

CLSA

Junho_2023



ClearSale

intelligence to move_

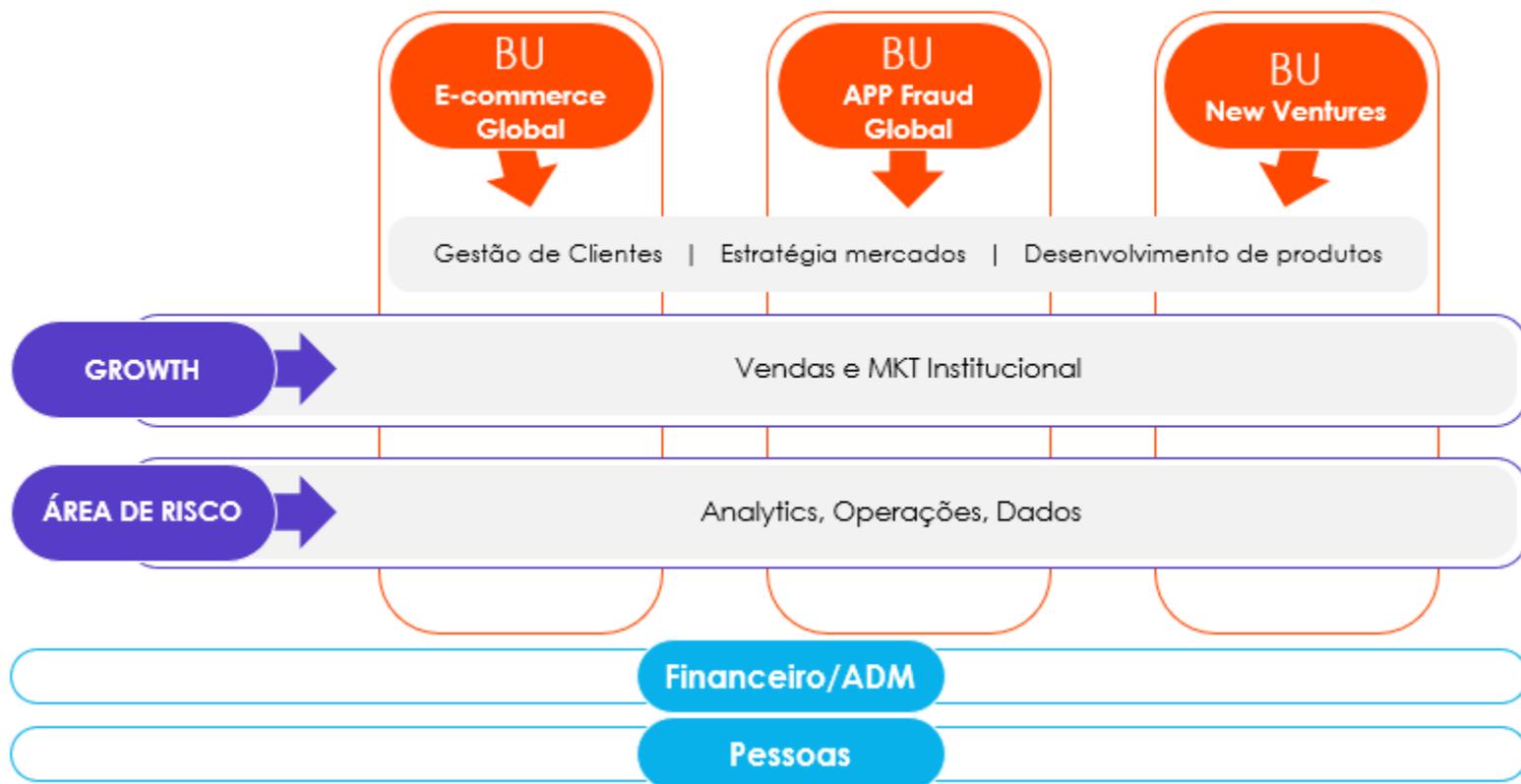
Nova estrutura Diferenciais e Ciclo de Growth

```
...of_bom = modifier_op...  
...mirror object to mirror...  
mirror_mod.mirror_object =  
...  
operation == "MIRROR_X":  
mirror_mod.use_x = True  
mirror_mod.use_y = False  
mirror_mod.use_z = False  
operation == "MIRROR_Y":  
mirror_mod.use_x = False  
mirror_mod.use_y = True  
mirror_mod.use_z = False  
operation == "MIRROR_Z":  
mirror_mod.use_x = False  
mirror_mod.use_y = False  
mirror_mod.use_z = True
```

```
...selection at the end - add...  
...op.select=1  
...number op.select=1  
...context.scene.objects.active  
("Selected" + str(modifier...  
...error_op.select = 0  
...py.context.selected_obj...  
...ata.objects[one.name].sele...  
...print("please select exact...  
...OPERATOR CLASSES ----
```

```
...types.Operator):  
...X mirror to the selected...  
...ject_mirror_mirror_x"  
...error X"  
...context):  
...object is not...
```

