

CANAIS COMPLEMENTARES TOTVS

- Conheça os nossos modelos e torne-se um **Canal Complementar TOTVS**





ÍNDICE

		Quem Somos
Trajectoria TOTVS		
		Nossos modelos de Canais Complementares
Agente de Negócios TOTVS		
		Célula de Atendimento TOTVS
Célula de Negócios TOTVS		
		Próximos passos



QUEM SOMOS

- **Maior empresa** de tecnologia do Brasil, com presença global
- **25ª marca mais valiosa do País**, segundo ranking da *Interbrand*
- **Líder absoluta em software de gestão** (ERP + RH)
- **+40 mil clientes** entre micro, pequenas, médias e grandes empresas
- **+50 unidades** espalhadas pelo Brasil e América Latina;
- **Centros de desenvolvimento** no Brasil, México e Estados Unidos;
- **Atuação em 12 segmentos** de mercado;
- **Mais de 1.7 bilhão 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.

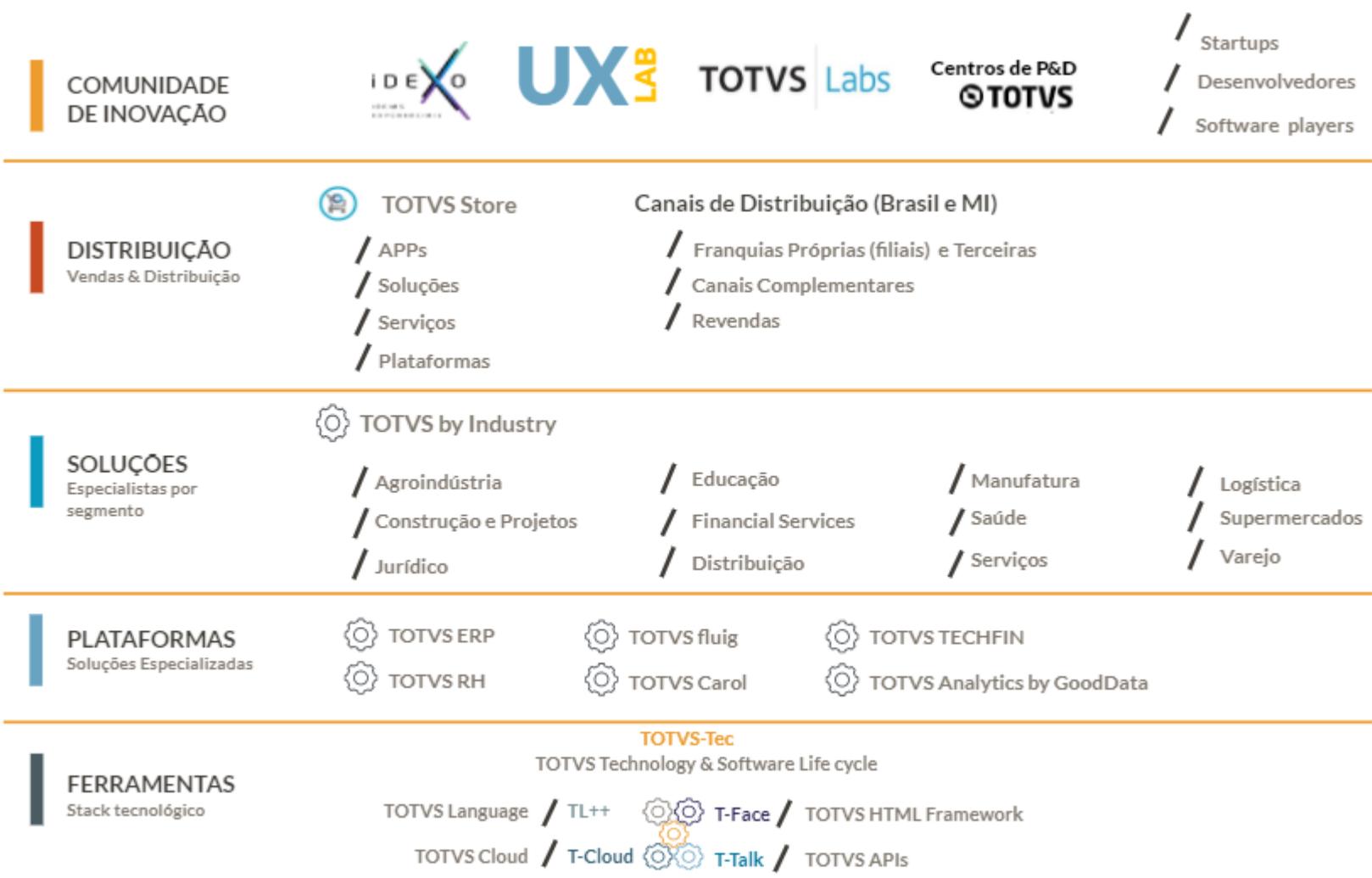


