

# All Hands - Strategy

🕒 Created	@August 12, 2021 5:02 PM
👤 Created By	👤 Leonardo Melo
👤 Last Edited By	👤 Leonardo Melo
🕒 Last Edited Time	@August 12, 2021 5:49 PM
👥 Stakeholders	
▼ Status	
▼ Type	Apresentação

Texto:

**ATA - take aways: 4/agosto:**

**Situação - Nosso negócio tem as seguintes limitações:**

**Baixos volumes de desembolsos**

**Qualidade média/baixa dos créditos**

**Perda contínua de conhecimento do mercado SaaS, que historicamente conhecemos muito bem;**

**Clientes da base eCom comumente são MEIs**

**Puxado pela limitação de faturamento a MEIs, temos também uma base-alvo muito limitada e que não acompanha a expansão e crescimento do setor**

No início do mês nós identificamos alguns desafios de crescimento e após uma análise do nosso membros do board da companhia

**No cenário atual temos:**

- Baixo volume e queda de qualidade nas concessões de crédito.
- Perda gradativa de espaço no mercado SaaS, nossa especialidade.
- Barreiras para a adesão e-commerce via parceria; Market-fit
- Market-fit não ajustado para e-commerce via parceria, boa parte dessa base é MEI - e hoje não contemplamos esse público.
- Base-alvo de clientes que não acompanha o crescimento do setor. (e-commerce)

---

**Vamos mudar de abordagem, ao invés de focar em adquirir clientes via crédito clean com nossa definição de ICP eCom e SaaS, vamos focar em:**

**(i) empoderar a capacidade funcional e de volume financeiro do nosso business de crédito & underwriting onde enxergamos escalabilidade e demanda, jornada flat DIGITAL e viável do ponto de vista técnico.**

**(ii) voltar a monetizar uma base de clientes & leads histórica SaaS, muito bem entendida e atendida**

**Dado esse cenário vamos mudar a abordagem.**

Ao invés de focar 100% em adquirir clientes na nossa definição de ICP de eCom e SaaS nós iremos:

1. Aumentar a capacidade operacional e volume financeiro do nosso crédito & underwriting para nos orientarmos a **escala** e **demanda**, criando assim uma

jornada 100% digital e viável do ponto de vista técnico.

flat

2. Voltar a monetizar nossa base clientes e Leads de Saas. Que já tiverem um relacionamento com a a55.

---

**Consequentemente 2 frentes de trabalho a priorizar:**

Para isso iremos priorizar duas frentes de trabalho:

**I/ Aprimorar & escalar underwriting**

**Precificar com base em dados - “seleção de empresas diferenciada”**

**Revenue share & split - “garantia e controles diferenciados”, superar a engenharia financeira atual de apenas conciliar boleto**

**Escalar com canal de parceiros B2B2B - “distribuição escalável”, vamos vender a máquina de underwriting, e não “um crédito padrão clean para um nicho”; o nicho é o conjunto do dado, do canal de distribuição e do security package.**

**KPI -> AuM, volume originação, management fee, performance fee**

## 1. Aprimorar e escalar o underwriting

- Precificar com base em dados - selecionando empresas diferenciadas.
- Revenue share & Split - **Garantia e Controles** diferenciados, superar engenharia financeira atual de apenas conciliar boleto.
- Escalar com canal de parceiros B2B2B, vamos vender a **máquina de underwriting** e não apenas um “crédito padrão para um nicho”, o nicho aqui é o **conjunto dos dados, canal de distribuição e security package**.
- Como KPI teremos o **aumento no volume de originação, management fee e performance fee**.

## II/ Crescer no mercado de SaaS

**Share of voice -> “dominar” o mercado de SaaS, sendo presentes em todos os ecossistemas e comunidades relevantes de SaaS no Brasil e México; a partir das relações que já criamos.**

**Repeat business & lifetime value per client -> “monetizar muito as empresas de SaaS ao longo do tempo”.**

## 1. Crescer no mercado Saas

- Share of voice, **dominar** o mercado de SaaS, marcando presença em todos os ecossistemas e comunidades relevantes de SaaS no Brasil e México, a partir das relações que já criamos.
- Repeat Business & lifetime Value per client - **Monetizar as empresas de Saas ao longo do tempo**.