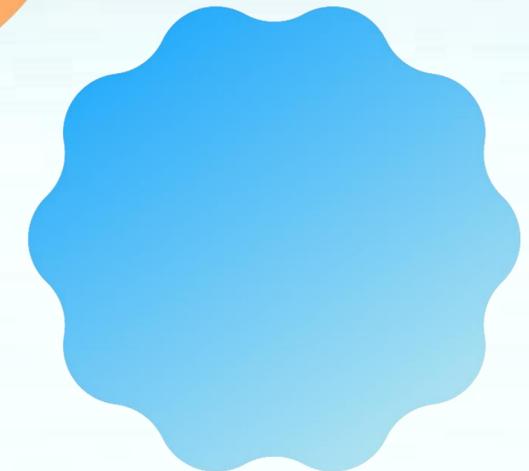


 **vertem**
engagement
first



incentivo



fidelidade



benefícios





VINICIUS RICARTE

*Sócio
Head de Incentivo*



ANDRÉ BARBOSA

*Sócio
Head de Negócios*



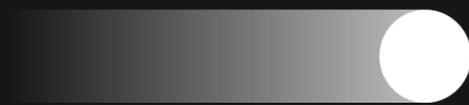
JOHNNY WE WEY

*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.**

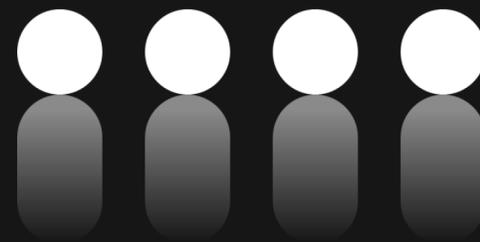


Mudanças de comportamento

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

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

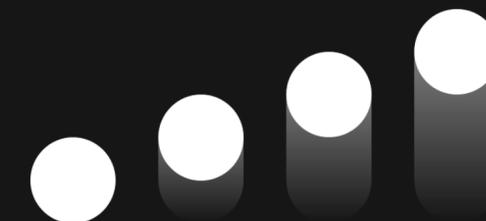
Premia **consumidores** com recompensas com alto poder de fidelização.



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.

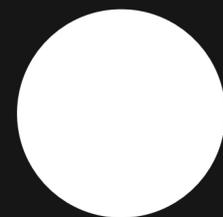
Fortalece e potencializa **ecossistemas de negócios.**

