



ALLIED day

4ª EDIÇÃO

ABERTURA | Silvio Stagni, CEO da Allied

INTERNACIONAL | Davi Oliveira

B2B | Davi Oliveira

RECERTIFICADOS | Felipe Piva

SOUDI | Thiago Martinelli

INTERVALO DE 5 MINUTOS

PARCERIAS ESTRATÉGICAS | Pedro Gabriel

RESUMO DAS PERSPECTIVAS DE CRESCIMENTO | Silvio Stagni

MERCADO DE ELETRÔNICOS | Silvio Stagni convida Ricardo Kamel, da HP

Q&A | Silvio Stagni

ENCERRAMENTO

LINHA DO TEMPO



2001-2010

Empresa familiar

Importação e distribuição de celulares e acessórios de eletrônicos no Brasil

2010
\$693
MILHÕES
RECEITA LÍQ.

2011-2014

50% One Equity Partners

1ª Loja Física
SAMSUNG

Lojas e serviços de operadoras

Diversificação de categorias (notebooks, videogames, câmeras)

TIM
vivo **Claro**

2014
\$2,5
BILHÕES
RECEITA LÍQ.

2015-2019

75%

Advent International
GLOBAL PRIVATE EQUITY

soudi

MOB COM

SAMSUNG

Fortalecimento do braço de varejo

Crescimento inorgânico



2019
\$3,7
BILHÕES
RECEITA LÍQ.

2020-2022

IPO

[B]³

NOVO MERCADO
B3/BOVESPA

Novas categorias



iPhone pra Sempre



Xbox All Access
trocafy

Expansão geográfica



2022
\$5,1
BILHÕES
RECEITA LÍQ.

9M23

Diversificação do negócio:

- Expansão do internacional
- Novas parcerias estratégicas
- Operação de recondicionados

Rentabilização do Varejo Físico

R\$ 78 M de Lucro Líquido (LTM)

MELHORES 9 MESES DA HISTÓRIA DA ALLIED

1. Priorização da rentabilidade:

MARGEM BRUTA (%RL)	9M22	9M23
Distribuição Brasil	10,4%	9,8%
Distribuição Internacional	1,5%	2,2%
Varejo	29,2%	30,0%

2. Gestão eficiente do caixa:

R\$ 504 MM

(Geração de caixa operacional em 9M23)

ECOSSISTEMA DA ALLIED HOJE

Parceria com os principais fabricantes do segmento...



... com amplitude e profundidade de portfólio

- Smartphones
- Casa conectada
- Notebook
- Impressoras
- Tablets
- TVs
- Videogames



Posicionamento estratégico como facilitador do mercado para **prover flexibilidade** aos players do segmento

VAREJO DIGITAL

VAREJO FÍSICO

DISTRIBUIÇÃO BRASIL

DISTRIBUIÇÃO INTERNACIONAL

MOB
COM



Google



trocafy

126 PDVs

trocafy

SAMSUNG

+ 3.500 clientes (varejistas, corporativos e governo)

amazon



magalu

RCHLO
RIACHUELO

C6BANK

16 países atendidos

8% marketshare¹
smartphones

8% marketshare¹
notebooks

7% marketshare¹
tablets

28% marketshare¹
videogames

NÚMEROS DA PLATAFORMA LÍDER DE DISTRIBUIÇÃO DE TECNOLOGIA (3T LTM)



R\$6,8bi

Receita Bruta

R\$267mi

EBITDA Ajustado



R\$78mi

Lucro Líquido Ajustado



126

Pontos De Venda

9 milhões de acessos nos PDVs



Sólida estrutura de capital
(1,0x Dívida Líquida/EBITDA)
R\$ 339 mi em caixa

4

Centros
de distribuição
(Brasil e EUA)



**Capilaridade
nacional e LatAM**
+ 3 mil clientes
atendidos



**Parceira
estratégica**
com os principais
players de eletrônicos



6,7mi

Produtos Vendidos



62%

Entregas realizadas
em até 48h





INTERNACIONAL INTERNATIONAL

EXPANSÃO GEOGRÁFICA INTERNACIONAL

Objetivo:

EXPANSÃO da Distribuição através de parceria com os principais fornecedores para nova operação LatAm e **AUMENTO DO PORTFÓLIO** Brasil, com **NOVOS PRODUTOS** alinhados às tendências internacionais