NO QUE A TOTVS ACREDITA

- Transparência;
- Regras claras;
- Relacionamento e proximidade com os Canais;
- Políticas baseadas em Benefícios e Compromissos;
- Apoio e comprometimento com o Resultado;
- Equilíbrio econômico-financeiro entre as partes.



SOMOS TOTVS – MODELO DE NEGÓCIOS





FRENTES DE NEGÓCIOS

GESTÃO

ERP robusto e escalável, solução de RH que atende desde a administração de pessoal até a gestão do capital humano e soluções verticais em 12 segmentos de mercado.



É o **único ERP do mercado** capaz de atender à empresas de diferentes portes e segmentos, com a mesma eficiência.



Mais que soluções de departamento pessoal, **módulos que atendem operações** estratégicas de RH.



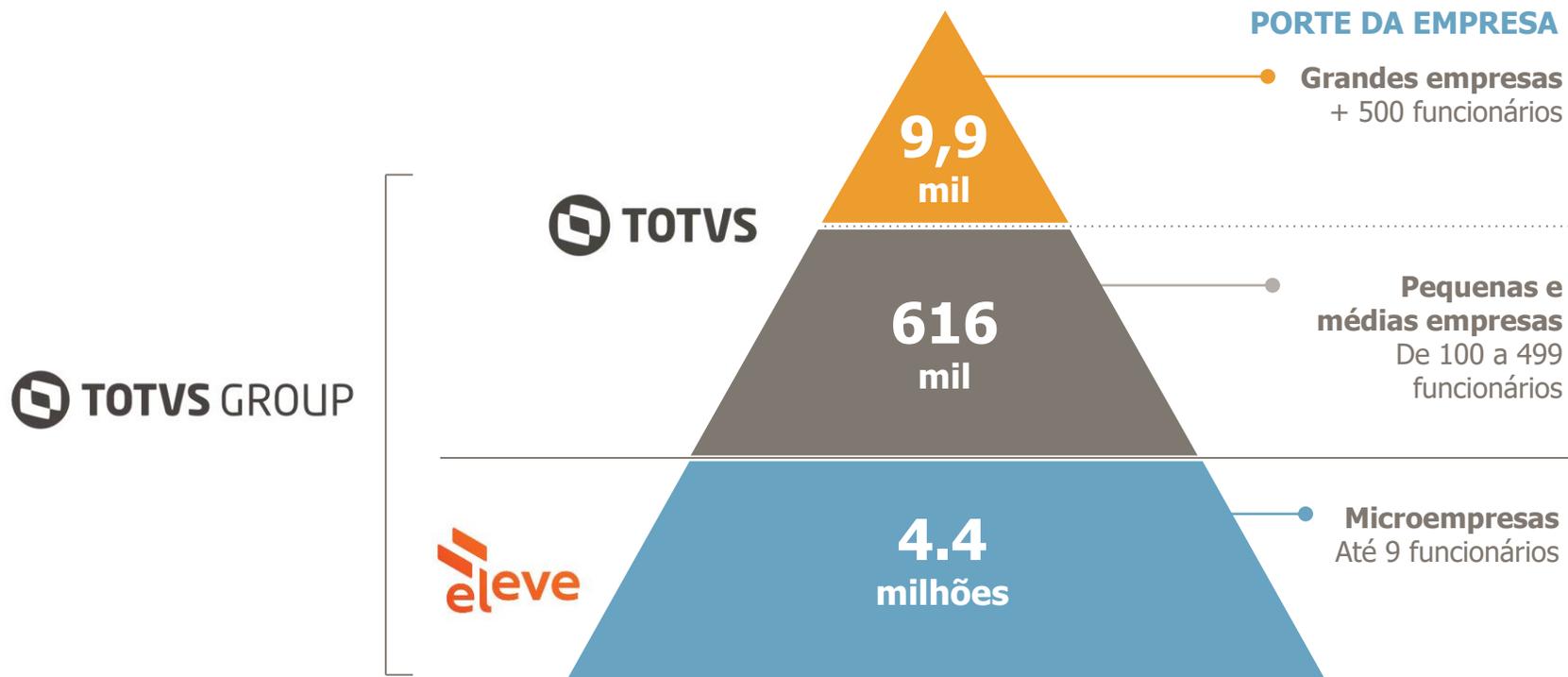
Tecnologias que automatizam processos-chave e **integram todas as áreas do negócio.**