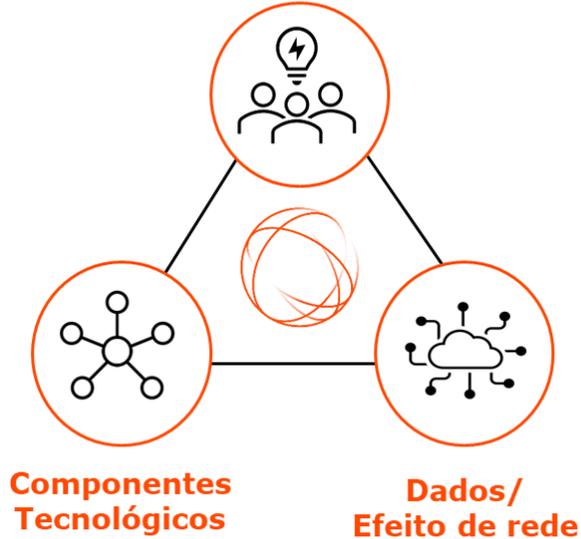
Organização em BUs



Diferencial Competitivo e Ciclo de Growth

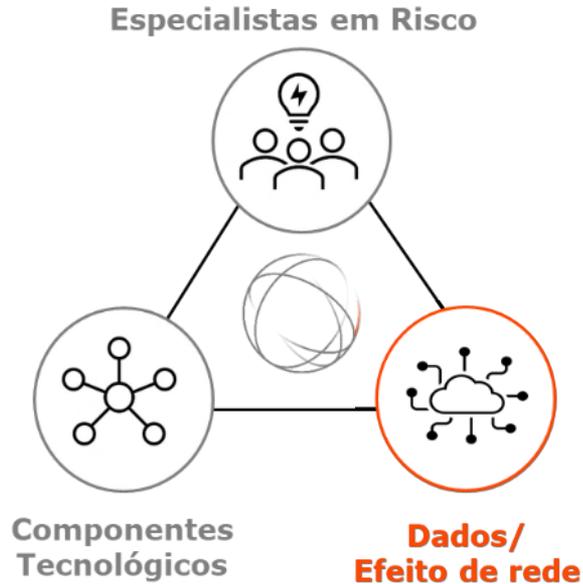
Nosso diferencial competitivo

Especialistas em Risco



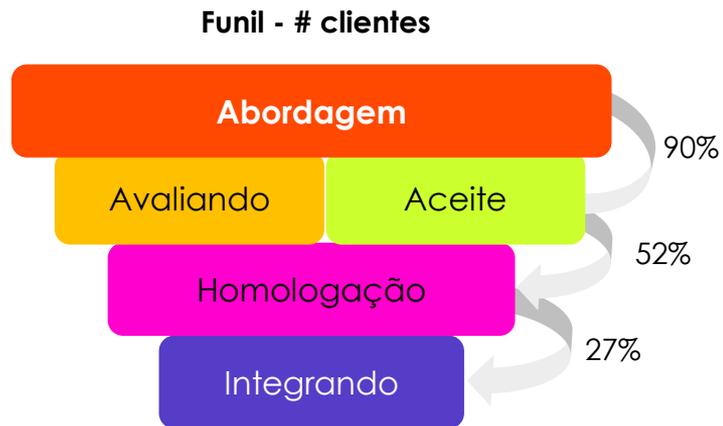
Diferencial Competitivo e Ciclo de Growth

Nosso diferencial competitivo



Dados - Projeto PIX

Campanha para receber transações realizadas com forma de pagamento PIX



Abordagem

- Novo pitch aumentando a conversão
- Novas minutas para integração de PIX

Insights

- Clientes estão receptivos
- Exige esforço de TI (cliente/plataformas)

Análises

- Estudo encomendado para área de Dados para criarmos case real com benefício pro cliente