Tamanho de mercado

93 milhões de smartphones embarcados por ano¹
USD 2,5 bilhões mercado potencial²

Atuação Allied

Início da operação com **portfólio completo** de produtos
Apple

Nov/22

Próximos passos

Parcerias com outros fabricantes/produtos
Maturação da cobertura geográfica LatAm

EXPANSÃO GEOGRÁFICA INTERNACIONAL

NOSSA ATUAÇÃO alcançou **R\$ 1,4 bilhão** de receita. E seguimos em linha com o **guidance** divulgado no início do ano, cuja projeção de receita para 2023 é de **R\$ 1,6 bilhão** a **R\$ 2,0 bilhões**.

Além de hoje já atuarmos com todo mix de produtos da Apple, **COMEÇAMOS NOVAS PARCERIAS** com MOTOROLA, GOOGLE e vem mais por aí...

TIVEMOS UMA SUPER MATURAÇÃO da COBERTURA geográfica

CANAIS

Clientes que vendem para clientes em qualquer lugar do mundo

iBuy
Mega Intl
Smart Mobile
Mondi
TSFL
Access Telecom
HUBX

Clientes que vendem para clientes em toda América Latina

South Cone
GBC
Aud
ATC
Pmce
JG
Napan
Solution Box

Varejos de Zona Franca

AUDI
Nissei
Grupo Bazzi
Rigstar
Goon
+10 others

Distribuidores e Varejistas com vendas locais localizados por toda América Latina

Região do Caribe
Equador
+ others

22 CLIENTES E 16 PAÍSES ATENDIDOS EM 1 ANO DE OPERAÇÃO

EXPANSÃO GEOGRÁFICA INTERNACIONAL

Objetivo:

EXPANSÃO da Distribuição através de parceria com os principais fornecedores para a operação LatAm e **AUMENTO DO PORTFÓLIO** Brasil, com **NOVOS PRODUTOS** alinhados às tendências internacionais

Como todos nossos outros negócios, começamos como um **facilitador** para fabricantes, e hoje, é um canal estratégico para a Allied

Hoje temos uma **operação de alto giro e baixo capital empregado**, e todas parcerias que buscamos irão agregar aos resultados

Como já estava em nosso planejamento, continuamos buscando maior ampliação do portfólio de produtos e clientes. **Adicionalmente, vamos buscar expandir para outras regiões.**



B2B

CRESCENDO COM PILARES FORTES

Governo

- Case | Capa de Proteção para Tablets

Desenvolvendo e Fortificando Novos Negócios

- Acer as a Service | **DAAS**
- Allied Empresas

Este produto foi desenvolvido com exclusividade para a **Secretaria de Educação de São Paulo** e **400 escolas** foram contempladas no projeto.

Problema: **Tablets estavam escorregando das mãos, caindo no chão e quebrando**

- **Idealizamos e desenvolvemos junto** à Secretaria de Educação como forma de **garantir aos alunos maior segurança no manuseio dos tablets;**
- Com as **capas mais ergonômicas** foi minimizando o efeito de eventuais impactos, prolongando a vida útil do **aparelho**, com consequente economia para os cofres públicos.

A MELHOR PROTEÇÃO PARA TABLETS ESCOLARES FABRICADAS NO BRASIL

Fabricada em material resistente e atóxico

Logomarca e inscrições em alto relevo

Alto poder de absorção de impactos (Certificada)

Aberturas e encaixes perfeitos

Quinas e bordas reforçadas

Design ergonômico e seguro (Sem bordas e rebarbas cortantes)



• **Acer As A Service**, voltado para o mercado B2B; oferece locação de dispositivos com a camada de serviços incluída, o programa se destaca pelo seu foco na sustentabilidade utilizando cerca de 80% de materiais reciclados em seus notebooks da linha Vero.

Outra vantagem é a redução dos custos de aquisição de equipamentos, que favorece a alocação de capital das empresas em áreas estratégicas. Isto ocorre por conta da preferência pela locação ao invés da compra, que altera a classificação contábil dos equipamentos.

