

Investor Day

intelbras

intelbras

Henrique Fernandez

CEO Intelbras

intelbras

O que fizemos
em 2025?



01

**ROIC como
norte**

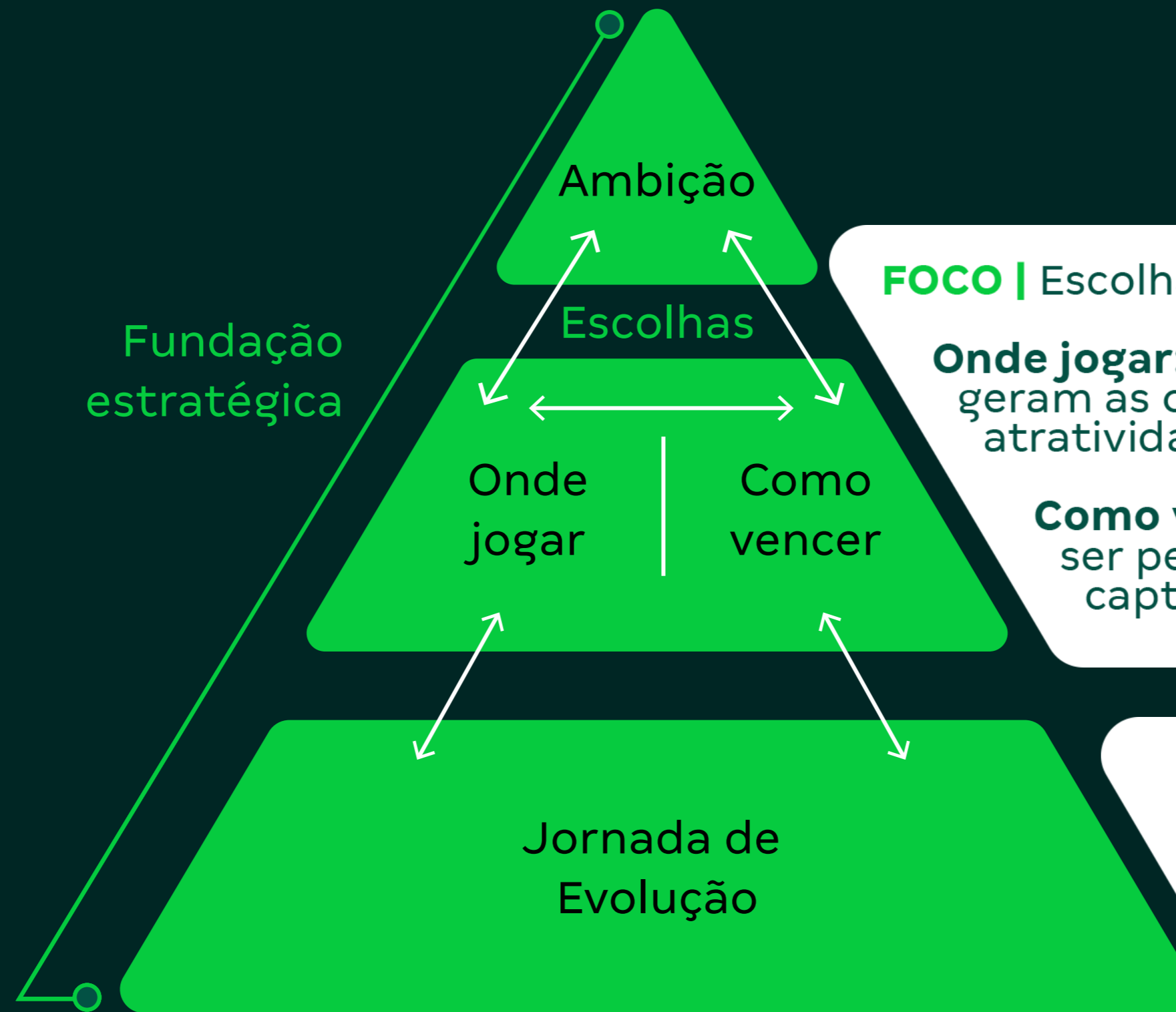
02

Pessoas

03

**Avaliação dos
canais de vendas**

Profundo entendimento do ponto de partida, o que gerou o sucesso até aqui e o que gerará sucesso amanhã



FOCO | Escolhas claras de:

Onde jogar: quais segmentos de mercado geram as oportunidades com maior atratividade e habilidade de vencer

Como vencer: quais iniciativas devem ser perseguidas para viabilizar a captura dessas oportunidades?

Definindo um caminho claro de como será executada a estratégia adiante

- Priorização
- Sequenciamento
- Responsáveis
- Prazos

As **estratégias atuais** geraram **resultados** nos últimos anos

- Crescimento de 2x em lucro bruto entre 2019 e 2023
- Novas parcerias para evolução do portfólio



As **estratégias atuais** geraram **resultados** nos últimos anos

- Expansão da oferta de software



As **estratégias atuais** geraram **resultados** nos últimos anos

- Capilaridade de canais em todo Brasil
- Presença digital relevante



As **estratégias atuais** geraram **resultados** nos últimos anos

- Expansão para outras geografias



Estruturar a nossa **estratégia** a partir da **visão do cliente** nos permite:

Soluções integradas

Impulsiona cross-sell e trade-off entre produtos.

Escalabilidade

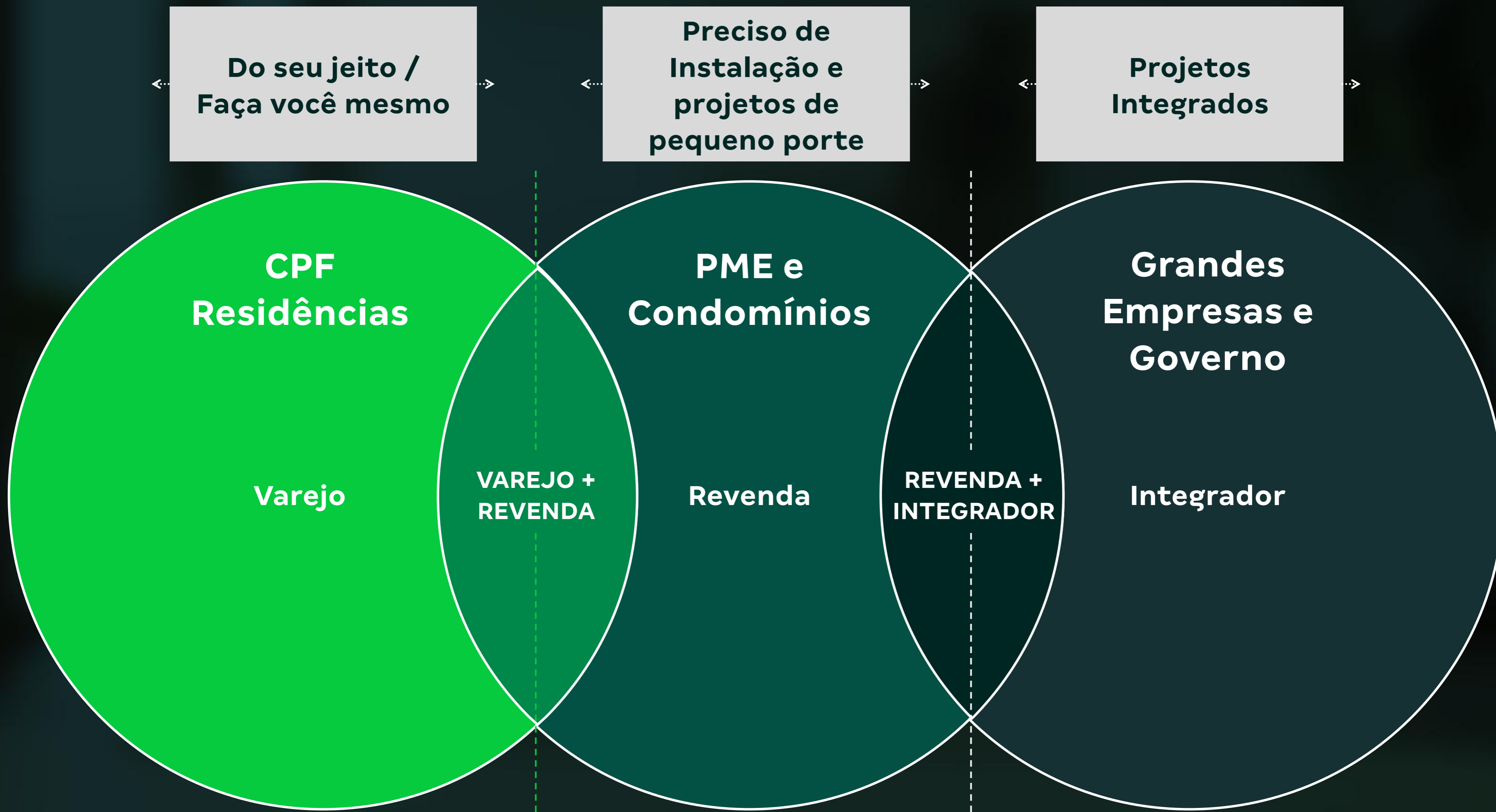
Facilita expansão e replicabilidade de soluções.

Adaptabilidade

Permite ajustes rápidos às mudanças do cliente.

Oportunidades e desafios articulados a partir da visão do cliente, aumentando a retenção/fidelidade do cliente na marca

Organizamos nosso **portfólio** para atuar em diferentes segmentos de clientes e canais.



