

 **vertem**  
**engagement**  
**first**



incentivo 

fidelidade 

benefícios 



**VINICIUS RICARTE**

*Sócio  
Head de Incentivo*



**ANDRÉ BARBOSA**

*Sócio  
Head de Negócios*



**JOHNNY WE WEY**

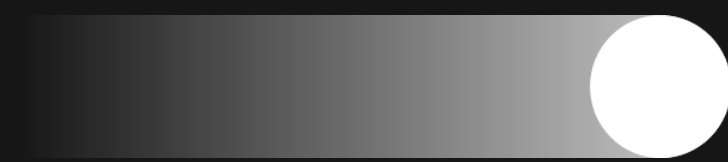
*Sócio  
Head de Estratégia*

**Engajamento** que gera resultado.

Transformamos o mundo dos negócios por meio da **colaboração**, aproximando empresas de seus públicos com o poder da **tecnologia** e dos dados



Quando pensamos em engajamento,  
pensamos na **transformação de resultados.**

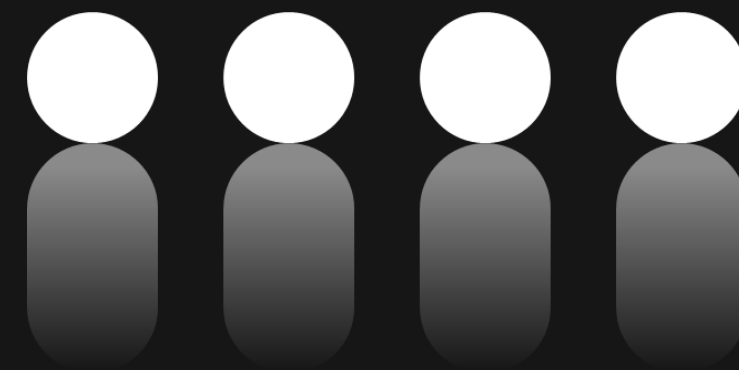


### Mudanças de comportamento

Ajuda as **equipes comerciais** a atingirem seus objetivos.

Estímulo **sell in e sell out** na relação indústria-varejo.

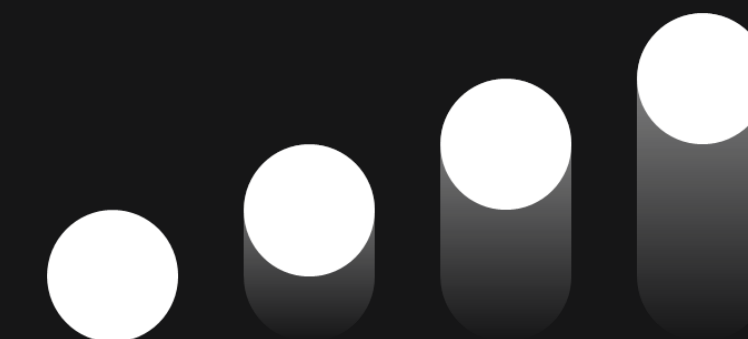
Premia **consumidores** com recompensas com alto poder de fidelização.



### Modelos colaborativos

Soluções mais adequadas e completas através de **dados combinados.**

**Otimização de CAC** através de distribuição inteligente



### Desenvolvimento de negócios

**Otimiza resultados** com os investimentos existentes.

Atrai **novos consumidores** para novos produtos e serviços.

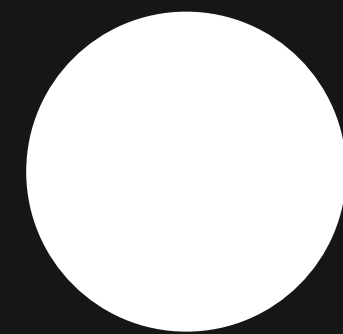
Fortalece e potencializa **ecossistemas de negócios.**

 **vertem**  
PRODUTOS E SOLUÇÕES

 **vertem fidelidade**

 **vertem incentivo**

 **vertem benefícios**



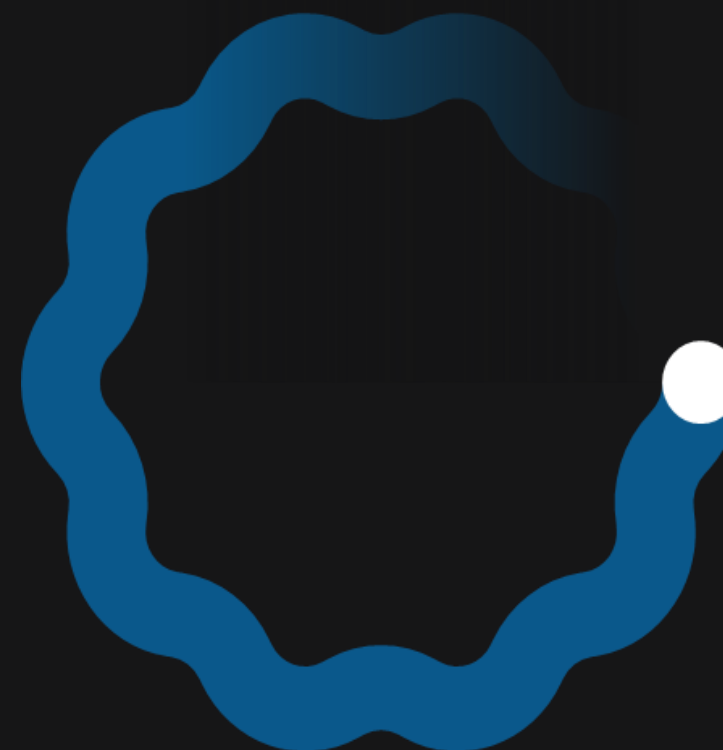
Nosso ponto de partida é o **cliente no centro.**



Seja ele parte da cadeia da indústria e varejo, estimulado pelas nossas estratégias de **incentivo.**



Seja ele cliente de grandes marcas, estimulado pelos nossos ciclos de **fidelidade.**



