investidos acima do crescimento da inflação no período

Redução do CAPEX

CRESCIMENTO TECHFIN

CONSOLIDAÇÃO LOYALTY

EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Além de investimentos em SG&A, também tivemos investimentos substanciais em CAPEX ao longo dos últimos três anos na Plataforma Dotz

CAPEX (R\$ mm)

Percentual de
Techfin no
Faturamento:

6%

9%

13%

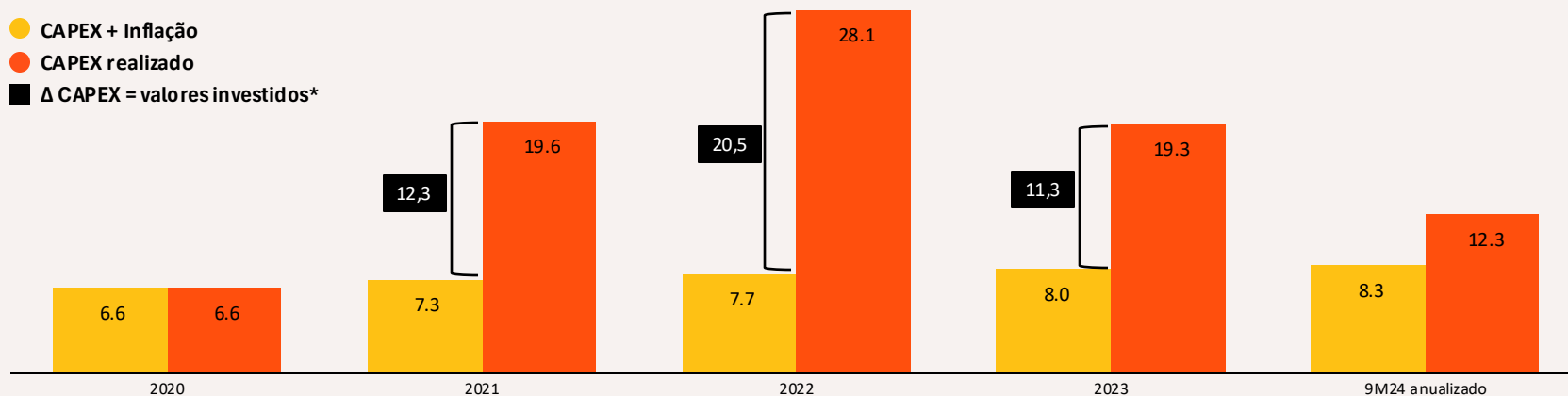
22%

36%

● CAPEX + Inflação

● CAPEX realizado

■ Δ CAPEX = valores investidos*



Investimentos* CAPEX na **Plataforma Dotz** no '21-'23: R\$ 44,1 mm

- Novo produto B2B
- Aquisição No Verde e aceleração de Techfin
- SuperApp
- Nova Marca
- Dotz Parcela

*Simulação considerando os valores de CAPEX investidos acima do crescimento da inflação no período

Comparativo: CAPEX e Amortização

CRESCIMENTO TECHFIN

CONSOLIDAÇÃO LOYALTY

EFICIÊNCIA OPERACIONAL

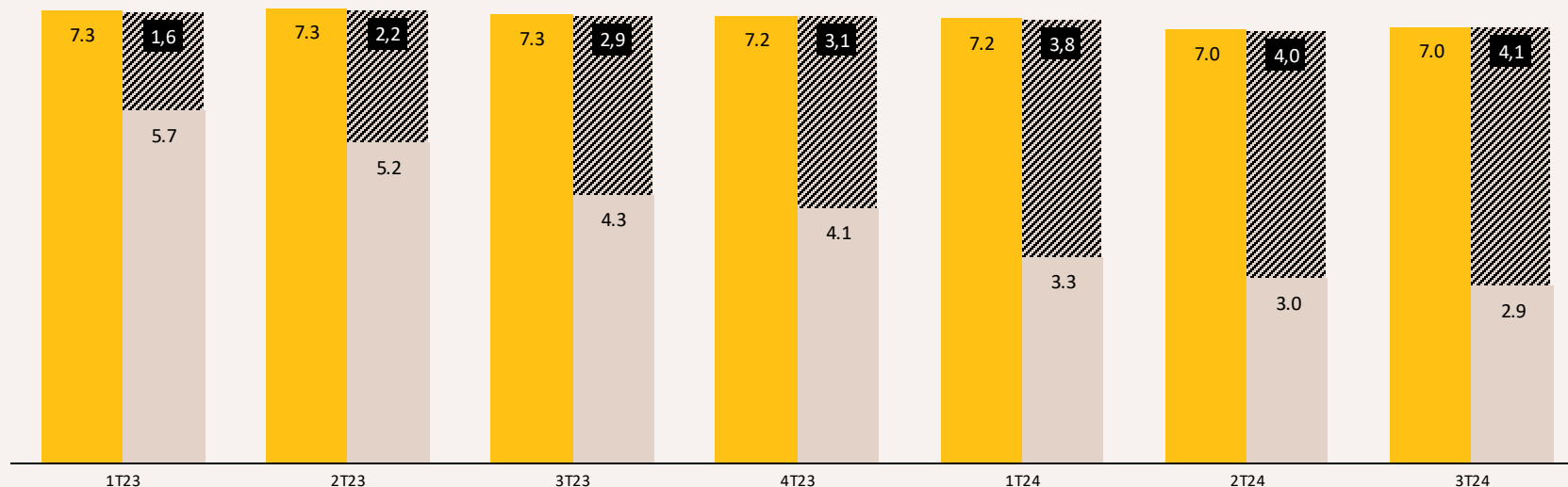
Os investimentos pesados na Plataforma Dotz trazem impactos na Depreciação e Amortização, embora o nível de investimento atual seja muito menor

DEPRECIACÃO E AMORTIZACÃO, CAPEX (R\$ mm)

● Depreciação e Amortização*

● CAPEX

▨ Diferença: Depr. e Amort. vs CAPEX

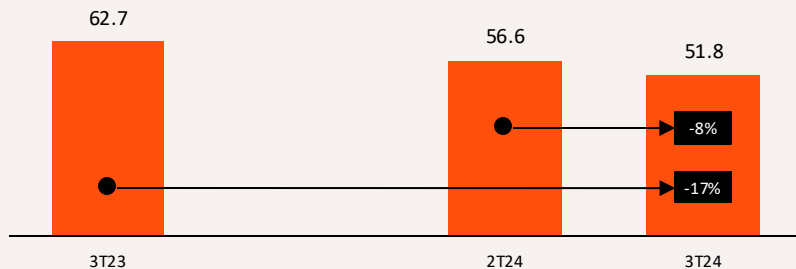


*Excluindo o efeito do IFRS-16 na Depreciação e Amortização no 2T24 e 3T24

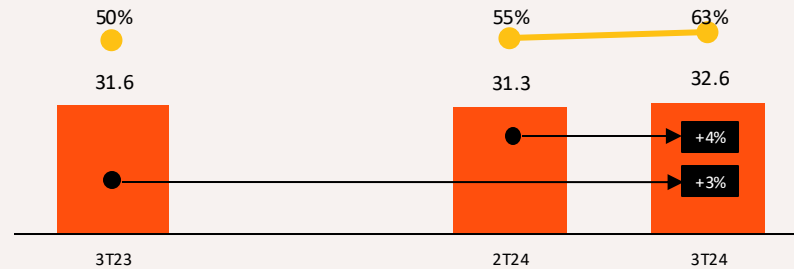
DESEMPENHO FINANCEIRO: RESULTADO 3T24

Atingimos o EBITDA de R\$ 6,3 mm no 3T24, fruto do novo patamar de rentabilidade alcançado pela Dotz

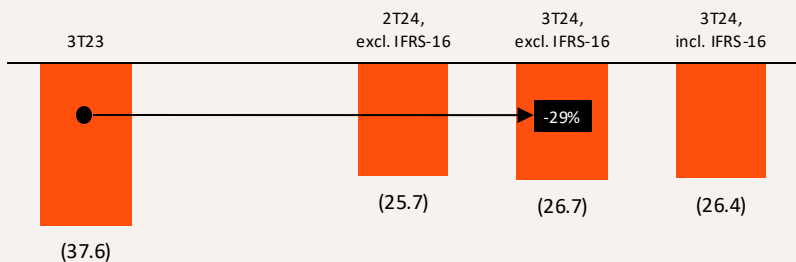
RECEITA LÍQUIDA ANTES DOS CUSTOS DE RESGATES (R\$ mm)



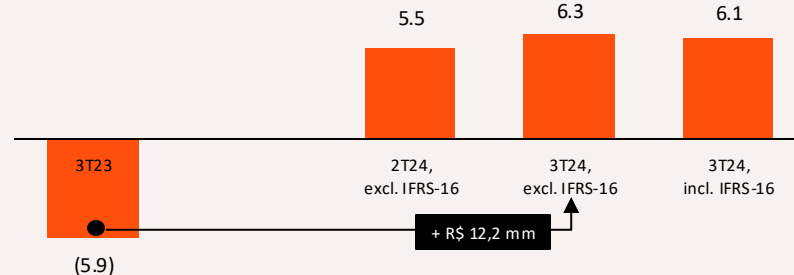
LUCRO BRUTO (R\$ mm) e MARGEM BRUTA (%)