 **vertem**
PRODUTOS E SOLUÇÕES

 **vertem fidelidade**

 **vertem incentivo**

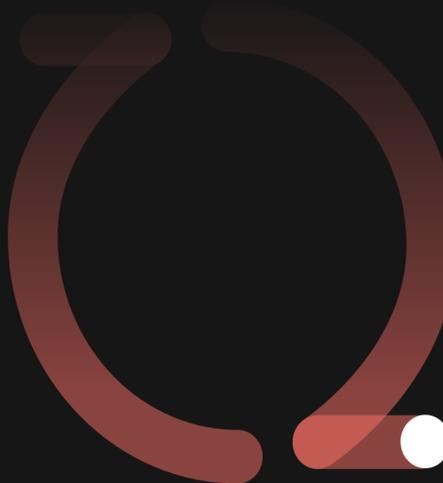
 **vertem benefícios**



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

Nossos números

+350
clientes

+400
colaboradores

+2 MM
CNPJs impactados

+100 MM
CPFs impactados

Bens de consumo



Bancos



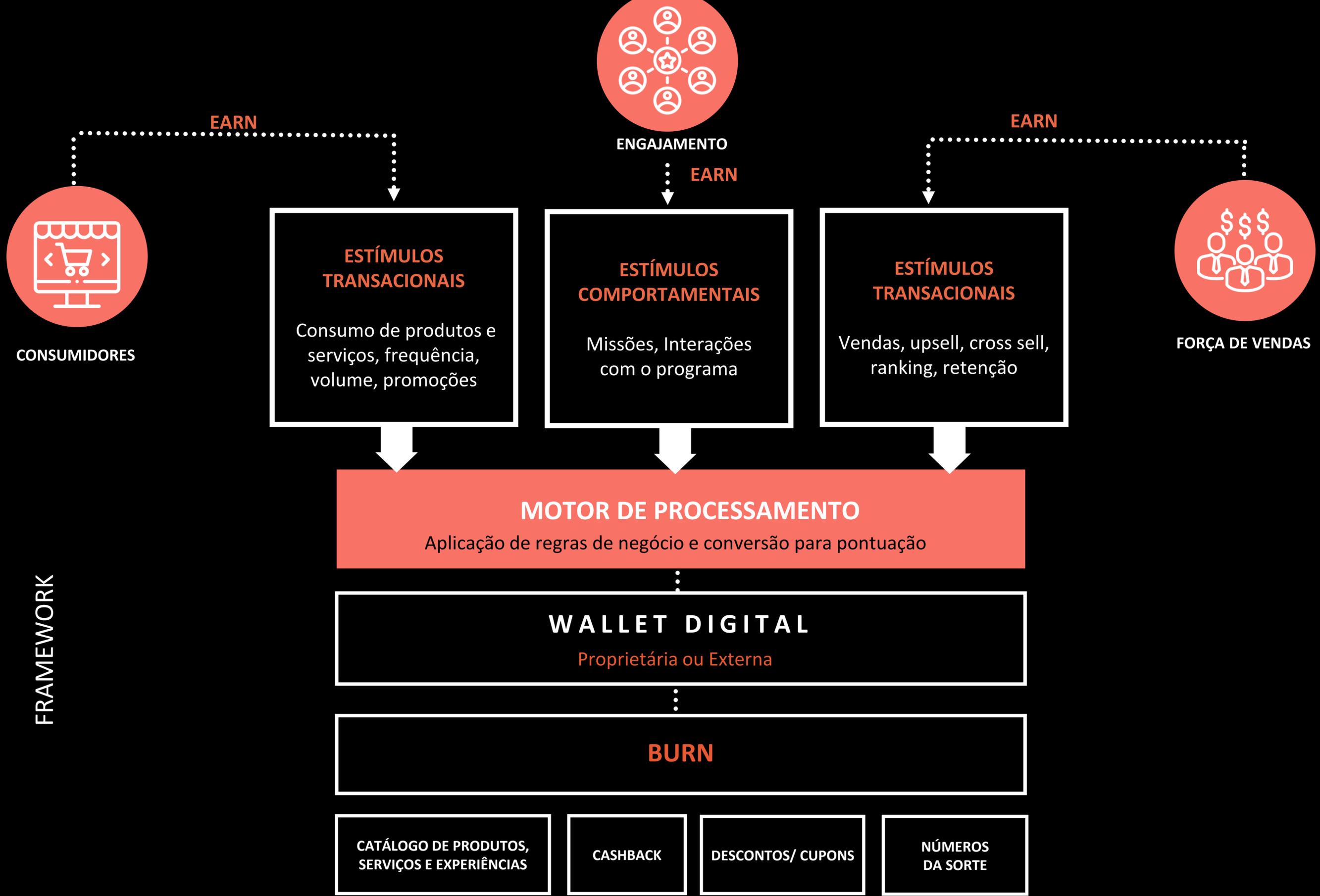
Agro



Auto

Grandes cases

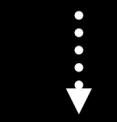