Seja ele um consumidor, estimulado pelas nossas ofertas e **benefícios.**

# MULTIMODELOS COM DIFERENTES SOLUÇÕES

ALGUNS CLIENTES

Nossos números

**+350**  
clientes

**+400**  
colaboradores

**+2 MM**  
CNPJs impactados

**+100 MM**  
CPFs impactados

Bens de consumo



Bancos



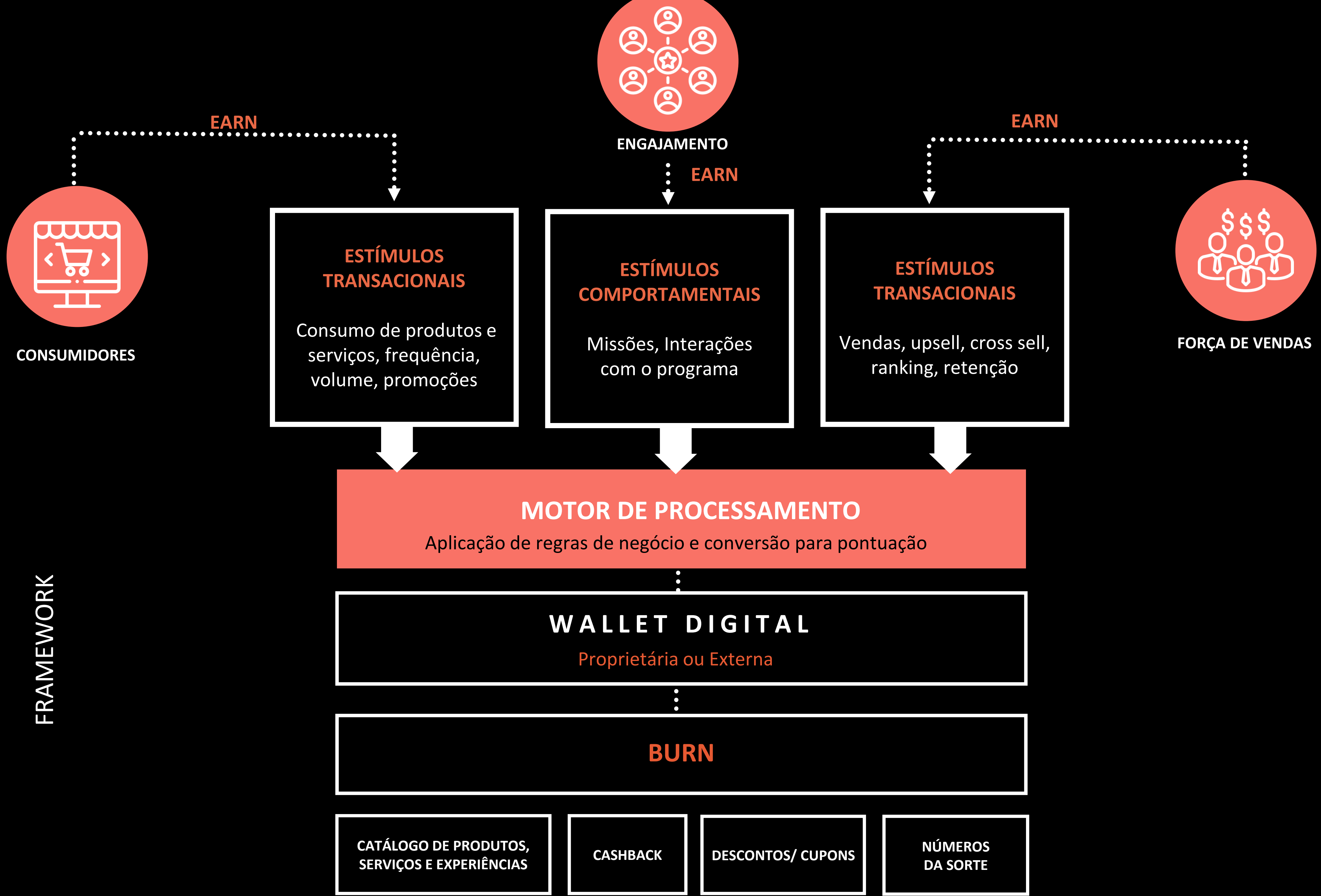
Agro



Auto

Grandes cases

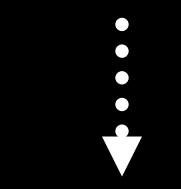




FRAMEWORK



**ENRIQUECIMENTO DE DATA BASE DOS USUÁRIOS**



**ATIVAÇÃO CONTÍNUA DA BASE**

**ACELERADORES**

- Campanhas
- Sorteios
- Pesquisas

- Relacionamento Indica e Ganha (MGM)
- Quiz





# O AGRO

A Vertem tem soluções voltadas para esse público que tem necessidades bastante específicas.





# ALGUNS CLIENTES AGRO

## SUMITOMO



## CARGILL



## SYNGENTA



## BASF



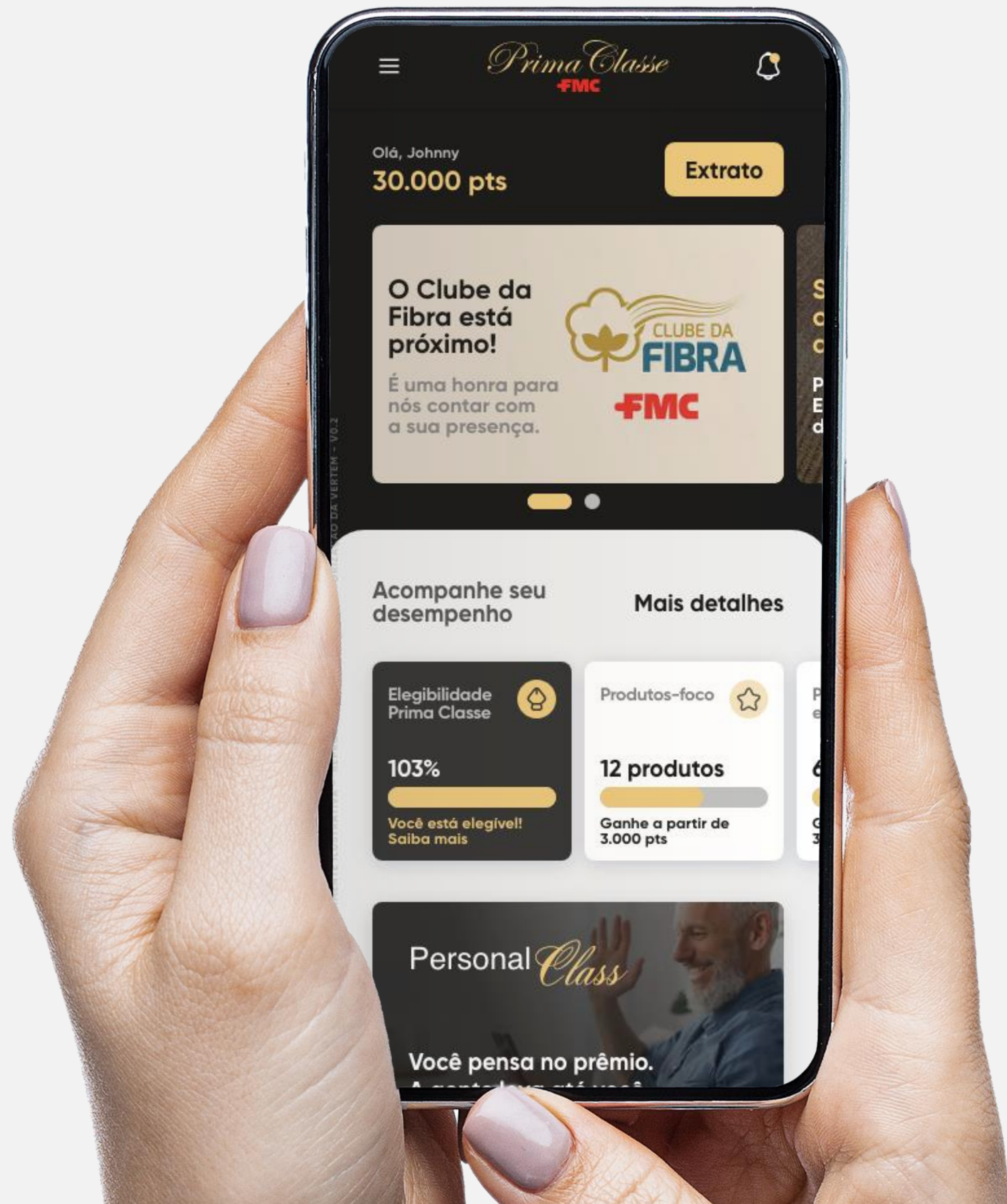
## FMC



## BAYER





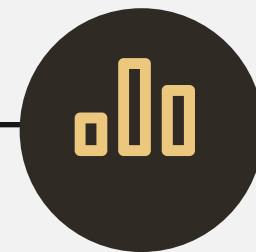


# Na cidade ou no campo. No desktop ou celular. Sempre a melhor experiência.

-  COMO FUNCIONA
-  RECOMENDAÇÕES INTELIGENTES
-  PRÊMIOS PERSONALIZADOS
-  INSUMOS E EQUIPAMENTOS
-  NOTÍCIAS E TENDÊNCIAS
-  PERFORMANCE TRANSPARENTE
-  CONCIERGES *CLICK-TO-CALL*