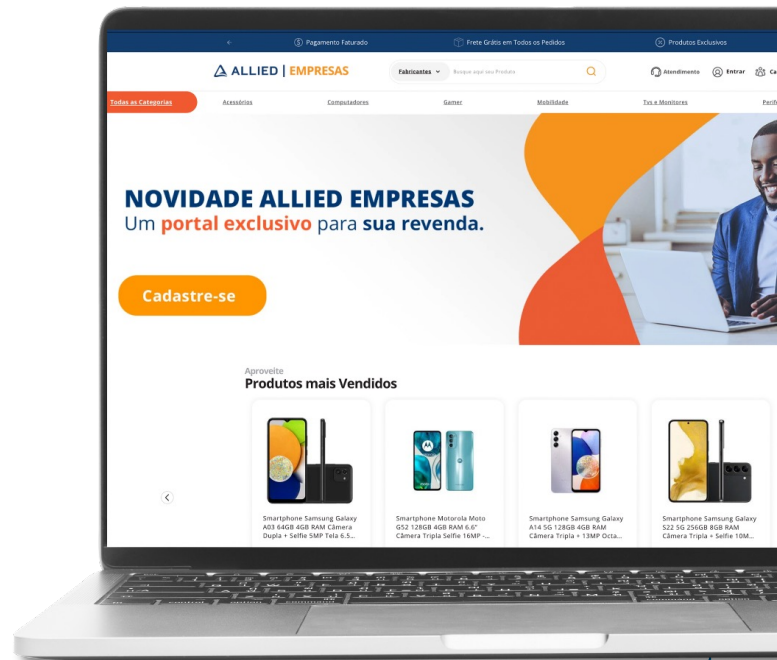


O QUE TRAZ PARA A ALLIED?

- Recorrência;
- Maior valor agregado para nossos clientes;
- Ainda mais fortalecimento da parceria com a Acer.

Site direcionado **exclusivamente para o gerenciamento do ecossistema B2B**, melhorando a **experiência de compra** e alinhado com as **melhores práticas de governança e transparência** com todos os stakeholders.

- Acompanhamento do status do pedido;
- Valor das comissões;
- Notas faturadas;
- Boletos e 2ª via;
- Disponibilidade de Estoque;
- Simulação de preço.

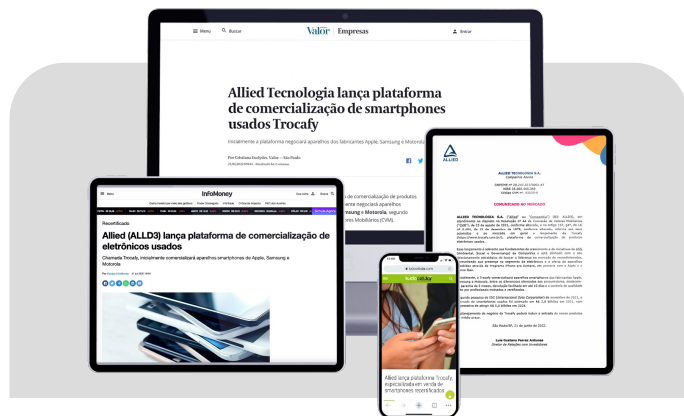




**RECERTIFICADOS
REFURBISHED**

18 MESES DESDE O LANÇAMENTO TROCAFY | JUNHO DE 2022

Nossa marca B2C focada 100% na venda de aparelhos reconicionados, que já nasceu digital, omnicanal e preocupada com a sustentabilidade (financeira e ambiental)



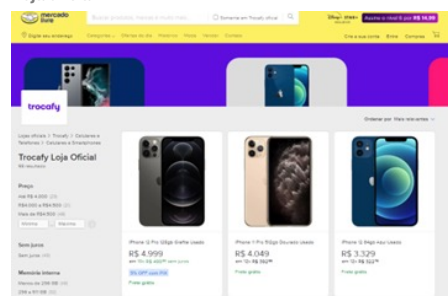
trocafy

Sua escolha inteligente.

