PLATOS

B2B ENSINO SUPERIOR • PAULO DE TARSO

DISCLAIMER

O material que se segue é uma apresentação de informações gerais da Companhia. Tratam-se de informações resumidas sem intenção de serem completas, que não devem ser consideradas por investidores potenciais como recomendação. Esta apresentação é estritamente confidencial e não pode ser divulgada a nenhuma outra pessoa. Não fazemos nenhuma declaração nem damos nenhuma garantia quanto à correção, adequação ou abrangência das informações aqui apresentadas, que não devem ser usadas como base para decisões de investimento.

Esta apresentação contém declarações e informações prospectivas nos termos da Cláusula 27A da Securities Act of 1933 e Cláusula 21E do Securities Exchange Act of 1934. Tais declarações e informações prospectivas são unicamente previsões e não garantias do desempenho futuro. Advertimos os investidores de que as referidas declarações e informações prospectivas estão e estarão, conforme o caso, sujeitas a riscos, incertezas e fatores relativos às operações e aos ambientes de negócios da Companhia e suas controladas, em virtude dos quais os resultados reais de tais sociedades podem diferir de maneira relevante de resultados futuros expressos ou implícitos nas declarações e informações prospectivas.

Embora a Companhia acredite que as expectativas e premissas contidas nas declarações e informações prospectivas sejam razoáveis e baseadas em dados atualmente disponíveis à sua administração, a Companhia não pode garantir resultados ou acontecimentos futuros. A Companhia isenta-se expressamente do dever de atualizar qualquer uma das declarações e informações prospectivas.

Esta apresentação não constitui oferta, convite ou solicitação de oferta de subscrição ou compra de quaisquer valores mobiliários. Esta apresentação e seu conteúdo não constituem a base de um contrato ou compromisso de qualquer espécie.

NOVAMENTE PERCEBEMOS GRANDES VETORES QUE SERÃO FUNDAMENTAIS PARA A GERAÇÃO DE VALOR

2010 — AQUISIÇÃO IUNI

2011 — AQUISIÇÃO UNOPAR

2014 — AQUISIÇÃO ANHANGUERA

2018/2019 — AQUISIÇÃO SOMOS EDUCAÇÃO

NOVOS MODELOS DE NEGÓCIO B2B

B2C – Educação Básica
B2B – Ensino Superior
B2B – Educação Básica

FOCO EM EFICIÊNCIA E QUALIDADE + DIGITALIZAÇÃO DO ENSINO + ESCALA COMO ALAVANCA DE VALOR

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

\+ FOCO NA EDUCAÇÃO BÁSICA E NOS MERCADOS B2B

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL MOTIVOU A ESTRUTURAÇÃO DO PROJETO DISCOVERY, QUE JÁ SE PROVOU BEM SUCEDIDO, NOS POSICIONANDO PARA UM NOVO MERCADO

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

PROJETO DISCOVERY

- Segregação e autonomia dos times
- Novo posicionamento do Lato Sensu Kroton
- Nova plataforma, dedicada ao produto

RESULTADOS

- Aumento de ~40% na captação de alunos
- Crescimento de ~30% em receita e EBITDA
- Melhor avaliação dos usuários (NPS)

OPERAÇÃO COMO PLATAFORMA INTERNA (197 IES)

TENDÊNCIAS EM EAD

- Modalidade ganhando representatividade no Brasil
- Graduação EAD representará maior parcela de ingressos
- Aumento da base de alunos (graduação e pós-graduação)

B2BES

MERCADO POTENCIAL

- Novas fontes de receita para as IES clientes
- Market size de ~34bi
- Potencial GMV de ~330bi

+ 68M alunos com Ensino Médio

+ 23M alunos com Ensino Superior

+ 2.000 Instituições sem credenciamento EAD

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL MOTIVOU A ESTRUTURAÇÃO DO PROJETO DISCOVERY, QUE JÁ SE PROVOU BEM SUCEDIDO, NOS POSICIONANDO PARA UM NOVO MERCADO

