

## Zapay Serviços de Pagamentos S.A

### Relatório da Administração

---

A Zapay Serviços de Pagamentos S.A. (“Zapay” ou “Companhia”) é uma startup de tecnologia que está revolucionando a experiência de pagamentos de débitos para proprietários de veículos.

Fundada no final do ano de 2017, a Zapay é especialista em monitoramento e pagamento de débitos veiculares do Brasil, atuando em uma estrutura multiplataforma, em 26 Estados do país, com o objetivo de facilitar, desburocratizar e ajudar no bolso dos mais de 60 milhões de motoristas no Brasil, no momento do monitoramento e pagamento de seus débitos veiculares. A Companhia atua como uma sub adquirente, funcionando como intermediária direta das adquirentes, o que possibilita e facilita o serviço de pagamento e parcelamento de débitos veiculares.

Em 30 de junho de 2021 a Zapay assinou contrato de investimento no valor de R\$ 5.000.000 (cinco milhões de reais) com a Domo Invest com o objetivo expandir sua penetração no mercado e construir um time de talentos.

A estratégia da Administração da Companhia em 2022, avaliando esse cenário e as necessidades da Companhia e do mercado foi focada em:

- Lançamento do aplicativo Zapay: Canal que possibilitou melhor alcance da marca com usuários de dispositivos móveis, estimulando um aumento de novos usuários e novos clientes. Além disso, o aplicativo permitiu a Zapay criar um ecossistema com maior número de produtos focados na melhoria da retenção e aumento de receita por parte dos usuários;
- Melhorias nos times de negócios e motores de marketing: Inicialmente com a contratação do CMO, Adalberto Da Pieve, former- Groupon/Peixe Urbano e, seguindo, com a estruturação de um time mais robusto e especializado em cada um dos motores de aquisição e conversão: SEM, SEO, CRM e Growth.
- Melhoria dos canais de relacionamento com parceiros, resultando em melhor compartilhamento de informações a respeito do *business* de pagamento e parcelamento de débitos com parceiros, permitindo criação de réguas de comunicação e campanhas *co-branding* com os parceiros que alavancaram a penetração dos produtos Zapay em suas bases.
- Melhoria no Core tecnológico da Companhia, através da criação de *squads* divididos por área de atuação e a reformação de diversos sistemas e serviços que aumentaram a confiabilidade e a eficiência tecnológica. Essas melhorias vieram com a chegada do novo CTO, Rafael Humberto, former *Be Blue*.

Para o exercício de 2023 o objetivo é utilizar da maior penetração e retenção de usuários dentro das plataformas Zapay para prosseguir alavancando os resultados. Além de focar no desenvolvimento de novos produtos que agregam valor para os clientes reduzindo *churn* e, consequentemente aumento as receitas da Zapay.

### Pandemia Covid-19 – Corona vírus

Ao longo de 2020, desenvolvemos ainda mais os nossos canais para facilitar a vida financeira dos proprietários de veículos. O canal Digital da Companhia, focado em vendas B2C, por meio da nossa *sales page*, quase dobrou o seu resultado quando comparado com o ano de 2019. Esse aumento

## **Zapay Serviços de Pagamentos S.A**

### **Relatório da Administração**

---

de faturamento se deu devido a uma maior eficiência do nosso Marketing digital e de uma melhor estruturação do time de Growth atrelado a plataforma online ao longo do ano. O canal Físico foi o mais impactado pela pandemia, pois muitos postos dentro dos DETRANS foram fechados durante vários meses do ano e alguns deles não voltarão mais a operar, como por exemplo, o posto de Aricanduva que tinha uma grande participação no faturamento da Companhia como um todo. Em abril, vimos um declínio do nosso valor transacionado em mais de 80% quando comparado com janeiro de 2020, sendo que em janeiro de 2020 tivemos um decréscimo de mais de 15% quando comparado com dezembro de 2019. Essas perdas foram ocasionadas em sua maior parte pelo fechamento dos nossos postos de atendimento presenciais em decorrência da Pandemia Covid-19. Em contrapartida, a Companhia buscou canais alternativos para retornar o faturamento e com isso voltamos a ter um faturamento crescente, uma dessas alternativas foi o desenvolvimento do canal Corporativo. Esse canal foi responsável por fechar parcerias com grandes corporações do mercado automotivo com o objetivo de trazer mais capilaridade para a nossa solução de consulta e arrecadação de débitos veiculares. No ano de 2020, fechamos grandes parcerias com a Sem Parar, Conect Car e com a Creditas em 2021 e a entrada da Pic Pay em 2022.

Em 2022 a Companhia também buscou desenvolver novas soluções para aumentar a recorrência de uso, novas formas de pagamento, novas tecnologias, investimentos em mídias pagas e nos canais on-line que hoje representa a maioria das nossas transações.