FRAMEWORK



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

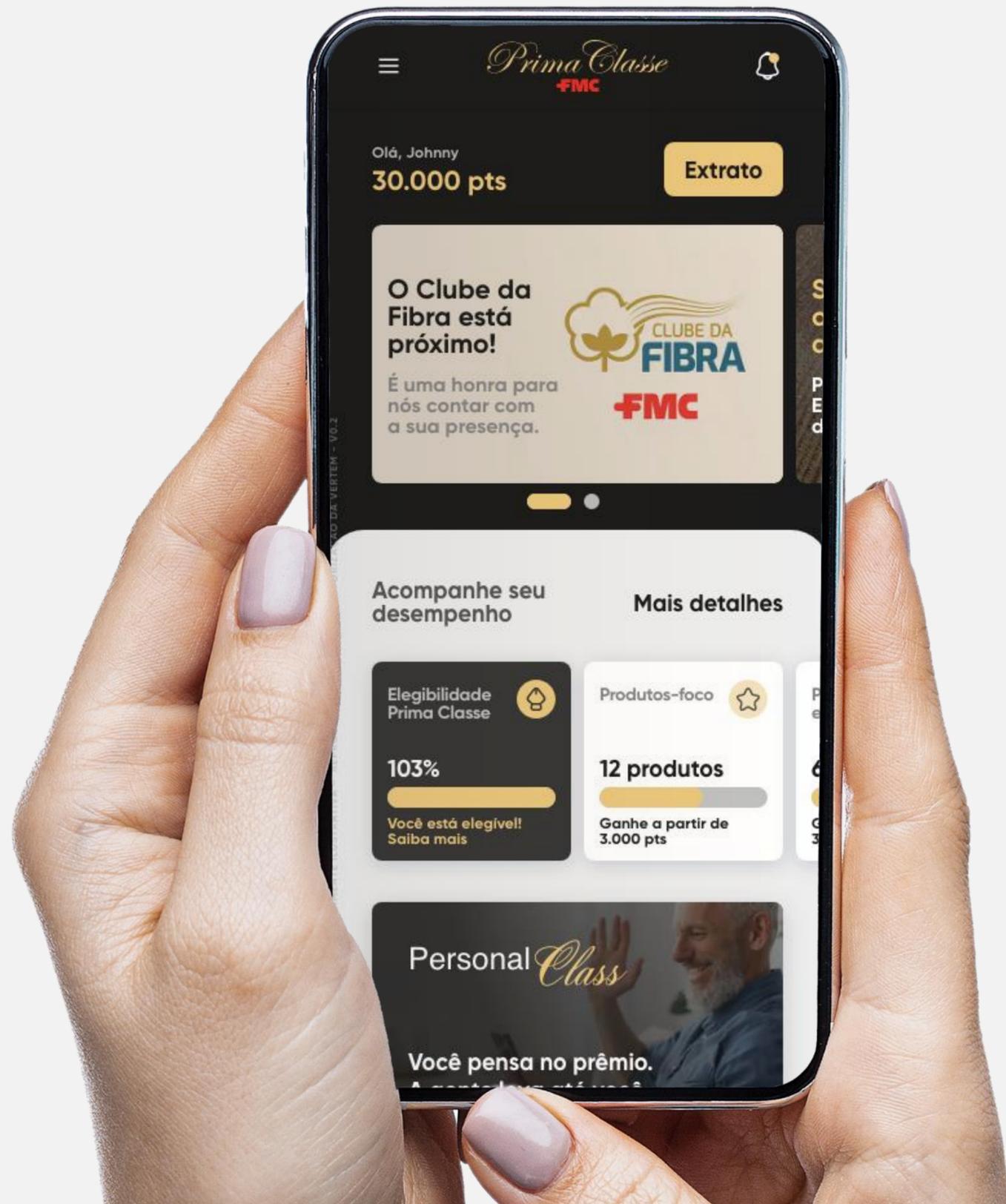


FMC



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



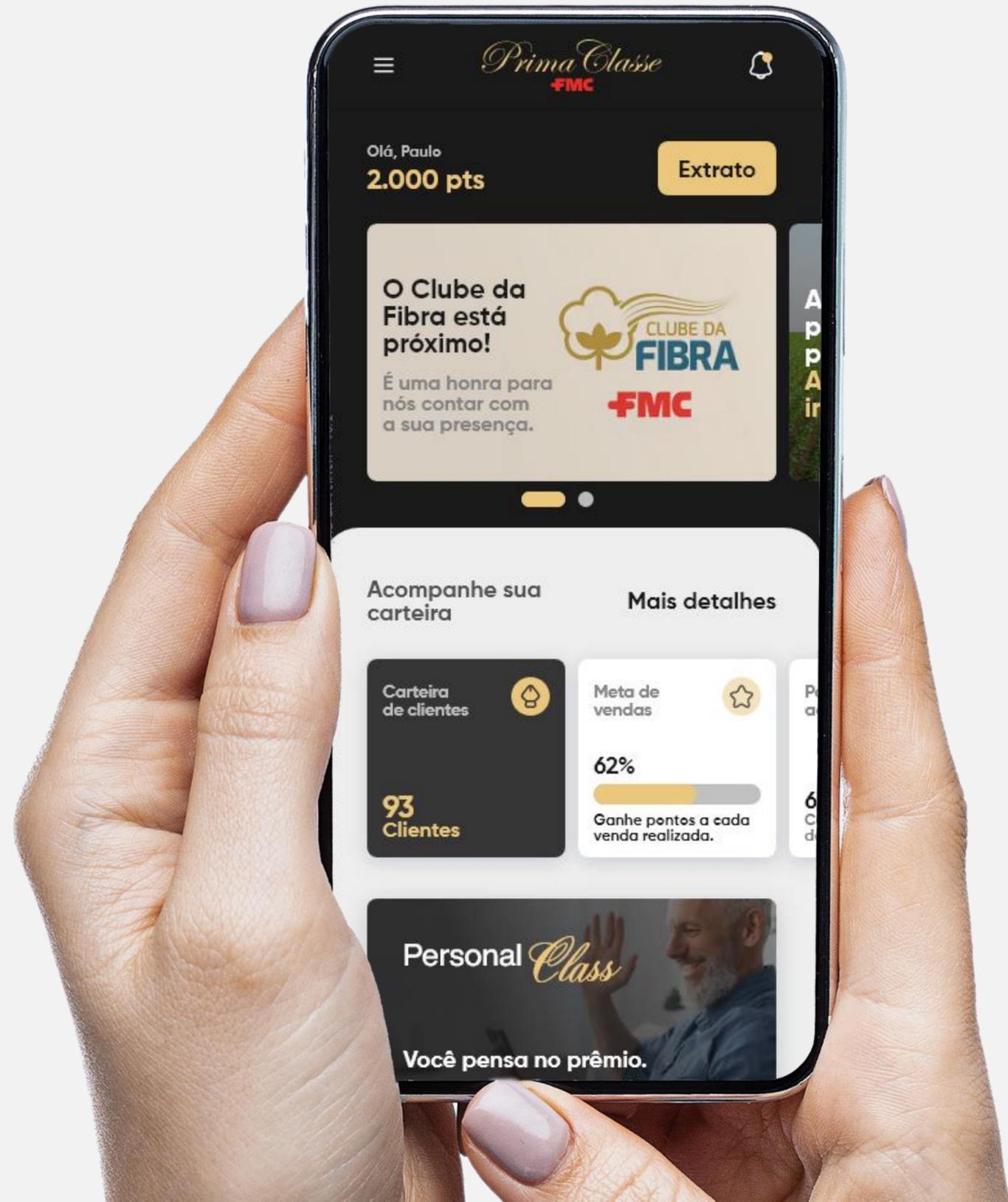