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

PROJETO DISCOVERY

Segregação e autonomia dos times

Novo posicionamento do Lato Sensu Kroton

Nova plataforma, dedicada ao produto

RESULTADOS

Aumento de ~40% na captação de alunos

Crescimento de ~30% em receita e EBITDA

Melhor avaliação dos usuários (NPS)

OPERAÇÃO COMO PLATAFORMA INTERNA (197 IES)

TENDÊNCIAS EM EAD

Modalidade ganhando representatividade no Brasil

Graduação EAD representará maior parcela de ingressos

Aumento da base de alunos (graduação e pós-graduação)

B2BES MERCADO POTENCIAL

Novas fontes de receita para as IES clientes

Market size de ~34bi

Potencial GMV de ~330bi

+ 68M alunos com Ensino Médio

+ 23M alunos com Ensino Superior

+ 2.000 Instituições sem credenciamento EAD

MODALIDADE EAD GANHANDO MAIOR REPRESENTATIVIDADE, TANTO EM GRADUAÇÃO QUANTO EM PÓS-GRADUAÇÃO



TENDÊNCIAS EM EAD

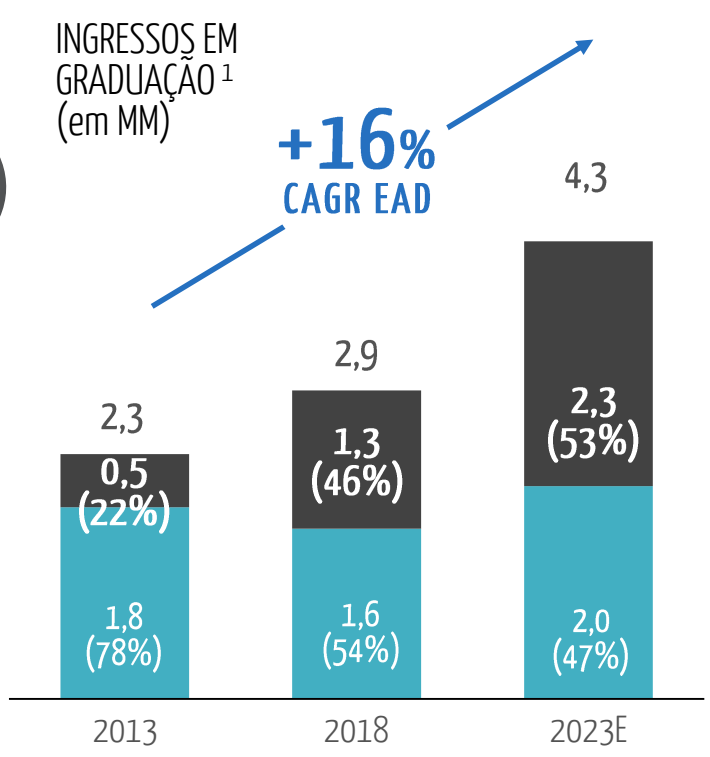
Modalidade ganhando representatividade no Brasil