# Uma plataforma com visão gerencial para promover gestão de primeira.



SIMULADOR DE PERFORMANCE



DASHBOARD CONSOLIDADO



AÇÕES ACELERADORAS



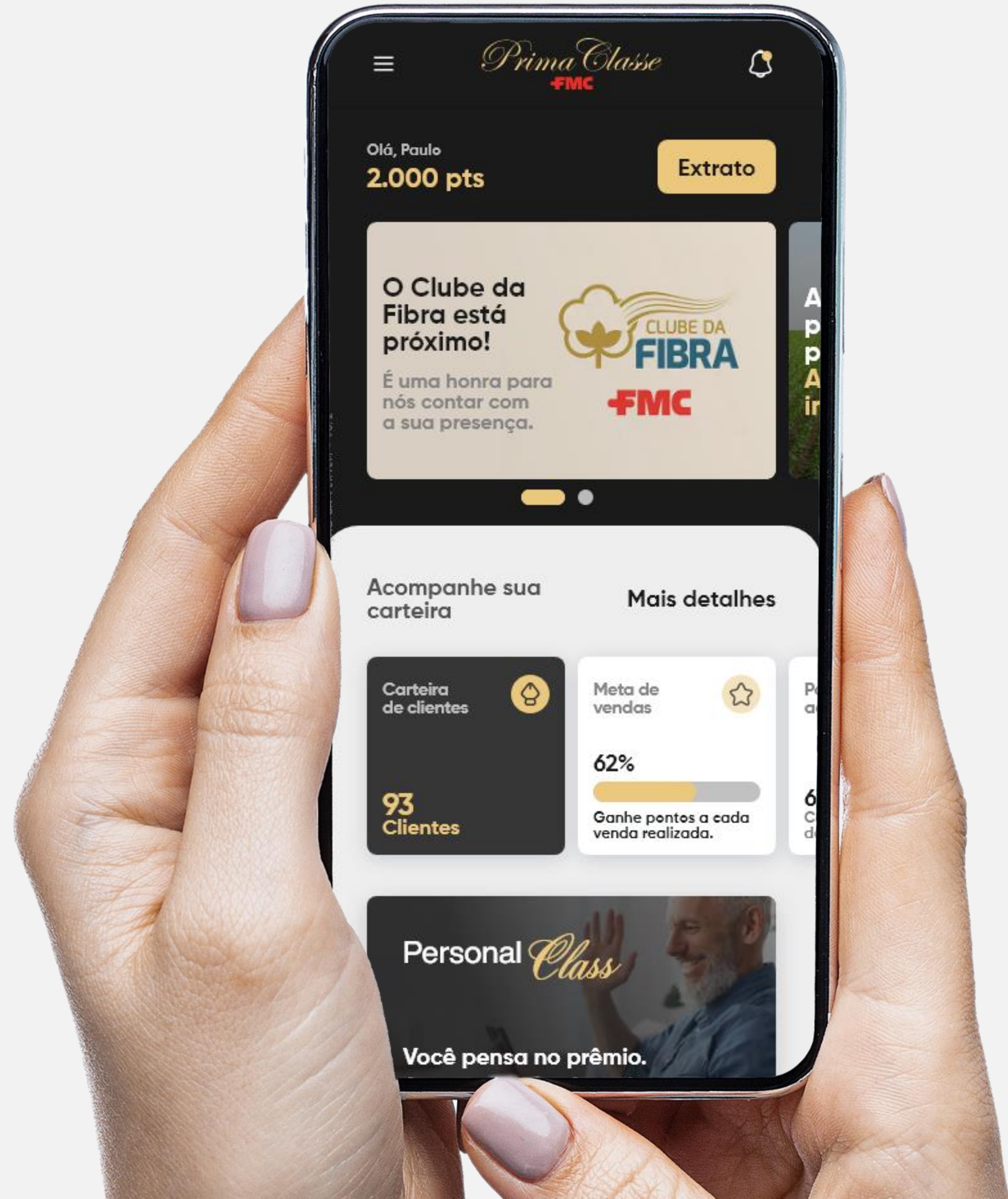
NOTÍCIAS E TENDÊNCIAS



RECOMENDAÇÕES INTELIGENTES













ACESSO CONCIERGES





*Prima Classe*  
FMC

Fale para a gente seus tipos de prêmios favoritos.

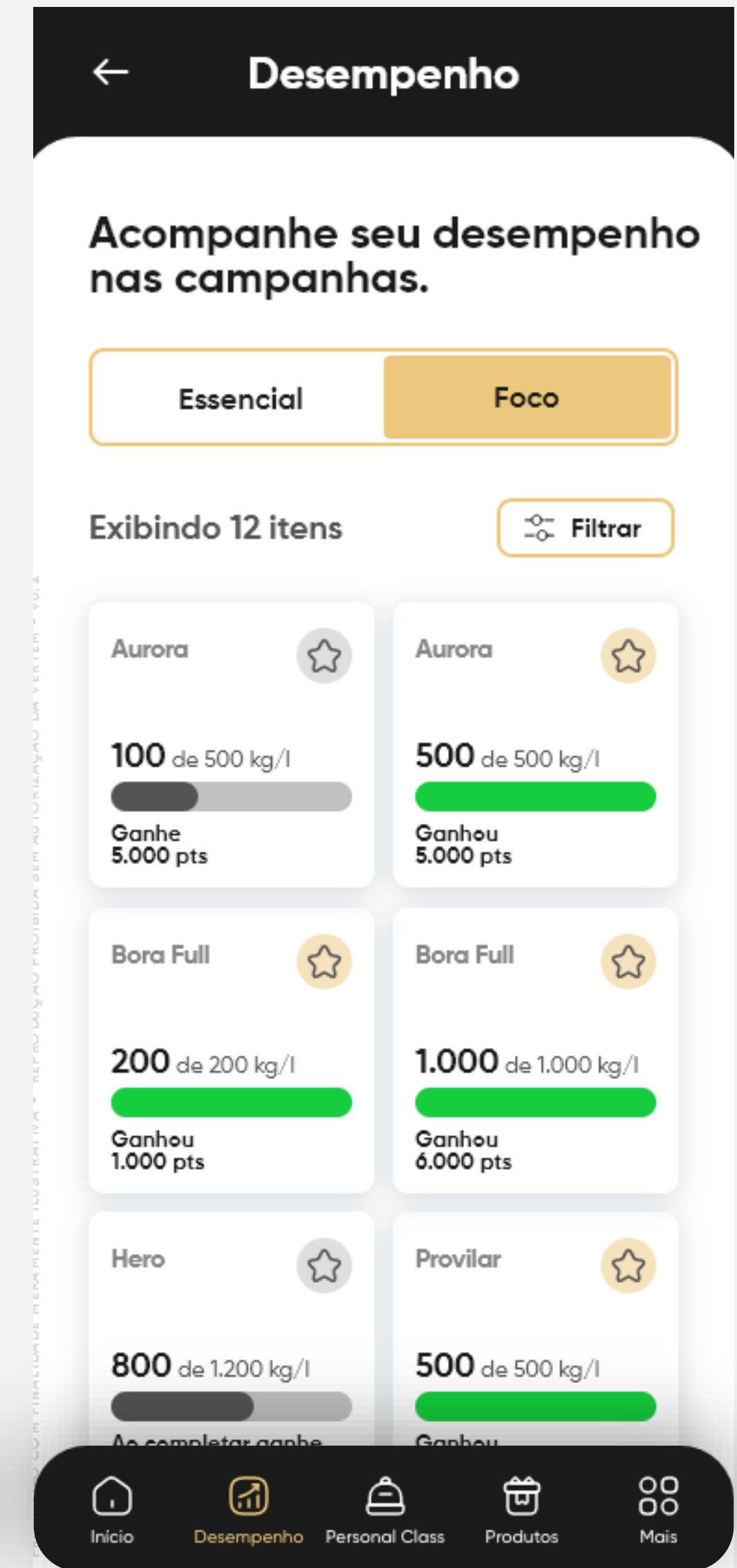
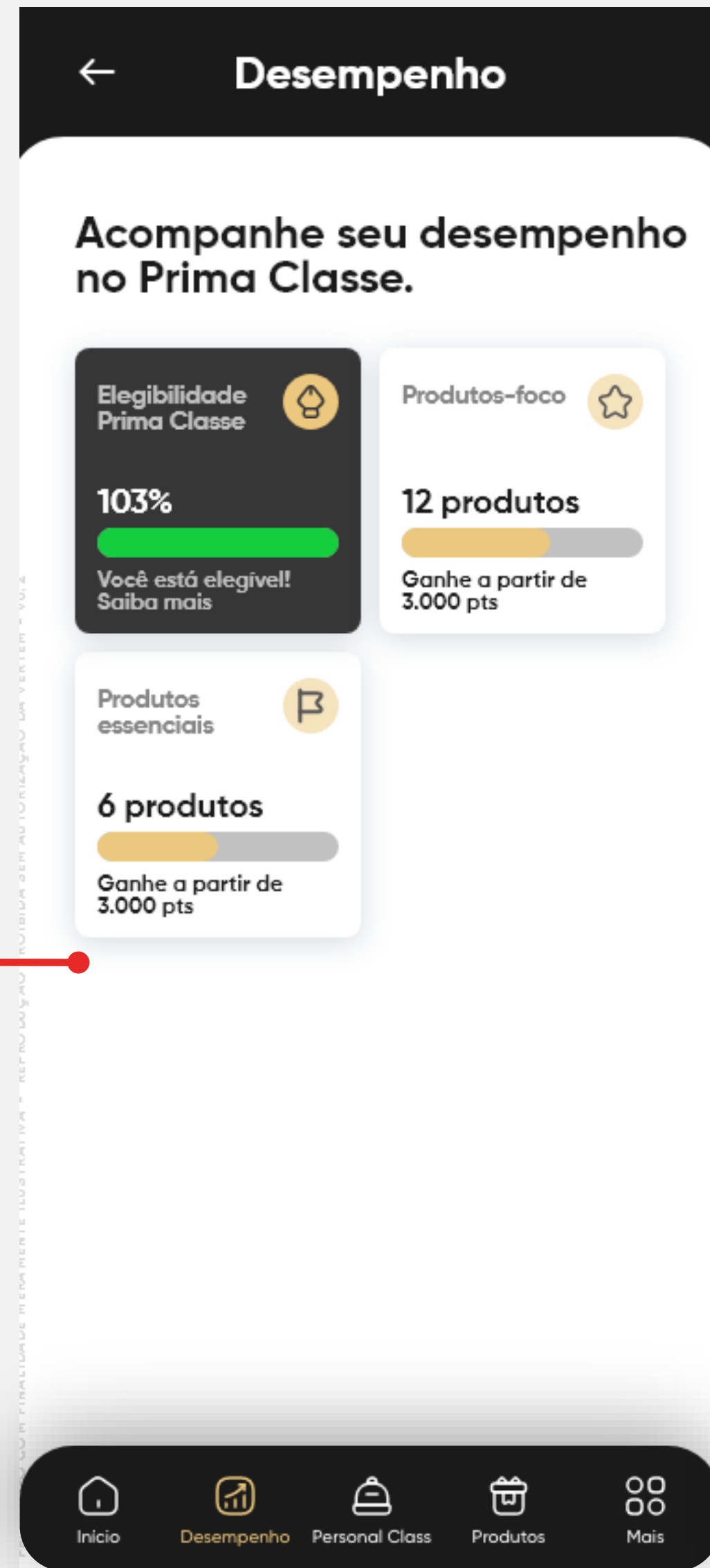
 Eletrônicos	 Viagens
 Equipamentos agrícolas	 Drones
 Consultoria	 Veículos
 Descontos	 Treinamentos
 Gps	 Diversos

