

FUTURO DO VAREJO



Nº 01

FUTURO DO VAREJO É UMA PUBLICAÇÃO INDEPENDENTE DA D3 PAGAMENTOS

CONECTA • COMPLETA • POTENCIALIZA

A REVOLUÇÃO DO COMÉRCIO

O que você precisa saber sobre o futuro das vendas para surfar na Terceira Onda da Riqueza.

E+ OS 3 MAIORES DESAFIOS DOS LOJISTAS
e a tríade perfeita para aquecer as vendas!

www.d3pagamentos.com.br

@d3pagamentos

conecta

Unimos seu potencial à simplicidade na gestão de vendas em meios eletrônicos para seu negócio crescer ainda mais forte.



CARTA DOS CEOS

A TERCEIRA ONDA DA RIQUEZA E O FUTURO DO VAREJO

VIVEMOS em um mundo impulsionado por avanços tecnológicos sem precedentes. O varejo, um dos setores mais dinâmicos da nossa economia, não escapou a essas mudanças, especialmente após os impactos tecnológicos causados pelos anos pandêmicos, que aceleraram as transformações sociais e econômicas. Desde então, a integração entre os universos físico e digital se tornou um pilar fundamental do varejo moderno.

Da mesma forma, a gestão de dados também se tornou um ativo crítico para os varejistas. Ela permite às empresas compreender melhor suas necessidades e desejos, antecipar tendências e ajustar suas estratégias em tempo real. Saber gerenciar esses dados não apenas otimiza as operações, mas também melhora a personalização da experiência do cliente.

Isso significa lançar um olhar mais centrado nas pessoas. A humanização no varejo não é apenas uma tendência, mas uma necessidade urgente. À medida que nos adaptamos à Terceira Onda da Riqueza, compreendemos que o verdadeiro valor está na conexão

emocional entre marcas e consumidores. A compra não é mais feita por impulso, mas, sim, com propósito.

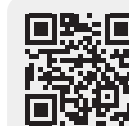
Enquanto a Segunda Onda da Riqueza se estabeleceu na fabricação de produtos e atividades de baixo valor agregado, a Terceira Onda chega exaltando o gerenciamento financeiro, planejamento, marketing e administração, ou seja, atividades mais caras e valorizadas. Como resultado, temos uma mudança profunda na maneira como ganhamos dinheiro.

Mergulhe nesta edição e vamos, juntos, descobrir o que o varejo nos reserva no futuro próximo e como surfar na Terceira Onda da Riqueza para potencializar o sucesso da sua empresa.

João Manoel Almeida

Francisco Ayub

FOUNDER & CEO Francisco Ayub e João Manoel Almeida **OPERAÇÕES** João Pedro Pavoni **NEGÓCIOS** Fernando Vidal
T.I. Décio Moreno **TECH & GROWTH** Jaciel Placidino **JURÍDICO** Gabriela Bergamo **CULTURA E PESSOAS** Quésia Andrade
COMUNICAÇÃO Cris Magnani - **D3 FUTURO DO VAREJO** - **DIRETORA DE REDAÇÃO** Cris Magnani
DIAGRAMAÇÃO Tetrabrand **CONSELHO DE MARKETING** Francisco Ayub, André Brandão, Cris Magnani, Jaciel Placidino
IMAGENS Istockphoto.com **FALE CONOSCO** (15) 9 9861-2777 **TRABALHE CONOSCO** talentos@d3pagamentos.com.br
CANAIS www.d3pagamentos.com.br INSTAGRAM FACEBOOK LINKEDIN/ @d3pagamentos





DESAFIOS DO VAREJO

GESTÃO DE DADOS, DE VENDAS E ATENDIMENTO DE EXCELÊNCIA

Não tem segredo: o sucesso depende da integração eficaz desses três elementos-chave. Ou seja, o grande desafio é treinar equipes, usar a tecnologia com eficiência e alavancar as vendas no mundo phigital.