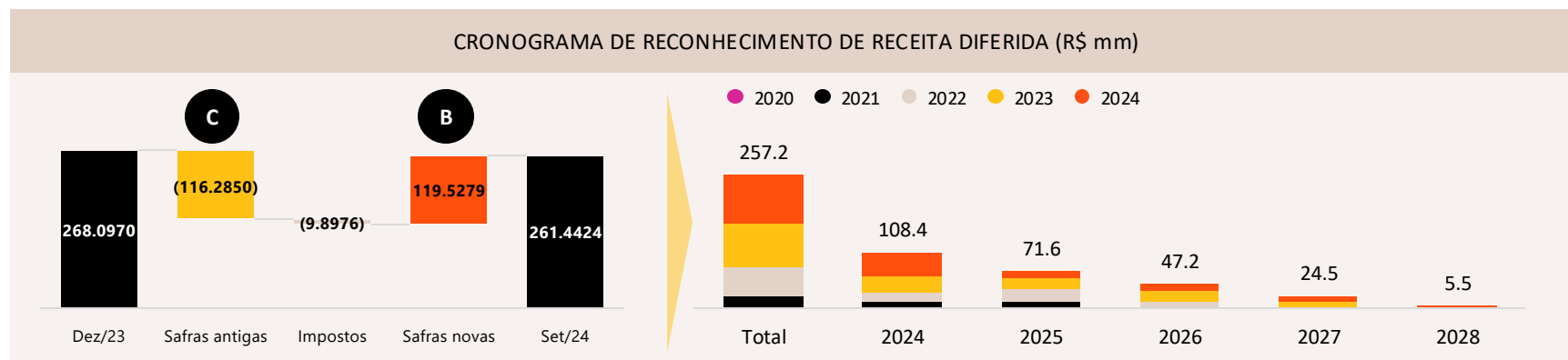
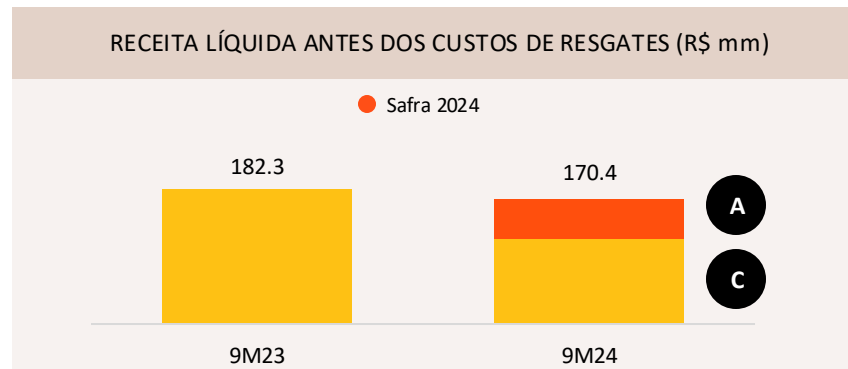
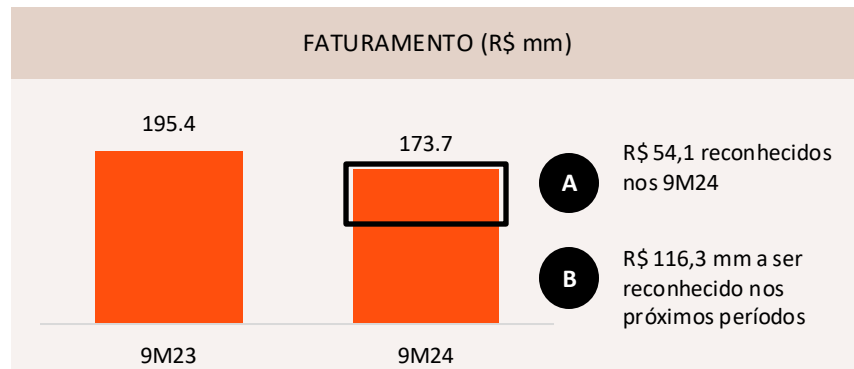
SG&A (R\$ mm)



EBITDA (R\$ mm)



Receita Líquida antes de Custos de Resgates de R\$ 170,4 mm nos 9M24

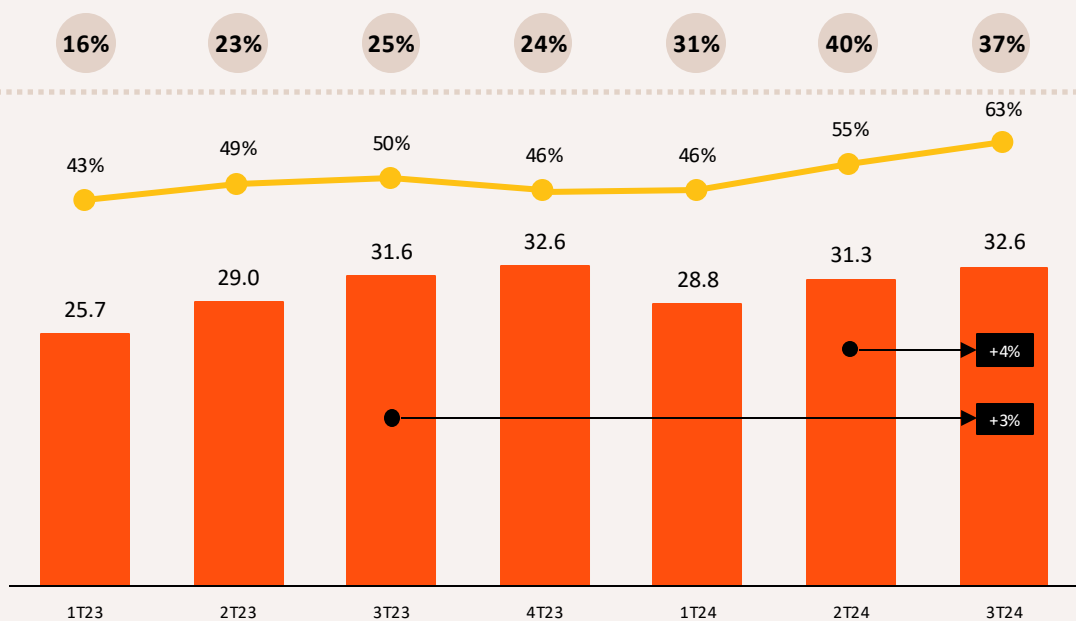


Evolução do Lucro Bruto

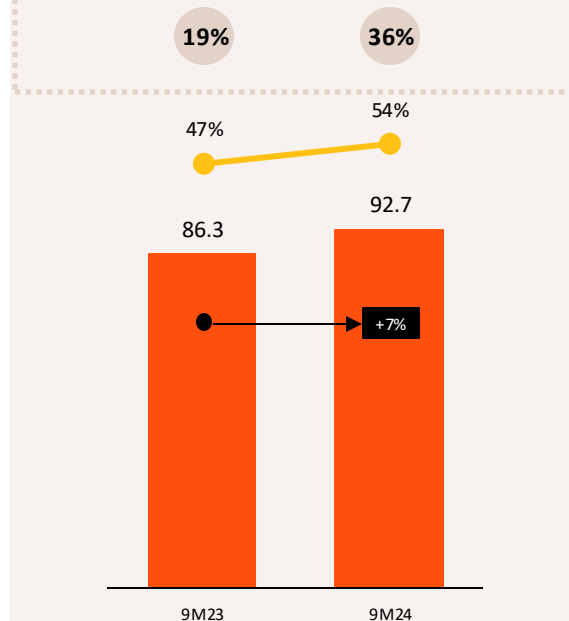
Margens também refletem o novo patamar de rentabilidade da Dotz, com aumento do mix de Techfin

LUCRO BRUTO e MARGEM BRUTA (R\$ mm e %)

Percentual de Techfin no Faturamento:



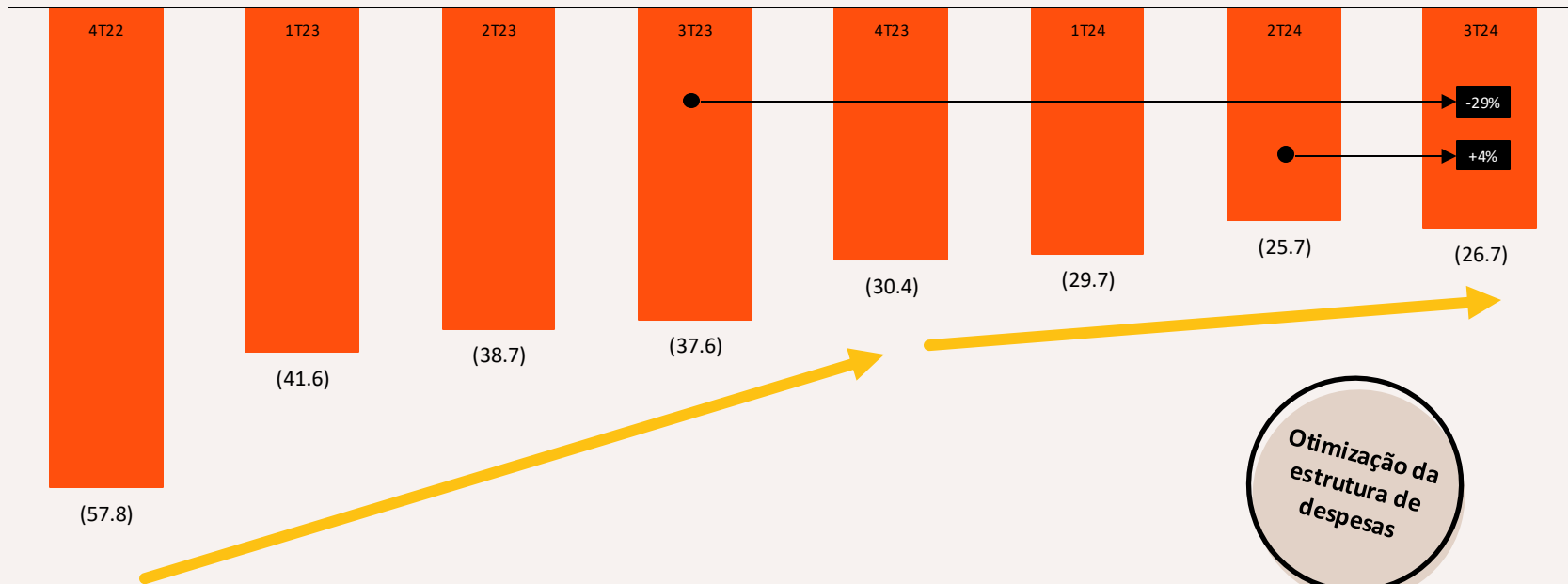
LUCRO BRUTO e MARGEM BRUTA (R\$ mm e %)



Evolução do SG&A e readequação de estrutura

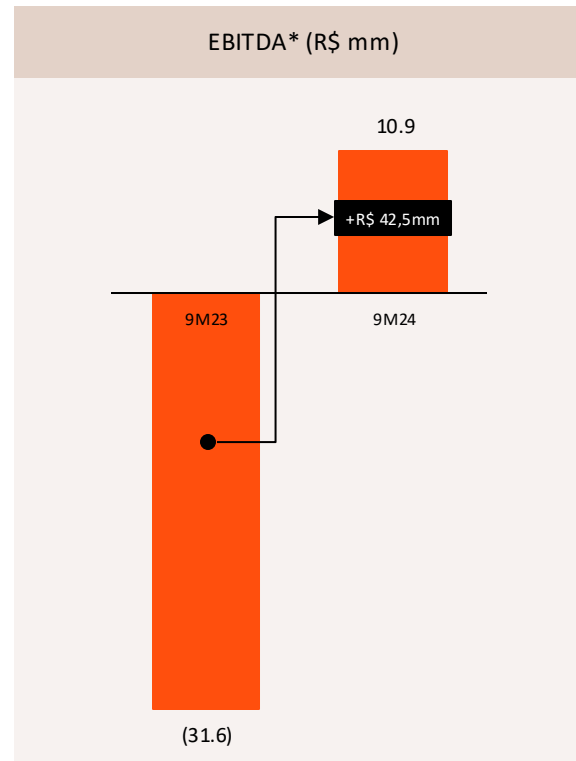
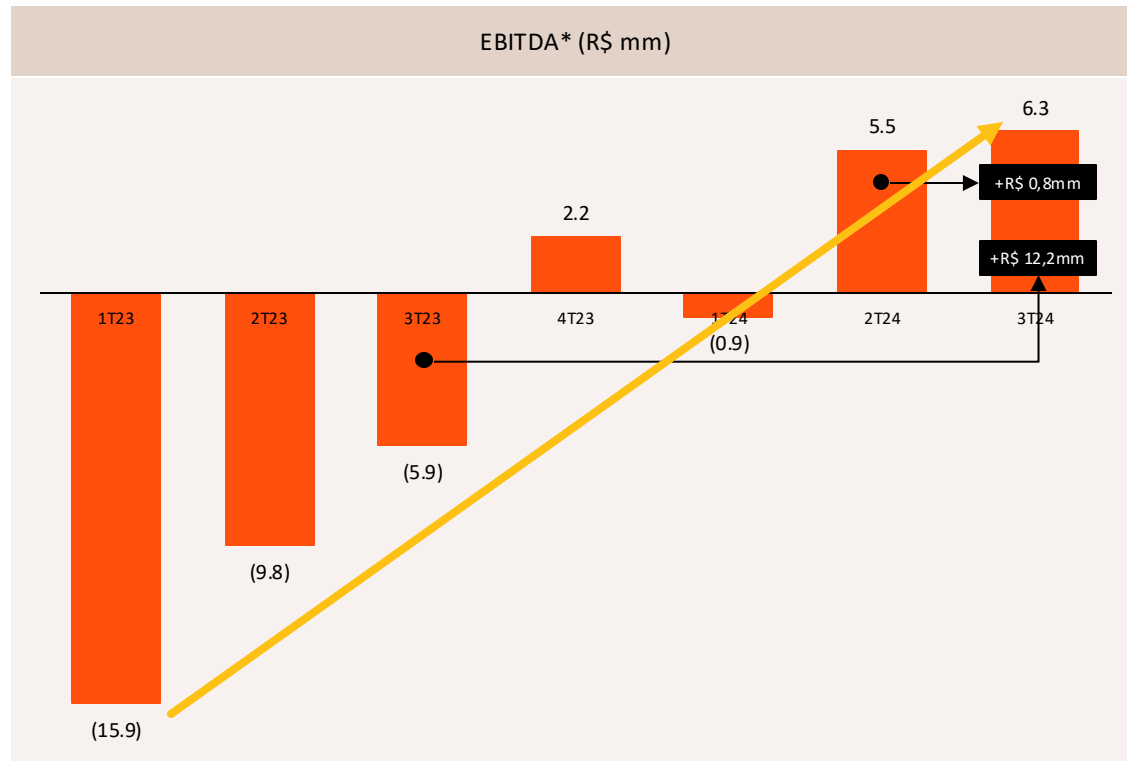
Evolução constante e otimização da estrutura de despesas

SG&A (excluindo efeito do IFRS-16; em R\$ mm)



Evolução do EBITDA

Evolução relevante tanto no comparativo trimestral quanto no acumulado do ano

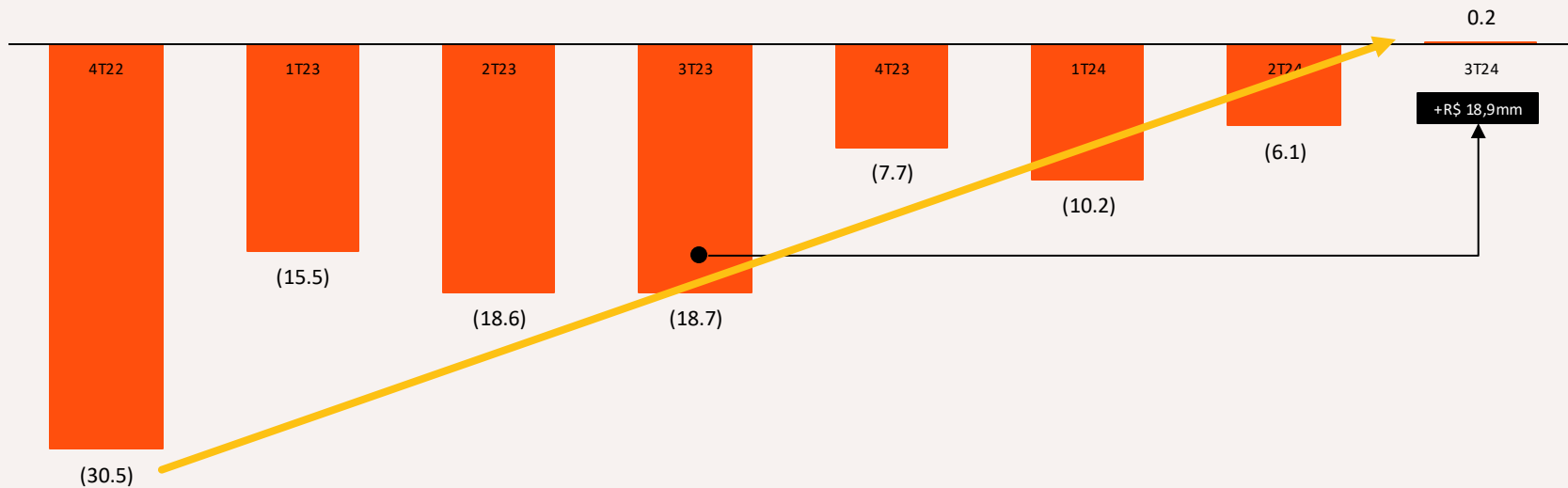


*EBITDA excluindo o efeito do IFRS-16. EBITDA incluindo esse efeito: R\$ 6,3 mm no 2T24, R\$ 6,1 mm no 3T24 e R\$ 11,5 mm nos 9M24.