Decidir depois
Confirmar

**CAPTURA DE PREFERÊNCIAS**

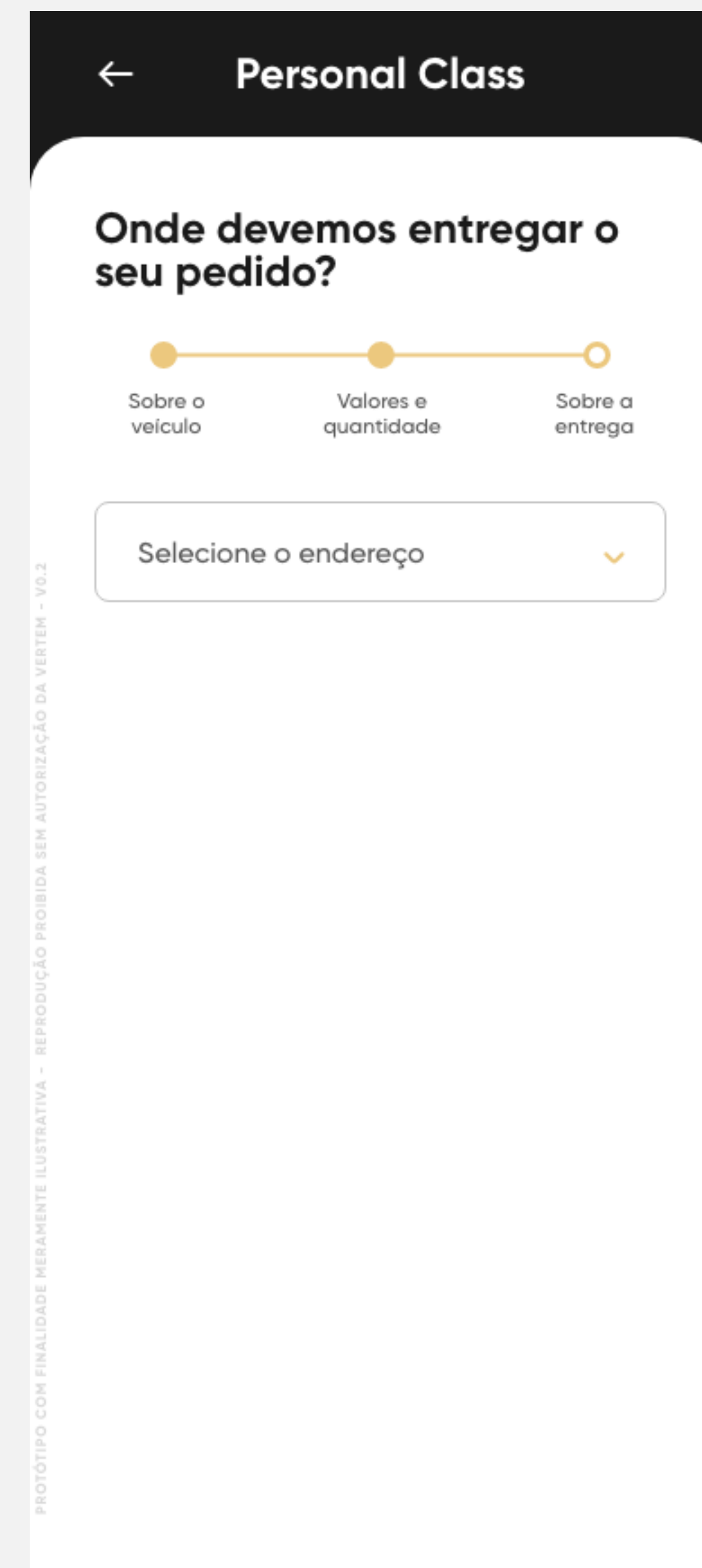
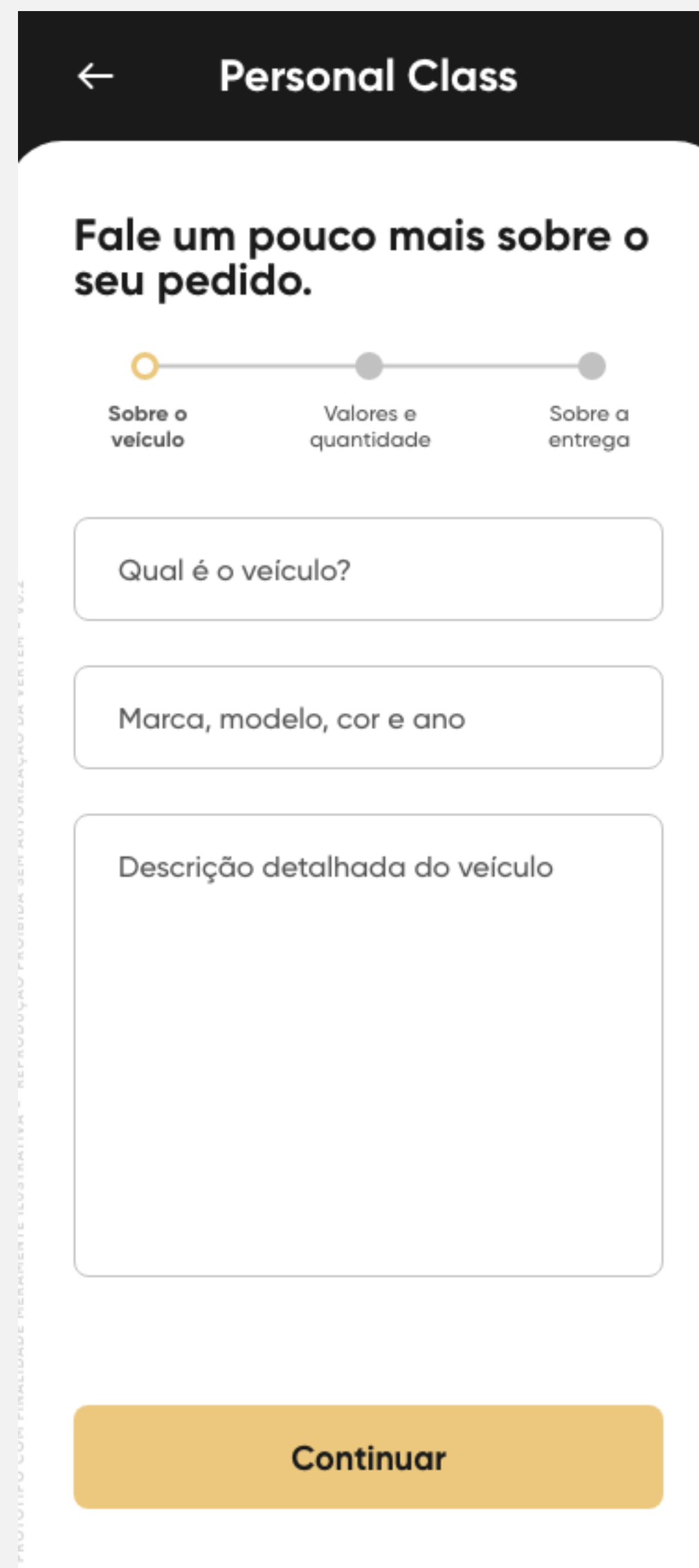
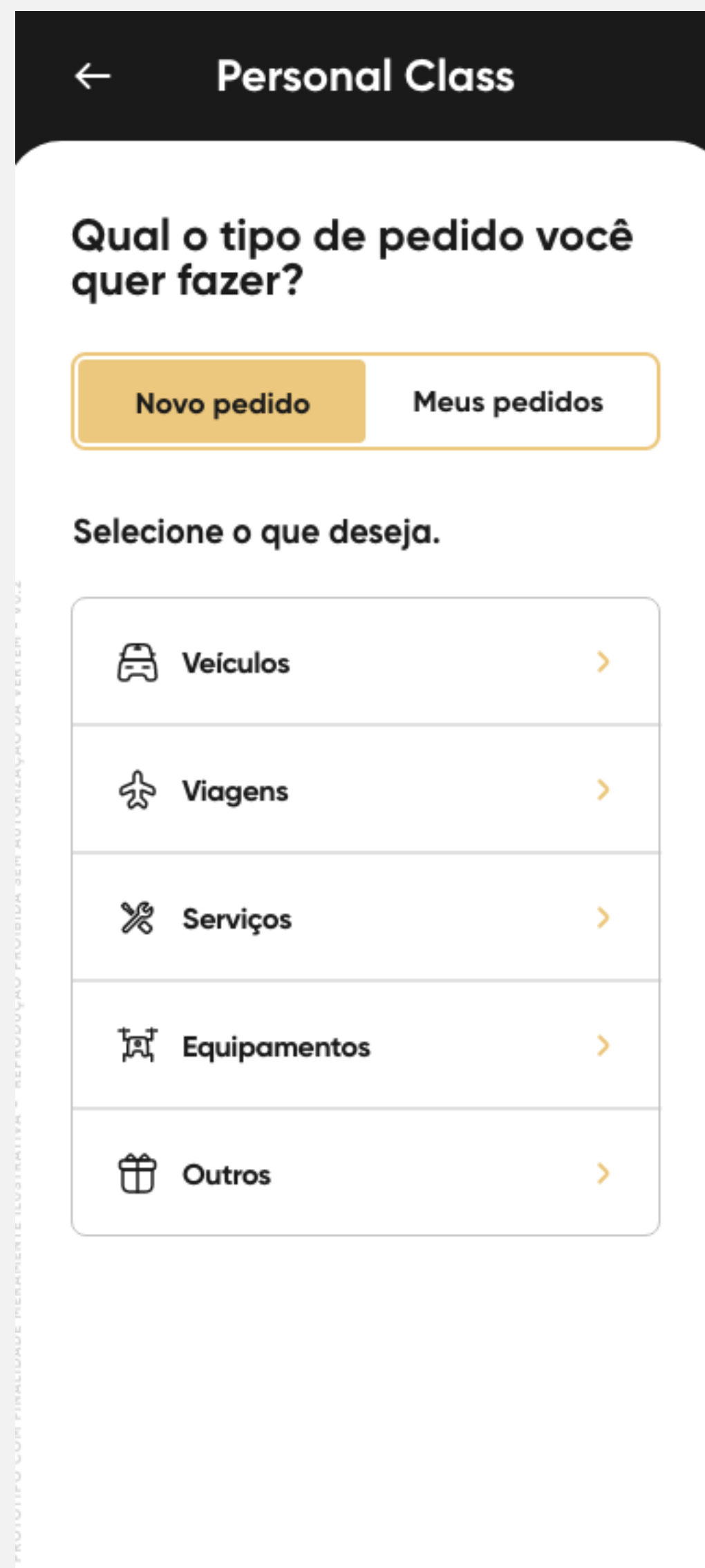
de premiação para ativações futuras e maior qualidade e valor no relacionamento.