O VAREJO é feito por pessoas e para pessoas. É por isso que o grande pulo do gato é entender o comportamento do consumidor, o que de fato resolve a dor dele e quais são as principais tendências de consumo. A D3 Pagamentos sabe que não são poucas as dores desse mercado e conhece como ninguém cada um dos desafios. Aqui, compartilhamos os 3 maiores problemas enfrentados no varejo moderno e as principais abordagens para aquecer suas vendas.

PROBLEMA 1: GESTÃO DE DADOS INEFICIENTE

META: Implantação de software integrando todas as pontas do negócio para tomadas de Decisão Certezas e Conscientes através dos dados gerados

Já imaginou não saber quanto seu restaurante consome de batata palito todos os meses? Sem dados precisos e atualizados, empresários podem tomar decisões erradas ou baseadas em achismos. Os resultados podem ser desastrosos e afetar negativamente o estoque, levando à perda de mercadorias e de vendas, além de comprometer o fluxo de caixa. Além disso, a análise de dados é essencial para identificar tendências de mercado e hábitos de consumo, ou seja, as grandes oportunidades de inovação e expansão.

PROBLEMA 2: VENDAS LIMITADAS À LOJA FÍSICA

META: Ampliar a atuação de vendas para os universos Físico e On-line

A falta de um canal de vendas on-line pode resultar em perda de mercado para concorrentes. Ao disponibilizar seus produtos ou serviços on-line, sua marca passa a ser acessível para um público global. No entanto, ao limitar sua atuação ao universo físico, sua marca estará restringindo o alcance geográfico e a oportunidade de expandir o mercado. Os consumidores estão cada vez mais exigentes e comprando pela internet. A falta de presença on-line pode significar desconexão com os hábitos de consumo do cliente.

PROBLEMA 3: COLABORADORES DESPREPARADOS

META: Investir periodicamente em treinamentos em Atendimento de Excelência para cativar o cliente e criar uma experiência com a marca

De que adianta ter o melhor produto se seu atendimento deixa a desejar? Essa conexão com o consumidor é essencial para criar uma base de clientes leais e atrair novos consumidores. Uma experiência ruim ou ineficiente gera avaliações negativas, reclamações e perda de clientes. Por outro lado, clientes satisfeitos tendem a voltar e gastar mais. Simples assim. Um atendimento que não esteja alinhado com o propósito da marca criará uma ruptura no relacionamento com o cliente, resultando em uma alta taxa de rotatividade e prejudicando a lucratividade.

Ao combinar esses três elementos (Atendimento, Dados e Vendas), o lojista estará mais perto de alcançar sua grande missão 3E: Emocionar, Encantar e Engajar seus clientes. É isso que vai diferenciar uma marca da concorrência, uma vez que os preços aplicados pelo mercado estão cada vez mais similares. Em outras palavras, se a fidelidade não é um padrão de comportamento do público jovem, é preciso fazer com que eles se identifiquem com a proposta da marca e se engajem. E, claro, ninguém melhor do que quem entende das suas dores para oferecer uma experiência sem atrito, dinâmica e fluída. ●

TECNOLOGIA

HARDWARE + SOFTWARE + PAYMENTS = A TRÍADE PERFEITA PARA O VAREJO

A D3 traduziu mais de uma década de experiência com o varejo em uma solução tecnológica inovadora que embarca todos os produtos e serviços. Muito mais do que ter as melhores taxas e condições de pagamento, com a implantação da tríade Hardware + Software + Payments sua empresa estará pronta para alcançar o próximo nível.

✓ O QUE FAZEMOS POR VOCÊ

- Softwares para gestão de ponta a ponta;
- Equipamentos modernos com alta tecnologia;
- Integração dos mundos físico e digital;
- Negociação com um único fornecedor;
- Suporte e atendimento rápidos e humanizados;
- Visão empreendedora para contribuir nas decisões.

✓ COMO ISSO IMPACTA NO SEU NEGÓCIO

- Menor tempo de fila para maior fluxo de clientes;
- Dados em tempo real para decisões estratégicas;
- Experiência omnichannel;
- Aumento de vendas e receitas;
- Otimização de custos;
- Alta escalabilidade;
- Maior alcance e presença no mercado.