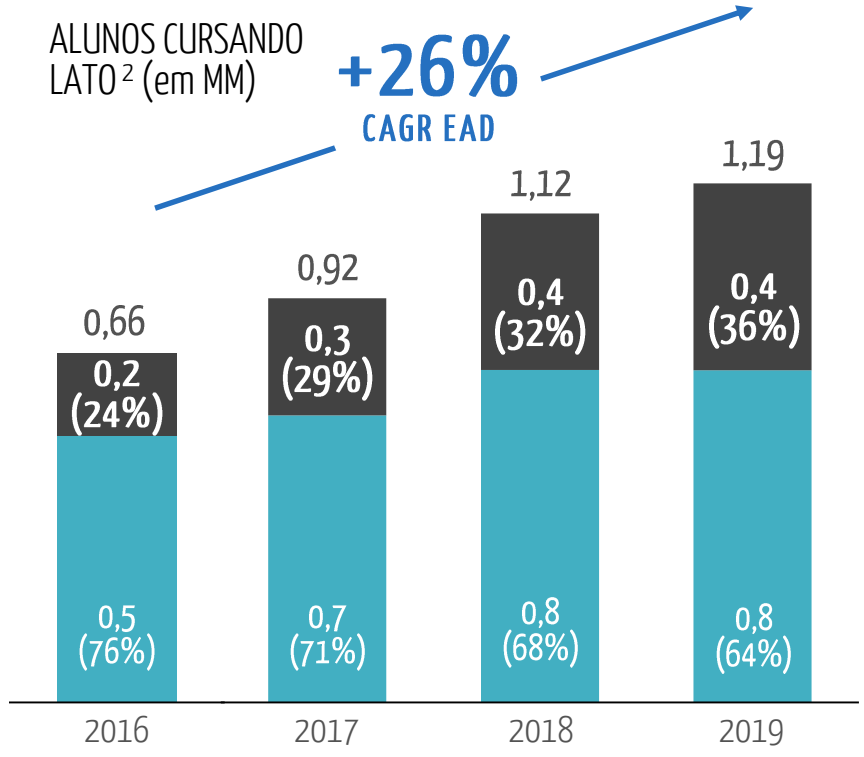
Graduação EAD representará maior parcela de ingressos

Aumento da base de alunos (graduação e pós-graduação)

CRESCIMENTO DA MODALIDADE EAD

GRADUAÇÃO E PÓS-GRADUAÇÃO





EAD Presencial

1: Estudo da ABMES maio/18 e Censo INEP 2013/18; 2: PNAD Contínua IBGE

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL MOTIVOU A ESTRUTURAÇÃO DO PROJETO DISCOVERY, QUE JÁ SE PROVOU BEM SUCEDIDO, NOS POSICIONANDO PARA UM NOVO MERCADO

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

PROJETO DISCOVERY

- Segregação e autonomia dos times
- Novo posicionamento do Lato Sensu Kroton
- Nova plataforma, dedicada ao produto

RESULTADOS

- Aumento de ~40% na captação de alunos
- Crescimento de ~30% em receita e EBITDA
- Melhor avaliação dos usuários (NPS)

OPERAÇÃO COMO PLATAFORMA INTERNA (197 IES)

TENDÊNCIAS EM EAD

- Modalidade ganhando representatividade no Brasil
- Graduação EAD representará maior parcela de ingressos
- Aumento da base de alunos (graduação e pós-graduação)

B2BES

MERCADO POTENCIAL

- Novas fontes de receita para as IES clientes
- Market size de ~34bi
- Potencial GMV de ~330bi