NOTÍCIAS E TENDÊNCIAS

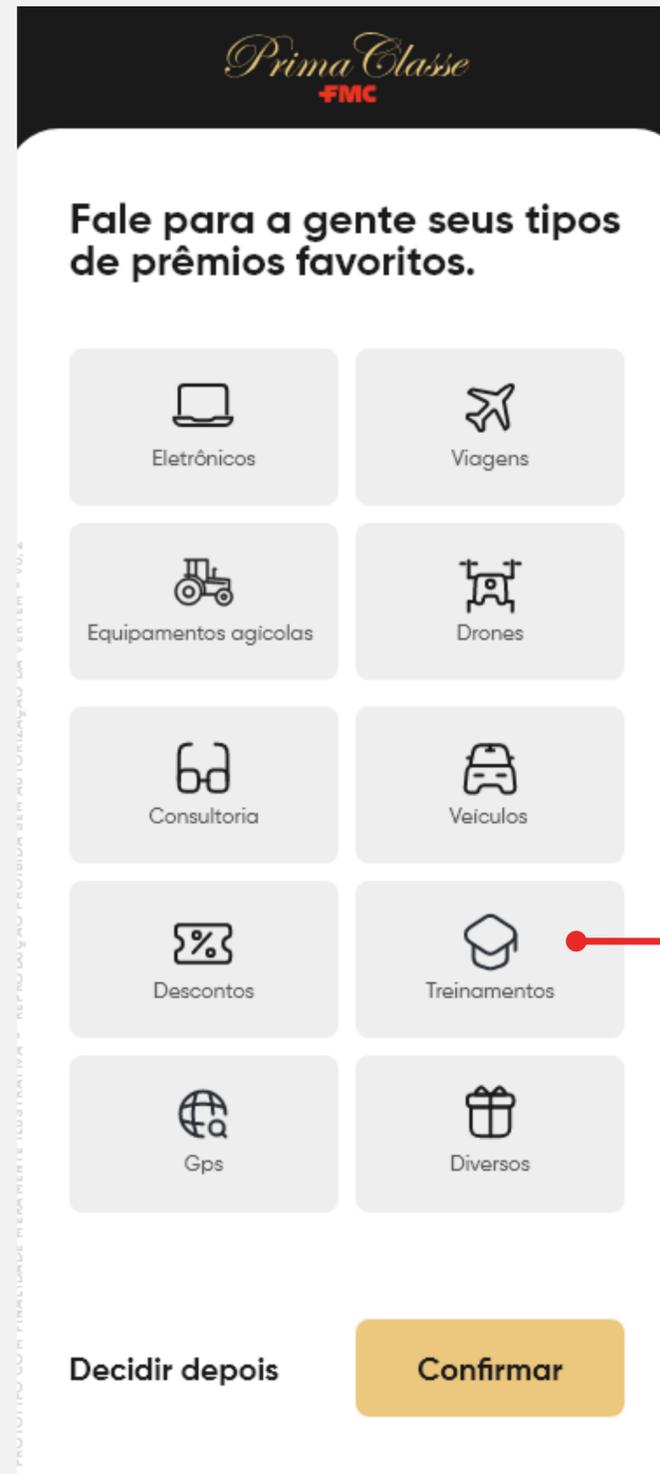


RECOMENDAÇÕES INTELIGENTES



ACESSO CONCIERGES

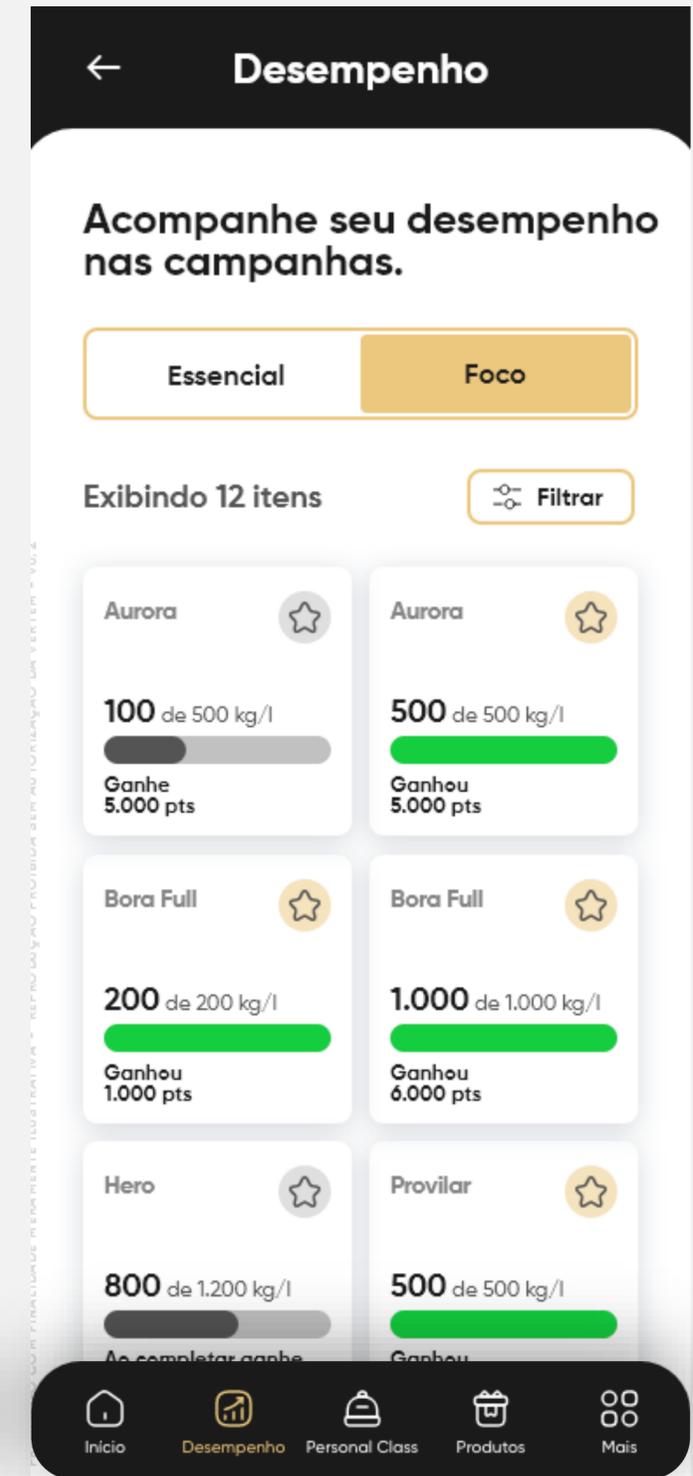
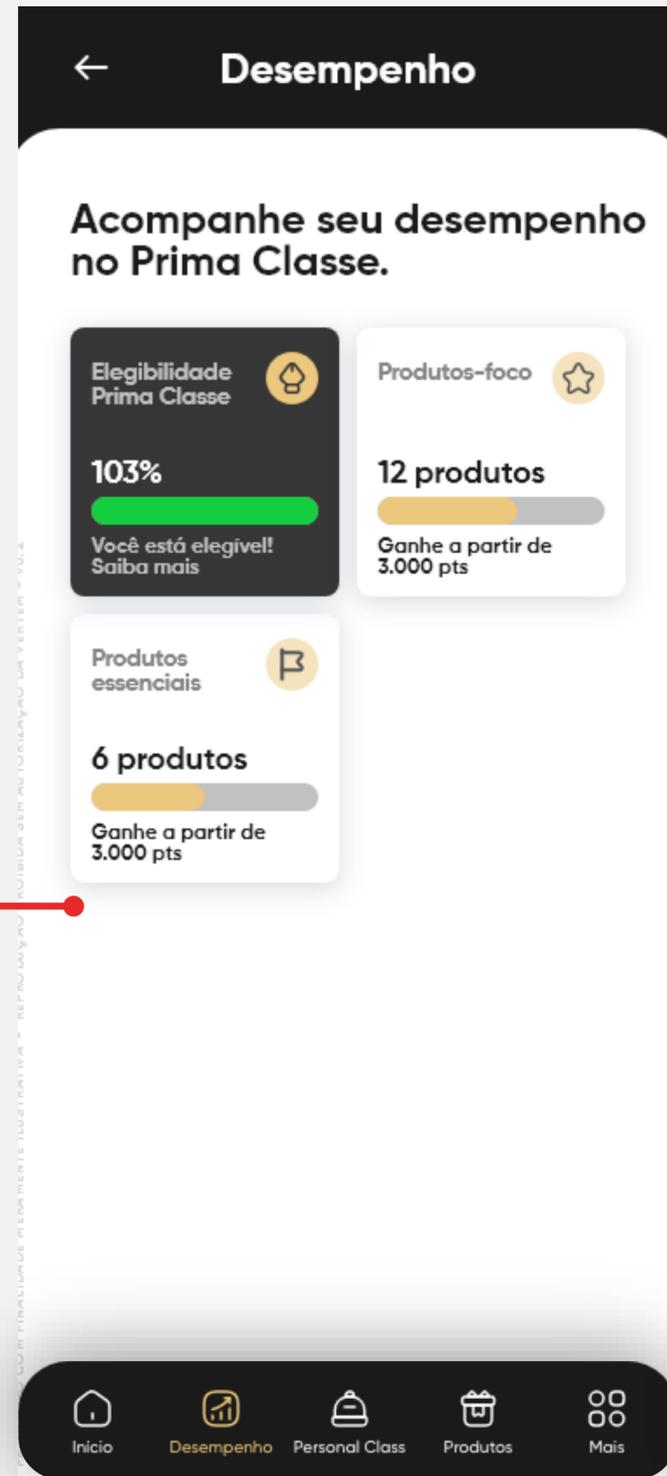