1. EQUIPAMENTOS SOFISTICADOS

São 26 modelos de PDVs, Totens, mini Totens, SmartPOS, Notebooks: dispositivos de última geração, fáceis de usar e com as melhores soluções em meios de pagamento e automação comercial para acelerar a transformação digital do seu negócio.

2. SOFTWARES INTELIGENTES

Já imaginou controlar as vendas dos mundos físico e on-line no mesmo painel e em tempo real, de qualquer dispositivo? A D3 faz isso por você! Nosso sistema é simples de utilizar e trará mais velocidade no atendimento ao cliente, controle de vendas e gestão da sua empresa.

3. PAGAMENTOS PERSONALIZADOS

Taxas personalizadas conforme a sua necessidade e planos de recebimentos flexíveis. Uma equipe rápida e ágil, sempre disponível para te atender, que traz no DNA a busca constante pelas melhores soluções para sua empresa vender mais.



D3-Mini Totem
O autoatendimento compacto para suas vendas

D3-P Desempenho e versatilidade na hora de receber

D3-Totem
Nosso equipamento de autoatendimento reduz o tempo de fila e aumenta a eficiência do seu negócio

D3-PDV
Desenvolvido especialmente para o varejo

D3-KDS
Ideal para acompanhar pedidos

D3-Max Tablet profissional, com encaixe manual para atender à mesa

D3-Book
Notebook rápido e com bateria que dura 2x mais

www.d3pagamentos.com.br

@d3pagamentos

Afinal, por que ter
soluções isoladas para
seu negócio se você pode

ter tudo em um só lugar?



HARDWARE

SOFTWARE

PAYMENTS

Integração completa em um único local para atender às suas demandas tanto no mundo físico quanto no digital. Otimização do tempo, tornando sua empresa mais produtiva, organizada e pronta para impulsionar suas vendas.



10

MOTIVOS PARA IMPLANTAR NOSSA SOLUÇÃO

Nossa tríade *all in one* **HARDWARE + SOFTWARE + PAYMENTS** de gestão de vendas e pagamentos simplifica e otimiza a gestão do seu negócio, proporcionando uma experiência integrada e eficiente.

- 1 PONTO DE VENDA (POS):** Sistema intuitivo para processar vendas em lojas físicas ou on-line.
- 2 GESTÃO DE ESTOQUE:** Atualização em tempo real do inventário com cada venda para evitar falta, excesso ou perda de produtos.
- 3 SISTEMA INTEGRADO:** Várias opções de pagamento, como cartões de crédito, débito e pagamento digital.
- 4 FERRAMENTAS ANALÍTICAS:** Relatórios e análises em tempo real para avaliar o desempenho das vendas, identificar tendências e tomar decisões conscientes.
- 5 GESTÃO DE CLIENTES:** CRM integrado para acompanhar o histórico de compras e preferências dos clientes e personalizar o atendimento.
- 6 FERRAMENTAS DE MARKETING:** Permite criar campanhas promocionais, descontos e programas de fidelidade diretamente da plataforma.
- 7 GESTÃO FINANCEIRA:** Acompanhamento de todas as suas vendas, em todos os canais, em tempo real, proporcionando uma visão clara do seu resultado.
- 8 SEGURANÇA AVANÇADA:** Medidas de segurança robustas para proteger dados sensíveis e garantir conformidade com regulamentações.
- 9 ACESSO MÓVEL E REMOTO:** Acesso à plataforma de qualquer lugar, proporcionando flexibilidade para proprietários e equipe de gestão.
- 10 INTEGRAÇÃO CONTÁBIL:** Facilita a integração com software contábil para garantir conformidade e precisão nos registros financeiros.



A CONTRIBUIÇÃO DA D3 COM O VAREJO

Mais de uma década ajudando empresários e empreendedores a impulsionar as vendas e aquecer o mercado de consumo.