Evolução do Lucro Líquido

No 3T24, temos o *breakeven* de Lucro Líquido, após sucessivas melhorias: crescimento de techfin, eficiência operacional e de despesas

LUCRO LÍQUIDO (R\$ mm)



Continuamos focados no crescimento da plataforma de forma sustentável

Compromisso da Dotz: eficiência, crescimento e *cross-sell*



Crescimento de Techfin

forte, previsível, constante e com rentabilidade



Consolidação do Loyalty

crescendo a rede de parceiros com Dotz Pay, o engajamento do cliente no Digital (App) e fazendo cross-sell com serviços financeiros



Eficiência operacional

com foco contínuo na racionalização de despesas, margens operacionais robustas e geração de resultado para o acionista

Obrigado!



dotz

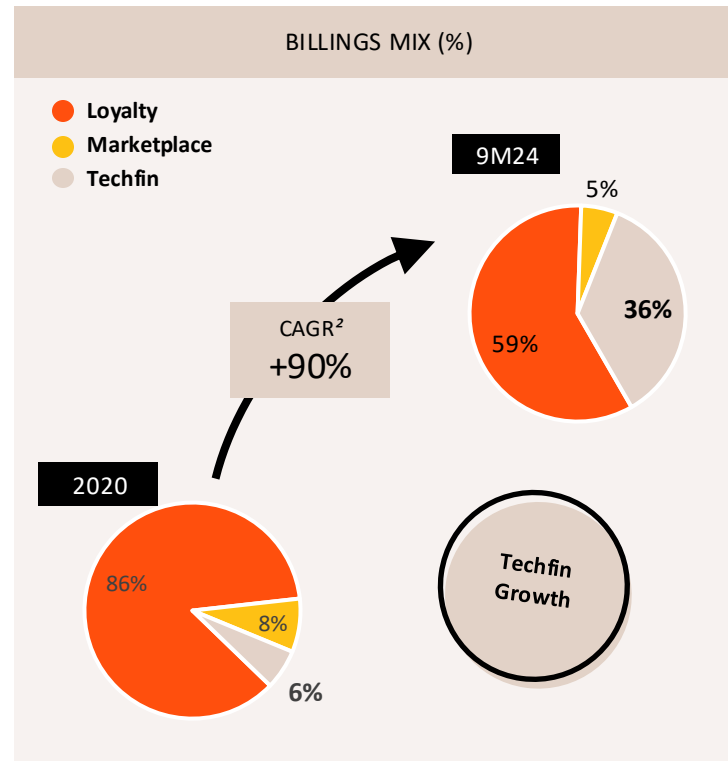
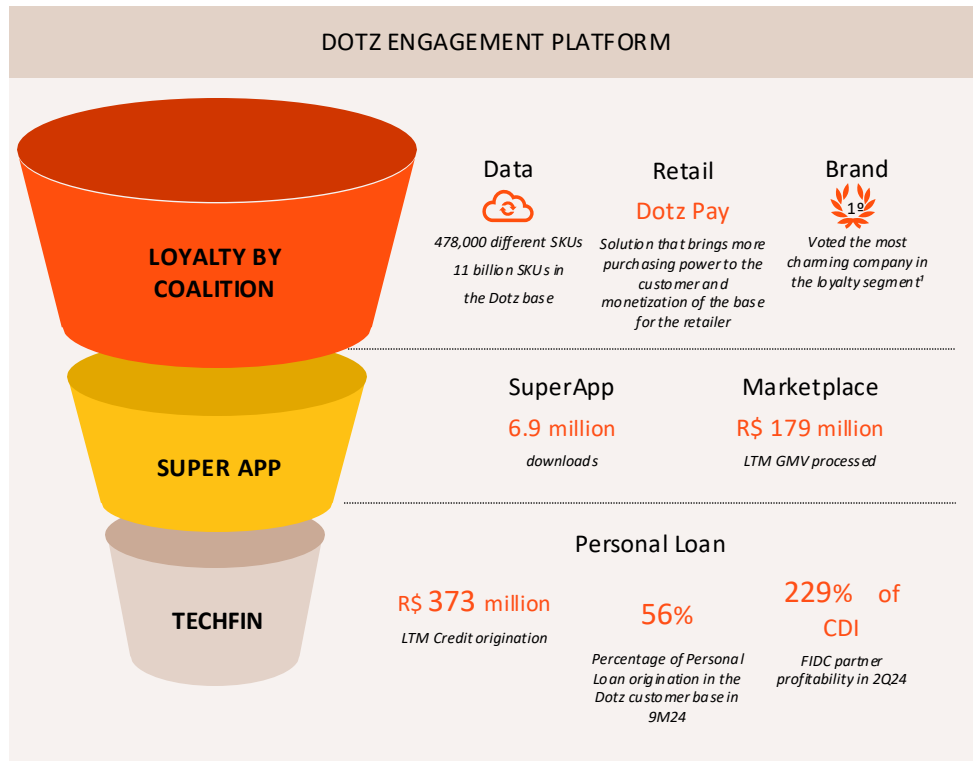
QUARTER REVIEW:

3Q24

DOTZ INC.
NOVEMBER 2024

From a Coalition Loyalty company to a Complete Platform

Since 2020, 90%² growth (CAGR) in Techfin, demonstrating the evolution of Dotz



¹Source: Modern Consumer

²Compound Annual Growth Rate, or Compound Annual Growth Rate, measures growth during a specific period. 9M24 was annualized for historical comparison purposes

Evolution with profitability: in 3Q24, we achieved Net Profit of R\$ 0.2 million

After delivering EBITDA breakeven in 4Q23, Dotz reaches Net Profit breakeven in 3Q24

We continue to **evolve** our platform and deliver more **profitability**

+49%

Techfin billing growth
9M24 vs 9M23



Dotz Pay
New solution for Retail

36%

Techfin billing share, +14
p.p.
9M24 vs 9M23



Dotz Parcela
BNPL Solution



New Promotional Campaign
Additional Loyalty billings

-30%

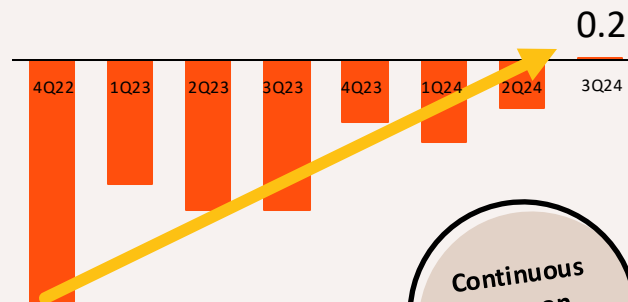
SG&A reduction
9M24 vs 9M23



EBITDA Breakeven (in 4Q23)



Net Profit Breakeven



Continuous
focus on
profitability

OPERATIONAL PERFORMANCE



We remain focused on growing the platform in a sustainable way

Dotz's commitment: efficiency, growth and cross-sell



Techfin Growth

strong, predictable and constant, with profitability



Loyalty Consolidation

growing the partner network with Dotz Pay, customer engagement on Digital (App) and cross-selling with financial services



Operational Efficiency

with continuous focus on rationalizing expenses, robust operating margins and generating results for shareholders

Credit Evolution

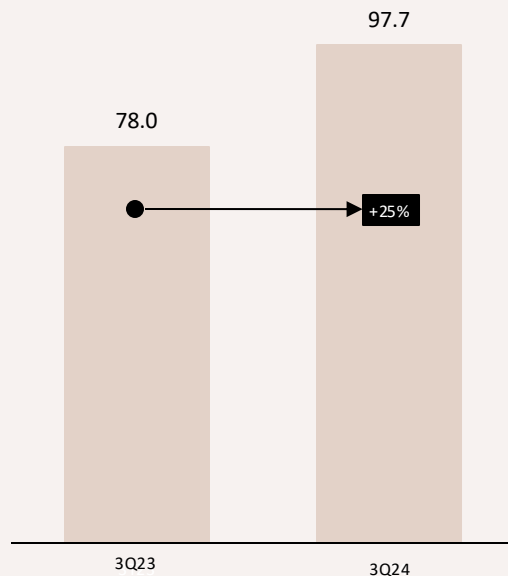
TECHFIN GROWTH

LOYALTY CONSOLIDATION

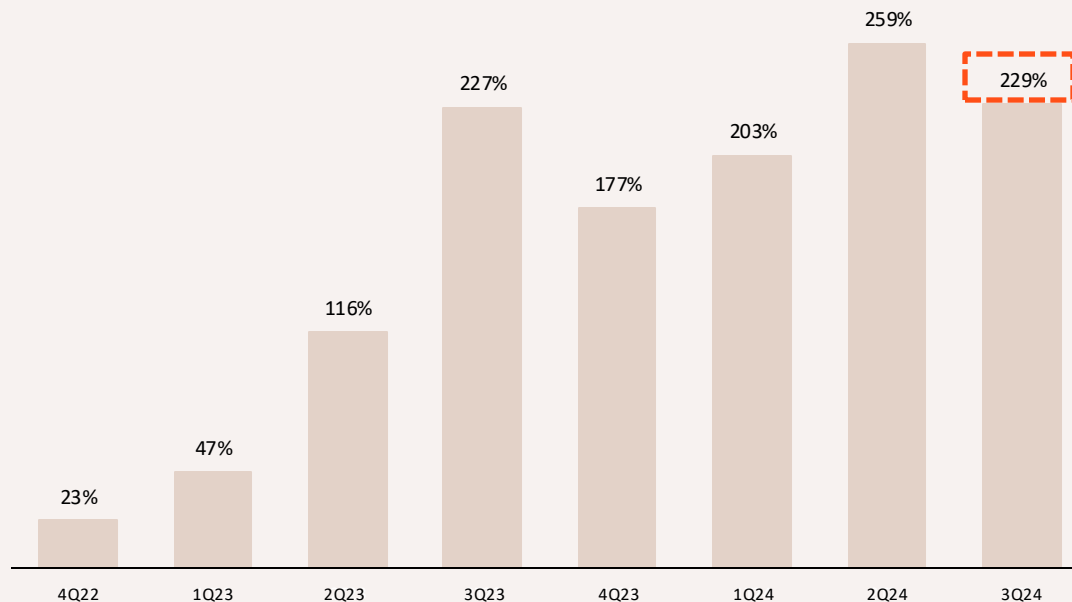
OPERATIONAL EFFICIENCY

Constant growth in credit origination with maintenance of substantial returns for FIDC shareholders

