



CANAIS COMPLEMENTARES TOTVS

» Apresentação dos modelos TOTVS

2023 / Abril



01 A TOTVS





QUEM SOMOS



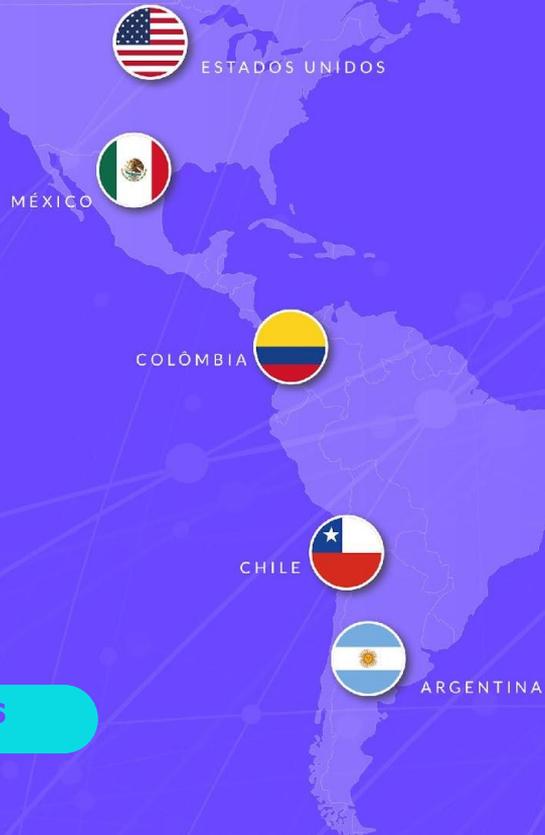
- ▶ **Maior empresa** de tecnologia do Brasil, com presença global
- ▶ **Líder absoluta em software de gestão**
- ▶ **Atuamos em 12 segmentos** de mercado
- ▶ **+70 mil clientes** entre micro, pequenas, médias e grandes empresas
- ▶ **+50 escritórios** espalhados pelo Brasil e América Latina
- ▶ **Centros de desenvolvimento** no Brasil, México e Estados Unidos
- ▶ **Aproximadamente 2,5 bilhões de reais investidos** em P&D nos últimos 5 anos
- ▶ **1ª empresa de tecnologia** (TI) da América Latina a abrir capital e também a 1ª a ser listada no Ibovespa
- ▶ **Presente no ranking das 100 empresas com melhor reputação no Brasil!**
- ▶ **Radar ESG:** empresa melhor posicionada no setor de tecnologia, segundo relatório da XP Investimentos

TECNOLOGIA DO BRASIL PARA O MUNDO

A TOTVS, com a sua solidez e forte reputação no mercado, expandiu seus negócios e se tornou um **parceiro estratégico para empresas no Brasil e no mundo.**

Hoje somos um dos três principais players de tecnologia da região da América Latina, com mais de 27% de participação de mercado. (Fonte: Gartner).

[Clique aqui e confira nossas franquias e unidades próprias da TOTVS](#)





▶ **Aproximadamente
1/3 das empresas
listadas na B3 são
clientes TOTVS**

92%

desses clientes usam
soluções Cross

75%

desses clientes usam
**soluções de
Backoffice da
TOTVS**

62%

desses clientes usam
**soluções de RH da
TOTVS**

62%

desses clientes
usam **soluções
verticais da
TOTVS**



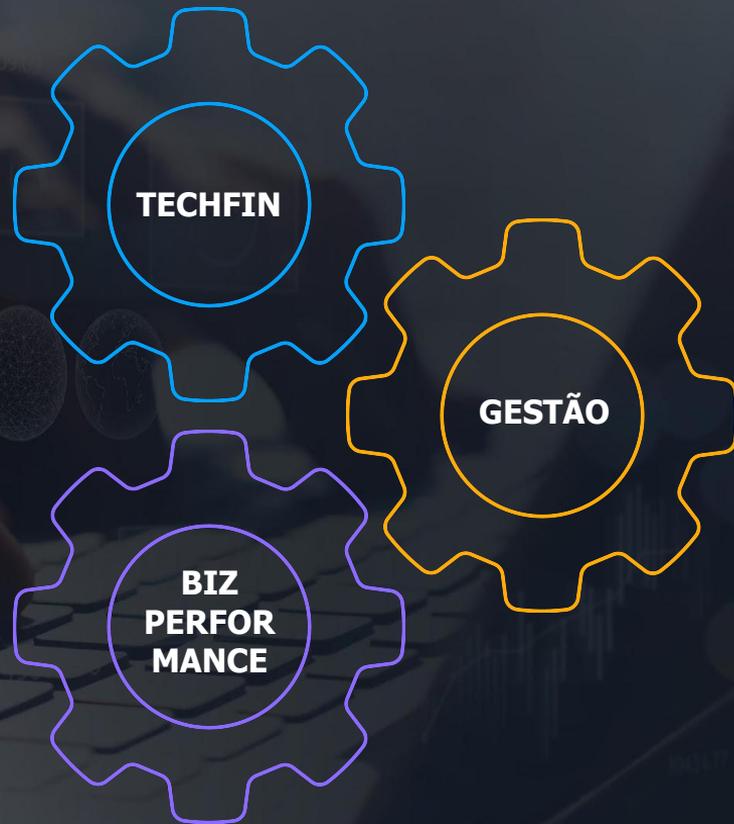
**71% DESSAS
EMPRESAS ESTÃO
COM A TOTVS HÁ**

**+10
ANOS**



DIMENSÕES DE NEGÓCIO

Dê um play e entenda nossas dimensões de negócio!