+ EXPERTISE

Uma trajetória de empreendedorismo é marcada por muitas conquistas, parcerias sólidas e resultados concretos. E, **há 14 anos, nossa expertise é alavancar o potencial da sua empresa.**

+ RESULTADO

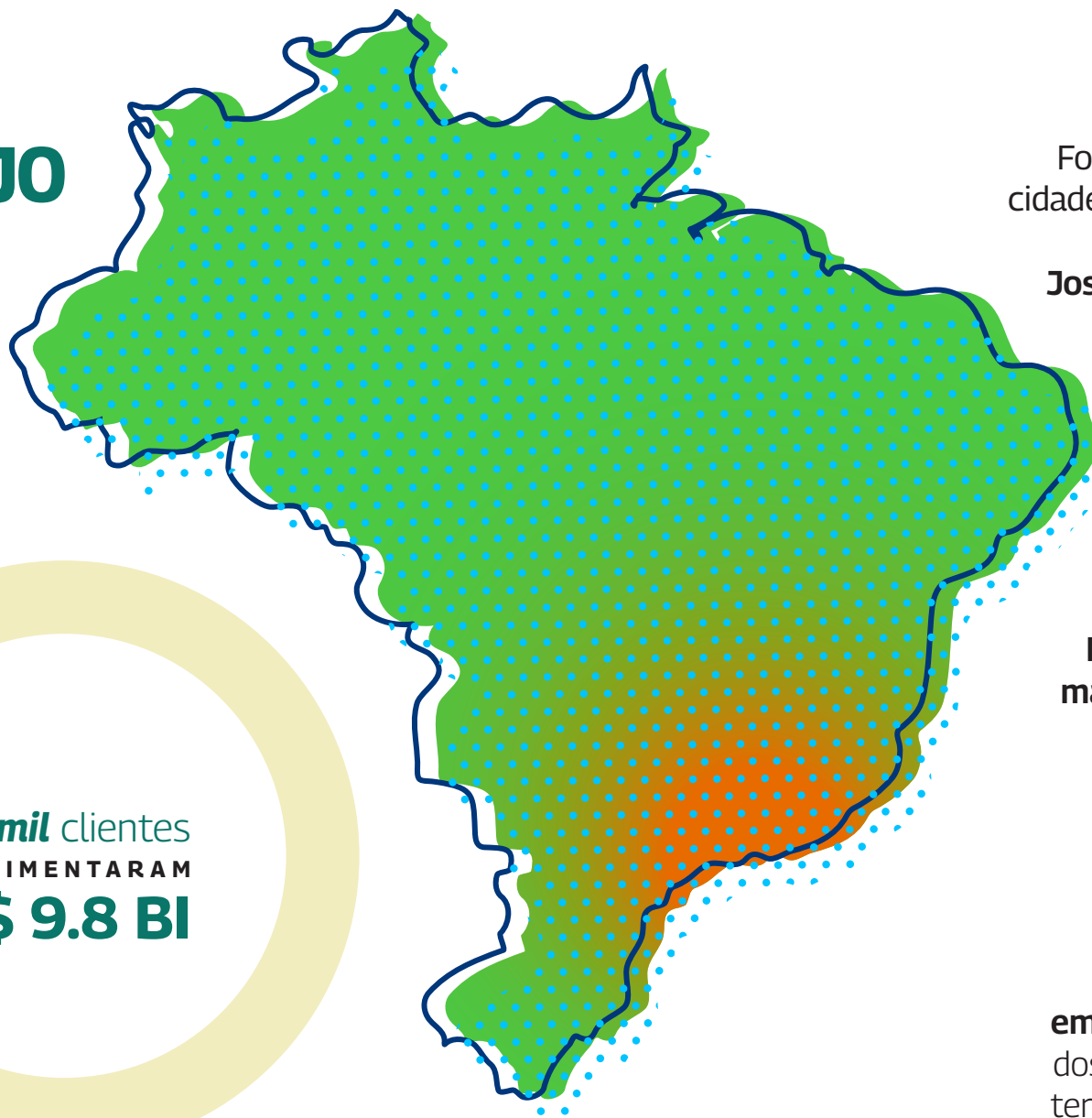
A D3 está focada em trazer soluções inteligentes para sua empresa. Ao longo da nossa jornada, mais de **33 mil clientes já movimentaram 9.8 bilhões de reais no mercado.** O futuro é próspero e seu sucesso é só o começo.