Entregas verdes: Carros 100% elétricos



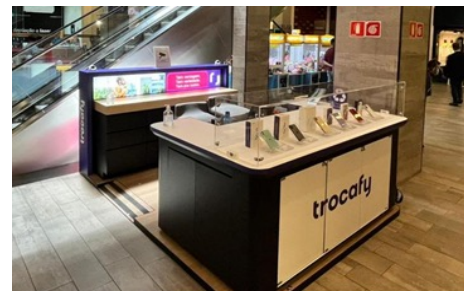
Loja oficial MELI



Loja online .com



Loja física



Fontes

- 1: <https://valor.globo.com/empresas/noticia/2022/06/21/allied-tecnologia-lanca-plataforma-de-comercializacao-de-smartphones-usados-trocafy.ghtml>
- 2: <https://www.tudocelular.com/mercado/noticias/n191614/allied-lanca-plataforma-trocafy-especializada-em-venda-de-smartphones-recertificados.html>
- 3: <https://www.infomoney.com.br/mercados/allied-all3-lanca-plataforma-comercializacao-eletronicos-usados/>

NOSSA MISSÃO:

**DESENVOLVER, CONSOLIDAR E
DOMINAR O MERCADO NACIONAL
DE RECONDICIONADOS.**

TESE TROCAFY | UMA UNIDADE DE NEGÓCIO ESTRATÉGICA PARA A ALLIED

Uma tese concebida em torno de 2 pilares principais

1º Pilar: O Mercado

- ✓ **Mercado** estimado de **R\$ 4,2 bi**
(majoritariamente C2C) ainda **informal e incipiente**
- ✓ **Potencial** estimado de **R\$ 10 bi***
- ✓ **Uma tendência inevitável:**
 - ❑ **Indústria:** lançamentos cada vez mais **caros, aspiracionais e inacessíveis** para parte dos consumidores. Fomento ao mercado de usados ("mercado de **carros usados**");
 - ❑ **Consumidores:** desejam utilizar aparelhos antigos como **parte do pagamento**;
 - ❑ **Varejo:** necessita de ferramentas que viabilize a troca e facilite a venda de aparelhos novos.

2º Pilar: Sinergias internas relevantes

- ✓ Um motor **consumidor de crédito** e gerador de **caixa**
 - ❑ A natureza da Distribuição é acumuladora de crédito;
 - ❑ Mercado de reconicionado tem origem consumidora de crédito.
- ✓ **Alavancas** comerciais e operacionais
 - ❑ Fortalece relação comercial com os nossos varejos parceiros (somos um **"facilitador" de soluções**);
 - ❑ Possibilita a criação de nossa marca B2C própria;
 - ❑ Otimiza a nossa logística (carga de retorno e ocupação de espaços ociosos em nossos CDs).
- ✓ Fomentar a **economia circular**

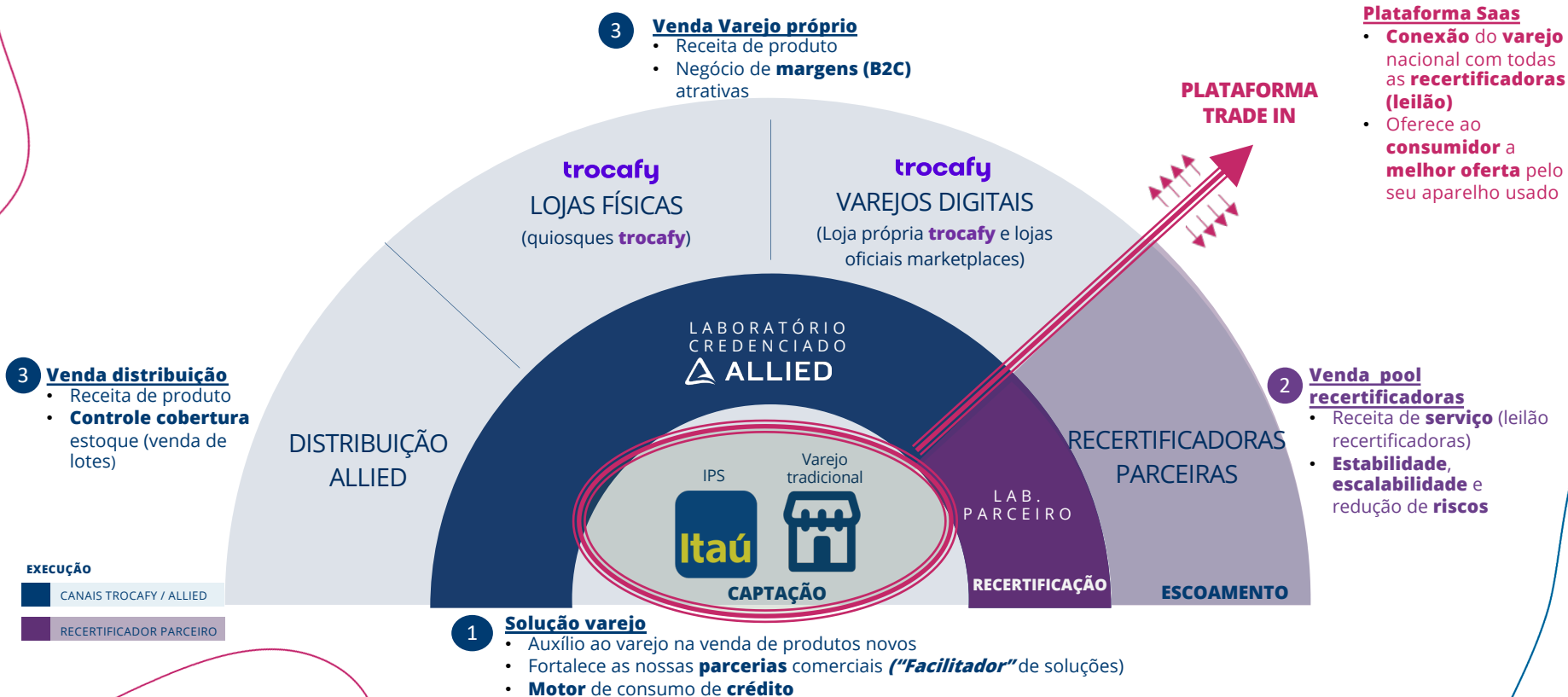
* Se considerarmos a mesma penetração do mercado Norte Americano de 22% (fonte IDC).