ORIGINATION (R\$ mm)



FIDC RETURN* (% CDI)



* FIDC return in the period / CDI accumulated in the period

Techfin Billing Evolution

TECHFIN GROWTH

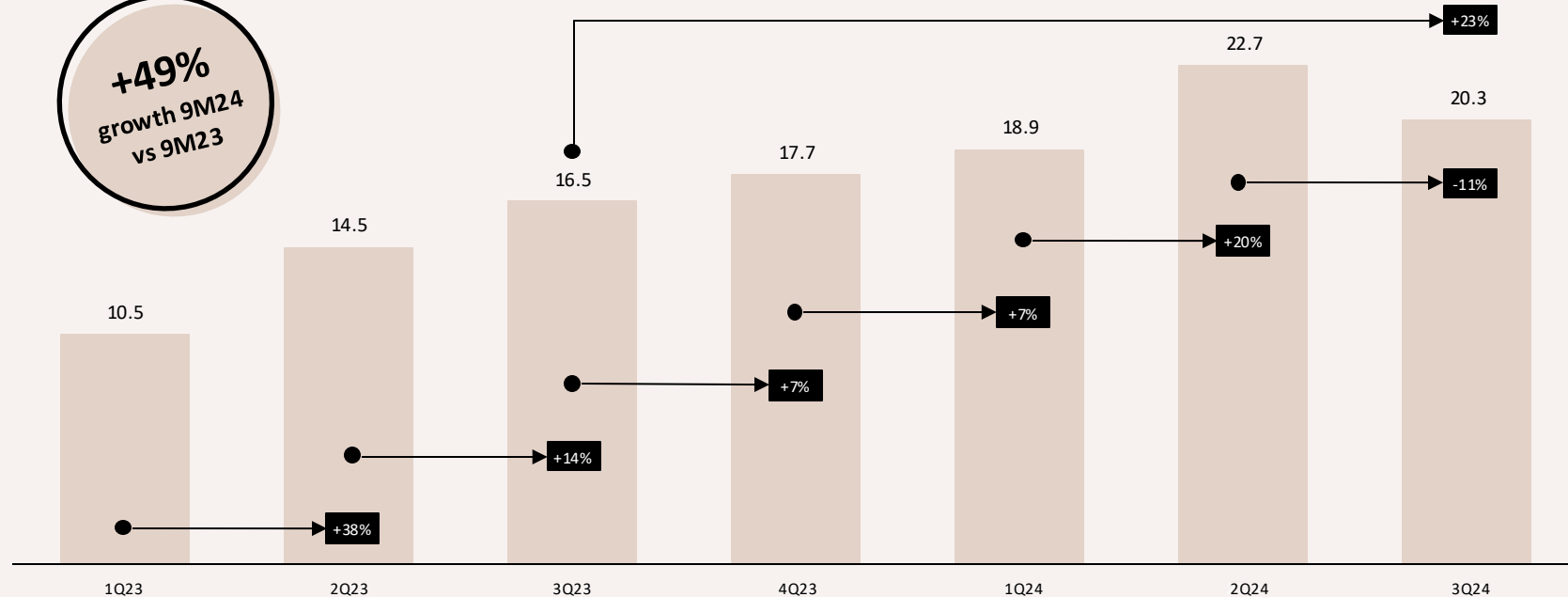
LOYALTY CONSOLIDATION

OPERATIONAL EFFICIENCY

Techfin billings with strong, predictable and constant growth

BILLINGS (R\$ mm)

+49%
growth 9M24
vs 9M23



New BB Promotional Campaign

TECHFIN GROWTH

LOYALTY CONSOLIDATION

OPERATIONAL EFFICIENCY

Campaign Start in July 2024



New program, launched in July, focused on improving the **experience and engagement** of Ourocard BB card customers



PERSONALIZED GAMIFICATION

- All Ourocard customers will have monthly targets related to their moment in the card's life cycle;
- Each mission is hyper personalized and offers a voucher as a reward, redeemable at major partners.

Uber



And more+

CUSTOMER IN THE CENTER

- Tudo pensado para melhorar o dia a dia do cliente, proporcionando uma experiência contínua que busca **maximizar o uso das funcionalidades e benefícios oferecidos pelo Ourocard.**

ALWAYS ON PLATFORM

- Intensificando e incentivando um relacionamento mais duradouro e mutuamente benéfico, contribuindo para a fidelização do público de forma contínua.

New solution for Retail

TECHFIN GROWTH

LOYALTY CONSOLIDATION

OPERATIONAL EFFICIENCY

Solution that brings more purchasing power to the customer and base monetization for the retailer, with low investment and success




A nova tecnologia da Dotz,
perfeita para o Varejo

dotz pay





Dotz Pay launch at ABRAS 2024

1. More Purchasing Power

-  Credit for the base to be paid in **7 days without interest or pay in up to 6 installments, risk-free**
-  **Payment with points** from Dotz coalition and Partner Programs
-  **Directly at the cashier**, within the payment journey

2. Base Monetization

-  **Acquire, reactivate and mobilize** customers invested in success
-  **Efficient connection channel** for offers, promotions and campaigns

New Customers

+38%

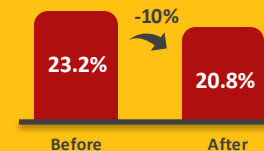
Increase in new and reactivated customers

Digitalization (MAU)

+3x

before Dotz Pay: 2.5%; now: 7.7%

Quarterly Churn



Special Black Friday campaign

TECHFIN GROWTH

LOYALTY CONSOLIDATION

OPERATIONAL EFFICIENCY

Special Black Friday campaign, with gamification and prize draw, in addition to a customized app and massive digital communication plan

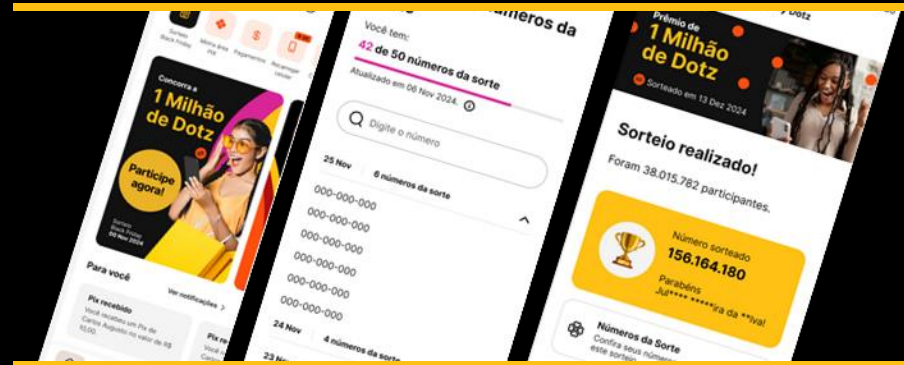
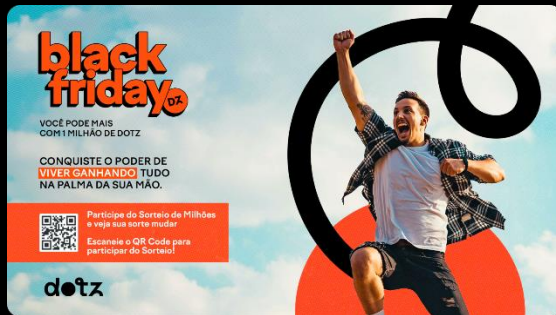
1. Get to know Dotz

2. Get to know App

3. Participate in the Draw

4. Get Luck numbers

- A prize draw for 1 million Dotz on Black Friday;
- Customers get lucky numbers based on consumption behaviors defined throughout November;
- Massive communication plan, focused on Digital.



Growth with Efficiency

TECHFIN GROWTH

LOYALTY CONSOLIDATION

OPERATIONAL EFFICIENCY

After three years of investments in the Dotz platform, we returned to SG&A values lower than the pre-IPO period. In the same period, we created the Techfin business, which grew 49% in the comparison 9M24 vs 9M23.