**POTENCIAL DE GANHO**, detalhado pelos critérios de elegibilidade, tipos de produtos FMC e a quantidade de pontos que cada um deles rende de forma detalhada.



# Concierge

Concierge dedicado para atendimento dos clientes Premium dando suporte no resgate da premiação e acompanhando até a entrega final.





**DADOS PESSOAIS** e histórico de evolução do cliente.

← **Cliente**

**Marcos Aurélio da Silva**

Dados Gráficos Resumo

Toque na informação para copiar.

CPF: 123.456.789-10  
 Data de nascimento: 01/12/86  
 Número de Celular: (11) 98765-4321  
 E-mail: marcosaurelio@festrela.com.br

Propriedade: Fazenda Estrela  
 CNPJ: 12.345.678/0001-56  
 IE: 132.456.798.123  
 Fundada: 01/12/56  
 Número de Contato: (11) 3765-4321  
 E-mail: contato@festrela.com.br

Endereço:  
 Rua: Estrada dos Romeiros  
 Número: 456.789  
 Bairro: Rural  
 Cidade: Brotas - São Paulo  
 CEP: 06515-210

Exportar dados em excel

← **Cliente**

**Marcos Aurélio da Silva**

Dados Gráficos Resumo

**Ticket médio por cultura**

Cana seca US\$ 900.000  
 Cana planta US\$ 120.000  
 Soja US\$ 200.000  
 Milho US\$ 650.000