NOSSO MODELO DE NEGÓCIO

ECOSSISTEMA TROCAFY CONSTRUÍDO

Todos os canais da Allied e players trabalhando juntos no **desenvolvimento** e **consolidação** deste mercado





DESAFIOS 2024

(ESCALAR A OPERAÇÃO)

DESAFIOS 2024 | ESCALABILIDADE DA OPERAÇÃO

Escalar a nossa operação equilibrando a balança de captação de produtos com a capacidade de escoamento

Captação de produtos

- ✓ **Conectar** novos **varejos** em nossa plataforma de trade-in
 - ❑ Facilitador de venda de aparelhos novos aos varejos parceiros
- ✓ **Conectar** novas **recertificadoras parceiras** e estreitar relacionamentos
 - ❑ Solução ganha-ganha para todos os players do ecossistema
- ✓ **Construir** novas soluções de captação e atender a necessidade de **novos parceiros**
 - ❑ Compra online
 - ❑ Compra em lotes

Recondicionamento

- ✓ **Eficiência operacional** de nossos processos de coleta, reversa, triagem e recondicionamento (**eliminar ineficiências**)
 - ❑ Melhorar os indicadores operacionais de velocidade, qualidade e custos
- ✓ **Expansão** do laboratório para **novas famílias** de produtos e **capacidade** produtiva

Escoamento

- ✓ Fortalecimento de nossa **marca** Trocify e redução dos **custos de aquisição**
 - ❑ Produtos 100% originais, técnicos credenciados, procedência e garantia dos produtos
- ✓ **Expansão** de nossos canais atuais
 - ❑ Loja online, marketplaces, lojas físicas próprias