DIMENSÕES DE NEGÓCIO

GESTÃO

Nossas soluções trazem mais **produtividade, eficiência, controle e governança** para as empresas. No portfólio estão sistemas cross, como ERPs e sistemas de RH, soluções verticais e sistemas especializados que atendem 12 setores da economia.

- ▶ É o **único ERP do mercado** capaz de atender empresas de diferentes portes e segmentos, com a mesma eficiência.
- ▶ Mais que soluções de departamento pessoal, sistemas completos para uma **gestão mais humana e estratégica de RH**.
- ▶ Tecnologias que automatizam processos-chave e **integram todas as áreas do negócio**.

 Agro	 Logística	 Manufatura	 Distribuição
 Varejo	 Construção	 Educacional	 Jurídico
 Prestadores de Serviços	 Saúde	 Hotelaria	 Financial Services

Soluções especializadas e desenvolvidas de acordo com os operações de cada segmento



02

DISTRIBUIÇÃO



DISTRIBUIÇÃO

Distribuição dos clientes pelo porte da empresa

COMO NOS RELACIONAMOS

Divisão Large Enterprise

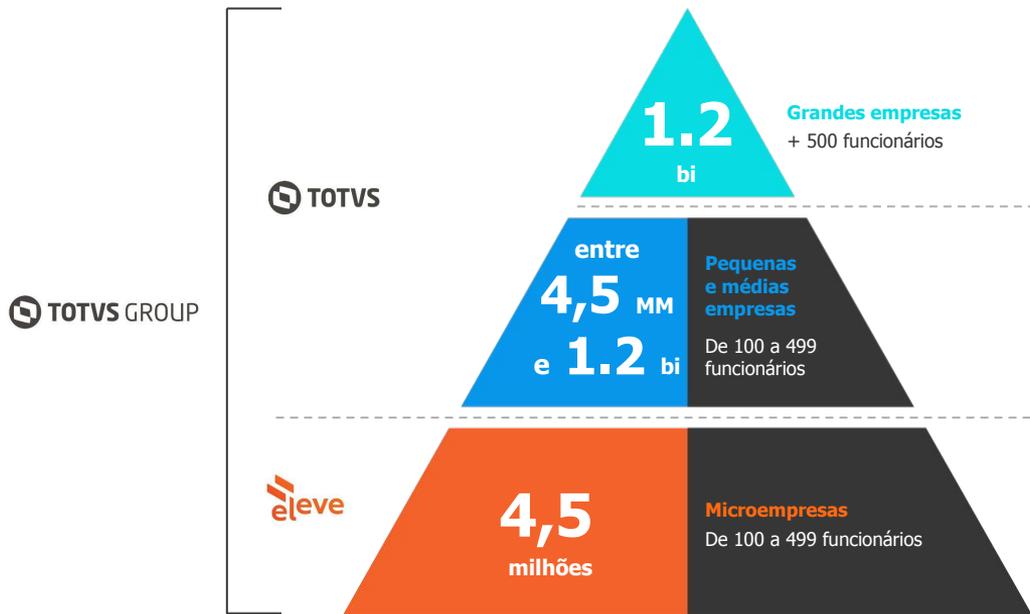
Equipe própria com pessoal qualificado e especializado por segmento, oferecendo serviço personalizado e suporte em consultoria

Franquias e filiais

Territórios franqueados de acordo com o setor da economia. Conhecimento local para clientes SMB

Multicanal

Modelo de distribuição com parceiros, baseado em abordagem multicanal que permite à TOTVS penetração incomparável em todas as regiões do Brasil



CANAL DIGITAL - TOTVS STORE



03

CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

/// VANTAGENS EM SER UM CANAL COMPLEMENTAR TOTVS



Marca referência e reconhecida no mercado

Acesso a universidade TOTVS*

Apoio direto da unidade

Licenças específicas para os profissionais

Ganhos no serviço prestado ao cliente com negociação direta*

* Mediante ao tipo de canal escolhido

1

CAT - Célula de Atendimento TOTVS: São responsáveis por entregar a melhor experiência em SERVIÇOS.

2

CNT - Célula de Negócios TOTVS: São responsáveis por realizar a VENDA e entregar a melhor experiência em SERVIÇOS.