DISTRIBUIÇÃO

POTENCIAL DO MERCADO BRASILEIRO



PORTE DA EMPRESA

Grandes empresas
+ 500 funcionários

Pequenas e
médias empresas
De 100 a 499
funcionários

Microempresas
Até 9 funcionários



COMO NOS RELACIONAMOS

Divisão *Large Enterprise*

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

52 franqueados e 4 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



Porte de Empresas

Canais de distribuição

Como nos relacionamos

Grandes empresas

Empresas com mais de 500 funcionários
~ 10k empresas no Brasil

Large Enterprise

Estrutura Large Enterprise

Canal exclusivo, com times qualificados e especializados por segmento, que oferecem um atendimento personalizado e consultivo.

Pequenas e médias empresas (SMB)

Empresas de 10 a 500 funcionários
~ 638k empresas no Brasil

52 territórios franqueados
5 filiais

Sistema de Franquias + Canais Complementares

Cada franquias e Canal Complementar atua em uma região geográfica conforme o setor de atividade econômica, com conhecimento local para o cliente SMB.

Microempresas

Empresas com até 9 funcionários
~ 4,5MM empresas no Brasil

~5k revendedores

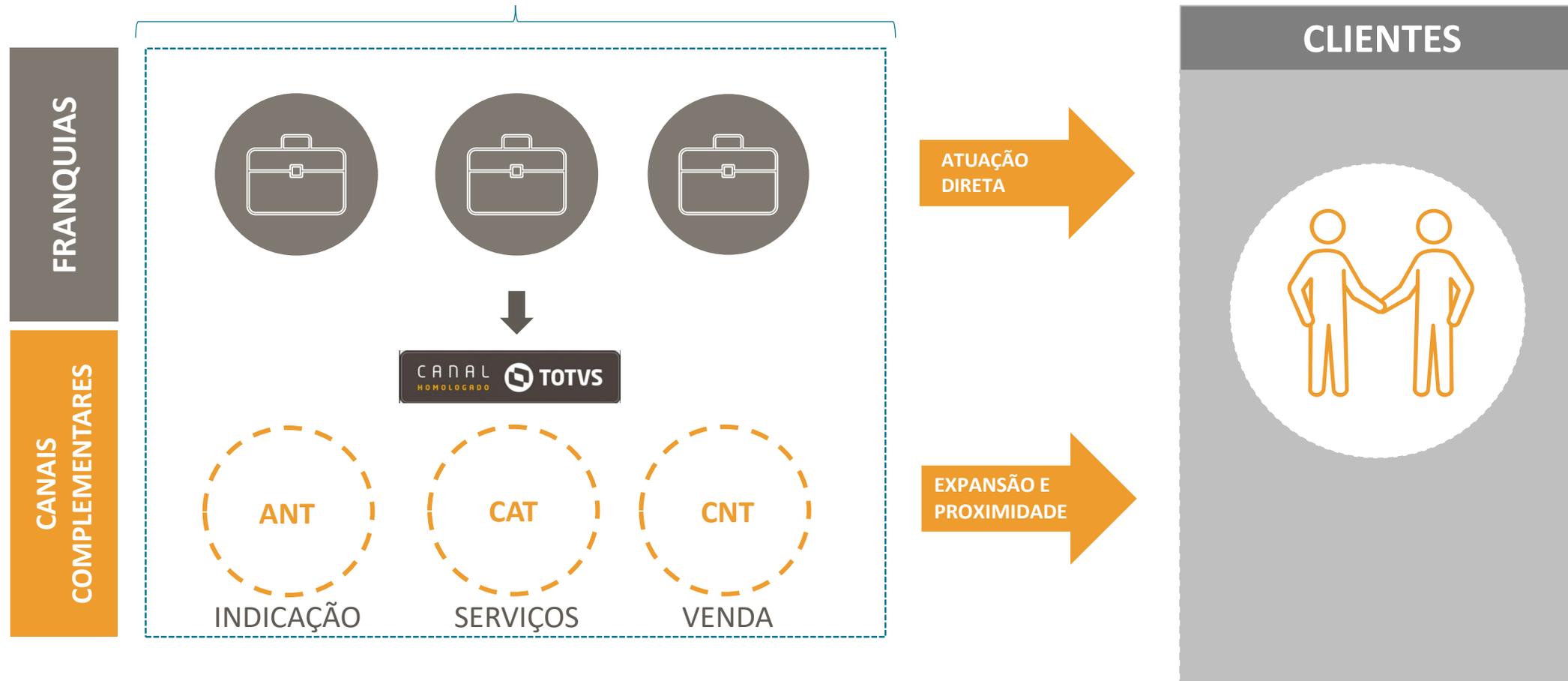
Pontos de Vendas e Revendas

Ampla rede de revendas especializadas que apoiam o cliente *in loco*, prestando todo o suporte e implantação do produto presencialmente.

CANAIS FÍSICOS

TOTVS Store: Geração de demanda e todo o portfólio TOTVS disponível para contratação 100% on line, de forma automatizada, no modelo SaaS, na nuvem e personalizável via apps.