+ PRESENÇA

A tríade perfeita de soluções está presente em cada canto do território nacional. São quase **600 municípios em 26 estados brasileiros contando com nossa parceria.** A D3 encurta distâncias e te conecta ao sucesso.



+ de
33 mil clientes
MOVIMENTARAM
R\$ 9.8 BI



Forte atuação nas cidades de **Sorocaba, Campinas, São José do Rio Preto, Ribeirão Preto, Rio de Janeiro e Curitiba**



Mais de **45 mil** máquinas ativas no mercado



Participação em mais de **10%** dos municípios do território nacional

ATITUDES ESG COM ESPÍRITO GPTW

Essa é a força que representa nosso time e simboliza nossa cultura, a relevância dos nossos valores e o quanto priorizamos as pessoas em tudo o que fazemos.

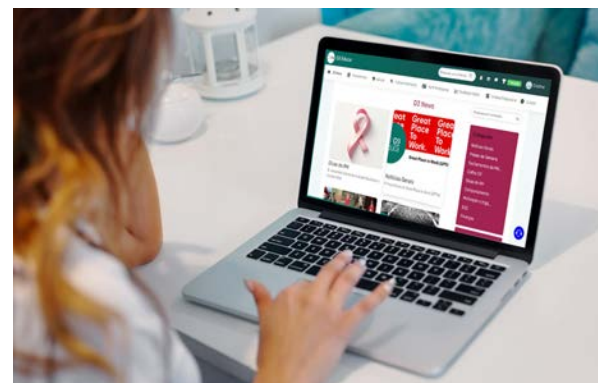
NOSSO compromisso com atitudes ESG e nosso espírito GPTW não são apenas uma missão interna, mas também uma forma de impactar positivamente a sociedade. Buscamos criar um exemplo, inspirando outras empresas a seguir nosso caminho e a reconhecer que, ao priorizar as pessoas e o planeta, todos podem prosperar.

Em nossa jornada empresarial, adotamos um compromisso firme com as práticas ESG (Meio Ambiente, Social e Governança). Isso significa que nossas ações vão além dos resultados financeiros; buscamos equilibrar os impactos ambientais, as relações so-

ciais e as práticas de governança sólida. Priorizamos a sustentabilidade em tudo o que fazemos, contribuindo para um futuro mais verde e socialmente responsável.

A sigla GPTW representa o espírito "Great Place to Work", um lembrete constante de que, para nós, as pessoas são o coração da nossa cultura. Valorizamos cada colaborador, reconhecendo que seu bem-estar e felicidade são essenciais para o sucesso de nossa empresa. Promovemos um ambiente inclusivo, de igualdade e diversidade, onde todos têm voz e oportunidades para crescer e se desenvolver.

É assim que nosso time enxerga a D3, um Great Place to Work, selo recebido recentemente com muito orgulho e que mostra que estamos no caminho certo! Pessoas. Excelência. Inovação. É isso que nos move. ●



COMO A D3 ATUA NO ESG

AMBIENTAL:

- Adoção do uso apenas de lâmpadas tipo LED;
- Separação do lixo orgânico do reciclável para descarte consciente;
- Controle de consumo de papel e energia com metas e desafios de redução de consumos futuros;
- Construção da D3 Business Store sob os preceitos do ESG.

GOVERNANÇA:

- Políticas e normas internas, bem como códigos de ética e de conduta internos disponibilizados de forma clara e transparente através da plataforma D3 Educa;
- Canal de denúncia para garantir o bem-estar dos colaboradores;
- Respeito aos direitos do consumidor, fornecedores e investidores.