Mercado total brasileiro

Projetos Integrados possui maior potencial de expansão considerando seu tamanho e market share da Intelbras

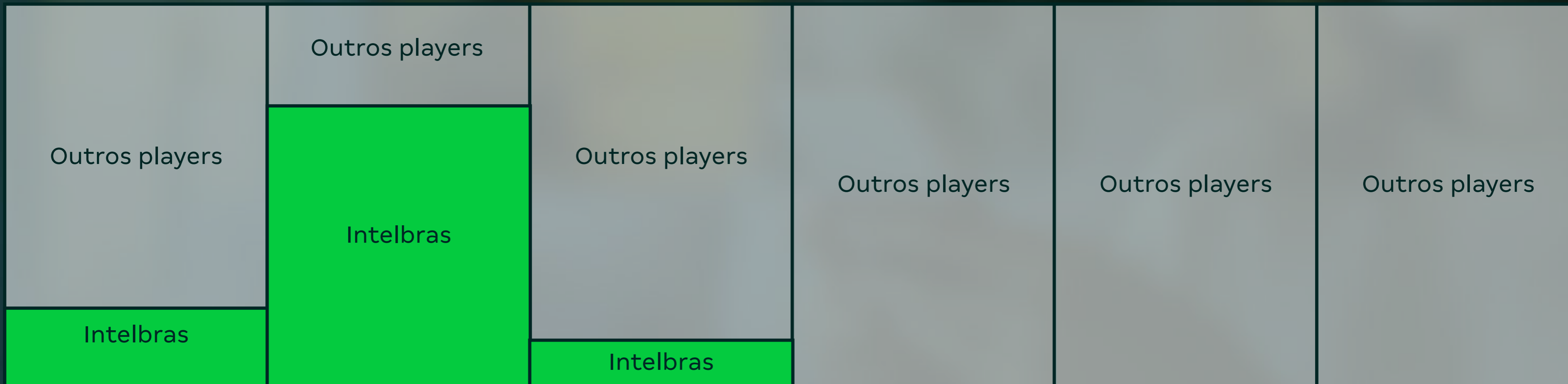
Tamanho de mercado - segmentos de clientes e canais (R\$ Bilhão)

Não inclui Solar

Total = 19.5

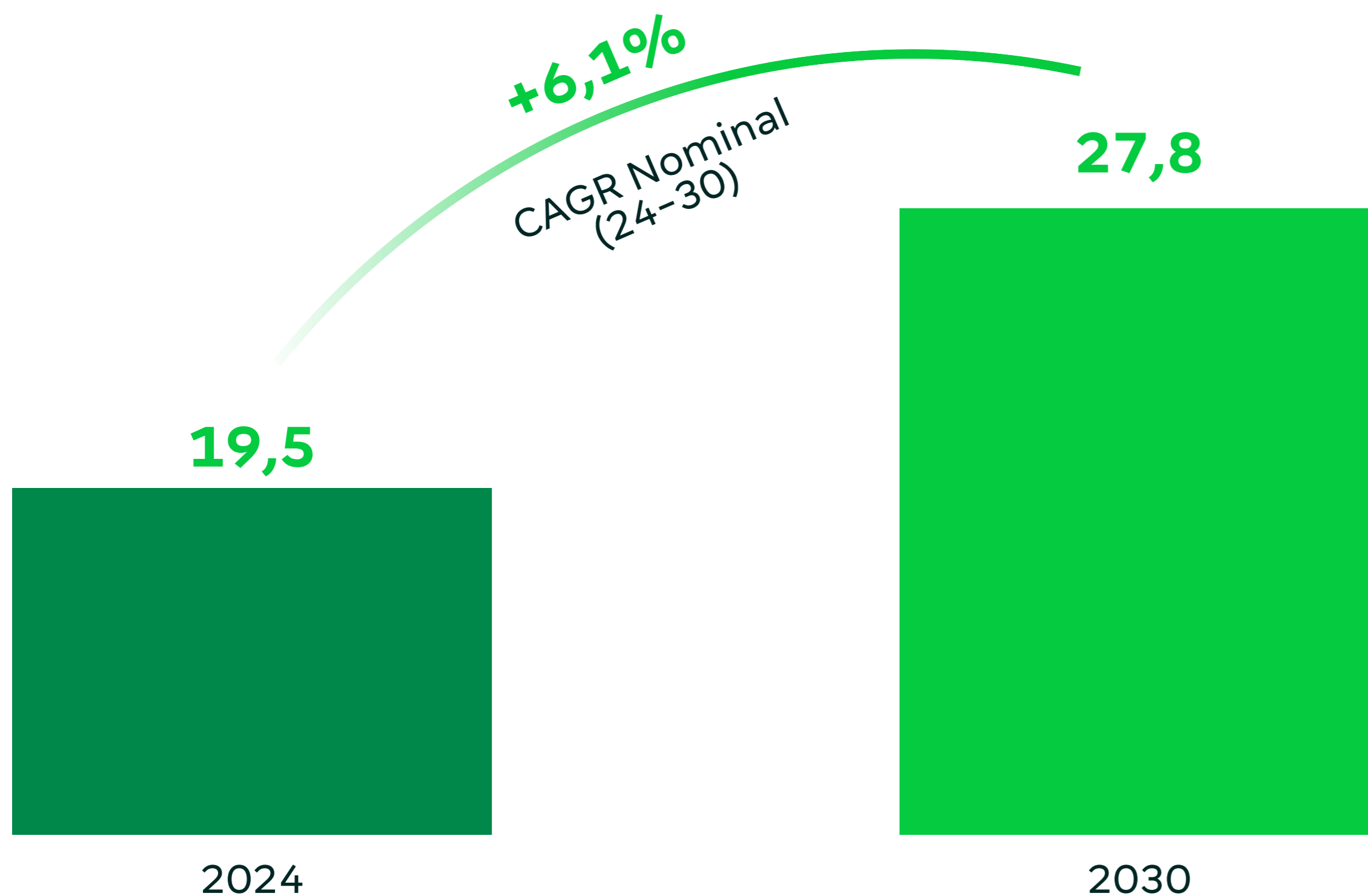
42%

58%



Mercado deve atingir R\$ 28B em 2030.

Mercado total



Evolução do Mercado

Do ponto de vista do cliente...



Seguem ganhando relevância e devem aumentar suas demandas, pois são segmentos cada vez mais essenciais.

intelbras

Mas, por que o
cliente vai escolher
a **Intelbras?**

Porque entregamos
**confiabilidade, suporte
e consistência.**

E queremos ser **a melhor
escolha** não por discurso,
mas pela experiência real
que o cliente terá conosco.



Marcio Ferreira da Silva

Vice Presidente de Mercado
e Jornada do Cliente

Nossos diferenciais

- Marca de alto renome e reconhecida
- 49 anos de história
- NPS Intelbras: 68
- Selo RA 1000
- 340 Assistência técnicas em todo o Brasil
- + 280 mil profissionais qualificados em 2024
- + 90 mil revendas cadastradas
- 98% presente em municípios Brasileiros
- + 30 mil PDVs ativos com a marca
- + 500 pontos de distribuição
- + 2,3 milhões de atendimentos por ano no suporte ao cliente



Para isso, estamos em
constante evolução.

01

**Evolução na
estratégia**

02

**Necessidade
de se adaptar a
novos mercados
ou públicos**

01

Evolução na estratégia

Não é só vender produtos, é criar soluções integradas, experiências e relacionamento.

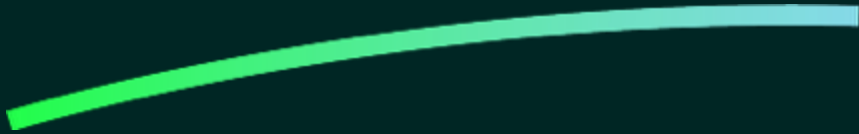
Aumentar a retenção e engajamento do cliente B2B e B2C.

Força do ecossistema, o grande diferencial.

Garantir que cada ponto de contato expresse o mesmo propósito e narrativa com consistência.

02

**Necessidade
de se adaptar a
novos mercados
ou públicos**



Faz o público fiel à marca (*client driven*).

Constrói relevância contínua, não pontual.

Construção das
cinco diretrizes

01

Arquitetura de marca:
Modelo monolítico

Construção das cinco diretrizes

02

Posicionamento:

Intelbras como marca de soluções e serviços de tecnologia para seu negócio e sua casa.

Construção das cinco diretrizes

03

Comunicação:

Fortalecer a premissa da solução que Intelbras traz para a vida das pessoas através da conexão emocional.

Construção das **cinco diretrizes**

04

Personalidade:

Marca única com personalidade resolutiva, inspiradora, desbravadora e especialista.