+ 68M alunos com Ensino Médio

+ 23M alunos com Ensino Superior

+ 2.000 Instituições sem credenciamento EAD

ESTIMATIVAS INTERNAS APONTAM PARA UM TAM DE ~R$ 330 BILHÕES, CONSIDERANDO TODA A POPULAÇÃO COM ENSINO MÉDIO E GRADUAÇÃO



B2BES

MERCADO POTENCIAL

Novas fontes de receita para as IES clientes

- Market size de ~34bi
- Potencial GMV de ~330bi

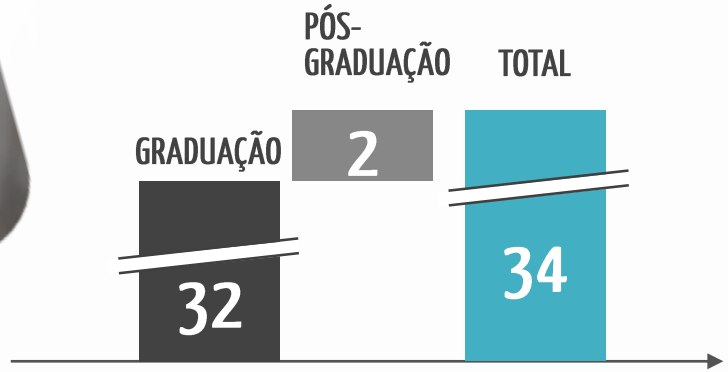
+ 68M alunos com Ensino Médio

+ 23M alunos com Ensino Superior

+ 2.000 Instituições sem credenciamento EAD

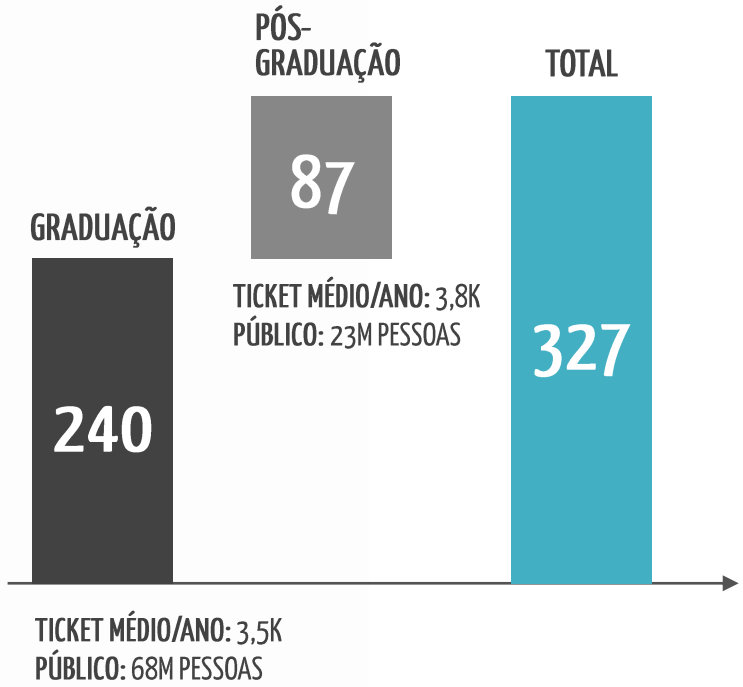
MARKET SIZE

EM R$ BI



MERCADO POTENCIAL

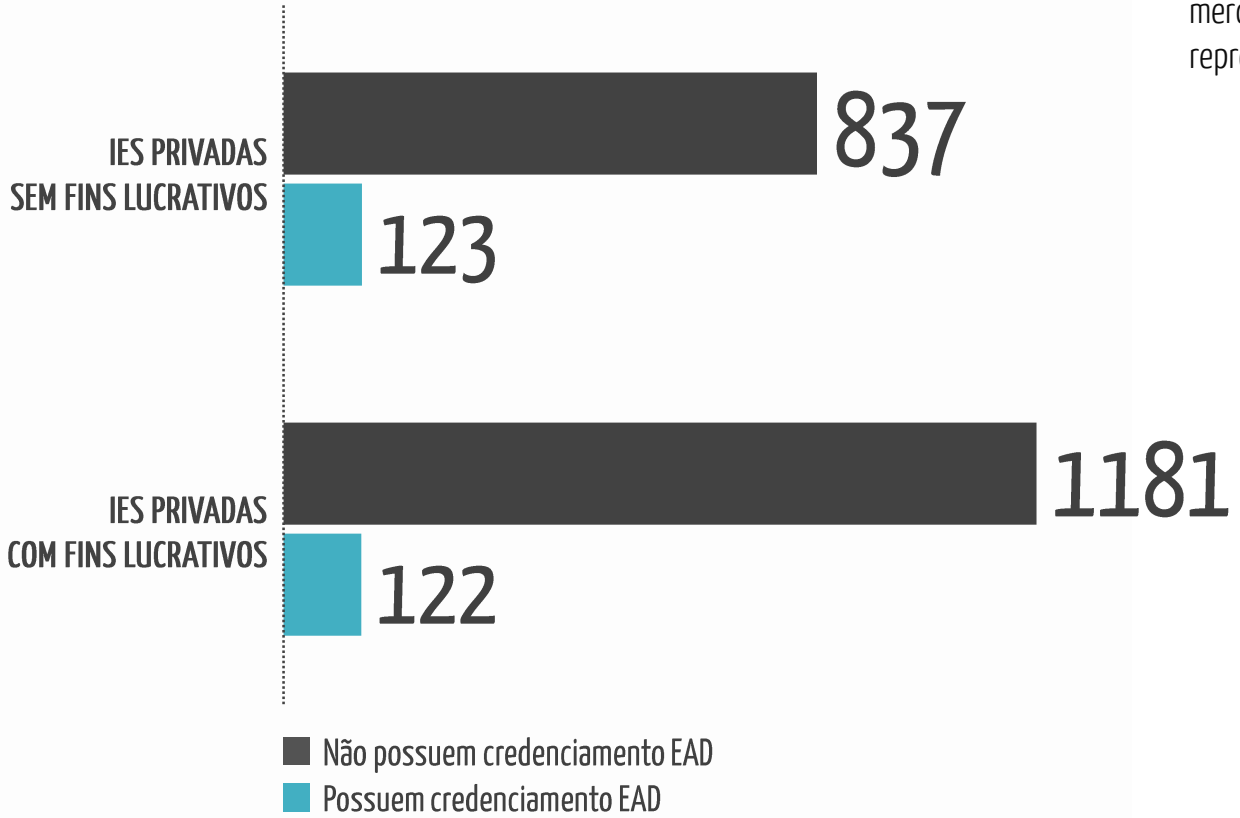
EM R$ BI



NO BRASIL, HÁ +2.000 IES SEM CREDENCIAMENTO EAD, QUE PODERIAM MELHOR EXPLORAR O POTENCIAL DESTA MODALIDADE EM SUAS RESPECTIVAS REGIÕES



DISTRIBUIÇÃO DAS IES PRIVADAS COM E SEM CREDENCIAMENTO



POTENCIAL REGIONAL

Instituições locais possuem maior *brand awareness* - tanto com alunos quanto no mercado de trabalho - porém menor representatividade no EAD

Fonte: Censo do Ensino Superior 2018 - INEP



EDSERV PLATFORM

O MERCADO B2B ES É COMPOSTO POR 4 GRANDES SEGMENTOS E NO MUNDO REPRESENTA ~ US$ 3 bi, EM SUA MAIOR PARTE CONCENTRADO NOS EUA

SEGMENTOS DE OPMs E EXEMPLOS

GENERALISTA

2U, Academic Partnerships, Adtalem Global Education, Elsmere Education, HotChalk, everspring, helix education, Noodle Partners, Emerge Education, Pearson, Synergis Education, ChinaEdu 弘成教育, Wiley, Blackboard, Collegis Education, Lumerit Education, BlackBeltHelp

ESPECIALISTA

Apollidon Learning, straighterline, capdm, Meteor Learning – Developing Tomorrow's Leading Lights, UNICAF, Emeritus