SG&A (R\$ mm)

Techfin
percentage
in Billings:

6%

9%

13%

22%

36%

2020

2021

2022

2023

9M24 Annualized

(102.3)

(102.3)

(112.6)

(168.2)

(55.6)

(119.1)

(205.9)

(86.8)

(124.6)

(148.3)

(23.7)

(129.3)

(109.0)

Efficiency
gain

- SG&A 2020 + Inflation
- SG&A actual
- Δ SG&A = invested amounts*

SG&A investments* on the **Dotz Platform** in the period : R\$ 166.1 mm

- New B2B product
- NoVerde acquisition and Techfin acceleration
- SuperApp
- New Brand
- Dotz Parcela

* Simulation considering SG&A values invested above inflation growth in the period.

CAPEX reduction

TECHFIN GROWTH

LOYALTY CONSOLIDATION

OPERATIONAL EFFICIENCY

In addition to investments in SG&A, we have also had substantial investments in CAPEX over the last three years on the Dotz Platform

CAPEX (R\$ mm)

Techfin
percentage
in Billings:

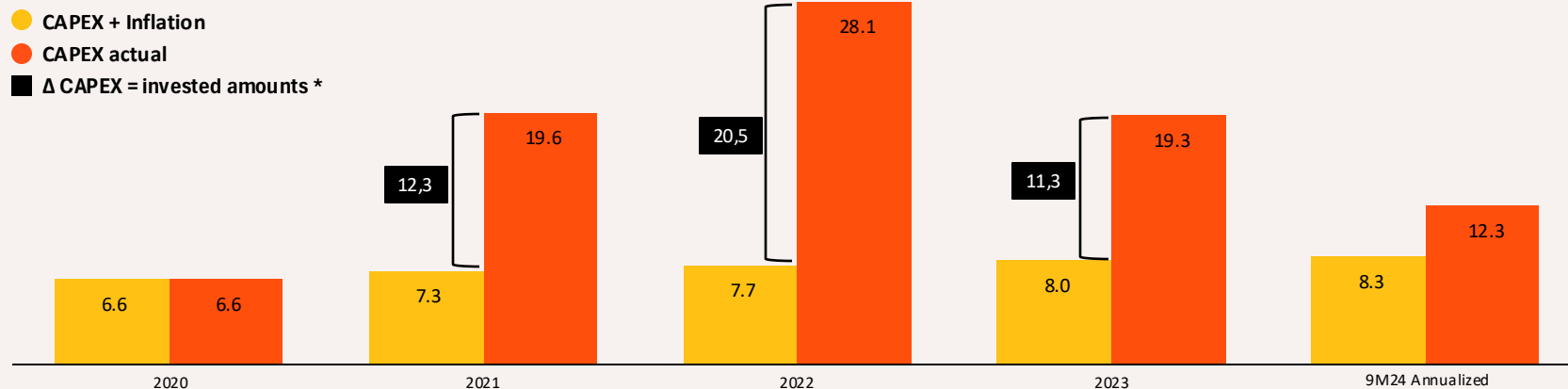
6%

9%

13%

22%

36%



CAPEX investments* on the **Dotz Platform** in '21-'23: R\$ 44.,1 mm

- New B2B product
- NoVerde acquisition and Techfin acceleration
- SuperApp
- New Brand
- Dotz Parcela

*Simulation considering CAPEX values invested above inflation growth in the period.

Comparison: CAPEX and Amortization

TECHFIN GROWTH

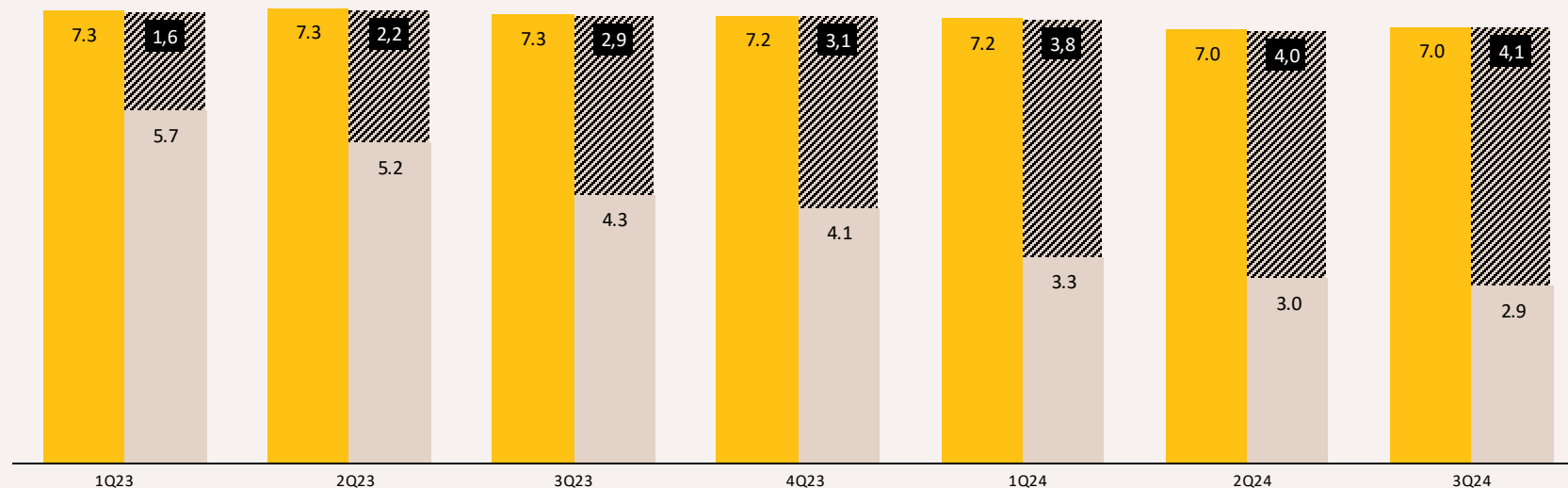
LOYALTY CONSOLIDATION

OPERATIONAL EFFICIENCY

Heavy investments in the Dotz Platform impacts Depreciation and Amortization, although the current level of investment is much lower


DEPRECIATION AND AMORTIZATION, CAPEX (R\$ mm)

- Depreciation and Amortization (D&A)*
- CAPEX
- ▨ Gap: D&A vs CAPEX



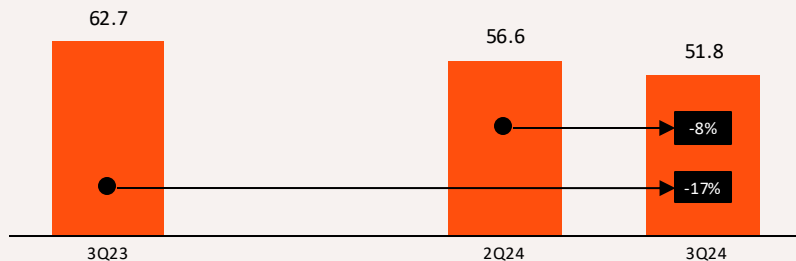
*Excluding the effect of IFRS-16 on Depreciation and Amortization in 2Q24 and 3Q24.

FINANCIAL PERFORMANCE 3Q24 RESULTS

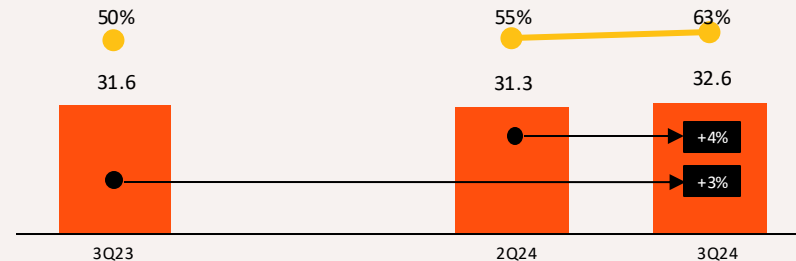
Several orange circular dots are scattered across the slide, including two in the top right, one on the right side, and several in the bottom half.