Construção das cinco diretrizes

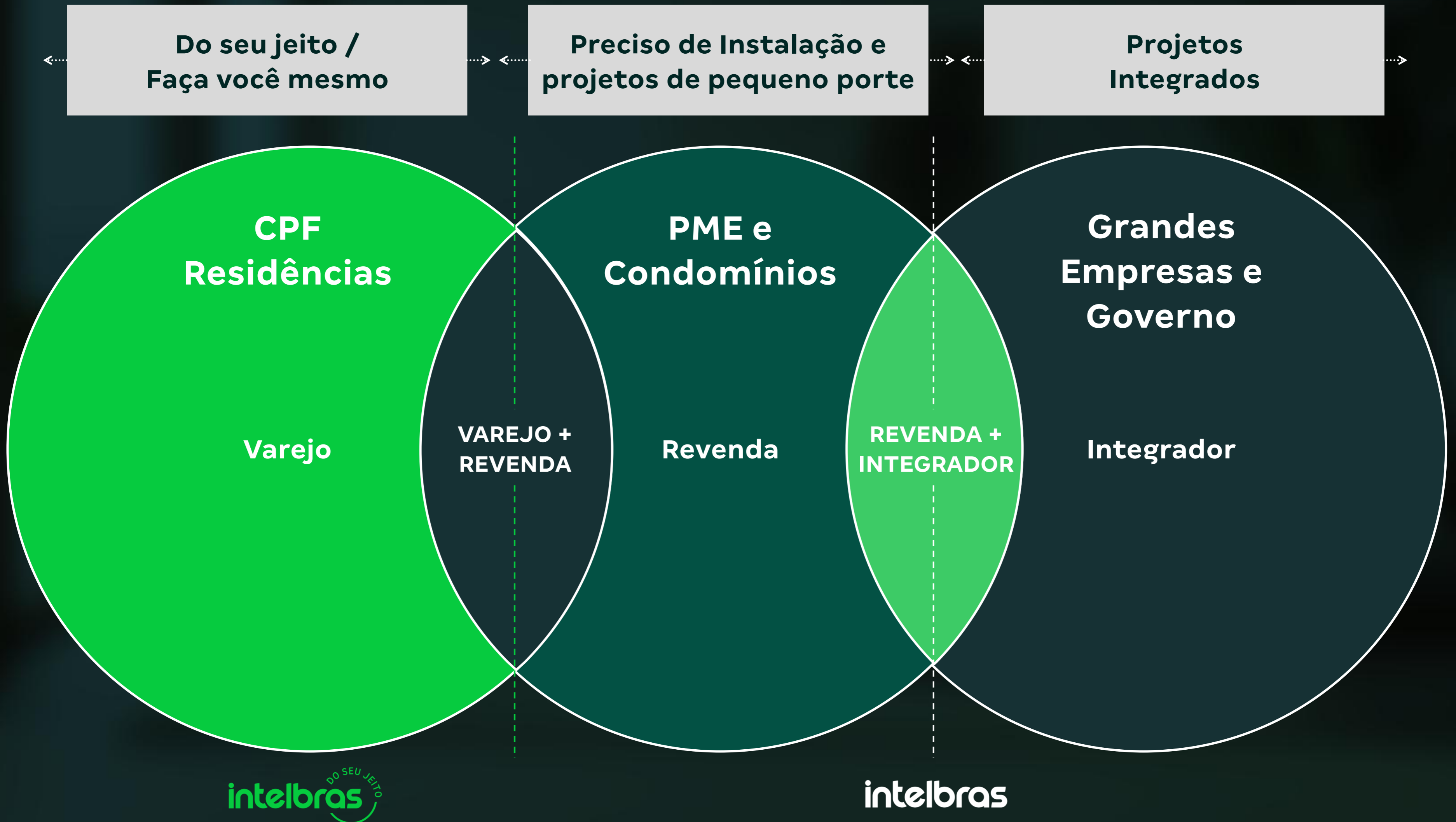
05

Portfólio:

Varejo, distribuição e projetos se complementam, têm papéis bem definidos e acompanham jornada do cliente.

Marca do B2C ao B2B e B2G

Organizamos nosso **portfólio** para atuar em diferentes segmentos de clientes e canais.



		intelbras	intelbras
Princípio organizador	FAÇA VOCÊ MESMO	PRECISO DE INSTALAÇÃO	PRECISO DE UM PROJETO
Proposta de valor	Uma linha de produtos que de um jeito ou de outro resolve para você.	Conectar tecnologias para atender a demanda por soluções simples.	Soluções de segurança, conectividade e energia para grandes projetos.
Objetivo	Nutrir o relacionamento com o consumidor final para criar o desejo pela marca em qualquer canal.	Aumentar a fidelização, apoiando a revenda nas vendas de pequenas e médias soluções.	Vendas de soluções integradas para corporações e Governo.

Nossos planos
para o **curto prazo**

Proximidade e
alinhamento
constante.



Nossos planos
para o **curto prazo**

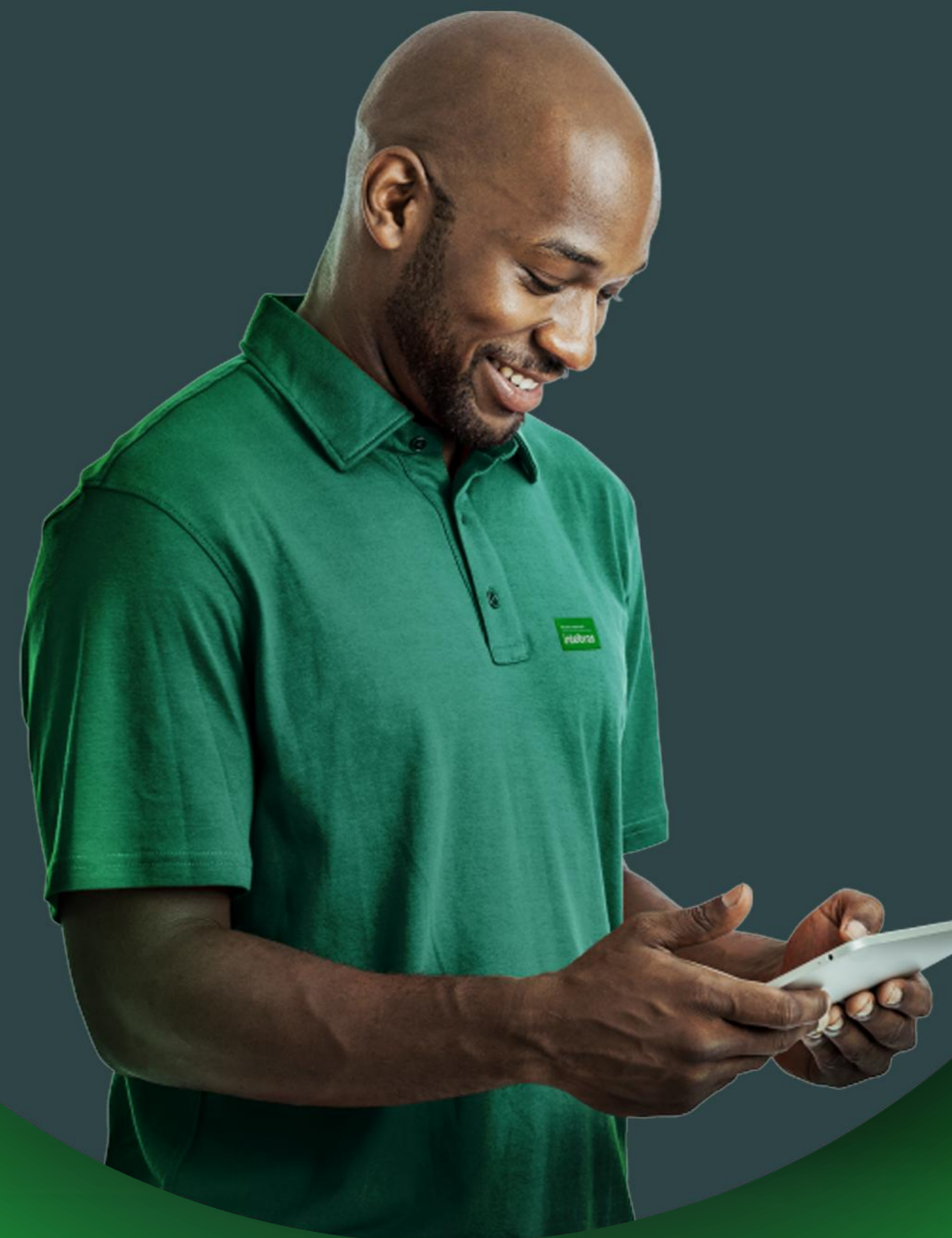
Evolução programa
de canais.



intelbras

Nossos planos
para o **curto prazo**

Reestruturação
do PCI revendas.



Nossos planos
para o **curto prazo**

Foco na performance
dos canais.



intelbras



Nossos planos
para o **longo prazo**

Jornada conectada
do início ao fim.

intelbras



Nossos planos
para o **longo prazo**

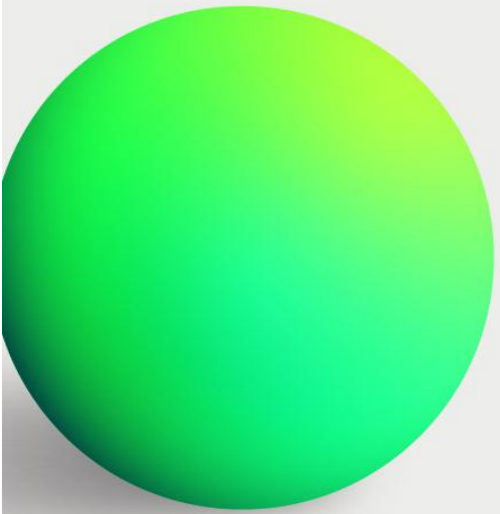
Conexão com os
principais marketplaces.

intelbras



Nossos planos
para o **longo prazo**

Digitalização dos
canais de distribuição.