SOCIAL:

- Implantação da D3 Educa, uma plataforma de educação, desenvolvimento e informação para nossos colaboradores;
- Ações internas de entrosamento e engajamento visando a integração dos colaboradores; pausas semanais para ginástica laboral e uma diversidade de frutas frescas, máquina de café, capuccino e chocolate quente à disposição dos colaboradores todos os dias;
- Cafés da manhã quinzenais com convidados especiais para promover a troca de experiências e fortalecer a cultura D3.

D3 BUSINESS STORE

UM ESPAÇO DE INTEGRAÇÃO COM O FUTURO DO SEU NEGÓCIO

Assim é a D3 Business Store, um espaço conceito para negócios e oportunidades recém-inaugurado pela D3.

OFERECER uma solução completa aos nossos clientes é apenas uma das ferramentas que disponibilizamos para multiplicar abundância entre empresários e empreendedores, gerando novas oportunidades de negócio e movimentando o mercado de consumo.

Na verdade, oferecemos uma EXPERIÊNCIA COMPLETA de interação e operação de gestão em vendas e pagamentos em meios eletrônicos através da D3 Business Store, a primeira loja conceito criada para impactar grandes mudanças na gestão de ponta a ponta de nossos parceiros. ●



D3 BUSINESS STORE

O QUE VOCÊ IRÁ ENCONTRAR NA D3 BUSINESS STORE

- Show room de soluções inteligentes;
- Experiência completa da tríade;
- Atendimento personalizado;
- Treinamentos;
- Consultoria;
- Trocas de experiências;
- Networking;
- Espaço de negócios.





A D3 BUSINESS STORE traz um novo conceito ao mercado ao unir um espaço de negócios e oportunidades com um show room de soluções inteligentes em gestão de vendas em meios eletrônicos.

ESPÍRITO INOVADOR: TRANSFORMANDO CONHECIMENTO EM AÇÃO



JÁ NASCEMOS com o DNA de quem pensa grande. Viemos programados com um chamado interior para criar nossa própria realidade. Não aceitamos as coisas como elas são e temos talento para perceber oportunidades e agir muito rápido.

Acertamos, nos adaptamos, erramos, aprendemos com nossos erros e recomeçamos. Desistir nunca é uma opção. Estar na zona de conforto nos causa inquietação. Não existe um só dia em que deixamos de aprender, ensinar e criar novos horizontes.

Somos obcecados por descobrir soluções inovadoras e nossa vocação é provocar grandes mudanças, desafiar o status quo. A inovação não vem do consenso. A inovação vem do questionamento e da crença de que sempre podemos fazer melhor.

Temos uma visão ousada, vislumbramos o todo sem descuidar dos detalhes. Nossas ações são pautadas nos impactos positivos que terão nas pessoas e na natureza. Queremos deixar uma marca duradoura no mundo, grandiosa, que transforme ideias inteligentes em resultados dignos de causar orgulho às próximas gerações.

Nosso espírito empreendedor transcende o óbvio. Acreditamos na reflexão e na aplicação do improvável. Mantemos nossa energia em constante movimento para gerar abundância e prosperidade. Mais do que isso, acreditamos na prosperidade como es-

tilo de vida. Entendemos o conhecimento como o combustível que nos faz evoluir em alta velocidade para alcançar metas audaciosas, que impulsiona a inovação, a adaptabilidade e, o mais importante, a capacidade de transformar o conhecimento em resultados práticos e positivos no dia a dia das empresas.

Assim é nossa abordagem. Acreditamos que o aprendizado contínuo é a chave para a inovação e a adaptação aos desafios. Ou seja, a educação empreendedora vai além da mera aquisição de conhecimento teórico. Ela visa desenvolver o pensamento crítico, a resolução de problemas, criatividade e liderança. Incentivamos nossos colaboradores a explorarem seu potencial, a assumirem riscos calculados e a abraçarem a mentalidade empreendedora em tudo o que fazem. Acreditamos que essas habilidades não apenas beneficiam individualmente nossos colaboradores, mas também impulsionam nossa empresa como um todo. ●

"A educação empreendedora não é apenas um exercício intelectual; é uma ferramenta prática que se traduz em resultados tangíveis e positivos. Ao capacitar nossos colaboradores com conhecimento e habilidades empreendedoras, eles se tornam mais eficazes na identificação de oportunidades de negócios, na resolução de desafios e na condução de melhorias. Isso não apenas impulsiona o crescimento de nossa empresa e dos nossos parceiros, mas também contribui para a realização pessoal de nossa equipe"

Francisco Ayub.