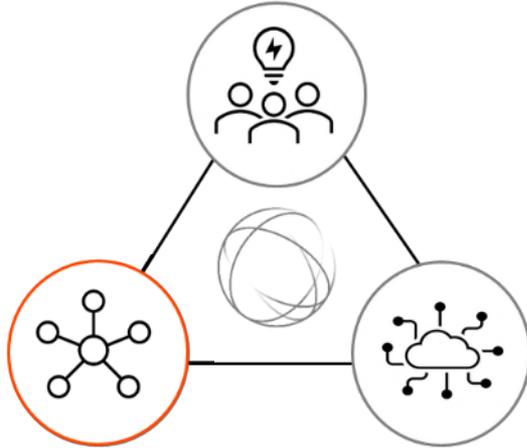


Área de risco estruturada para receber mais dados e trazer eficiência

Diferencial Competitivo e Ciclo de Growth

Nosso diferencial competitivo

Especialistas em Risco

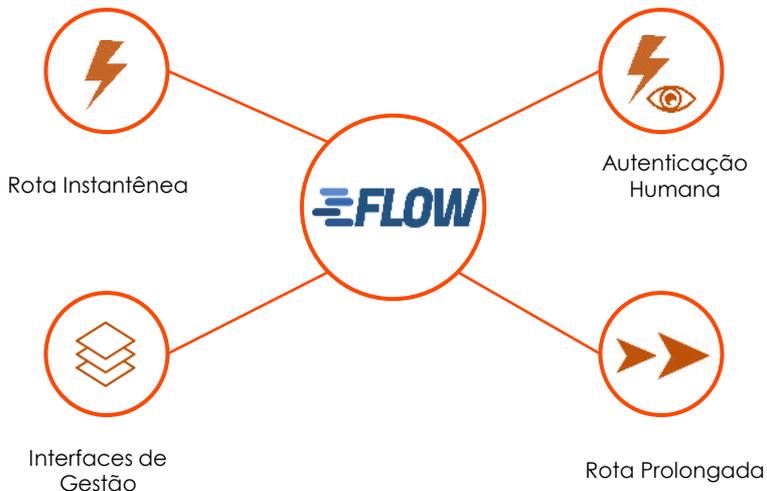


**Componentes
Tecnológicos**

**Dados/
Efeito de rede**

Flow e Modelos de Comercialização

A plataforma Flow permite...



...a oferta de diferentes modelos de comercialização



Principais Ganhos:



Alta Escalabilidade/
Tempo de resposta



Redução do custo de
processamento



Globalização da
plataforma ClearSale



Modularização



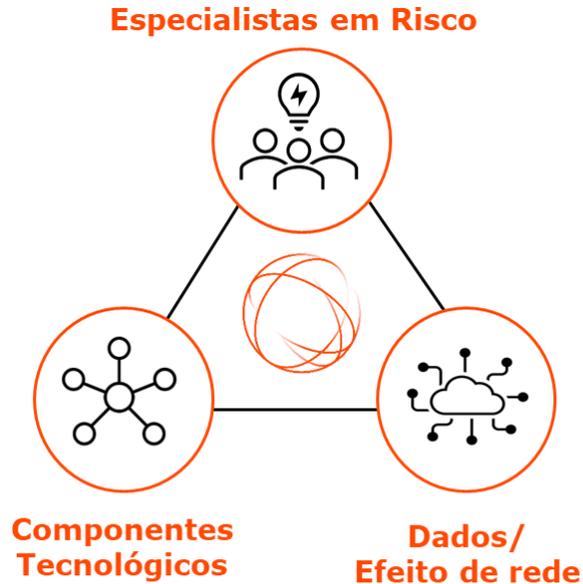
Menor risco operacional na gestão
de risco e nos processos de
governança