intelbras

especialista

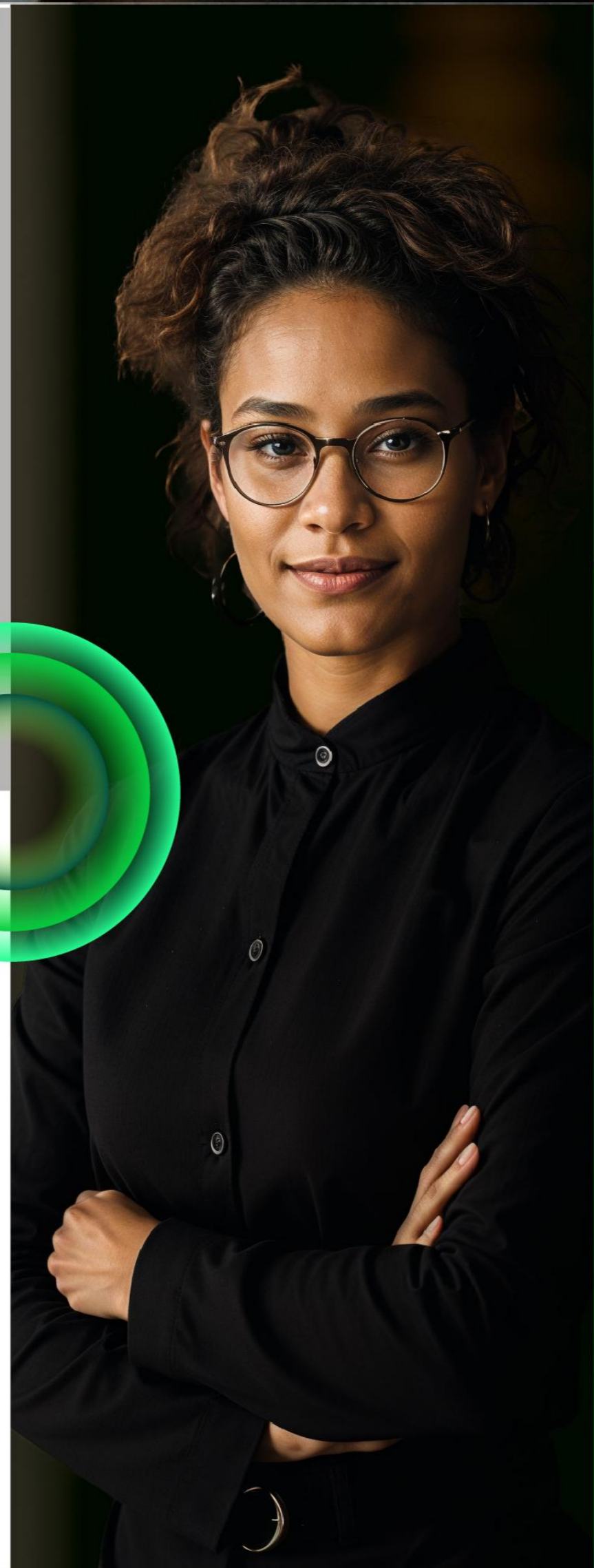
desbravadora

inspiradora

resolutiva

surpreender

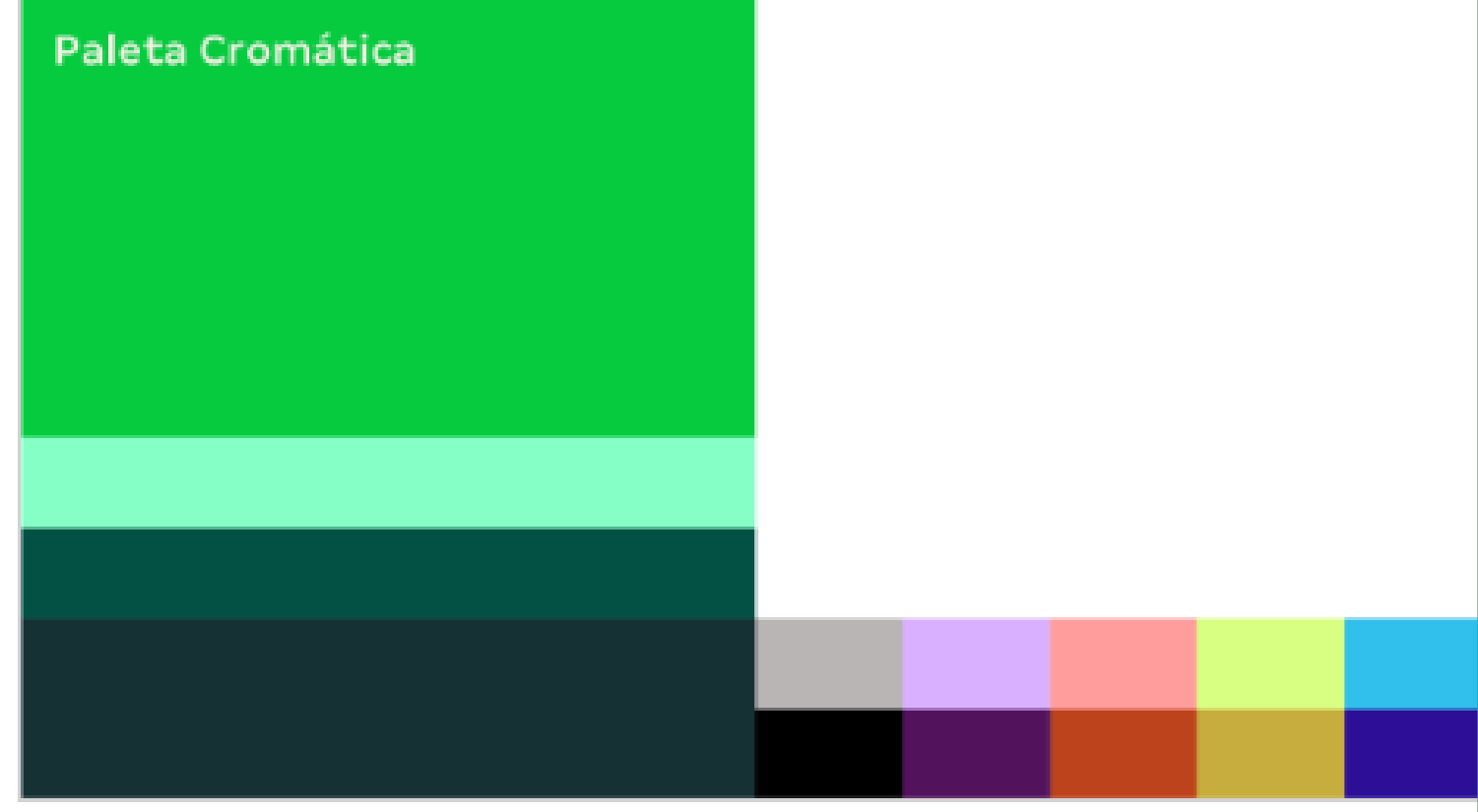
resolver



surpreender
é nossa
tecnologia

intelbras

Paleta Cromática



Marca

intelbras



Tipografia

Intelbras
Sans

Aa

Grafismo



Tons de Voz

Valoriza relações
Saber confiante
Inspira surpresas

Intelbras Do Seu Jeito



surpreender
é nossa
tecnologia



intelbras DO SEU JEITO

surpreender
é nossa
tecnologia



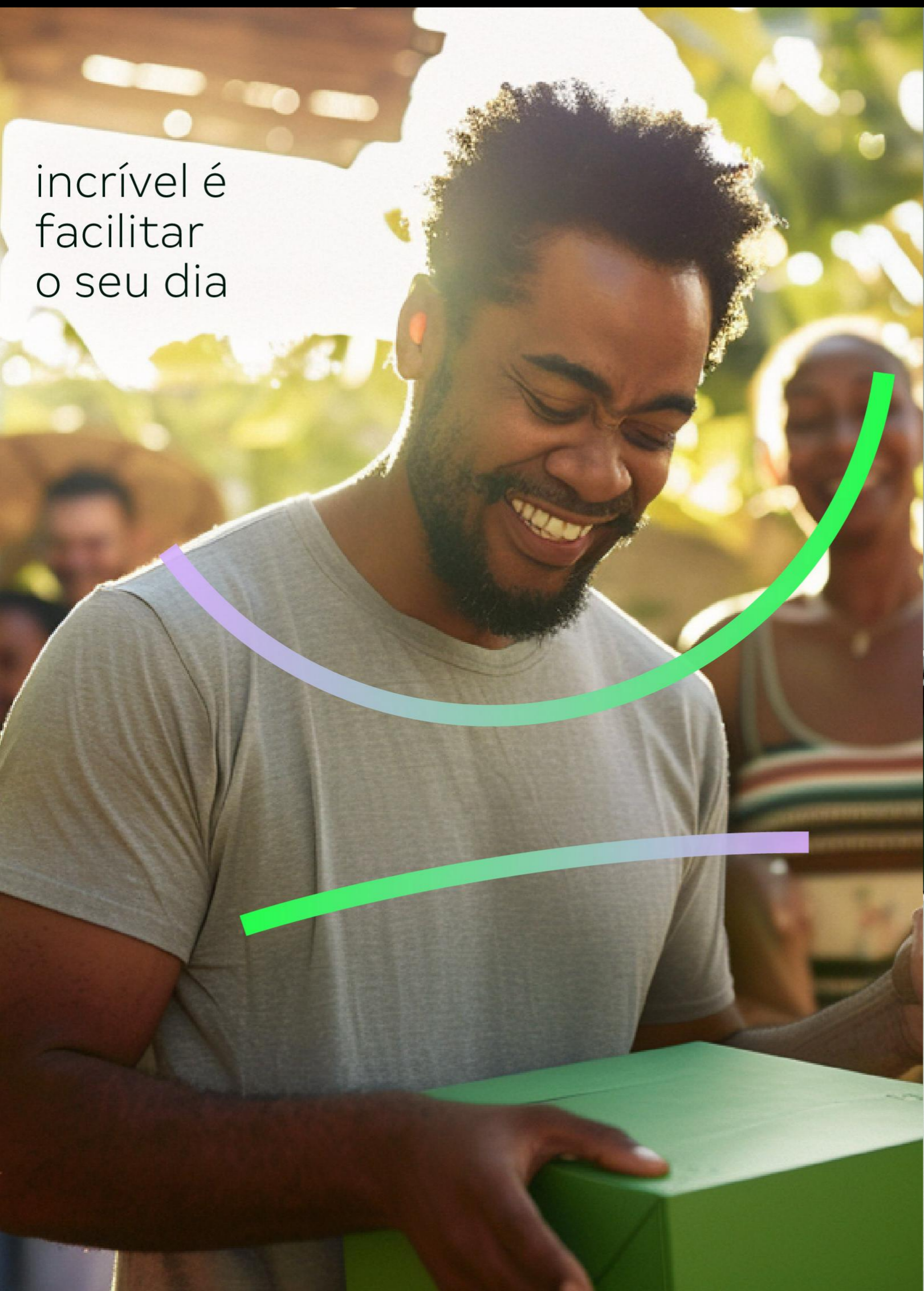
intelbras DO SEU JEITO

surpreender
é nossa
tecnologia

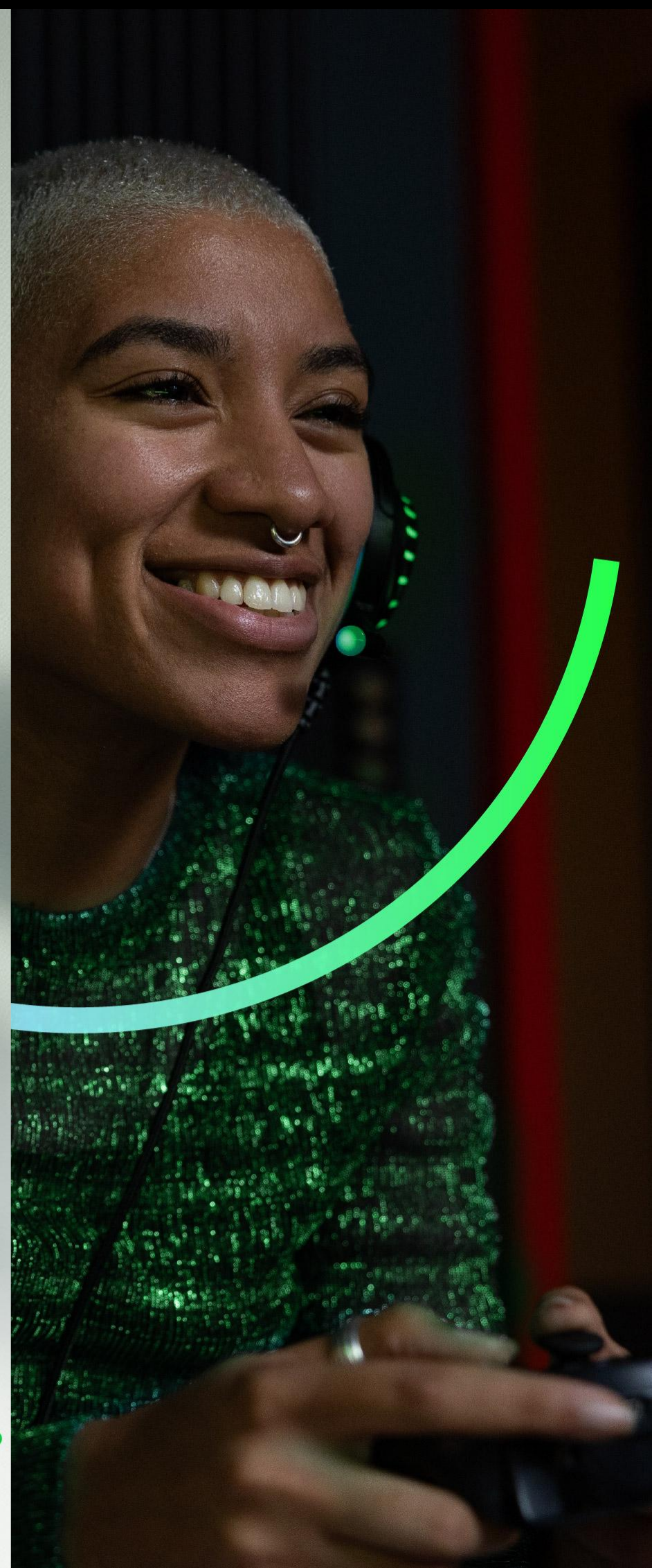


intelbras DO SEU JEITO

incrível é
facilitar