D3 - Founder & CEO



SETE3 CAPITAL

PARCERIAS ESTRATÉGICAS

A atuação da D3 vai além da tríade de soluções em vendas e pagamentos em meios eletrônicos. Negócios reais acontecem com parceiros estratégicos, como a Sevensete, juntas inspirando uma nova geração de empresários e empreendedores a concretizar seus sonhos através da Sete3 Capital.

O DNA de quem pensa grande é ousado e compatível com aqueles que buscam novas oportunidades e desafios. Acreditamos que mais importante do que o caminho em si é COM QUEM você vai segui-lo. Daí a escolha de Roberto Pina, Founder & CEO da Sevensete, como parceiro estratégico de uma nova jornada de crescimento, desenvolvimento e inovação contínua.

Pina é um dos responsáveis pela transformação do setor de pagamentos no Brasil. Participou da criação da Visanet, adquirente Visa que, mais tarde, passou a se chamar Cielo. Figura importante no cenário de meios de pagamento, Pina foi CFO da Alelo, pio-

neira ao substituir vouchers em papel por cartões com chip. Em 2018 fundou a Sevensete, uma boutique de negócios com escritórios no Brasil e em Portugal, que ajuda empresários e empreendedores na idealização e desenvolvimento dos seus negócios. Especializada em consultoria corporativa e criação de negócios inovadores com resultados impactantes e impulsionados por um propósito significativo, a Sevensete, em parceria com a D3, promove uma seleção criteriosa de talentos e já ajudou mais de 30 startups a construir, transformar e consolidar ideias em negócios com resultado.

Essa união de expertises com uma abordagem estruturada deu origem à Sete3 Capital. "Não só lançamos startups de sucesso, mas moldamos um ecossistema empresarial dinâmico, esculpindo o futuro dos negócios e inspirando uma nova geração de empreendedores", explica Roberto Pina. ●

O QUE A SETE3 CAPITAL FAZ PELA SUA EMPRESA:

INOVAÇÃO

Venture Builder:

- ACELERAÇÃO
- BRANDING & MARKETING
- INVESTIMENTO E CAPTAÇÃO DE RECURSOS
- PARCEIROS DE INOVAÇÃO

Corporate Venture Builder:

- NOVOS NEGÓCIOS
- OPEN INNOVATION

Educação e Convivência

- VILA TECH ITU (Polo de Inovação em Itu)
- EVOLUTION 7 (Plataforma de Educação Empreendedora)

CONSULTORIA

Consultoria:

- ASSESSORIA DE M&A
- ASSESSORIA FINANCEIRA
- ESTRATÉGIA DE NEGÓCIOS
- MAXIMIZAÇÃO DE RESULTADOS
- GOVERNANÇA CORPORATIVA
- HIGH FINANCE
- CERTIFICAÇÃO ESG+T
- RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Produtos:

- CONTABILIDADE PREMIUM
- SERVIÇOS FINANCEIROS
- PLATAFORMA DE INVESTIMENTO
- PAYMENTS
- PLATAFORMA DE ATENDIMENTO OMNICHANNEL UX
- PLATAFORMA DE BENEFÍCIOS
- ANÁLISE DE DADOS
- EFICIÊNCIA TRIBUTÁRIA

EMPRESAS PARCEIRAS E ACELERADAS:



www.d3pagamentos.com.br

@d3pagamentos

completa



Facilitamos seu acesso a soluções de pagamento que potencializam seu negócio, permitindo que você invista no que realmente importa.