CANAL DIGITAL





VANTAGENS EM SER UM CANAL COMPLEMENTAR TOTVS



Marca referência e reconhecida no mercado



Manuais Operacionais e de Gestão



Comunicação e ferramental



Folheteria digital e materiais de apoio às vendas



Consultoria de campo, operação, negócios e gestão



Acesso a Universidade TOTVS



Participação em eventos TOTVS



Apoio direto da unidade



Modelo de compromisso e metas transparente



Ganhos no serviço prestado ao cliente com negociação direta



Licenças específicas para os profissionais



Suporte e acompanhamento do time de Gestão de Canais



Identidade TOVS

Torna-se parte da rede de canais:
+ segurança e + oportunidades



Licenças Profissionais

Não necessita consumir licenças de clientes.
Canais recebem suas próprias licenças.



Apoio TOTVS

Suporte da matriz e unidades para
superar sazonalidades de alocação de
recursos



Mundo TOTVS

Informação e atualizações sobre Estratégia,
Discurso, Evoluções, Técnicas Comerciais
em tempo real



Finder

Possui foco em aumentar a capilaridade em volume de clientes e novos negócios

São responsáveis por indicar novas oportunidades através de novos clientes.

CAT

Ampliação da capacidade de entrega e da presença direta na base.

São responsáveis por entregar a melhor experiência em SERVIÇOS ao mercado brasileiro.

CNT

Possui foco em expandir a ocupação TOTVS nos territórios

São responsáveis por entregar a melhor experiência em TECNOLOGIA E GESTÃO ao mercado brasileiro.