3

CNT Piloto - Célula de Negócios TOTVS: São responsáveis por realizar a VENDA e entregar a melhor experiência em SERVIÇOS vinculado a unidades próprias.

4

ANT FINDER - Agente de Negócios TOTVS: São responsáveis por realizar a INDICAÇÃO de novas oportunidades.

5

CPT - Célula de Plataformas e Business Performance TOTVS: São responsáveis por realizar INDICAÇÃO, VENDA e SERVIÇOS de acordo com o portfólio escolhido pela CPT.



CAT - CÉLULA DE ATENDIMENTO TOTVS:



Célula de Atendimento e prestação de serviços a uma carteira de clientes viva e acordada com a unidade homologada, desde que estejam devidamente habilitado e certificado;



Ampliação da cobertura no modelo de serviços de implantação no mercado



Atuação territorial segmentada, sempre vinculada à TOTVS ou Franquia TOTVS

- Serviços de implantação, coordenação, acompanhamento, treinamento, e gerenciamento das soluções do portfólio TOTVS;
- Serviços de desenvolvimento de programações específicas (desde que pré-autorizado pela unidade e, conforme o caso, TOTVS.



CNT - CÉLULA DE NEGÓCIOS TOTVS:



Célula de Negócios TOTVS atuam como representantes autorizados pela TOTVS a fomentar a comercialização dos Produtos e/ou Serviços TOTVS, bem como realizar a prestação de serviços para os quais estejam devidamente certificados.



Ampliação da Cobertura do Mercado através de vendas e serviços



Atuação territorial segmentada, sempre vinculada à TOTVS ou Franquia TOTVS



* O modelo CNT Piloto está disponível apenas para canais vinculados com Filiais TOTVS onde é exigido o pagamento de Fee Anual para homologação e o comissionamento é diferenciado (acelerado).

ANT FINDER - AGENTE DE NEGÓCIOS TOTVS:



Realiza indicações de novos negócios ampliando a capilaridade tanto em volume de clientes quanto em novos canais complementares.



Aumentar a capilaridade em volume de clientes e novos negócios



Atuação territorial segmentada, sempre vinculada à TOTVS ou Franquia TOTVS

- ATUAÇÃO APENAS EM NOVOS CLIENTES
- SEM METAS DE VENDA ATRELADAS AO CANAL
- SEM EXCLUSIVIDADE DE MARCA





CPT - CÉLULA DE PLATAFORMAS E BUSINESS PERFORMANCE TOTVS:



Células de Plataformas e Business Performance TOTVS atuam como representantes autorizados pela TOTVS a fomentar a indicação, comercialização dos Produtos e/ou Serviços e Prestação de Serviços de acordo com o portfólio escolhido pela CPT.



Ampliação da Cobertura do Mercado através de vendas e/ou serviços, de acordo com a especificidade do portfólio escolhido.



Atuação especialista - dedicada à um produto ou portfólio específico, território nacional, vinculado à torre de negócios

PORTFÓLIO

- Fluig
- Plataforma Carol
- Business Performance
- Cloud TOTVS





04 HOMOLOGAÇÃO





HOMOLOGAÇÃO

Etapa 1

É de responsabilidade da unidade apresentar os tipos de canais TOTVS e coletar informações, realizando uma análise prévia do potencial técnico e comercial da empresa que deseja se tornar um canal TOTVS.



Etapa 2

Unidade enviará para o time de gestão de canais os documentos do candidato para análise e aprovação da TOTVS.



Etapa 3

Uma vez aprovado, o canal passará pelo processo de credenciamento, sendo confeccionado e disponibilizado o contrato que deverá ser assinado pelas partes.



Etapa 4

Mediante o tipo de canal escolhido é de responsabilidade da unidade demandar a criação dos códigos no CRM TOTVS e e-mail @totvspartners



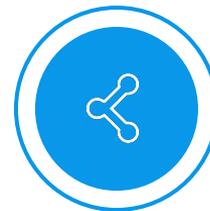
Etapa 5

Para acesso ao CRM, o canal deverá assistir os treinamentos através da Universidade TOTVS e enviar para a franquia comprovações (Print) dos certificados dos treinamentos obrigatórios



Etapa 6

Após os passos já descritos, o canal, já homologado (capacitado e certificado) nas soluções em que atuará, deverá iniciar sua operação como Canal TOTVS.



OBRIGADO



MODELOS DE DISTRIBUIÇÃO

gestaofranquiasecanais@totvs.com.br



totvs.com



[@totvs](https://www.instagram.com/totvs)



[@totvs](https://twitter.com/totvs)



[@somostotvers](https://www.instagram.com/somostotvers)



[/totvs](https://www.youtube.com/totvs)



[/totvs](https://www.twitch.tv/totvs)



totvs.store



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



Valorizamos gente boa que é boa gente



Somos movidos por resultados



Investimos na tecnologia que viabiliza



Construímos relações de longo prazo com nossos clientes



Quando colaboramos somos mais fortes

[#SOMOSTOTVERS](https://www.instagram.com/somostotvers)