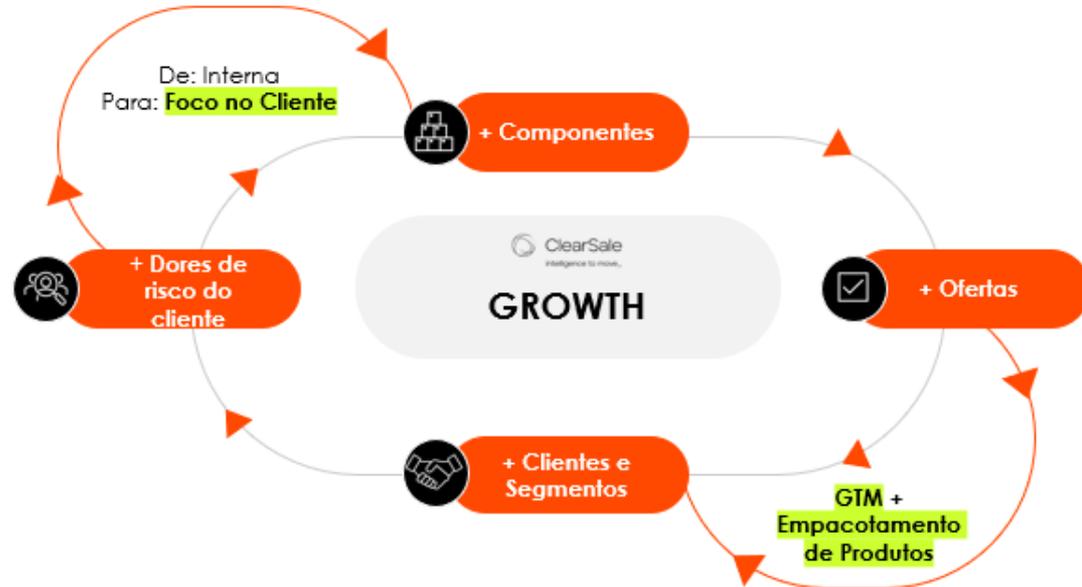
Redução da necessidade de
CAPEX

Diferencial Competitivo e Ciclo de Growth

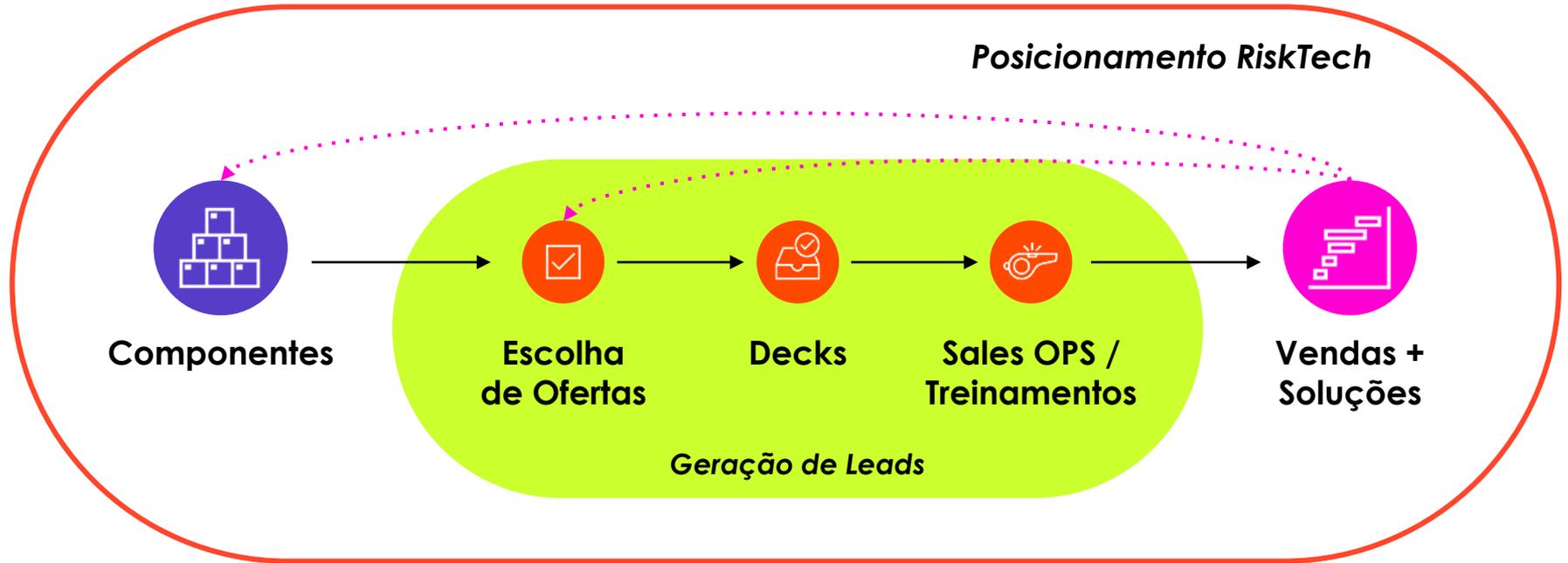
Nosso diferencial competitivo



Nosso Ciclo de Growth



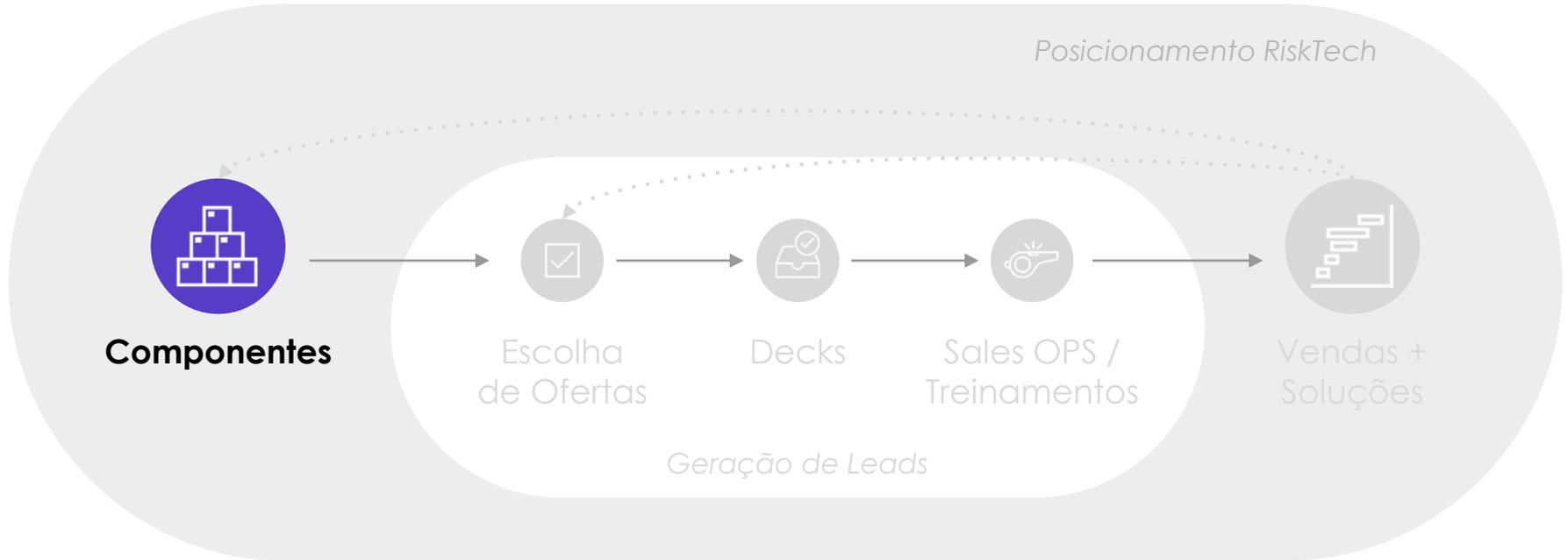
Fluxo de trabalho



Componentes

A close-up photograph of a person's hand holding a smartphone. The hand is positioned on the right side of the frame, with fingers resting on the screen. The background is filled with out-of-focus, colorful bokeh lights in shades of white, yellow, and purple, suggesting an indoor setting with decorative lighting. On the left side, there is a large, solid orange shape that overlaps the image. The word "Componentes" is written in white, sans-serif font across the orange area.