AGENTE DE ATENDIMENTO TOTVS

- **ANT:** Realizar indicações de novos negócios ampliando a capilaridade tanto em volume de clientes quanto em novos canais complementares.
- **Objetivo do Canal:** Aumentar a capilaridade em volume de clientes e novos negócios
- **Mercado de Atuação:** SMB
- **Atuação:** Territorial segmentada, sempre vinculada à uma unidade TOTVS
- **Reporte:** TOTVS e/ou Franquia TOTVS
- **Prazo Contratual:** 1 ano

O FINDER PODE SER PESSOA JURÍDICA (INCLUSIVE MEI)

ATUAÇÃO APENAS EM NOVOS CLIENTES

OPORTUNIDADE COM VALIDADE DE 8 MESES A PARTIR DA DATA DE REGISTRO

CONTRATO COM VALIDADE DE 1 ANO, RESCINDIVEL SE NÃO HOUVER MOVIMENTAÇÃO INICIAL DE 3 MESES OU MEDIANTE COMUNICAÇÃO PRÉVIA.

CICLO DE FEEDBACK PARA O FINDER SOBRE O RESULTADO DA OPORTUNIDADE.

SEM METAS DE VENDA ATRELADAS AO CANAL

SEM EXCLUSIVIDADE DE MARCA



Indicação de oportunidades

- Indicação de novas oportunidades apenas de novos clientes.

INDICAÇÃO



A remuneração do canal possui percentuais pré fixados e se dará somente após a conclusão da venda e primeiro pagamento do cliente à TOTVS



INDICADORES DE DESEMPENHO

- Indicação de oportunidades de novos clientes

CAPEX		OPEX	
<input checked="" type="checkbox"/> CDU - Cessão de Direito de Uso	10% Comissão	<input checked="" type="checkbox"/> Assinatura Intera	50 % Comissão sobre o valor da 1ª mensalidade
<input checked="" type="checkbox"/> Plataforma TOTVS	10% Comissão	<input checked="" type="checkbox"/> Cloud Computing	50 % Comissão sobre o valor da 1ª mensalidade
<input checked="" type="checkbox"/> Plataforma fluig	10% Comissão	<input checked="" type="checkbox"/> SaaS - Software as a Service	50 % Comissão sobre o valor da 1ª mensalidade
<input checked="" type="checkbox"/> Taxa de Adesão	10% Comissão	<input checked="" type="checkbox"/> SMS - Serviços Mensais de Software	50 % Comissão sobre o valor da 1ª mensalidade



CÉLULA DE ATENDIMENTO TOTVS

- **CAT:** Célula de Atendimento e prestação de serviços a uma carteira de clientes pré-definida e acordada com uma Unidade TOTVS, desde que estejam devidamente habilitado e certificado;
- **Objetivo do Canal:** Ampliação da cobertura no modelo de serviços de implantação no mercado
- **Mercado de Atuação:** SMB
- **Atuação:** Territorial segmentada, sempre vinculada à uma unidade TOTVS
- **Reporte:** TOTVS e/ou Franquia TOTVS
- **Prazo Contratual:** 2 anos



AMPLIAÇÃO DA CAPACIDADE DE ENTREGA E DA PRESENÇA DIRETA NA BASE

INCENTIVAR USO E PENETRAÇÃO DO PORTFÓLIO;

INCLUSÃO DE NÃO HOMOLOGADOS E/OU OPÇÃO PARA "CARREIRA" EMPREENDEDORA;

ENTREGA COM EXCELÊNCIA E EXPERTISE

"DONO" DO CLIENTE: COMERCIAL E SERVIÇOS

ATUAÇÃO EXCLUSIVA:

No portfólio TOTVS de imediato (exceções sob consulta);

No território e segmentos (total ou parcial) da(s) Unidade(s) a(s) qual(is) estiver ligado.

INDICADORES DE DESEMPENHO:

Evolução anual da receita recorrente

Satisfação dos Clientes (NPS)

Receita de Serviços (Geração de Royalties)



Consultoria especializada:

implementação de soluções e processos

- Venda de consultoria em negócios e segmento do cliente;
- Serviços incrementais e integrações entre soluções.

SERVIÇOS DE IMPLANTAÇÃO

100% da implantação realizada pelo CAT e faturamento direto ao cliente final.