o seu dia



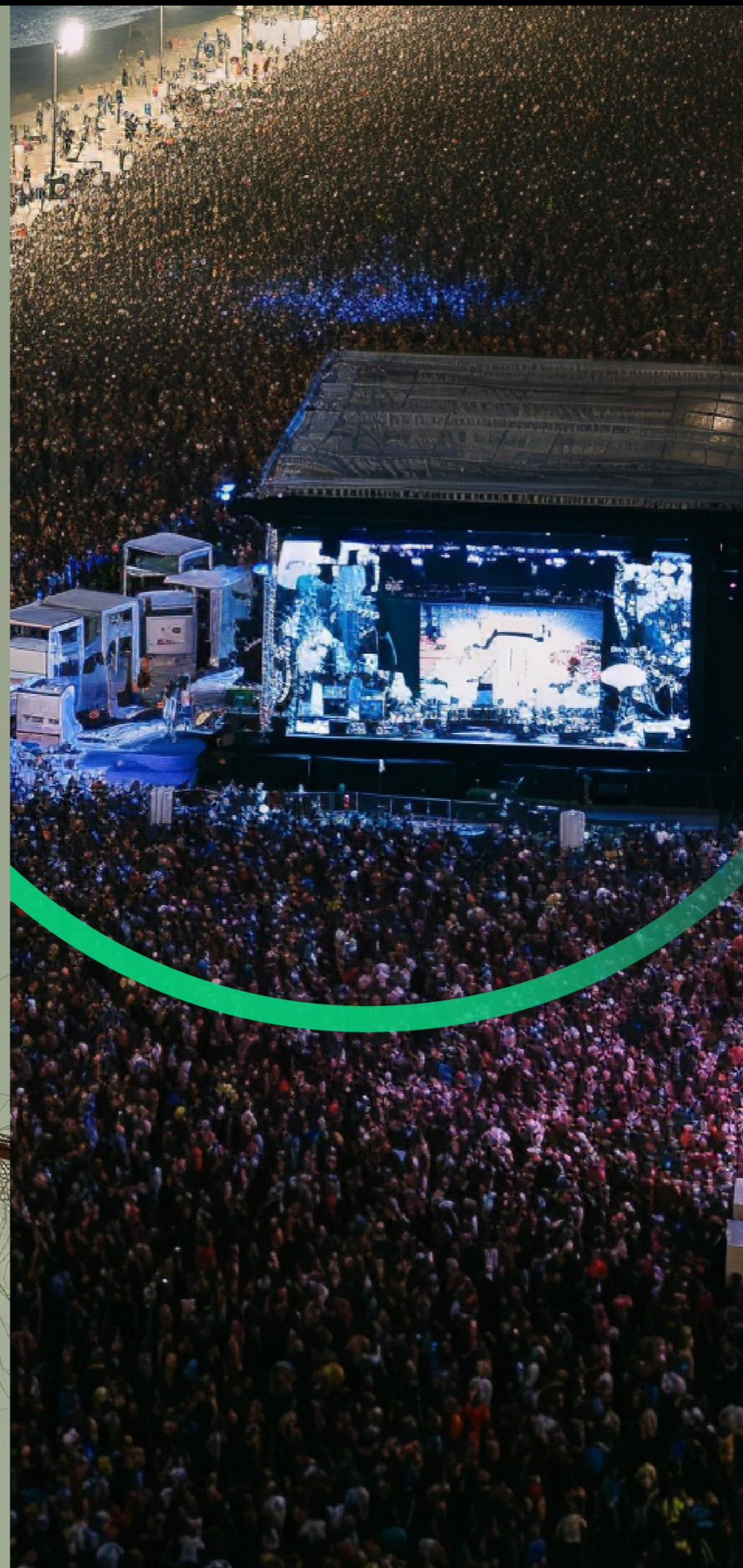
intelbras DO SEU JEITO



intelbras

DO SEU JEITO





A collection of Intelbras branding and promotional graphics. At the top left, the Intelbras logo is displayed in green on a dark background. Below it, a green circle is partially visible. To the right, a dark green banner contains the text "surpreender é nossa tecnologia" in white. In the center, a man in a dark suit and teal shirt stands with his arms crossed. Below him, the words "surpreender" and "resolver" are written in white, separated by a white horizontal line. The background features abstract green and dark green shapes and patterns.