Fluxo de trabalho



Mais **completo** parque de **componentes**



Prioridades

Componentes Tecnológicos

● BU Application Fraud & Crédito:



● BU E-Commerce



Fluxo de trabalho



Prioridade de Ofertas

BU Application Fraud

Ofertas Consolidadas

-  Dados para o segmento financeiro
-  Redução de custos onboarding

Grandes Apostas

-  Biometria
-  Crédito para financeiras

Respostas rápidas ao mercado

(pouco desenvolvimento)

-  Book de variáveis
-  Laranjas
-  Pré Fraude
-  Cadastro de cartões carteiras digitais
-  Sellers

BU E-commerce

-  Cardápio de Componentes
-  Decisão (T/TG/RT) INT
-  Mobilidade
-  Alianças
-  Transacional Emissores
-  Biometria Transacional

BU New Ventures



Crédito

Estamos executando mudanças relevantes para capturar o valor deste mercado

Funil 2022 - # Leads



Revisão da Estrutura Organizacional

- Head de Crédito com reporte direto para o Diretor da BU
- Reorganização da área de Analytics

Novo Posicionamento e Oferta

- Posicionamento como score complementar e não substituto
- Simplificação da oferta e ajuste de pitch

Melhoria do Produto

- Novo modelo com ~50% de aumento de performance

Revisão de Processos

- Melhoria end-to-end do processo de backtest
- Maior atuação de pré-vendas

Pipeline 2023:



Bancos Grandes



Bancos Médios



Bancos Digitais



Financeiras

Buy Checker



Relação de ganho entre as partes:



Emissor

- Reemissão de cartão
- Interchange
- Atendimento SAC
- Oneração da marca
- Risco de churn
- Redução de disputa



Estabelecimento

- Informações pré-chargeback
- Redução de chargeback e disputa
- Experiência de compra



Consumidor

- Segurança
- Transparência



ClearSale

- Hot dados
- Aumento do efeito rede
- Atingimento SLAs
- Redução chargeback
- Melhora na proposta de valor para Emissores e Varejistas

Ofertas



Laranja



Cadastro de cartões carteiras digitais



Book de variáveis

Definição	Solução preventiva e hub de alertas	Validação de vínculo de cartão de crédito com dados de PF e PJ. Score+ insights	Combinação de variáveis chave para análise de fraude
Status	Em piloto com grandes playes	Oferta de prateleira em pré-escala	Oportunidade aberta, embalando para mais clientes
Potenciais Clientes	Bancos tradicionais, Bancos digitais, Consórcio	Wallets	Bancos



Decks

Fluxo de trabalho



Tickets - um exemplo

Os componentes na prática de uma oferta

Cenário – Segmento de Ingressos e Eventos

Nova economia



Receita +13,3%
YoY 2023E



90% das compras
são Online



Baixa Taxa de
aprovação



Sem soluções
adaptadas ao
mercado

O mercado
de tickets é
particular
e não deve ser visto
como qualquer
e-commerce.

Estamos há 2 décadas validando qualquer tipo
de compra no mercado digital brasileiro.



Festival musical 2023

+100 mil ingressos vendidos em 3h
Mais de 88 mil pedidos analisados.

+5 mil envios de SMS/WhatsApp
5% de aprovação através do
segundo fator de autenticação.

97% dos pedidos aprovados
5% aprovada pela análise humana
e nossos especialistas.

Combinação de componentes



Sales OPS



Fluxo de trabalho



Prioridades



1. Capacitação em Ofertas priorizadas e método comercial;



2. Visões e indicadores que facilitem tomadas de decisões estratégicas;



3. Potencialização de habilidades

Vendas e Soluções

```
...mirror_mod.use_z = True
...mirror_mod.use_y = True
...mirror_mod.use_x = True
...operation == "MIRROR_X":
...mirror_mod.use_z = False
...mirror_mod.use_y = False
...mirror_mod.use_x = False
...operation == "MIRROR_Y":
...mirror_mod.use_z = True
...mirror_mod.use_y = True
...mirror_mod.use_x = True
...operation == "MIRROR_Z":
...mirror_mod.use_z = False
...mirror_mod.use_y = False
...mirror_mod.use_x = False
...operation == "MIRROR_Z":
...mirror_mod.use_z = True
```