Siga nossas
Redes sociais



trocafy

SOUDI

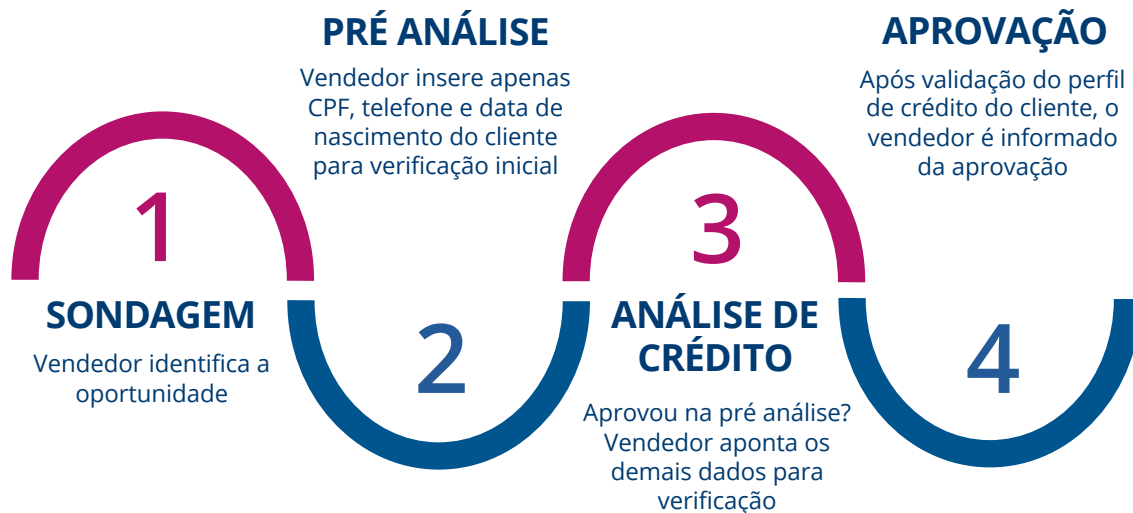
A SOUDI É O BRAÇO FINANCEIRO DA ALLIED

A Soudi é uma **fintech** criada pela Allied cujo objetivo é **alavancar** as vendas do varejo e **rentabilizá-lo** com serviços financeiros



Para isso, oferece um **cartão de crédito digital** exclusivo aos clientes do varejo Allied ou de lojistas parceiros

JORNADA DE ADESAO SOUDI



CARTÃO DIGITAL: APROVOU, COMPROU!

Aprovado, o cliente baixa o app Soudi em seu device antigo para acessar o cartão digital. É só usar!

TEMPO REDUZIDO DE CONTRATAÇÃO

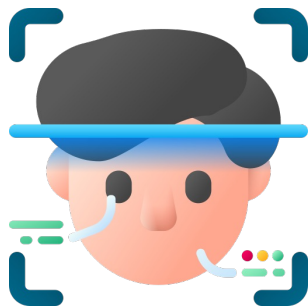


9 MINUTOS

É a duração média da jornada Soudi. Contratação de cartão **rápida, digital e automatizada**, facilitando a compra.



MÁXIMA SEGURANÇA ANTIFRAUDE



ID CHECK

Validamos a **biometria facial** dos nossos clientes no momento do cadastro e ao longo de todo o relacionamento conosco

15:08 91%

Proposta - ✕

Biometria

Nome *

Captura Face *

Coletar

Tipo Documento *

Selecione

Enviar

Verifique

Nome Captura Face

Tipo Documento



ENTRANDO NO JOGO COM SOUDI



IDEAL PARA O VAREJO...

- ✓ Jornada de adesão descomplicada que **facilita a vida do vendedor**
- ✓ **Aceleração das vendas** com opção de crédito rápida e acessível na loja
- ✓ Oferta que incentiva o upsell e **eleva o ticket médio** da loja

+330 PDVs
em todo o
Brasil (3Q23)

ENTRANDO NO JOGO COM SOUDI



COM FOCO NO CLIENTE!

- ✓ Contratação **segura e rápida**, sem necessidade de comprovar renda
- ✓ Condições imperdíveis!

Parcele
em até

24x

com juros
reduzidos

+110 MIL

clientes
ativados (3Q23)

HÉRCULES

SOLUÇÃO SOUDI QUE APROXIMA O CLIENTE

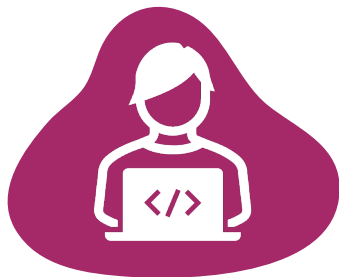
Hércules é a ferramenta Soudi de inovação em **cobrança** e **relacionamento**.

Todo celular vendido com o cartão Soudi está **automaticamente vinculado** ao Hércules!



Clientes
ativados

HÉRCULES COMO FUNCIONA



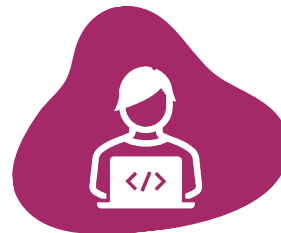
COBRANÇA TURBINADA

Via Hércules, a Soudi aciona os aparelhos financiados quando e como quiser, **sem perdas de conexão** com o cliente



CLIENTE ATRASOU?