MOOC

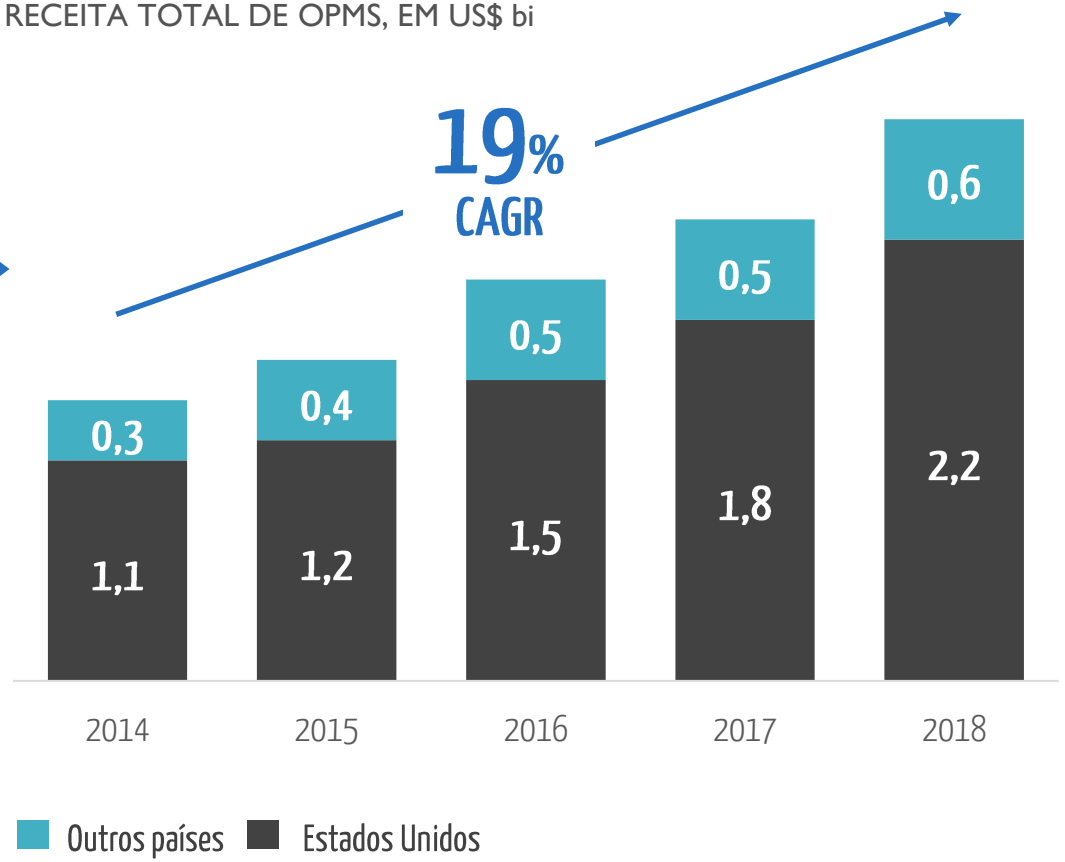
coursera, edX, Future Learn, UDACITY, openlearning

UNIVERSIDADES

bridgepoint education, College Consortium, Laureate International Universities, Excelsior College, Kaplan, ILUMNO, GCE, Orbis Education