CAPTURA DE PREFERÊNCIAS

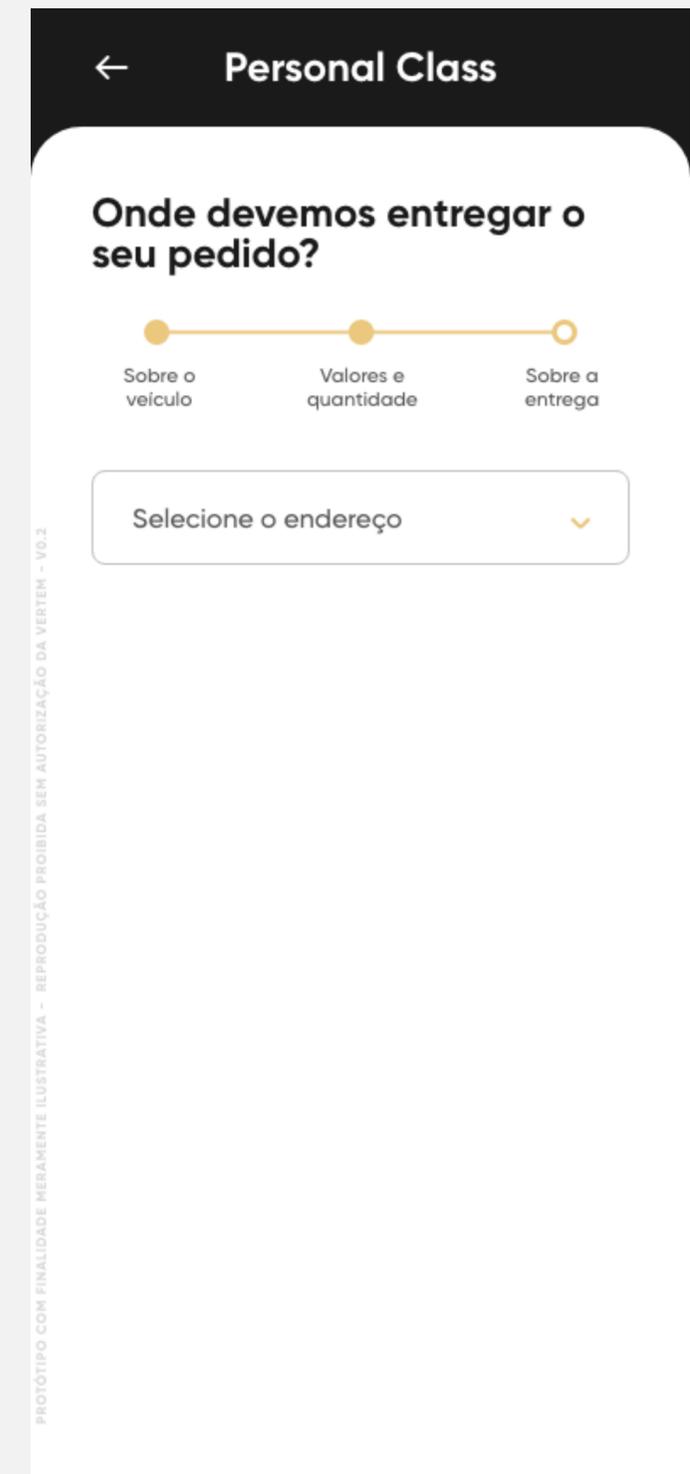
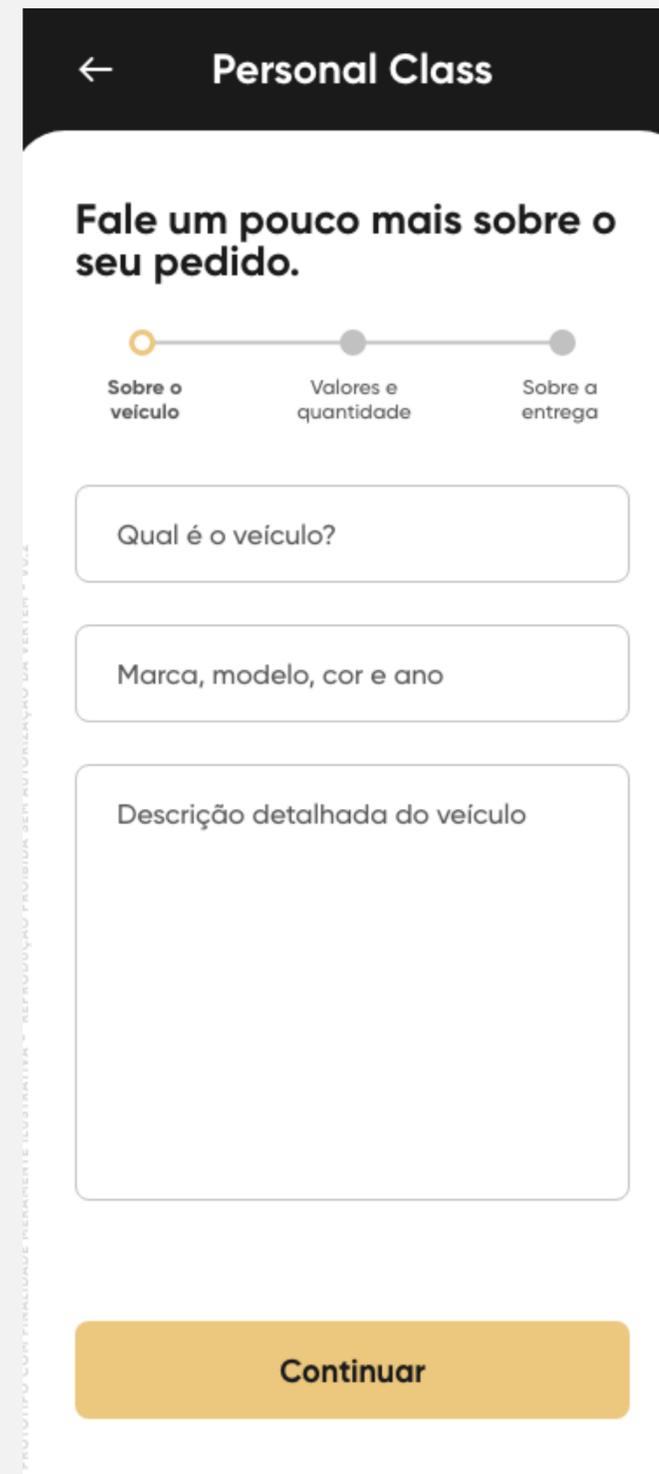
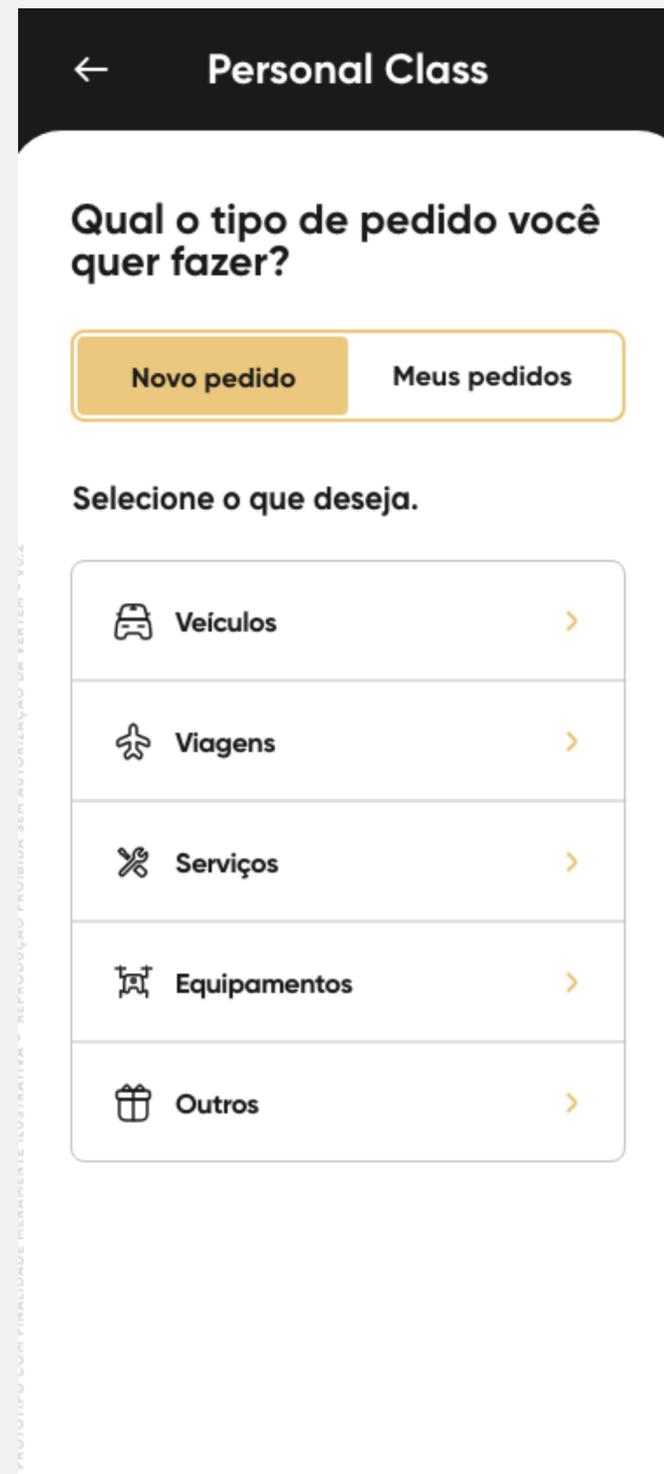
de premiação para ativações futuras e maior qualidade e valor no relacionamento.