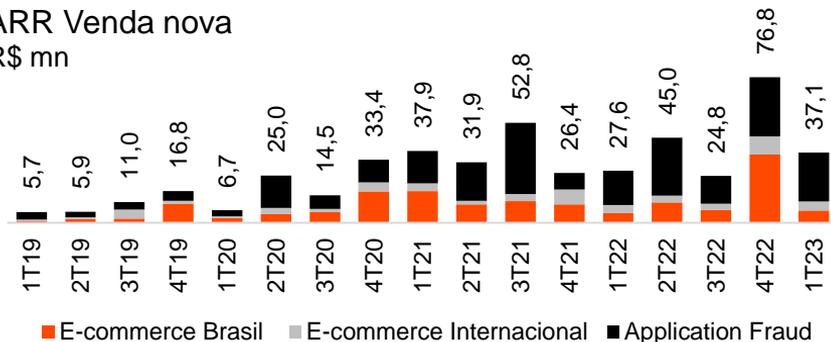
```
...selection at the end - add
...op.select=1
...number.op.select=1
...context.scene.objects.active
...("Selected" + str(modifier.name))
...error.op.select = 0
...= bpy.context.selected_objects[0].name]
...data.objects[one.name].select
```

```
...OPERATOR CLASSES ----
...types.Operator):
...X mirror to the selected
...object_mirror_mirror_x"
...error X"
```

Vendas e Soluções

Performance de vendas apesar do cenário desafiador

ARR Venda nova
R\$ mn



Pipe de vendas robusto

- Grandes bancos
- Bancos médios e digitais
- Financeiras
- *Food delivery*
- *Cross-Border*
- Varejo

Time comercial profissional



Marcos Peres
Serviços financeiros e diversificados



Gonzalo Pascual
Internacional



Matheus Manssur
Bens de consumo



Andre Futuro
Canais indiretos



Foco na venda técnica

- Sale Ops e Treinamentos
- Reforço do time de soluções
- Foco e estrutura para *backtests*
- Alinhamento entre e intra BUs

Cases

```
mirror_mod.use_z = True
mirror_mod.use_y = False
mirror_mod.use_x = True
operation == "MIRROR_X":
    mirror_mod.use_x = True
    mirror_mod.use_y = False
    mirror_mod.use_z = False
operation == "MIRROR_Y":
    mirror_mod.use_x = False
    mirror_mod.use_y = True
    mirror_mod.use_z = False
operation == "MIRROR_Z":
    mirror_mod.use_x = False
    mirror_mod.use_y = False
    mirror_mod.use_z = True
```

```
print("please select exactly")
data.objects[one.name].select = 0
context.selected_objects[one.name].select = 1
selection at the end - add
```

```
OPERATOR CLASSES ----
types.Operator):
    X mirror to the selected
    object_mirror_mirror_x"
    mirror X"
```



Brand Monitoring

Maior
vendedora
de copos
térmicos do
mundo



Produtos originais
canibalizados por **pirataria**



INSTITUCIONAL



CYBERSEGURANÇA



CADASTRO
DE SELLERS/PARCEIROS



ONBOARDING
DE CLIENTES



CRÉDITO



TRANSAcional



CHARGEBACK



Brand Monitoring

Maior
vendedora
de copos
térmicos do
mundo



Produtos originais
canibalizados por pirataria

Proteção de **US\$1.5 milhão**
em vendas piratas



INSTITUCIONAL



CYBERSEGURANÇA



CADASTRO
DE SELLERS/PARCEIROS



ONBOARDING
DE CLIENTES



CRÉDITO



TRANSAACIONAL



CHARGEBACK



Dados

Maior
marketplace
brasileiro



Processo de **onboarding** completo para **CNPJS e CPFS**



INSTITUCIONAL



CYBERSEGURANÇA



CADASTRO
DE SELLERS/PARCEIROS



ONBOARDING
DE CLIENTES



CRÉDITO



TRANSAACIONAL



CHARGEBACK



Dados

Maior
marketplace
brasileiro



Processo de onboarding completo
para CNPJS e CPFS

Avaliação de **1,8 milhões de contas**,
com **redução de fraude de 50%**



INSTITUCIONAL



CYBERSEGURANÇA



CADASTRO
DE SELLERS/PARCEIROS



ONBOARDING
DE CLIENTES



CRÉDITO



TRANSAACIONAL



CHARGEBACK



Score de
Crédito

Maior
banco
digital do
Brasil



Expansão da atuação **além dos modelos tradicionais de score de crédito**



INSTITUCIONAL



CYBERSEGURANÇA



CADASTRAMENTO
DE SUPERS/PARCEIROS



ONBOARDING
DE CLIENTES



CRÉDITO



TRANSAACIONAL



CHARGEBACK



Score de
Crédito

Maior
banco
digital do
Brasil



Expansão da atuação além dos modelos
tradicionais de score de crédito

Aumento de 17% na ativação do cartão
com menor índice de inadimplência



INSTITUCIONAL



CYBERSEGURANÇA



CADASTRAMENTO
DE SELLERS/PARCEIROS



ONBOARDING
DE CLIENTES



CRÉDITO



TRANSAACIONAL



CHARGEBACK



Score de
Fraude

Maior app
de delivery
de comida
do Brasil



Decisões rápidas de aprovação e
reprovação em transações de **alto risco**



INSTITUCIONAL



CYBERSEGURANÇA



CADASTRO
DE SELLERS/PARCEIROS



ONBOARDING
DE CLIENTES



CRÉDITO



TRANSACIONAL



CHARGEBACK



Score de
Fraude

Maior app
de delivery
de comida
do Brasil



Decisões rápidas de aprovação e
reprovação em transações de alto risco

Decisão em **~1 segundo e 7 p.p. em
aprovação** com redução de **45% do
chargeback**