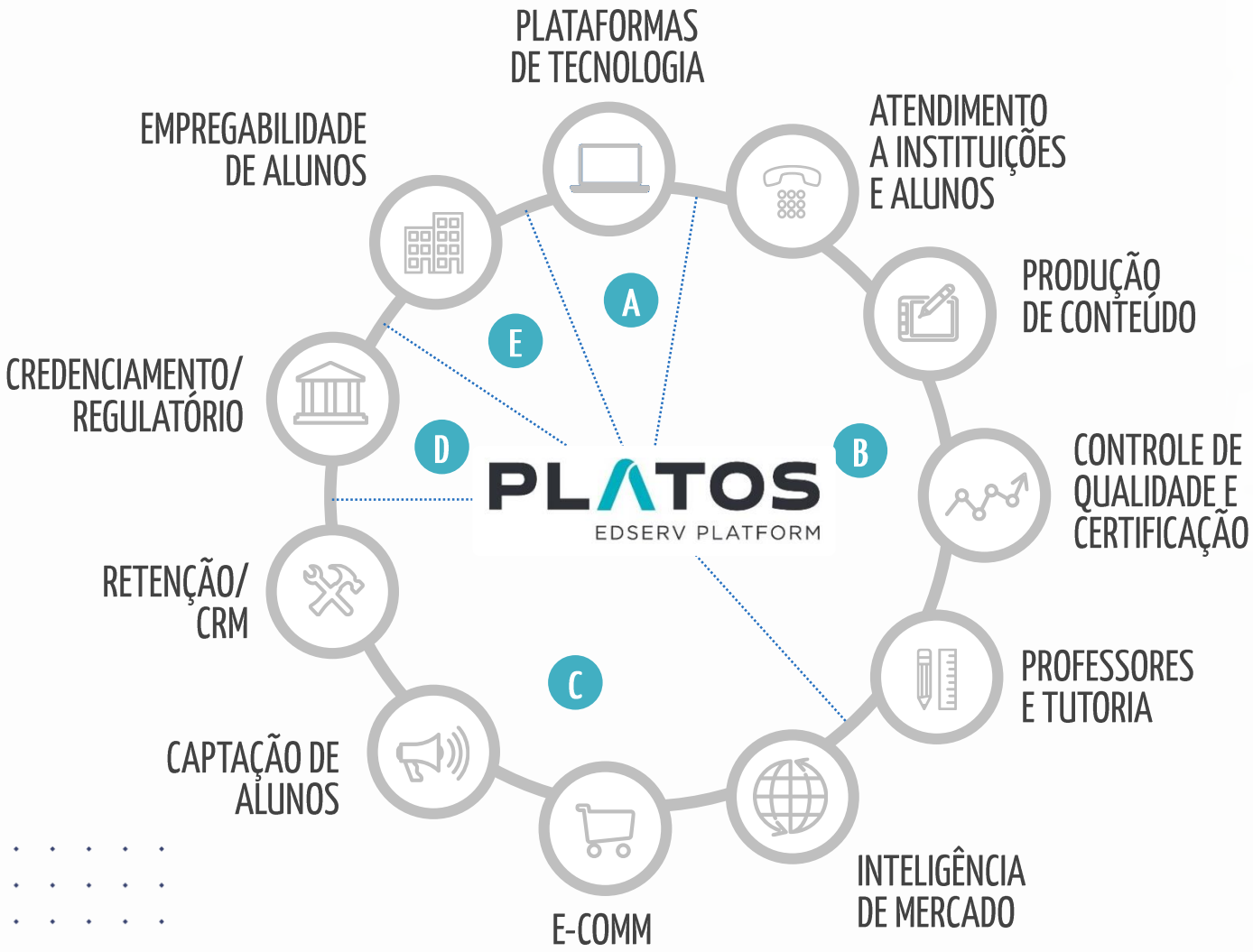
CRESCIMENTO DO MERCADO

RECEITA TOTAL DE OPMS, EM US$ bi



Fonte: HolonIQ, Anatomy of an OPM; MOOC: Massive Open Online Courses

NOSSA PLATAFORMA IMPACTA TODAS AS ETAPAS DO CICLO ACADÊMICO DE UM ALUNO, ESTANDO APTA TANTO PARA PÓS-GRADUAÇÃO QUANTO GRADUAÇÃO





NOSSA PLATAFORMA IMPACTA TODAS AS ETAPAS DO CICLO ACADÊMICO DE UM ALUNO, ESTANDO APTA TANTO PARA PÓS-GRADUAÇÃO QUANTO GRADUAÇÃO





NOSSA PLATAFORMA IMPACTA TODAS AS ETAPAS DO CICLO ACADÊMICO DE UM ALUNO, ESTANDO APTA TANTO PARA PÓS-GRADUAÇÃO QUANTO GRADUAÇÃO