A Soudi enviará **notificações** e poderá até mesmo **restringir o uso do celular** (liberando apenas para chamadas e renegociação)



CELULAR COMO GARANTIA

Os acionamentos remotos **reduzem a inadimplência** e minimizam o risco do crédito

HÉRCULES

DIFERENCIAIS DO CRM SOUDI

Via Hércules, a Soudi tem um **canal de comunicação mais robusto** com o cliente para estimular a recompra

E-MAIL, SMS, PUSH

CONEXÃO

DEPENDÊNCIA DE SINAL

Vínculo com telefonia (SMS)

SEGURANÇA

POSSÍVEL REMOÇÃO

Pode haver desinstalação (push via app)

RECEPÇÃO

MENORES TAXAS DE LEITURA

Em especial, via e-mail

HÉRCULES

INDEPENDÊNCIA DE SINAL

Sem vínculo com telefonia e chip

NÃO PODE SER DESINSTALADO

Solução em hardware

VISUALIZAÇÃO GARANTIDA!

Mensagens que preenchem a tela

HÉRCULES

FIDELIZAÇÃO E SAÚDE FINANCEIRA PARA A SOUDI

TAXA DE RECOMPRA

32%

Cliente satisfeito,
mesmo com possível
restrição do aparelho!

2,9%

EFFIC 180

Inadimplência
reduzida com menor
exposição ao risco

6,6%

NPL 90

(3Q23)

HÉRCULES

LICENCIANDO A SOLUÇÃO, INOVANDO EM SERVIÇOS

Soudi inaugura sua **frente B2B**, com um piloto da solução Hércules em um grande player do varejo nacional.



Mais de
100 Mil
Devices integrados



Mais de
4 Milhões
Acionamentos

Alta capacidade de processamento integração sistêmica facilitada: o Hércules é feito para o varejo!

VEM POR AÍ NA SOUDI



SEGUROS

Mais do prestamista,
bolsa protegida,
assistência saúde... E
novos por vir!



NOVOS PRODUTOS

Vincularemos o Hércules
a outras marcas de
Android



PARCERIAS ESTRATÉGICAS

STRATEGIC PARTNERSHIPS

IPHONE PRA SEMPRE

parcerias estratégicas

21x

... Itaú financia o aparelho em
21 parcelas + 1 parcela balão

3

opções

... no fim do 21º mês após a
compra: **ficar, devolver ou trocar**
por um iPhone novo

Parceiro Exclusivo

... Allied é o parceiro exclusivo para
compras, **faturamento, recompra** e
revenda após o recondicionamento

“Você para sempre de iPhone novo”



+36

meses

... o programa foi lançado em
agosto de 2020 e já está
consolidado no universo dos
clientes Itaú e Apple

+4

lançamentos

... o programa já fez parte de 4
lançamentos de iPhones desde a
sua abertura

Trade in

... o programa iniciou sua
primeira janela de troca em maio
de 2022

Novidades

... longo do programa, tivemos: a **entrada
de airpods** no portfólio de produtos e a
possibilidade de realizar o **pagamento com
pontos** do Itaú shop





HP parcerias estratégicas



A HP cuida da gestão estratégica e a Allied de toda a operação da loja dentro do Mercado Livre

- ✓ Integração de sistemas com o Mercado Livre;
- ✓ Catalogação de ofertas dentro do marketplace;
- ✓ Pré-Venda com dúvidas;
- ✓ Emissão de nota fiscal para o consumidor;
- ✓ Operação de centro de distribuição;
- ✓ Entrega direta ao consumidor quando necessário;
- ✓ Adequação e operação dos serviços Mercado Envios Full e Coletas;
- ✓ Pós-Venda e atendimento ao consumidor;
- ✓ Reversa e Devolução.

A Allied será o parceiro responsável pelas vendas para empresas dentro do e-commerce da HP

- ✓ Integração com os sistemas de e-commerce da HP;
- ✓ Catalogação de ofertas no e-commerce;
- ✓ Validação de dados das empresas para melhor eficiência tributária na venda;
- ✓ Emissão de nota fiscal para pessoa jurídica (empresas);
- ✓ Operação de centro de distribuição;
- ✓ Entrega direta a empresa consumidora;
- ✓ Monitoramento e manutenção de sistemas integrados
- ✓ Pós-Venda e atendimento ao consumidor;
- ✓ Reversa e Devolução.



OBRIGADO!
THANK YOU!