INSTITUCIONAL



CYBERSEGURANÇA



CADASTRO
DE SELLERS/PARCEIROS



ONBOARDING
DE CLIENTES



CRÉDITO



TRANSAcional



CHARGEBACK



Gestão e
Monitoramento
de Indicadores

Maior grupo
de e-
commerces de
moda e
lifestyle da
América Latina



Necessidade de **inteligência local** para nutrir o **modelo global**



INSTITUCIONAL



CYBERSEGURANÇA



CADASTRO
DE SELLERS/PARCEIROS



ONBOARDING
DE CLIENTES



CRÉDITO



TRANSAcional



CHARGEBACK



Gestão e
Monitoramento
de Indicadores

Maior grupo
de e-
commerces de
moda e
lifestyle da
América Latina



Necessidade de inteligência local
para nutrir o modelo global

Aumento de **8 p.p. na aprovação**
com redução de **25% do**
chargeback



INSTITUCIONAL



CYBERSEGURANÇA



CADASTRO
DE SELLERS/PARCEIROS



ONBOARDING
DE CLIENTES



CRÉDITO



TRANSAACIONAL



CHARGEBACK



Análise Manual
Expressa

Maior rede
de farmácias
do Brasil



Atender canais de vendas com
respostas mais rápidas



INSTITUCIONAL



CYBERSEGURANÇA



CADASTRO
DE SELLERS/PARCEIROS



ONBOARDING
DE CLIENTES



CRÉDITO



TRANSAACIONAL



CHARGEBACK



Análise Manual
Expressa

Maior rede
de farmácias
do Brasil



Atender canais de vendas com respostas mais rápidas

Volume de vendas **2x maior** após a
implementação do modelo com a
decisão super expressa



INSTITUCIONAL



CYBERSEGURANÇA



CADASTRO
DE SELLERS/PARCEIROS



ONBOARDING
DE CLIENTES



CRÉDITO



TRANSAcional



CHARGEBACK



Biometria -
Liveness

Maior rede
multicanal de artigos
esportivos



Múltiplas autenticações para
estar à frente das aprovações



INSTITUCIONAL



CYBERSEGURANÇA



CADASTRO
DE SELLERS/PARCEIROS



ONBOARDING
DE CLIENTES



CRÉDITO



TRANSAcional



CHARGEBACK



Biometria -
Liveness

Maior rede
multicanal
de artigos
esportivos



Múltiplas autenticações para estar à frente das aprovações

Aumento de 34% na aprovação
automática de pedidos por meio de
autenticação biométrica



INSTITUCIONAL



CYBERSEGURANÇA



CADASTRO
DE SELLERS/PARCEIROS



ONBOARDING
DE CLIENTES



CRÉDITO



TRANSAcional



CHARGEBACK



Classificação
E Disputa de
Chargebacks

Marca líder
de roupas
de bebê e
criança nos
EUA



Oferecer soluções de **ponta a ponta**



INSTITUCIONAL



CYBERSEGURANÇA



CADASTRO
DE SELLERS/PARCEIROS



ONBOARDING
DE CLIENTES



CRÉDITO



TRANSAACIONAL



CHARGEBACK



Classificação
E Disputa de
Chargebacks

Marca líder
de roupas
de bebê e
criança nos
EUA



Oferecer soluções de ponta a ponta

ROI de 532% por meio dos
chargebacks recuperados



INSTITUCIONAL



CYBERSEGURANÇA



CADASTRO
DE SEIERS/PARCFIROS



ONBOARDING
DE CLIENTES



CRÉDITO



TRANSACIONAL



CHARGEBACK



Brand monitoring

Maior vendedora de copos térmicos do mundo



Score de crédito

Maior banco digital do Brasil



Dados

Maior marketplace brasileiro



Score de fraude

Maior app de delivery de comida do Brasil



Gestão e monitoramento de Indicadores

Maior grupo de e-commerces de moda e lifestyle da América Latina



Classificação E disputa de chargebacks

Marca líder de roupas de bebê e criança nos EUA



Análise manual expressa

Maior rede de farmácias do Brasil



Biometria - Liveness

Maior rede multicanal de artigos esportivos



Soluções em **toda a jornada** do cliente



INSTITUCIONAL



CYBERSEGURANÇA



CADASTRAMENTO
DE SELLERS/PARCEIROS



ONBOARDING
DE CLIENTES



CRÉDITO



TRANSACIONAL



CHARGEBACK

Internacional



Plano de Equilíbrio ClearSale LLC



Trackrecord de Crescimento

Receita
100% CAGR 18-22



Nova Estratégia: Foco em Rentabilidade



- Reforço de relacionamento com base de clientes saudáveis (maior parte do portfólio)
- Renegociação de preço
- Migração de produto
- Revisão de contratos
- Controle/Monitoramento de risco
- Descontinuidade

- Captura de sinergias de custo e despesa com BR
- GTM alinhado com estratégia global
- Componentização x Cross-sell/Up-sell

Cross-border internacional

- Score
- Insights
- Consulta a bureaus
- Análise manual ad-hoc

Mobilidade

- Ofertas BR exportadas para LATAM
- Times de Growth vendendo produtos de todas as BUs