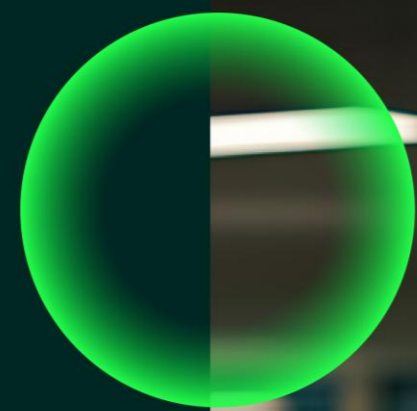
especialistas
em resolver

intelbras



especialistas
em resolver

intelbras



surpreender é
nossa tecnologia



intelbras



Como nos apresentamos para o mercado



Segurança



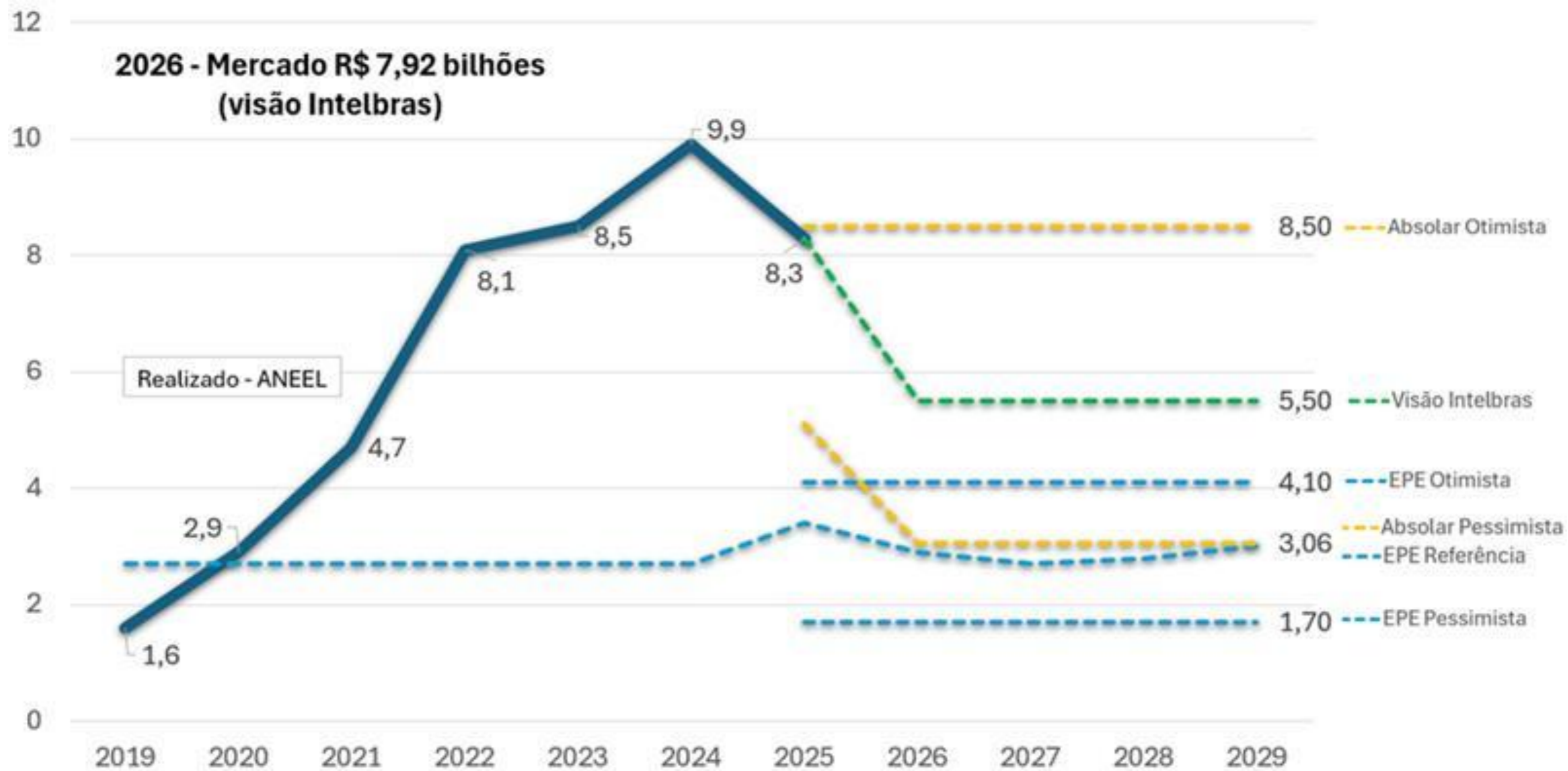
TIC



Energia

Energia **Solar**

- Restruturação do negócio
- Foco em telhados – não atuaremos em usinas
- Incorporação da Renovigi para ganho de eficiência



Energia

Conectado a estratégia de atender os níveis de soluções e jornadas – nobreaks, fontes...



Energia **Nobreaks**

- Portfólio completo (baixa, média e alta potência)
- Soluções que atendem todas os públicos
- Ampliar o portfólio de alta potência



Como nos apresentamos para o mercado



Segurança



TIC



Energia

Jose Ricardo Garcia

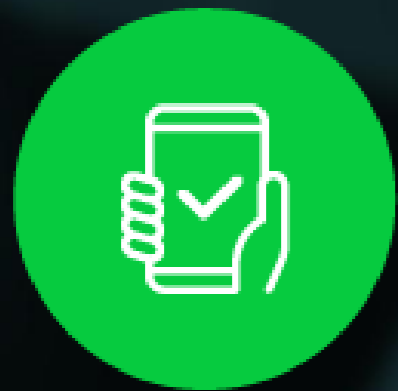
Diretor Executivo Unidade
TIC

A TIC é a base tecnológica que sustenta a evolução do core da Intelbras

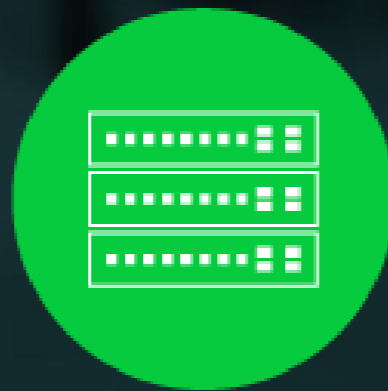
- » Portfólio focado e orientado para soluções de pequeno, médio e grande porte.
- » Conectividade, infraestrutura e IoT que viabilizam soluções completas de CFTV IP, automação, controle de acesso e monitoramento.
- » Conecta todo o Portfólio Intelbras, viabilizando soluções para projetos de alto impacto.



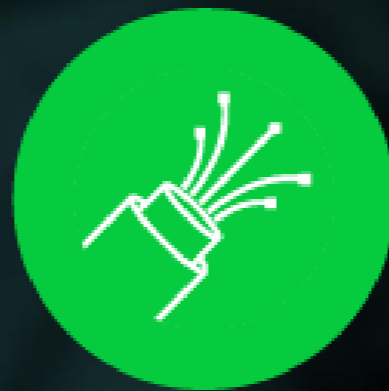
Estratégia de crescimento da unidade



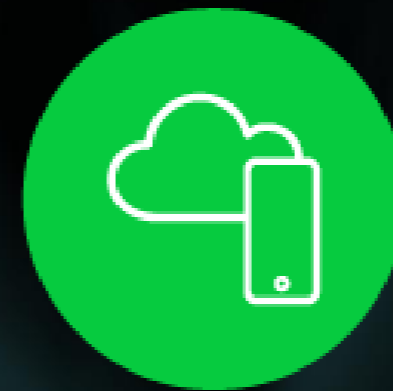
Evolução do portfólio de redes empresariais para PME, com soluções de alto desempenho e qualidade world-class



Conquista do mercado de rede (enterprise) e projetos de grande porte



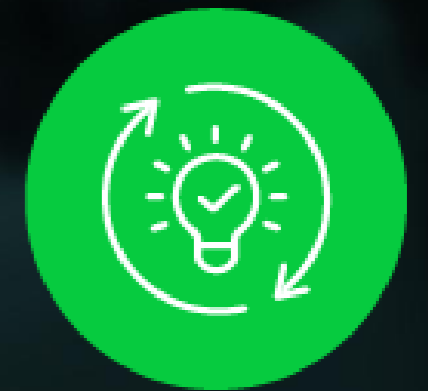
Avançar no mercado de cabos ópticos e na solução de cabeamento estruturado



Solução de software de comunicação na nuvem integrada em multicanais



Fornecimento de solução IOT corporativo, em especial para condomínios



Entregar soluções completas Intelbras para a rede de vendas e integradores de CFTV IP e TI

Soluções para Casa Inteligente

- » Conecta os dispositivos de Casa Inteligente e permite que o ecossistema funcione.
- » Oportunidade de cross-sell com a base de usuários do aplicativo Mibo Smart, ampliando as vendas de Wi-Fi e IoT.





Soluções de conectividade para CFTV IP

- » Possibilitam a migração dos sistemas de segurança analógicos para IP.
- » A crescente demanda corporativa por CFTV IP impulsiona as buscas por soluções de TIC
- » Projetos de CFTV IP impulsionam vendas de cabos metálicos e ópticos, racks, switches, APs, roteadores, PoE e gateways.

Soluções para PME

- » Portfólio completo, pensado para atender diferentes necessidades.
- » Infraestrutura confiável que sustenta operações críticas.
- » Capilaridade dos canais de distribuição Intelbras.





Soluções para grandes projetos de TI

- » Soluções preparadas para entregar redes Enterprise robustas, escaláveis e de missão crítica, capazes de suportar operações contínuas em ambientes exigentes.
- » Atuação forte nas principais verticais do país.
- » Combina infraestrutura física, rede corporativa, IoT e integração com Segurança Eletrônica.

As soluções PME e Enterprise utilizam o mesmo sistema de gerenciamento, garantindo operação integrada e mais eficiente.

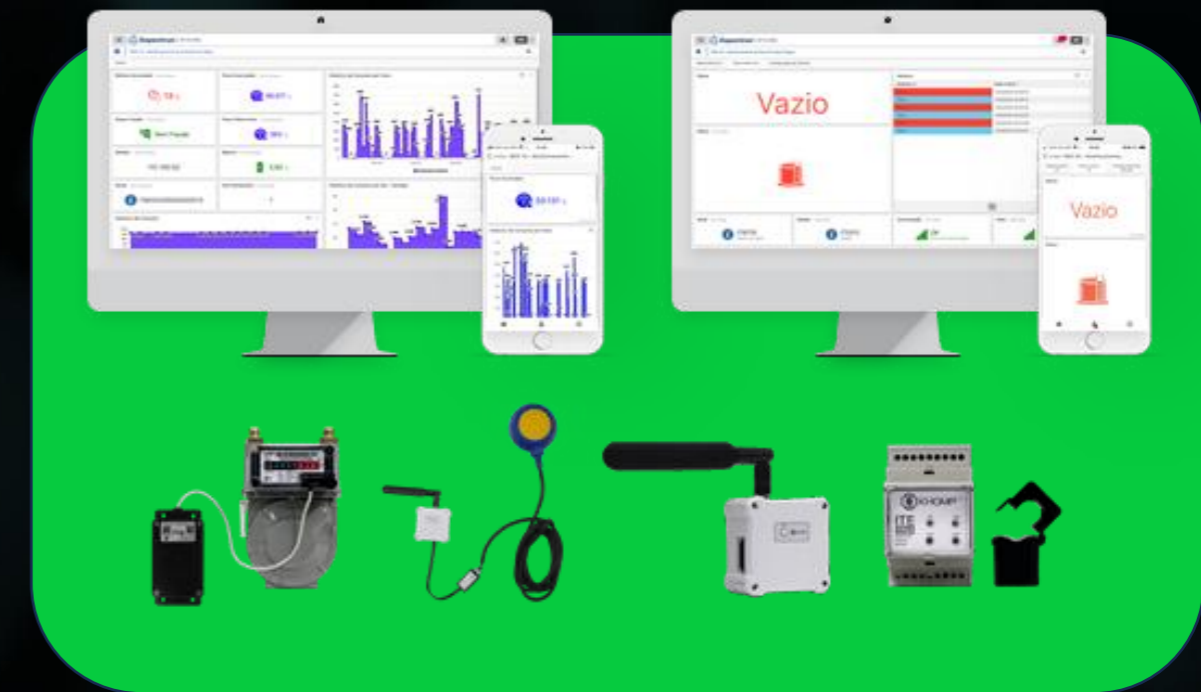
Produtos IoT (B2B)

Khomp

» Fornece a **solução completa**:
rede de conexão, dispositivos de sensores e
plataforma de comando e controle.