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 >

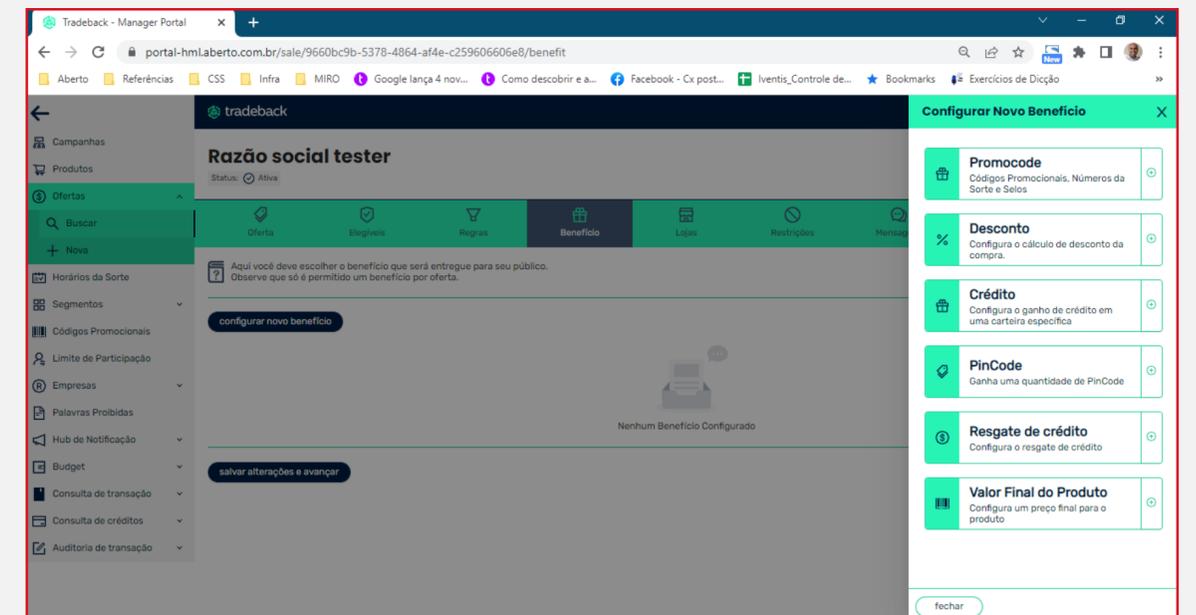
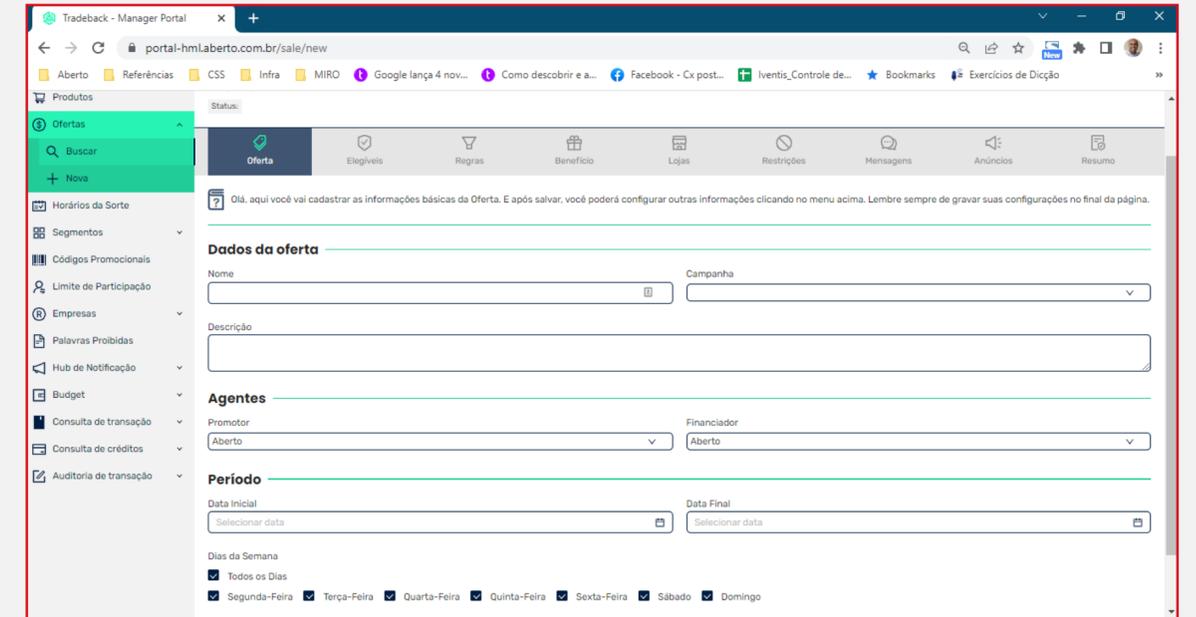
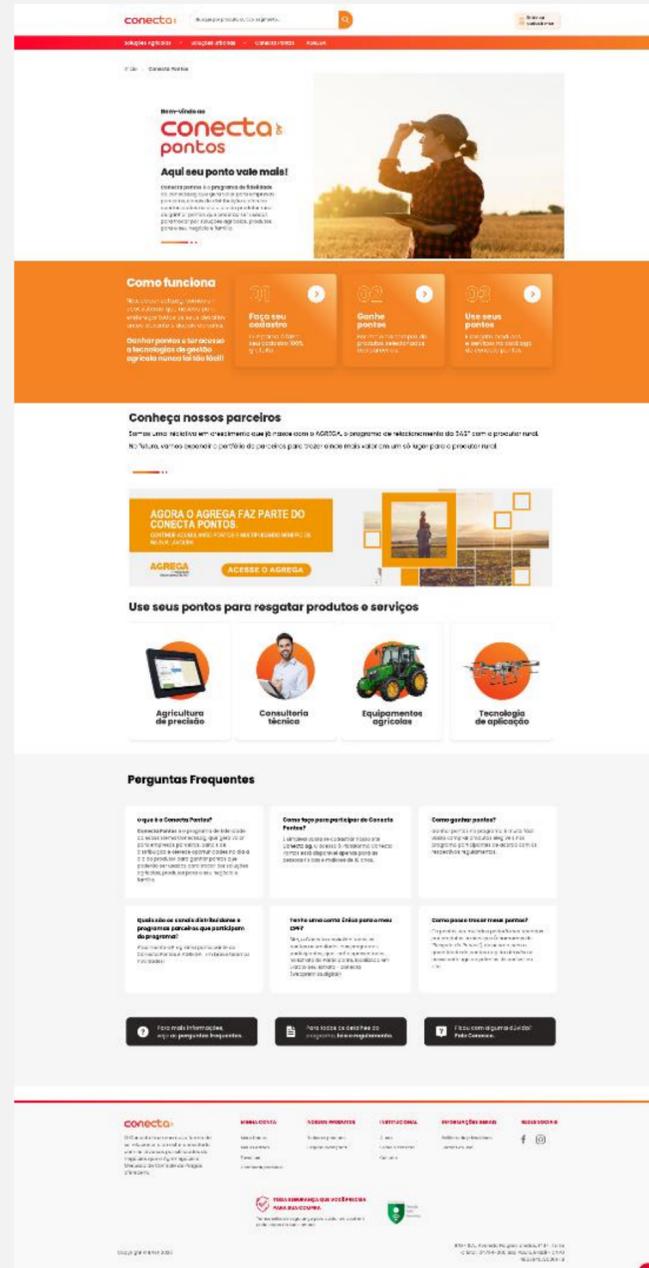
2 entrega FMC pendente >

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](#)
- 2000 [Ver p](#)