Posicionamento Risk Tech



Posicionamento Risk Tech

Novo posicionamento
Risk tech

- Nova parceria com CP+B
- **Aceleração de negócios**
- **Expansão de marca**

Seminários, Feiras e
Grandes eventos

- Os maiores do mercado
- Presença de decisores e influenciadores
- Eventos Segmentados

Hubs de
relacionamentos

- Redes de Networking exclusiva para gerar conexões entre C-Level's de diversas empresas.
- **Relacionamento de influência**

Eventos próprios de
relacionamento

- Conexão
- Ampliar a rede de relacionamento na empresa
- Aceleração de negócios



CP+B 



CANTARINO
BRASILEIRO
e-commercebrasil
EXCELENCIA EM E-COMMERCE



web
summit

Open House
ClearSale

Verticais de Atuação e oportunidades



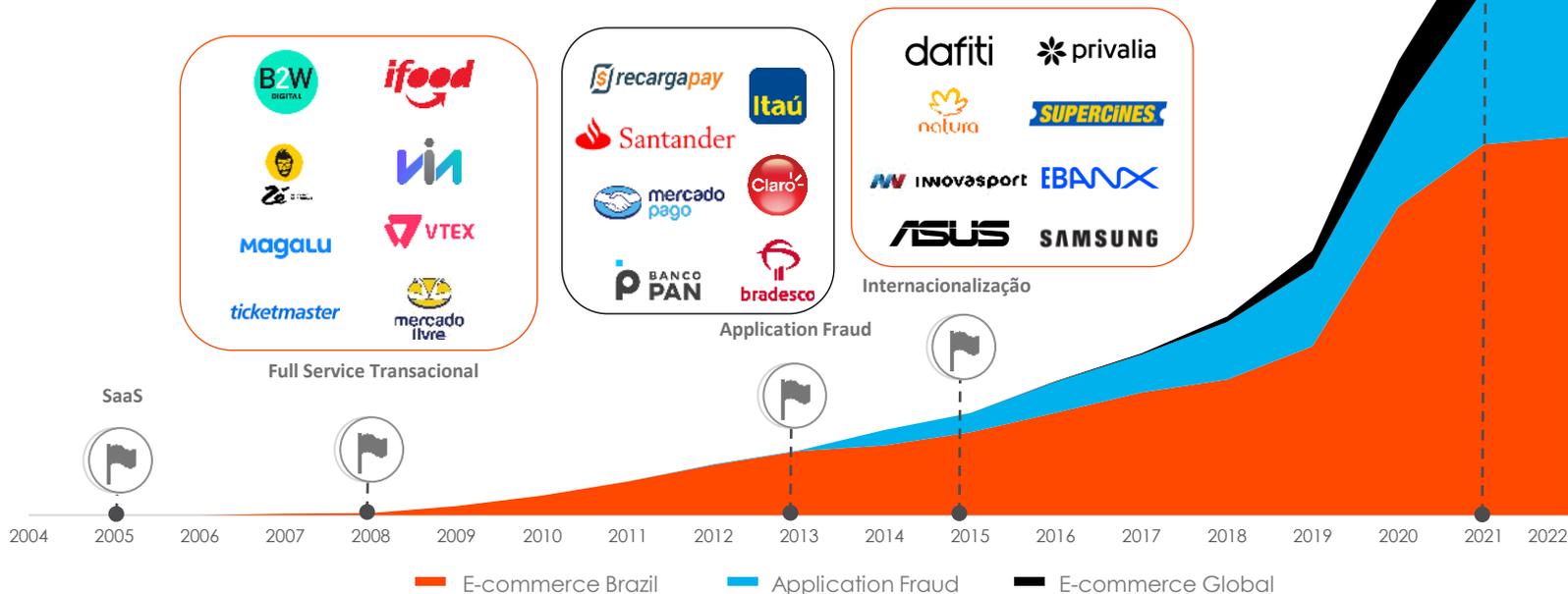
Atuamos em diferentes verticais com *track record*

E-COMMERCE GLOBAL

Antifraude transações CNP e PIX.

APPLICATION FRAUD

Validação cadastral para PF e PJ e demais validações de dados.



Atuamos em diferentes verticais com *track record*



com diversas oportunidades incrementais

	CYBER SECURITY	CRÉDITO	EMBEDDED FINANCE
PROBLEMA	<ul style="list-style-type: none"> Vazamento de dados Esquemas e ataques Phishing Produtos falsificados 	<ul style="list-style-type: none"> Falta de um método diferenciado análise de risco de crédito com informações alternativas 	<ul style="list-style-type: none"> Fraudes nas principais etapas do PIX Fraudes relacionadas ao PIX como mecanismo de pagamento de comércio eletrônico
OPORTUNIDADE	<ul style="list-style-type: none"> Solução de Threat Intelligence capaz de relacionar a inteligência de ameaças digitais e vazamentos de dados 	<ul style="list-style-type: none"> Oferta de score de crédito com base em um <i>Data lake</i> em tempo real considerando o comportamento do consumidor 	<ul style="list-style-type: none"> Ser referência em servir uma solução completa para PIX, com possibilidade de integração de Data Lake e acesso a DICT



ClearSale

intelligence to move_