» Monitoramento de temperatura, umidade,
consumo de gás, água e energia, estação
meteorológica, ar condicionado e nível de
reservatório de água.

**Soluções que se conectam com o nosso core e a
jornada do cliente de condomínios e construtoras.**



Como nos apresentamos para o mercado



Segurança



TIC



Energia

Paulo Daniel Correa

Vice Presidente Segurança
Eletrônica

intelbras

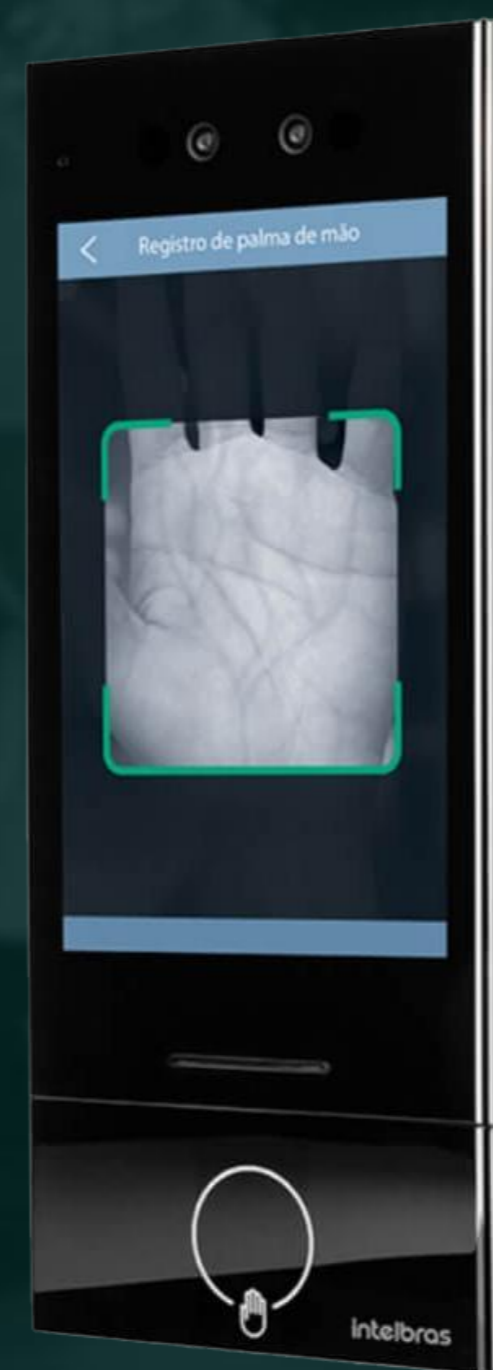
Tecnologia Supercolor para
captação de imagens coloridas
em cenários completamente
escuros.

Segurança
Evolução
Tecnológica



Leitura biométrica das veias da palma da mão – acesso pela palma da mão.

Segurança
Evolução
Tecnológica



Transição do parque instalado em condomínio de analógico para IP.

Segurança
Evolução
Tecnológica



Casa Inteligente Intelbras



Aumento da
insegurança



+20 milhões de
residências e +10
milhões de negócios



Receita
recorrente



Fidelização
e engajamento do
cliente



Marca líder
de mercado



Compra a
um clique



Aplicações
em cenários
profissionais

Oportunidades no PME



Aumento de
demanda
por soluções

+10M

PMEs no Brasil



Representatividade
do mercado



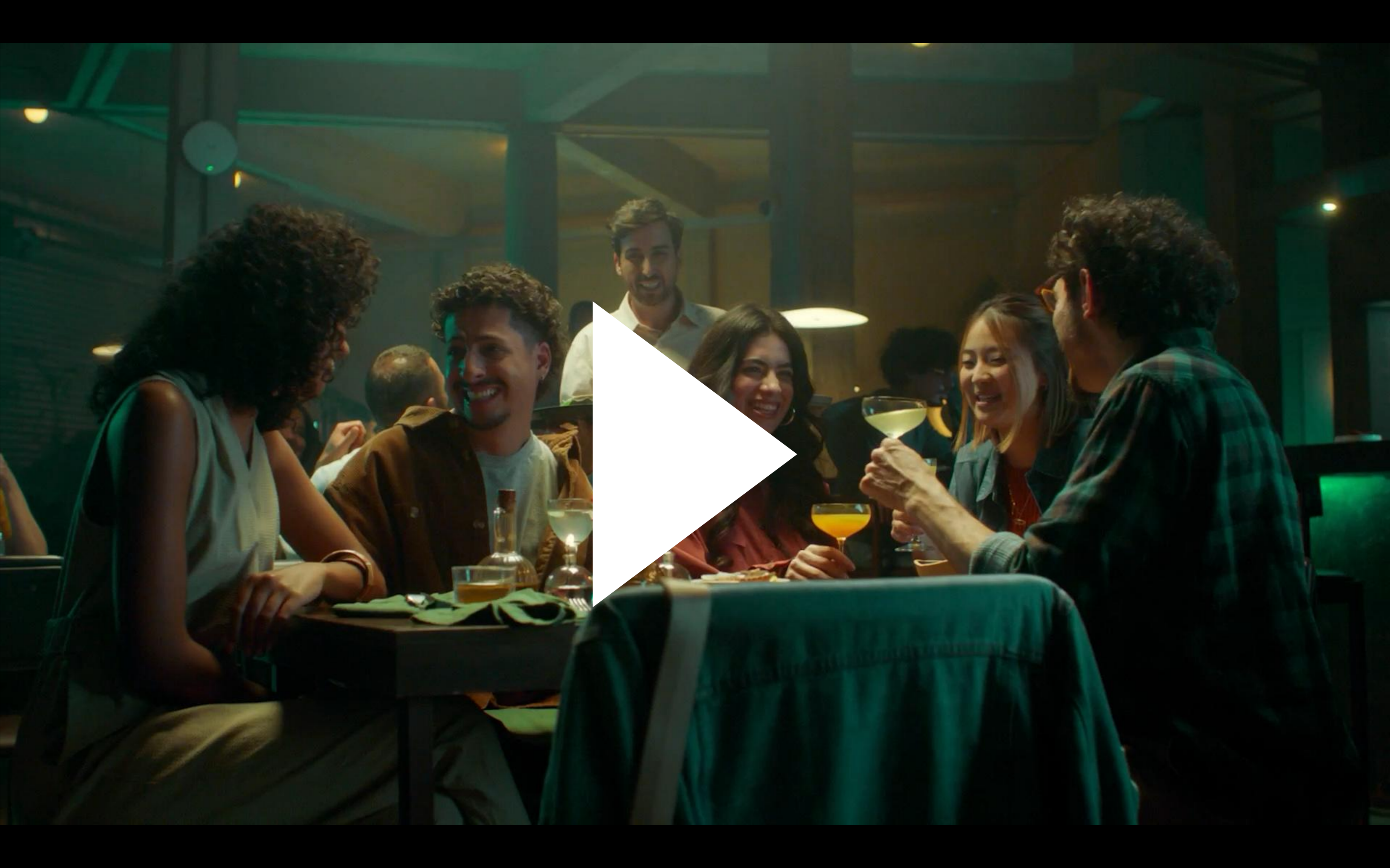
Cada novo negócio é
um potencial cliente de
sistemas de segurança
eletrônica



IA para além
da segurança



Aumento do
ticket médio



Além do PME, a nossa
tecnologia também
está presente nos
grandes projetos



Atuamos nos **mercados**



**Setor
Público**



Varejo



Bancos



Utilities



Building

Quando nós usamos todo o potencial das nossas tecnologias, nós **mudamos a realidade das pessoas, cidades, grandes eventos e negócios.**

intelbras



PONTO
DE ENCONTRO

intelbras



Oktoberfest

Reconhecida como a festa
mais segura do país.

PONTO
DE ENCONTRO

intelbras



Oktoberfest

Desafios:

- Voltar a ser uma festa segura do país e ser uma festa de família;
- Diminuição de ocorrências;
- Investimento em tecnologia e inovação.