GRADUAÇÃO

Atendemos ao mercado de graduação com os produtos SSA e ENADE

~40 IES TERCEIRAS

~20K ALUNOS

através da marca

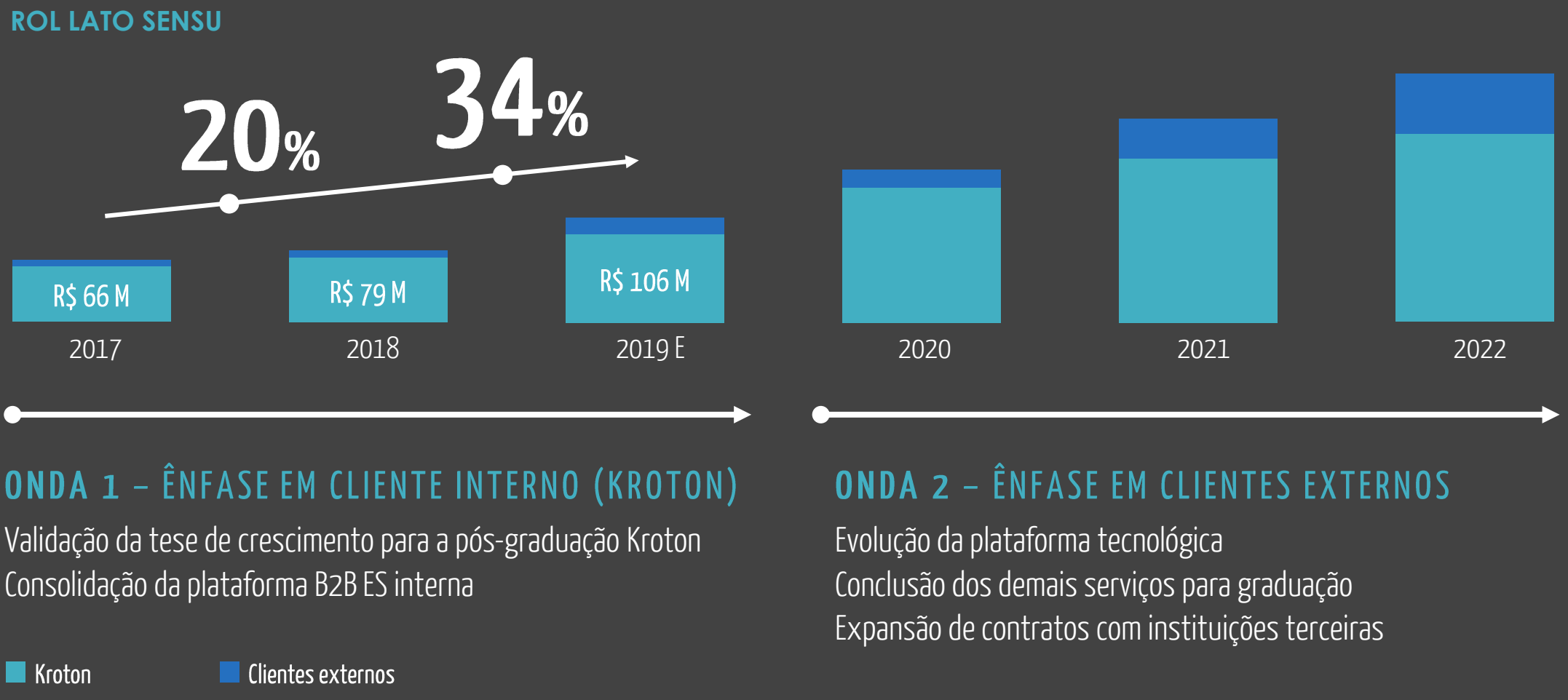
saraiva EDUCAÇÃO

Foco em produção de conteúdo

Impacto também em serviços de atendimento às IES, aos alunos e às demandas regulatórias

SSA: Saraiva Solução de Aprendizagem

CRESCIMENTO HISTÓRICO ACELERADO, QUE SERÁ ALAVANCADO POR NOVOS CLIENTES EXTERNOS A PARTIR DE 2020



ONDA 1 – ÊNFASE EM CLIENTE INTERNO (KROTON)

Validação da tese de crescimento para a pós-graduação Kroton
Consolidação da plataforma B2B ES interna

ONDA 2 – ÊNFASE EM CLIENTES EXTERNOS

Evolução da plataforma tecnológica
Conclusão dos demais serviços para graduação
Expansão de contratos com instituições terceiras



JUNTANDO AS PEÇAS

EM UM MERCADO DE TRABALHO EM CONSTANTE EVOLUÇÃO, O ES **IMPULSIONA O SUCESSO** PROFISSIONAL DOS ALUNOS

SEGMENTO DE ES SE TRANSFORMANDO, COM **ELEVADO CRESCIMENTO** EM **EAD**

POTENCIAL DE GERAÇÃO DE **NOVAS FONTES DE RECEITA** ÀS IES PARCEIRAS DA PLATOS

TRACK RECORD COMPROVADO ATENDENDO A ~200 IES, SOMADO AO ENDOSSO DE **QUALIDADE EM CONTEÚDO** VIA SARAIVA EDUCAÇÃO

ONE-STOP-PARTNER EM ES: OFERTA DE SERVIÇOS ATRAVÉS DE NOVA PLATAFORMA E MODELO DE NEGÓCIOS *POWERED BY TECHNOLOGY*


PLATOS