Período de 00/00 a 00/00/00 Ver mais

**Produtos mais comprados**

Altacor 63%  
 Benevia 22%  
 Capture 15%  
 Outros 10%

Ver mais

**Pontos conquistados**

Jan 30.000 pts  
 Fev 2.000 pts  
 Mar 10.000 pts  
 Abr 20.000 pts

Período de 00/00 a 00/00/00 Ver mais

← **Cliente**

**Marcos Aurélio da Silva**

Dados Gráficos Resumo

R\$ 28.456.567,00 investido

Acumulados: 28.456 pts

Expirar: 8.506 pts

1 entrega Prima Class pendente >

2 entrega FMC pendente >

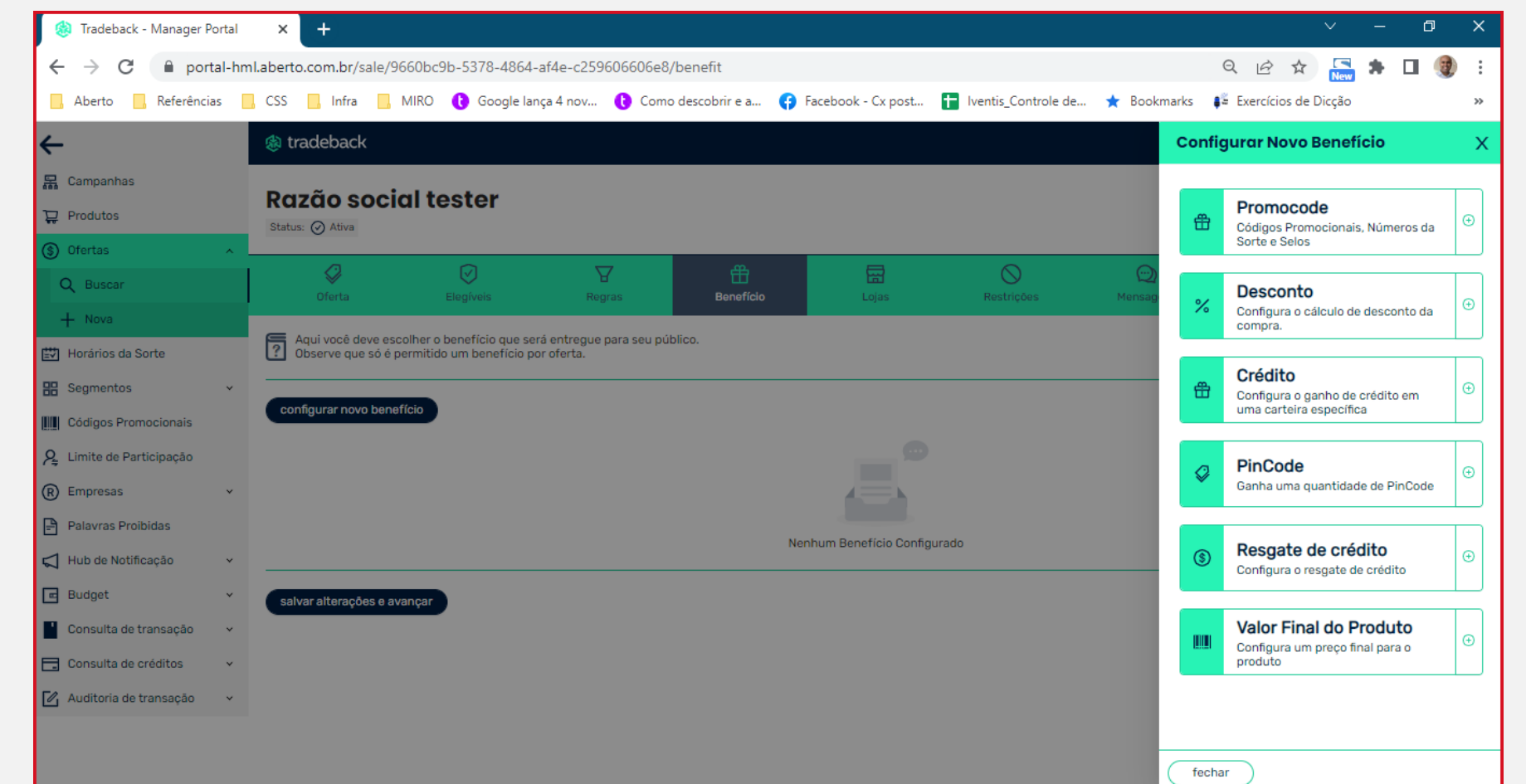
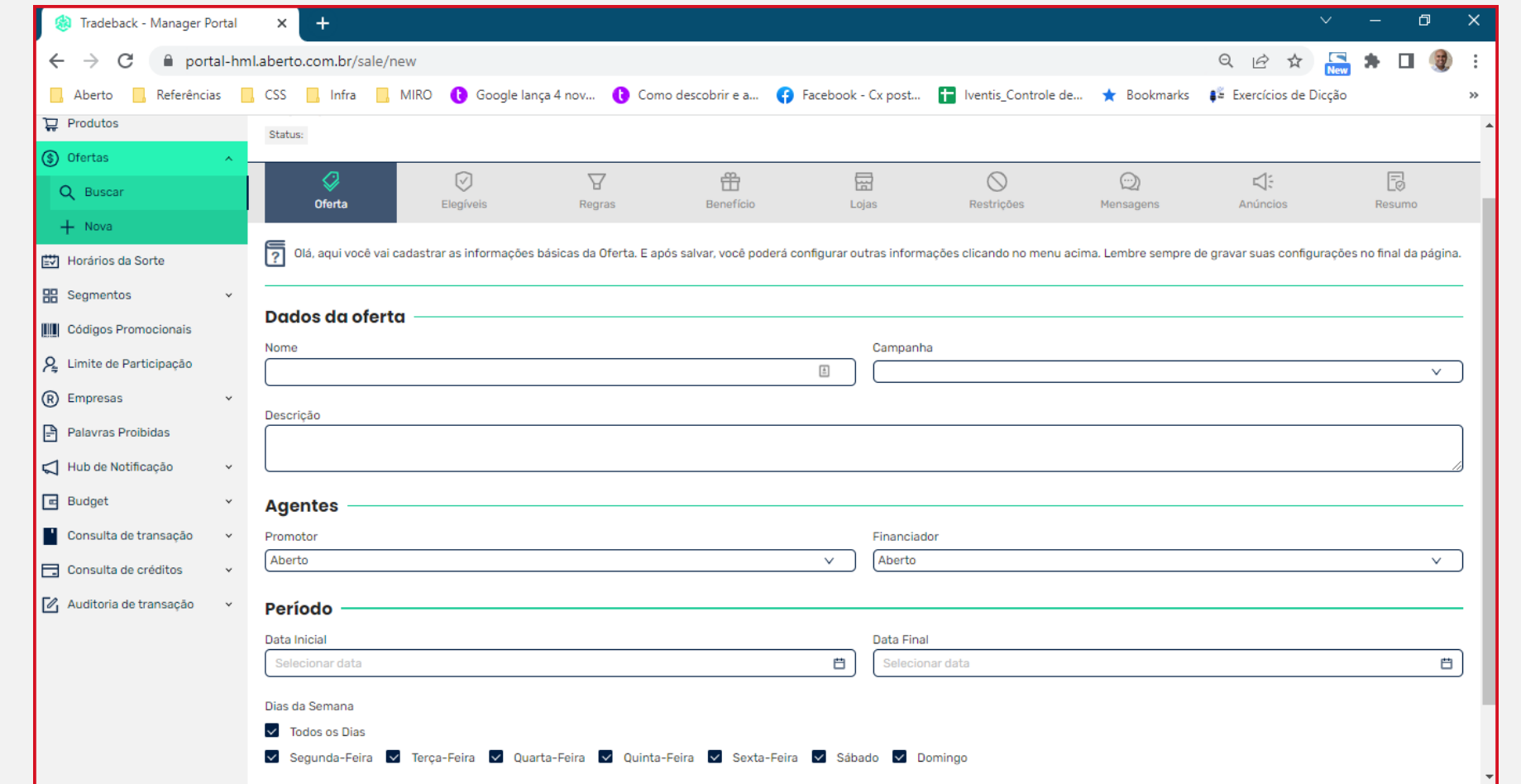
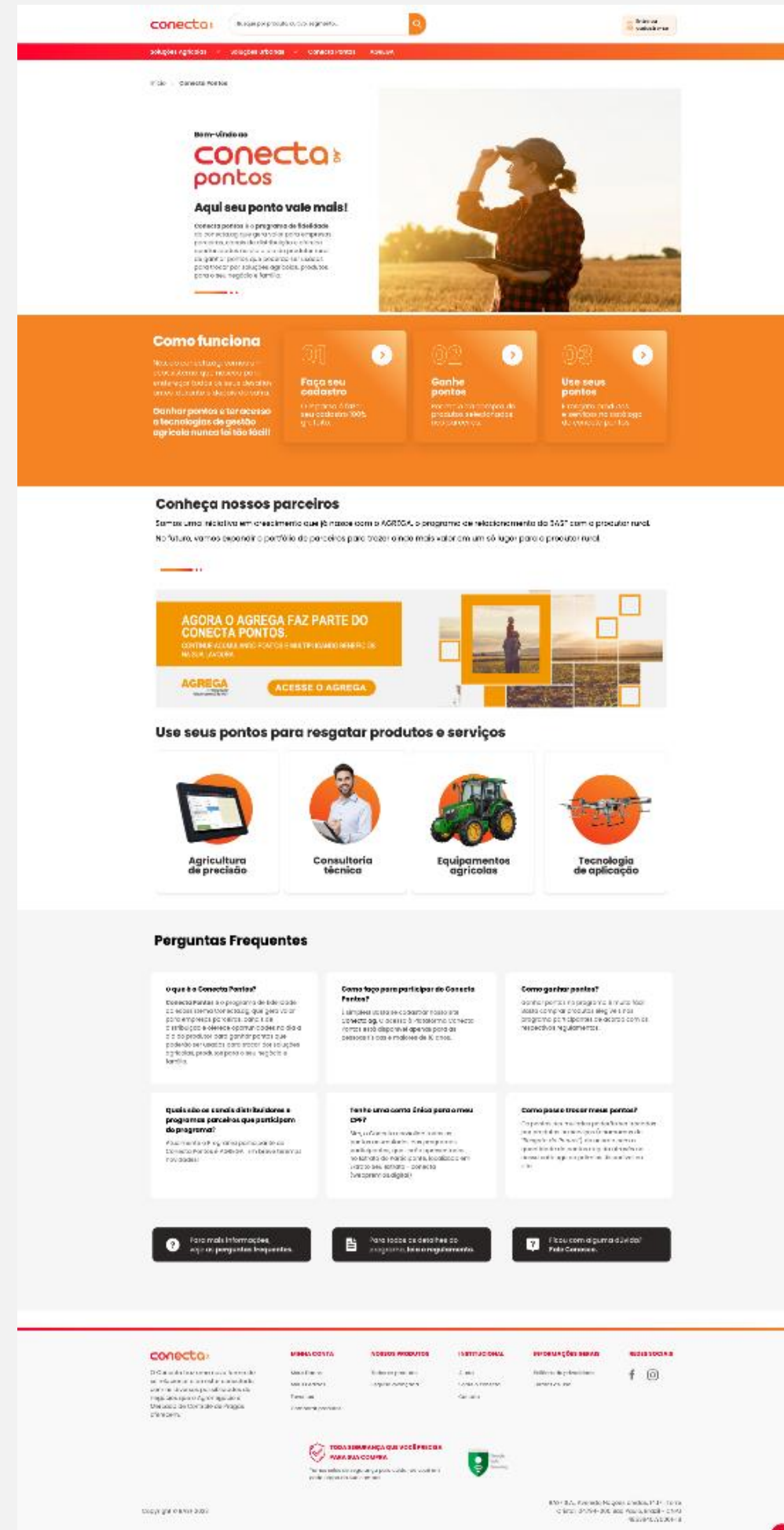
Exportar dados em excel





## APURAÇÃO

Plataforma omnichannel que viabiliza múltiplas mecânicas de engajamento (síncrono e assíncrono) para clientes, parceiros de negócios e colaboradores que permite aplicar múltiplas mecânicas de Earn e Burn e de recompensas de forma hiperpersonalizada e/ou instantânea.