We reached EBITDA of R\$6.3 million in 3Q24, given the new level of profitability achieved by Dotz

NET REVENUE BEFORE REDEMPTION COSTS (R\$ mm)



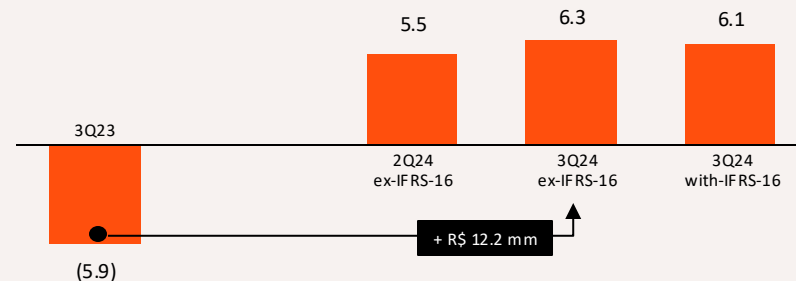
GROSS PROFIT (R\$ mm) and GROSS MARGIN (%)



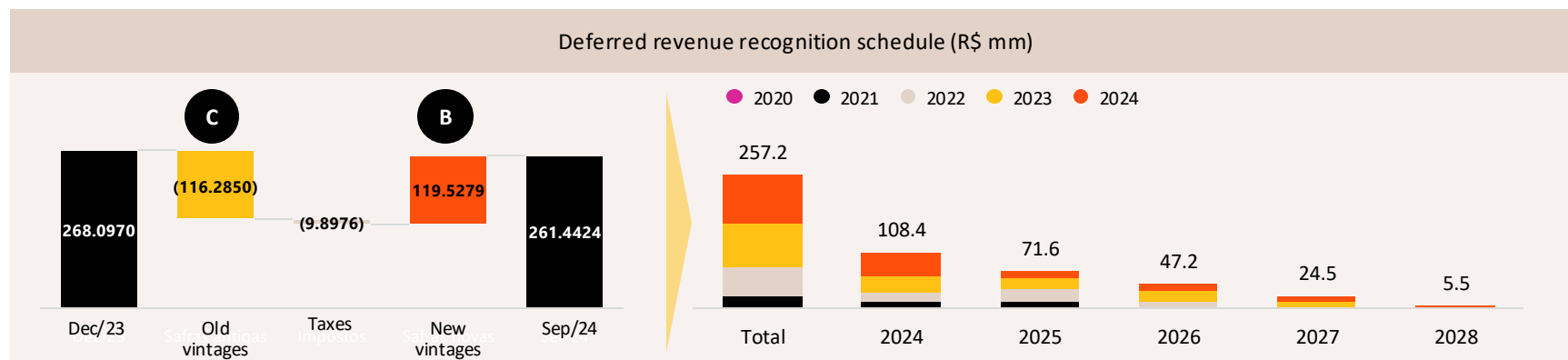
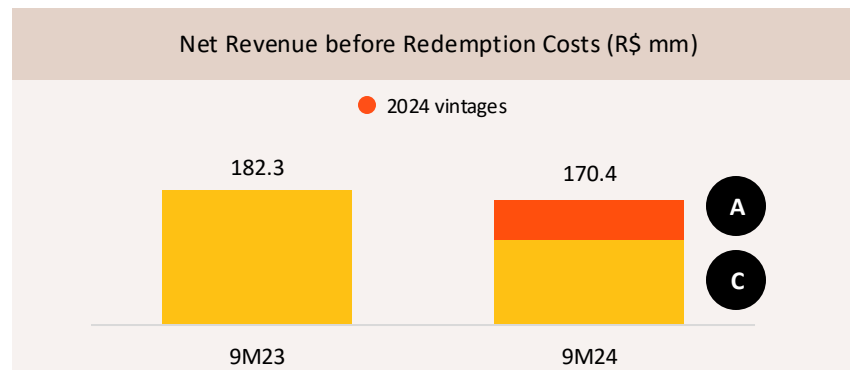
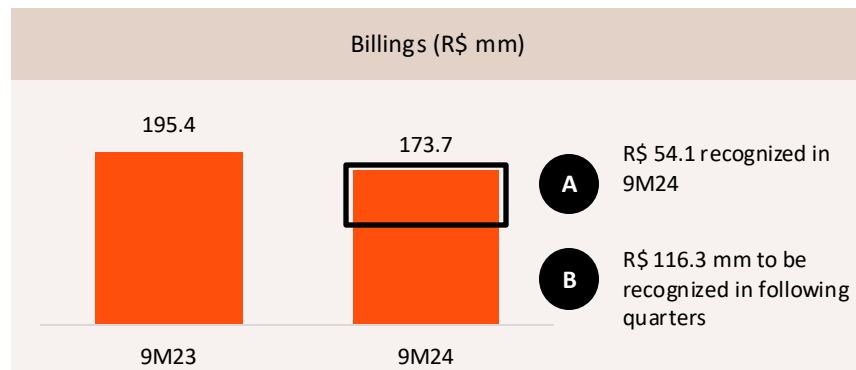
SG&A (R\$ mm)



EBITDA (R\$ mm)



Net Revenue before Redemption Costs of R\$ 170.4 million in 9M24

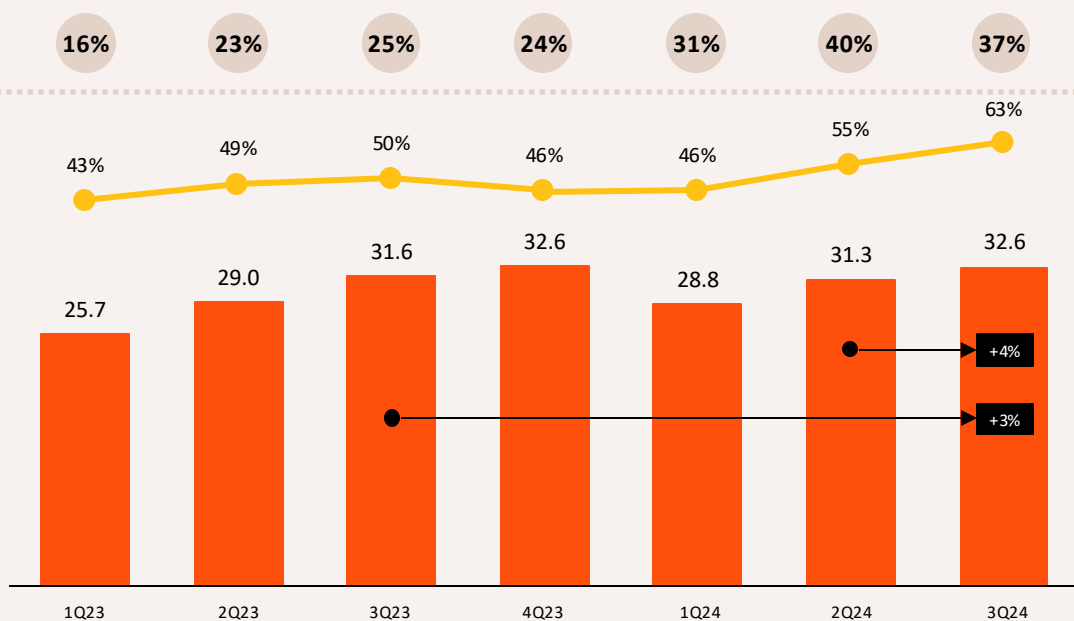


Gross Profit Evolution

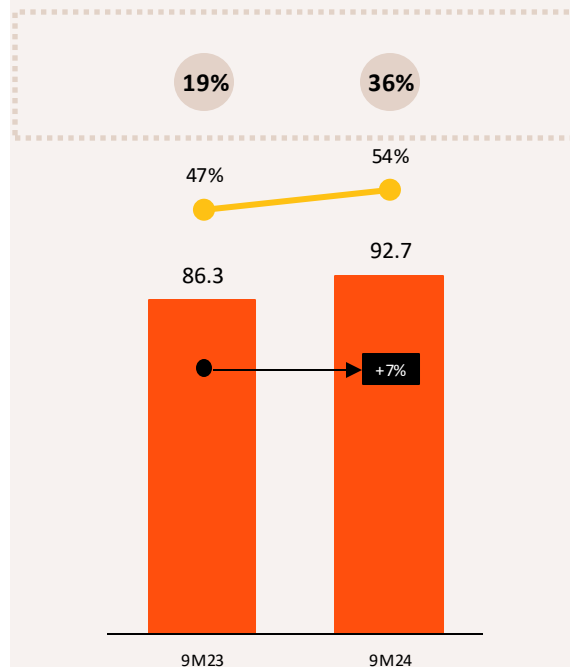
Margins also reflect Dotz's new level of profitability, with an increase in the Techfin mix

Gross Profit (R\$ mm) and Gross Margin (%)

Techfin percentage in Billings:



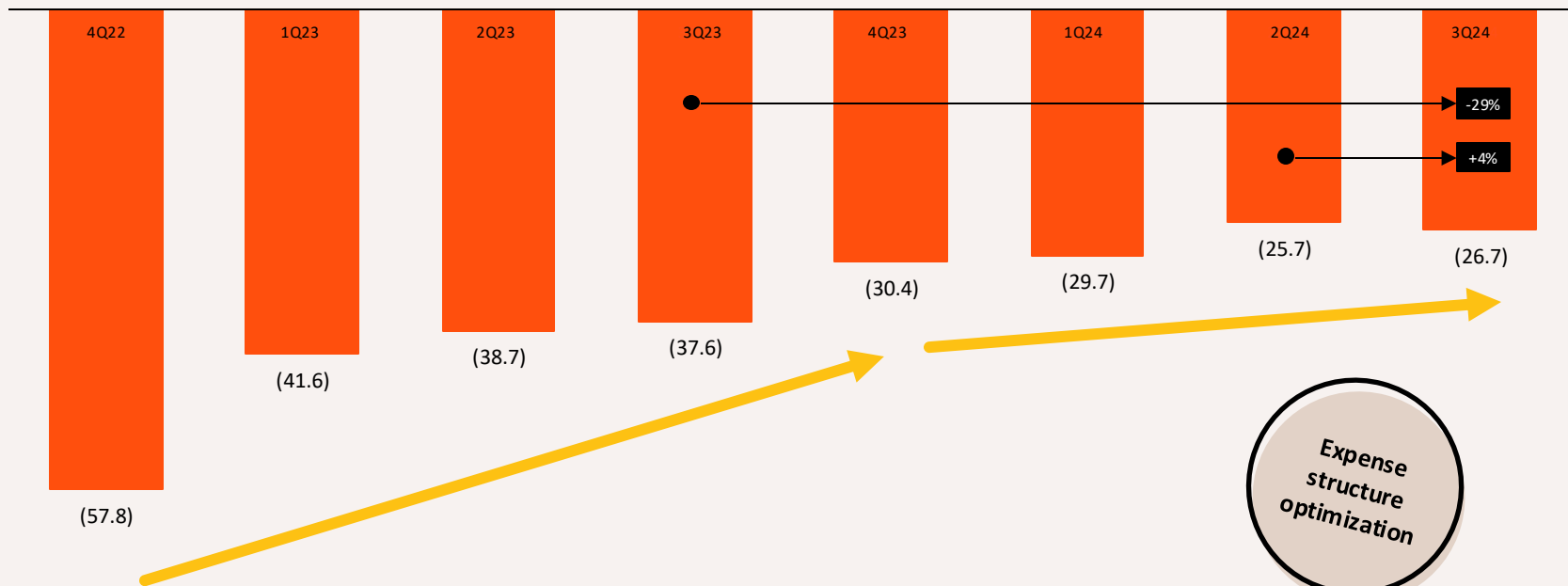
Gross Profit (R\$ mm) and Gross Margin (%)