PONTO
DE ENCONTRO

intelbras



Oktoberfest

Solução:

- Respostas mais rápidas às forças de segurança
- Integração total com sistemas policiais
- Reconhecimento facial 4x mais potente
- Busca de pessoas e mapeamento de trajetos
- Cobertura total, sem pontos cegos

PONTO
DE ENCONTRO

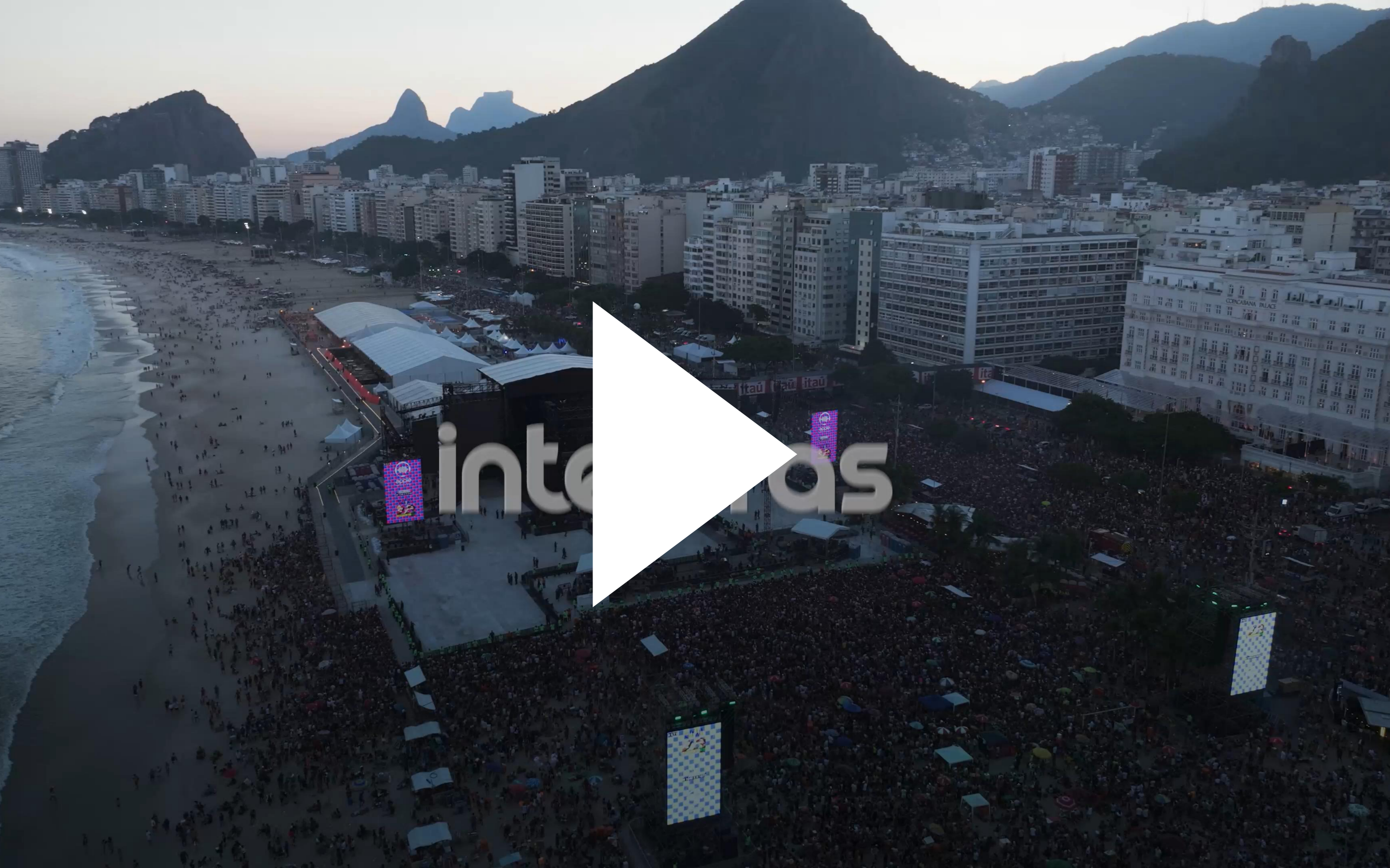
intelbras



Oktoberfest

Impactos:

- Aumento da sensação de segurança para todos os públicos;
- Aumento ticket médio na festa;
- 11 celulares furtados e recuperados de 689mil visitantes em 19 dias de festa;
- Atração de novos patrocínios para a festa.

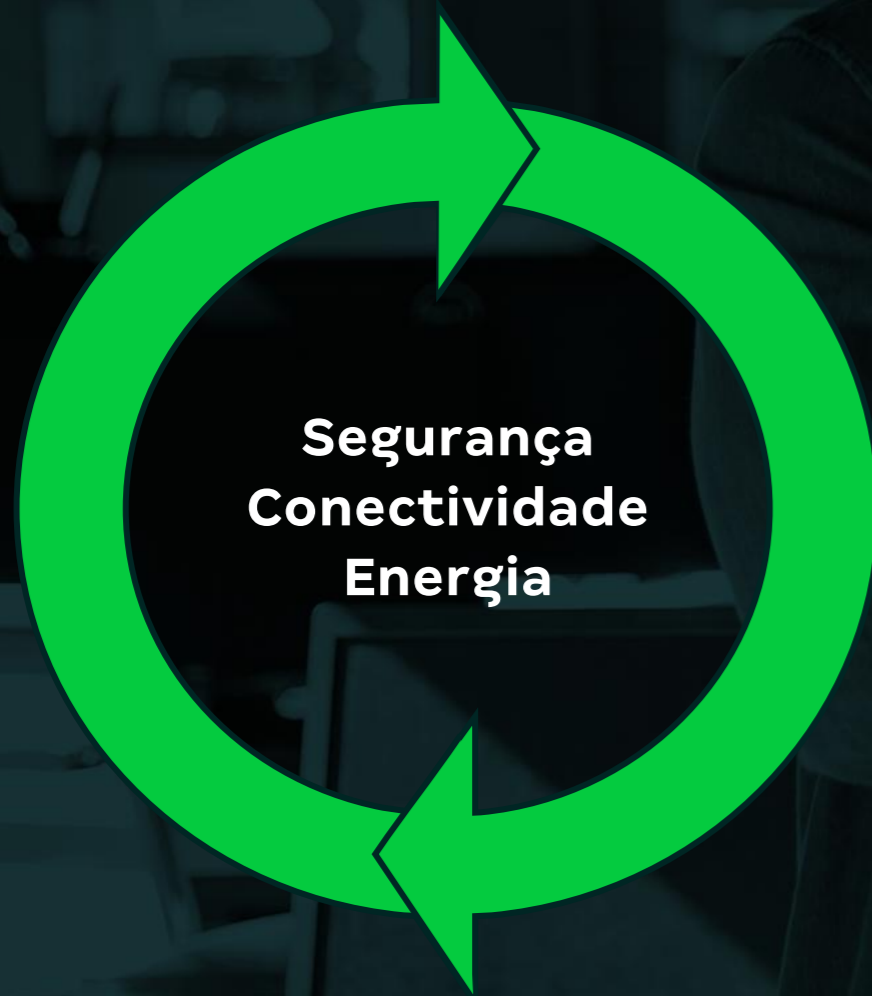


intelas

Essa é a diferença entre
vender um produto ou
vender uma solução

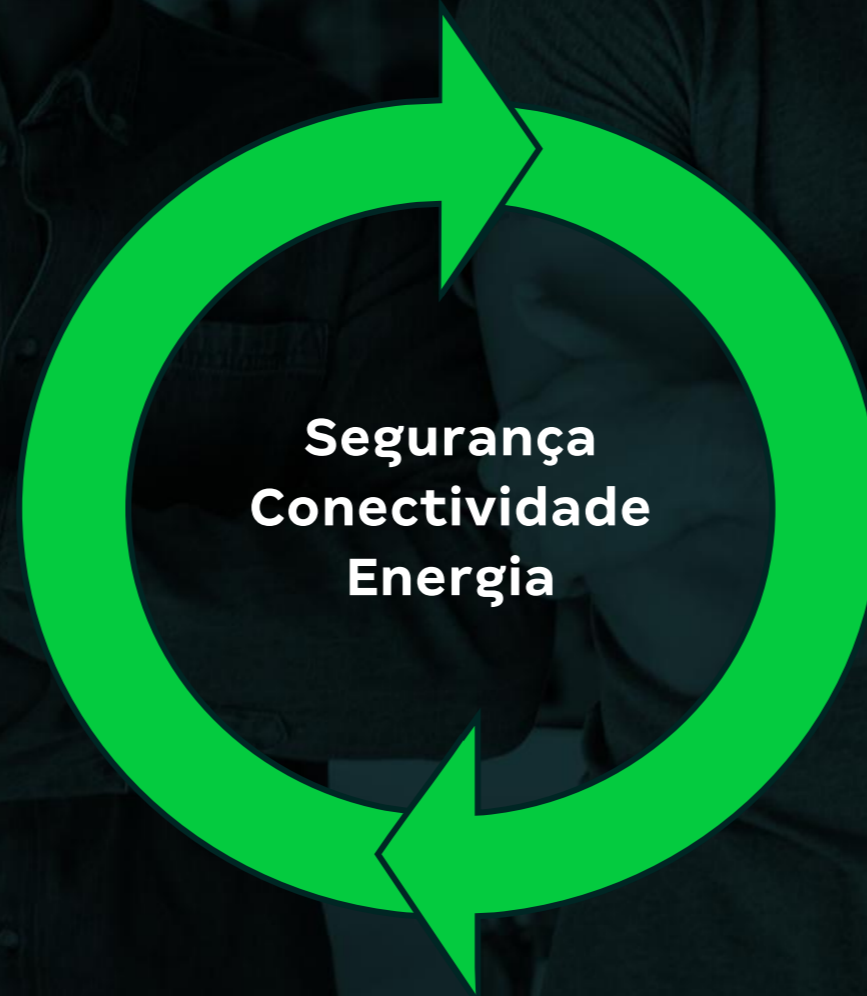
Por trás de toda **solução:**
Softwares Intelbras

Software



Do seu
Jeito

Software



Preciso de
Instalação

Software



Preciso de
Projeto

Marca de produtos

Receita crescente
e sustentável

Constante geração
de Valor

Ecossistema
direcionado por jornada

Vídeo

Abertura

Digital

Vídeo

Marca de soluções

Arquitetura Digital

Receita crescente e sustentável

Constante geração de Valor

Ecossistema direcionado por jornada

Vídeo



echadura
Digital



The image features the Intelbras logo in white lowercase letters, centered on a vibrant green background. The background is composed of several overlapping circles of varying shades of green, creating a modern, abstract design. The logo itself is a clean, sans-serif font.

intelbras