Repasse de royalties sobre serviços para a Franquia.





CAT	NPStrimestre anterior MENOR QUE meta definida	NPStrimestre anterior IGUAL ou MAIOR QUE meta definida
% Royalties aplicável sobre o somatório do valor recebido por serviços prestados (de qualquer natureza) pelo canal no trimestre encerrado.	-10,0%	-7,5%
Variação% (crescimento) do somatório de Receitas Recorrentes (SMS, subscriptions, cloud, fluig e afins) no ano encerrado em relação ao ano imediatamente anterior < meta mínima definida pela Franquia para o CAT	Pagamento adicional de 5% do montante total de royalties pago no ano de referência	
Variação% (crescimento) do somatório de Receitas Recorrentes (SMS, subscriptions, cloud, fluig e afins) no ano encerrado em relação ao ano imediatamente anterior >= meta mínima definida pela Franquia para o CAT	OK	

INDICADORES DE DESEMPENHO

- Satisfação dos Cientes (NPS);
- Evolução anual da receita recorrente;
- Receita de Serviços (Geração de Royalties).

PORTFÓLIO DE ATUAÇÃO (FOCO)

(desde que cumpridos os pré-requisitos de HCT)

- 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).

Nota 0: o faturamento de serviços será feito diretamente pelo canal, com repasse de royalties diretamente ao franqueado;

Nota 1: os royalties serão cobrados mensalmente, tendo por base o valor total recebido por serviços prestados (de qualquer natureza) pelo canal no período; Nota 2: não haverá qualquer comissionamento para serviços vendidos e executados por terceiros (seja franquia, TOTVS ou outro canal);

Nota 3: o NPS será apurado de forma trimestral na carteira do canal. Enquanto não houver massa crítica, considerar-se-á como meta atingida.



CÉLULA DE NEGÓCIOS TOTVS

CNT: Pessoas jurídicas que 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.

Objetivo do Canal: Ampliação da Cobertura do Mercado

Mercado de Atuação: SMB

Atuação: Territorial Segmentada

Reporte: TOTVS e/ou Franquia TOTVS

Perfil: AR (Venda e Entrega)

Prazo Contratual: 2 anos



COMPLEMENTAR À OCUPAÇÃO DA REGIÃO

Cidades ou mesorregiões âncoras
Especialização por segmento e/ou técnica

VENDA EM NOVOS CLIENTES

ENTREGA COM EXCELÊNCIA E EXPERTISE

"DONO" DO CLIENTE: COMERCIAL E SERVIÇOS

ATUAÇÃO EXCLUSIVA:

No portfólio TOTVS após 18 meses
No território e segmentos (tudo ou parcial) da(s) Unidade(s) a(s) qual(is) estiver ligado

INDICADORES DE DESEMPENHO:

Meta de ROL de vendas de seu portfólio (\$\$\$)
Satisfação dos Clientes (NPS)
Receita de Serviços (Geração de Royalties)



Venda de Plataformas: ERP, HR e Indústria, SW Complementares e Serviços Obrigatórios

- Venda do maior número de 'núcleos duros';
- Aumento da intensidade de uso e serviços incrementais;
- *Up e cross selling*;
- Serviços de implantação para início da operação.



Consultoria especializada: implementação de soluções e processos

- Venda de consultoria em negócios e segmento do cliente;
- Vendas de treinamentos in loco para melhor usabilidade das soluções;
- Serviços incrementais e integrações entre soluções.



VENDAS + RECORRÊNCIA

Percentual de remuneração conforme linha de Produto e/ou Serviço e critérios aplicáveis: base / novos, venda e território e tempo determinado.



SERVIÇOS DE IMPLANTAÇÃO

100% da implantação realizada pelo CNT e faturamento direto ao cliente final. Repasse de royalties sobre serviços para a Franquia.