SG&A Evolution and structure adjustment

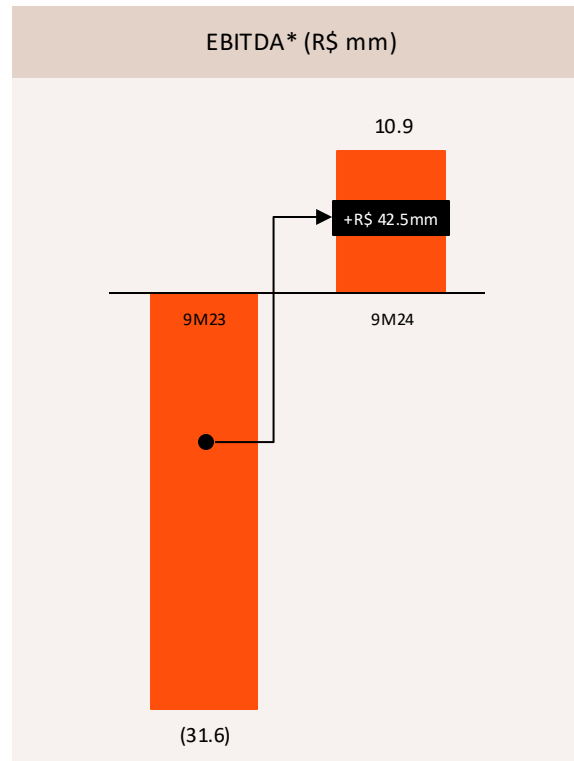
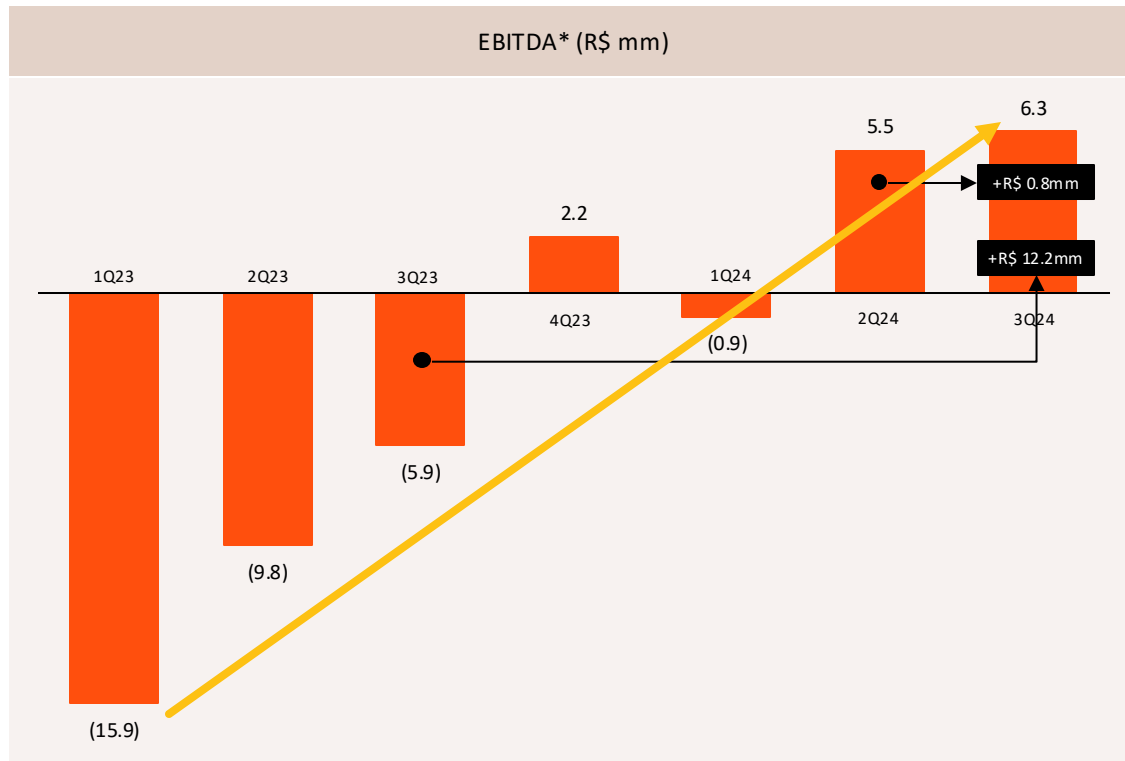
Constant evolution and optimization of the expense structure

SG&A (excluding IFRS-16 effect; in R\$ mm)



EBITDA Evolution

Relevant evolution in both quarterly and accumulated comparisons

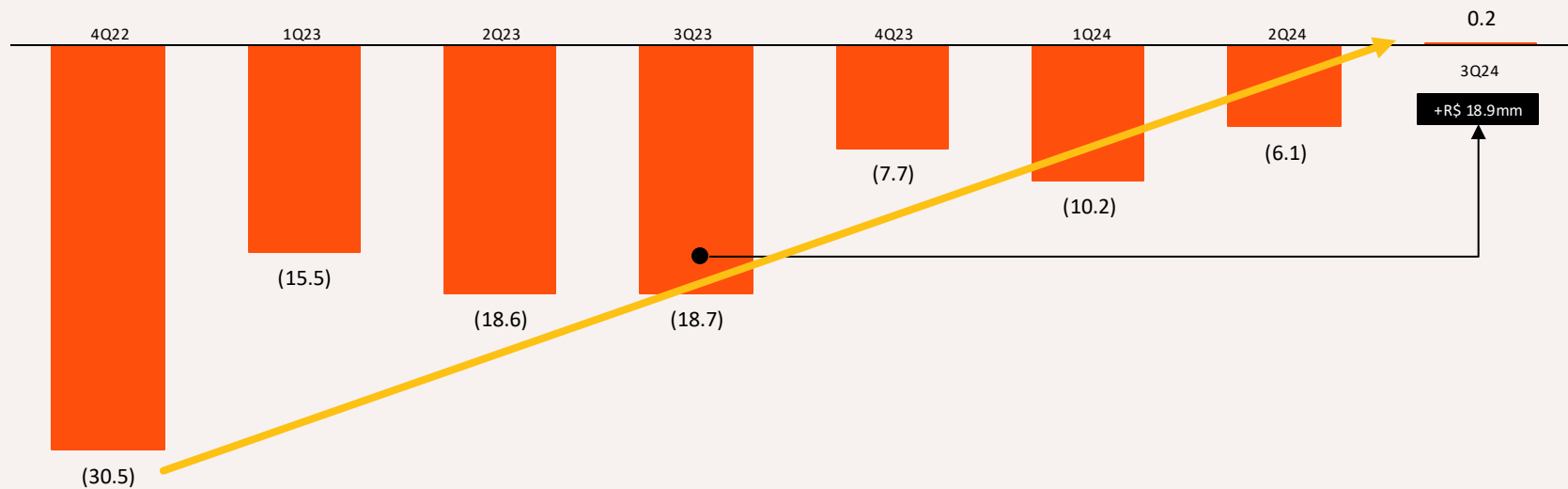


*EBITDA excluding the effect of IFRS-16. EBITDA including this effect: R\$6.3 million in 2Q24, R\$6.1 million in 3Q24 and R\$11.5 million in 9M24.

Net Profit Evolution

In 3Q24, we have Net Profit breakeven, after successive improvements: growth in techfin, operational and expense efficiency

NET PROFIT (R\$ mm)



We remain focused on growing the platform in a sustainable way

Dotz's commitment: efficiency, growth and cross-sell



Techfin Growth

strong, predictable and constant, with profitability



Loyalty Consolidation

growing the partner network with Dotz Pay, customer engagement on Digital (App) and cross-selling with financial services



Operational Efficiency

with continuous focus on rationalizing expenses, robust operating margins and generating results for shareholders

Thank You!



dotz