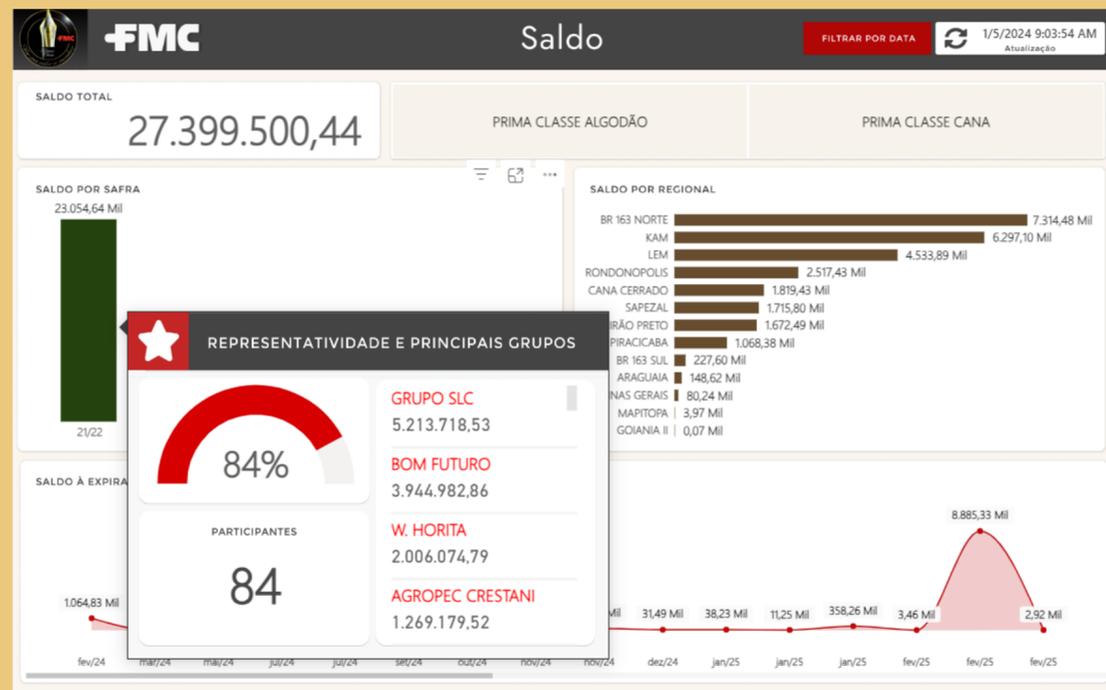
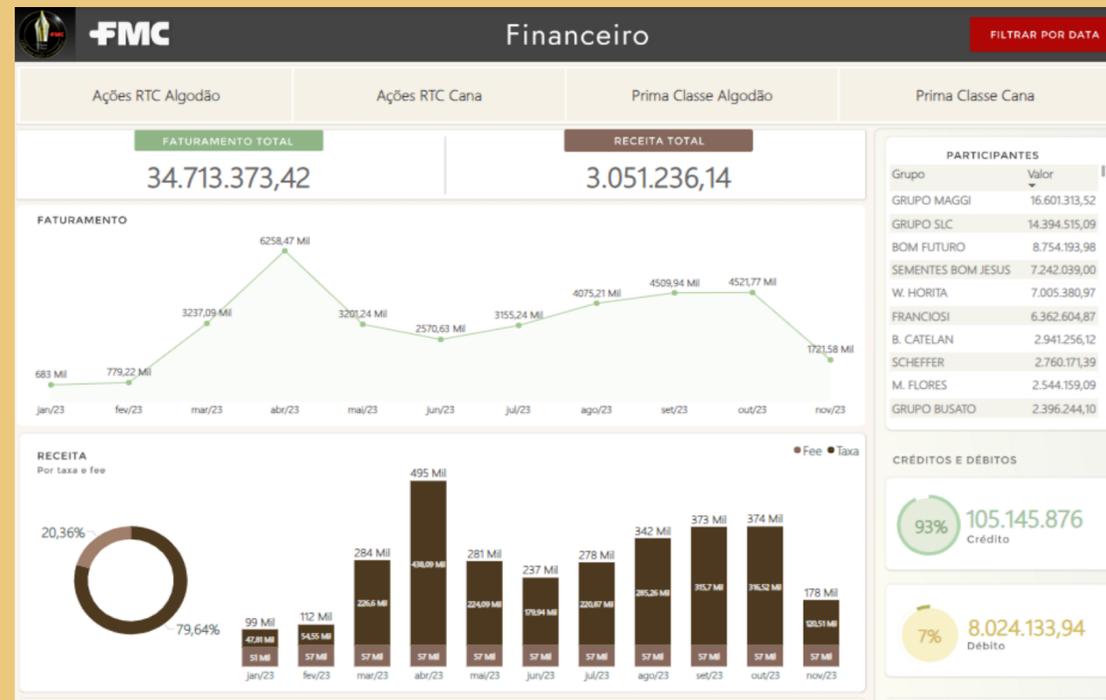
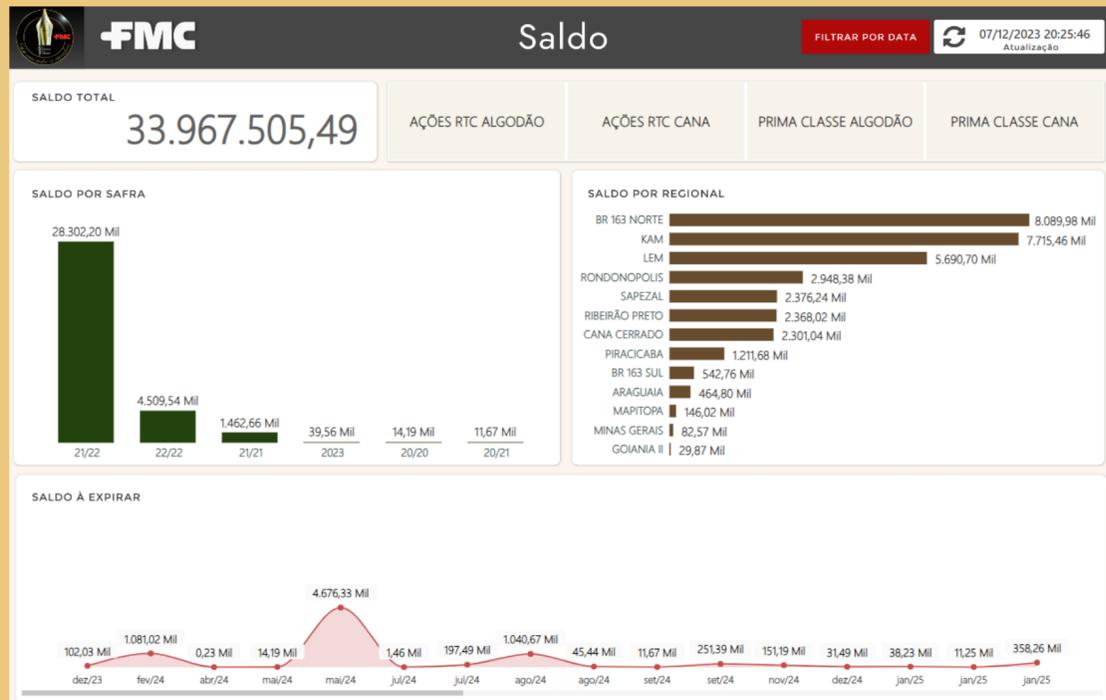
Desenvolvimento de pessoas

[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

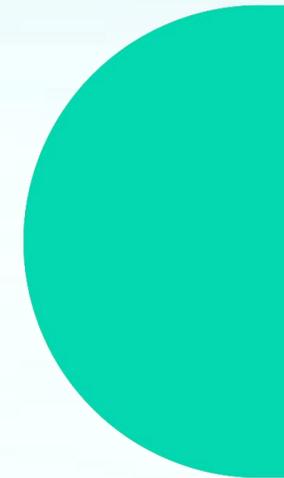
Para criar vínculos duradouros.

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

W vertem
engagement
first



incentivo ▶



fidelidade ↻

benefícios 🌸