CNT					
Item Elegível à Comissão sobre Vendas ou Pagamento de Royalties			Sem Atingimento de Meta	1 Meta Atingida (NPS ou ROL)	2 Metas Atingidas (NPS e ROL)
Intera	Adesão	-	26,25%	37,50%	45,00%
	IDs Intera (todos)	<= 48m	7,70%	11,00%	13,20%
		> 48m	5,78%	8,25%	9,90%
	Cloud complementar Intera	1ª	21,00%	30,00%	36,00%
mensalidade			1,75%	2,50%	3,00%
Tradicional/Corporativo	Adesão TOTVS/CDU	<= 18m	17,00%	18,70%	20,40%
		> 18m	15,00%	16,50%	18,00%
	SMS	-	4,00%	4,40%	4,80%
	Cloud	1ª	21,00%	30,00%	36,00%
mensalidade			1,75%	2,50%	3,00%
fluig puro (foco do CNT fluig)	Adesão fluig	-	17,50%	25,00%	30,00%
	ID fluig "puro"	<= 24m	10,50%	15,00%	18,00%
		> 24m	0,00%	0,00%	0,00%
	Cloud fluig "puro"	1ª	21,00%	30,00%	36,00%
2ª à 24ª			1,75%	2,50%	3,00%
Gooddata	Adesão	-	10,50%	15,00%	18,00%
	SaaS recorrente	mensalidade	5,25%	7,50%	9,00%
Treinamentos	Treinamento síncrono do currículo oficial TOTVS ou sob medida, prestado pelo Franqueado a clientes atendidos pelo Canal Complementar	-	15,00%	16,50%	18,00%
	Treinamento síncrono ministrado pela TOTVS para clientes atendidos pelo Canal Complementar	-	1,50%	2,00%	2,50%
	Treinamento e-learning síncrono: venda de curso individual/ avulso (voucher)	-	15,00%	16,50%	18,00%
Serviços (pagamento de royalties à DRC (própria ou franqueada))			-10,0%	-7,5%	-5,0%

INDICADORES DE DESEMPENHO

- Meta de ROL de vendas de seu portfólio (\$\$\$);
- Satisfação dos Clientes (NPS);
- Receita de Serviços (Geração de Royalties).

PORTFÓLIO DE COMISSIONAMENTO

- Software de Gestão: CDU e SMS;
- Oferta Intera: adesão e assinatura mensal de IDs;
- Fluig e Gooddata: adesão e assinatura mensal;
- Treinamento.

Nota 0: o faturamento de serviços (mesmo portfólio do CAT) será feito diretamente pelo canal, com repasse de royalties diretamente ao franqueado; Nota 1: os royalties serão cobrados após o final de cada mês, tendo por base o valor total recebido por serviços prestados (de qualquer natureza) pelo canal no período encerrado; Nota 2: demais itens do portfólio podem ser vendidos regularmente mas não geram comissionamento a canal; Nota 3: não haverá qualquer comissionamento para serviços vendidos e executados por terceiros (seja franquia, TOTVS ou outro canal); Nota 4: para a meta de ROL, será considerada a somatória das receitas esperadas x geradas no trimestre (faturamento ou booking, conforme o caso); Nota 5: o NPS será apurado de forma trimestral na carteira do canal. Enquanto não houver massa crítica, considerar-se-á como meta atingida.



Entrevista com o candidato

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.



Análise do Canal

A unidade enviará para o time de gestão de canais uma série de documentos do candidato para análise e aprovação da TOTVS.



Assinatura do Contrato

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



Revisão e Acordo do BP

Negociação e acordo em relação ao Business Plan do canal, com metas e objetivos.



Início da Operação!

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



Seja um Canal TOTVS!

“Nós queremos que o canal seja uma **extensão do nosso sonho**, ou melhor, que **faça parte do nosso sonho**. É isso que faz a diferença.”

Laércio Cosentino – FUNDADOR DA TOTVS



**Acreditamos no Brasil
que FAZ** e apoiamos
o crescimento de
milhares de negócios
e empreendedores por
meio da tecnologia.



Vídeo da Campanha –
brasilquefaz.totvs.com



Modelos de Canais e Distribuição
gestaofranquiasecanais@totvs.com.br

 totvs.com

 company/totvs

 @totvs

 fluig.com