# Experiência Navegação Catálogo de Prêmios

Um catalogo de prêmios com serviços e produtos específicos para atender a esse público em suas necessidades. Os prêmios são resgatados em pontos.

open farm logo | Digite sua busca | Saldo: 590,00 Pontos | Olá, Mariana | Categorias | Lojas | Gold Box

## MILHARES DE PRÊMIOS INCRÍVEIS PRA VOCÊ

Um **catálogo especial** com produtos e serviços exclusivos

[Resgate já](#)

### Filtre por pontos

- Até 20.000 Pontos [Ver produtos](#)
- Até 30.000 Pontos [Ver produtos](#)
- Até 40.000 Pontos [Ver produtos](#)
- Até 50.000 Pontos [Ver produtos](#)
- Até 100.000 Pontos [Ver produtos](#)
- Até 200.000 Pontos [Ver produtos](#)
- Até 500.000 Pontos [Ver produtos](#)
- Até 700.000 Pontos [Ver produtos](#)
- Acima de 700.000 Pontos [Ver produtos](#)

### Desenvolvimento de pessoas

[Mostrar todos](#)

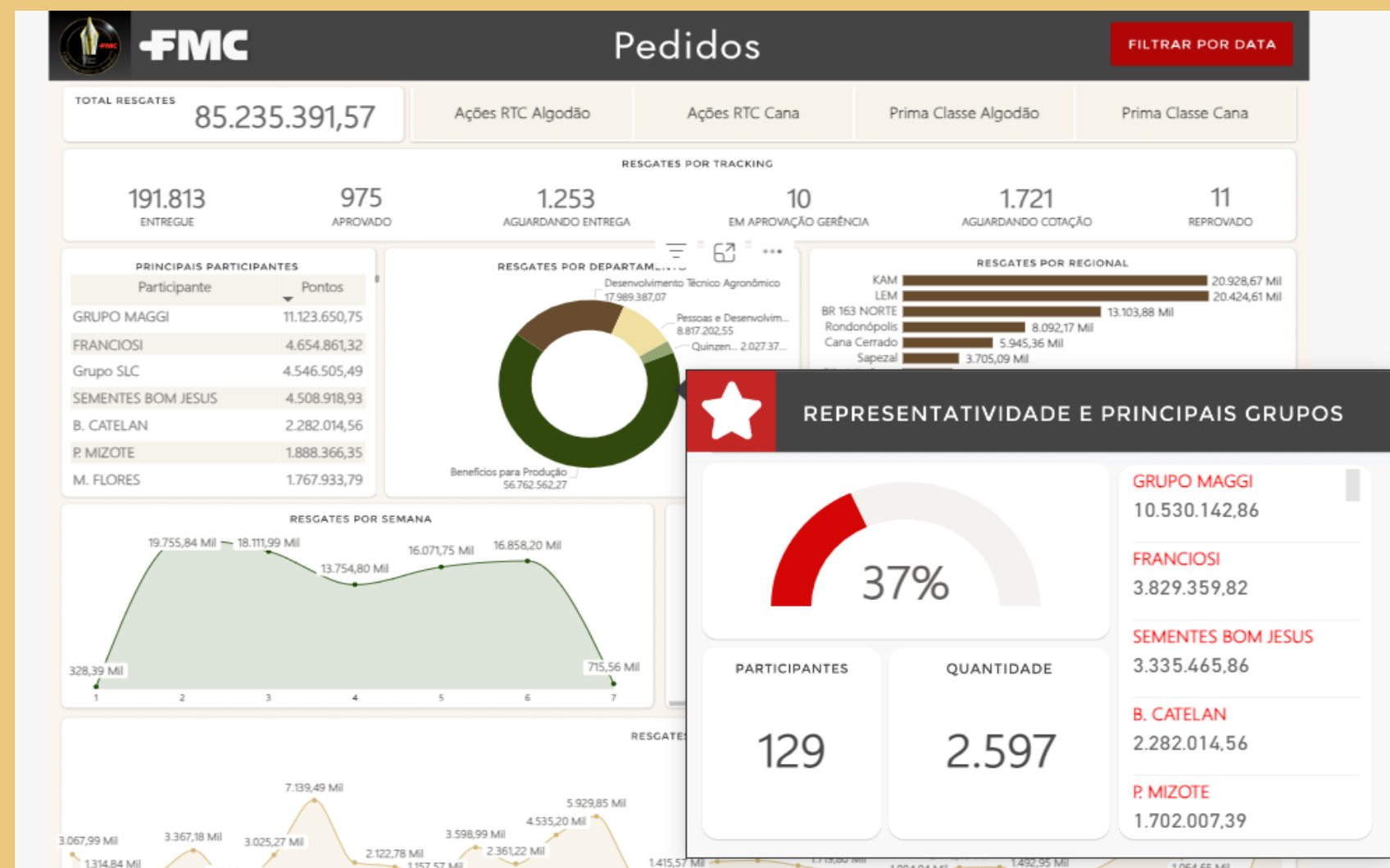
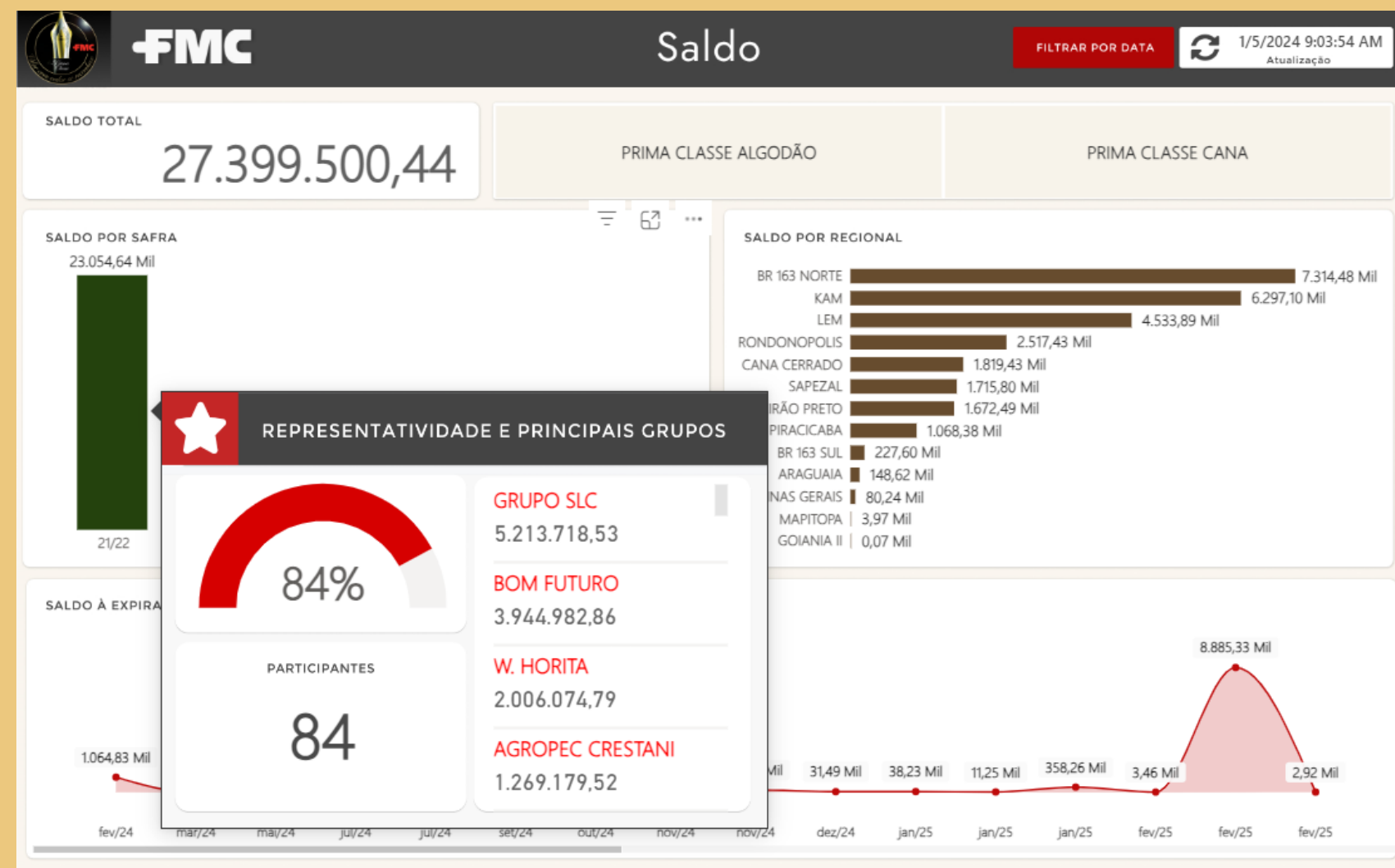
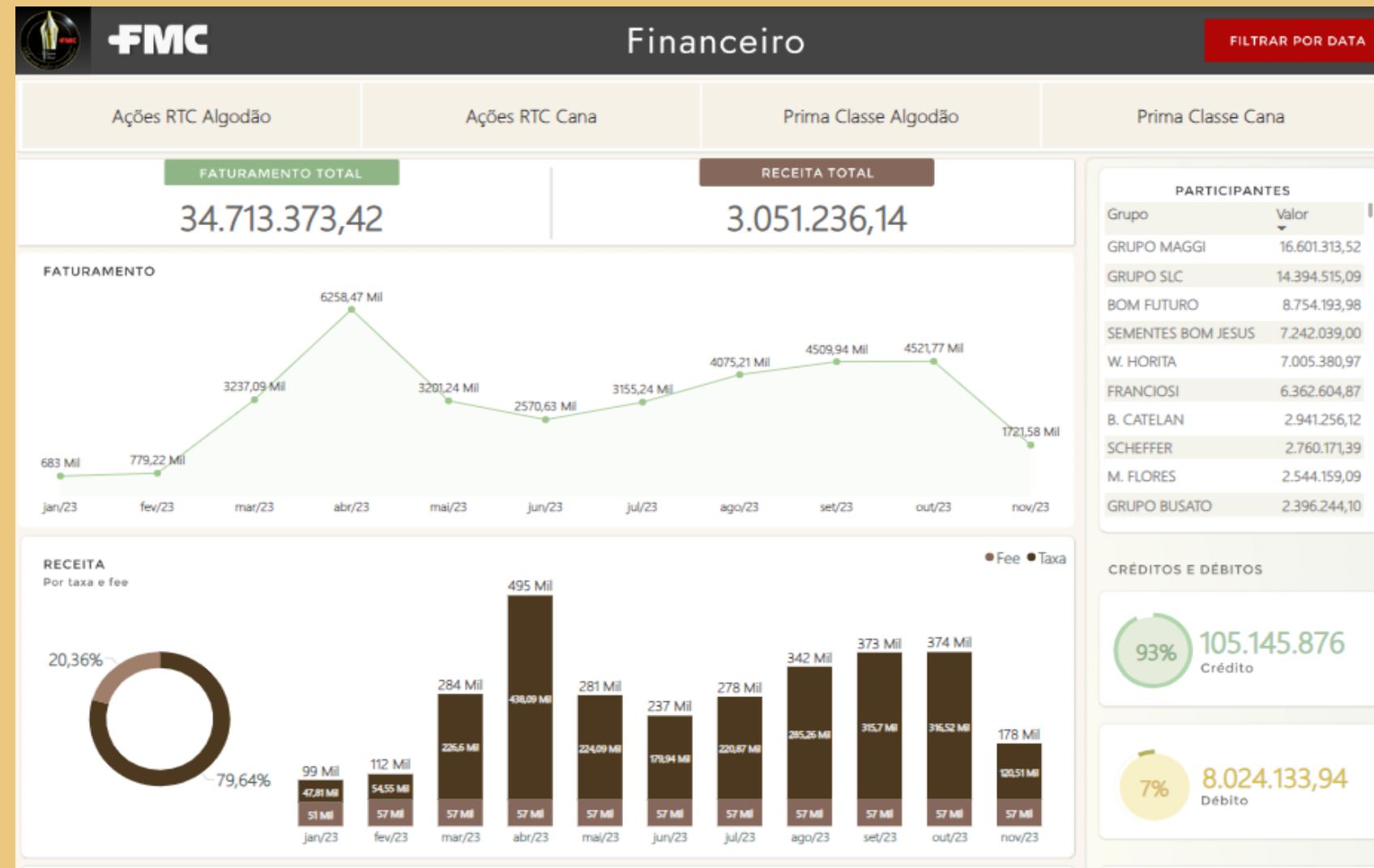
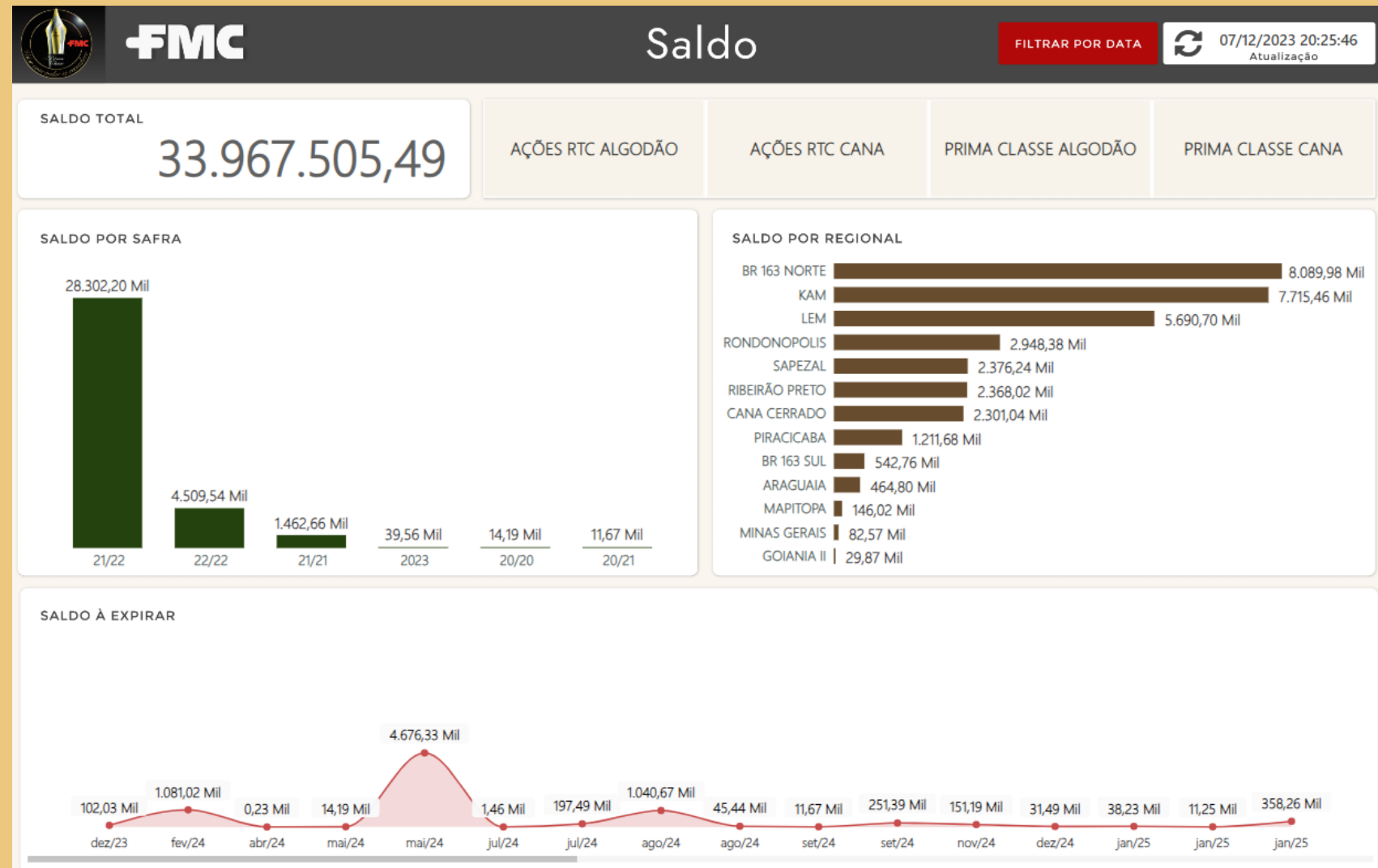


**PROMOÇÕES**

Iniciativas de mobilização para divulgação de campanhas, datas comemorativas, lançamento de produtos e serviços.







- Visão por cliente
- Saldo total dos participantes
- Créditos realizados
- Pontos a expirar
- Resgates realizados
- Resgates por regional
- Resgates por categoria
- Tracking
- Comunicação
- Campanhas aceleradoras de resgate

**Dashboards**

**Filtros:** data, campanha, regional, cliente

**Visão hierarquizada:** CRM, diretor, gerente regional, RTC

**Aprovações pedidos via ADMIN**





=  
**As ações  
comunicações são  
focadas no público,  
com linguagem  
adequada.**

### Aproximar

*Apresentar o potencial do Prima Classe.*

**Como:**

com o lançamento de uma nova fase e destaque às novidades para 2024.

### Informar

*Com tendências e recomendações.*

**Como:**

informe personalizado de especialistas para cada produtor.

### Relacionar

*Encantar desde o primeiro momento.*

**Como:**

experiências e benefícios que impulsionam o negócio dos produtores.

### Engajar

*Para criar vínculos duradouros.*

**Como:**

tratamento *one-to-one* com personalização de soluções e benefícios.

 **vertem**  
**engagement**  
**first**

