

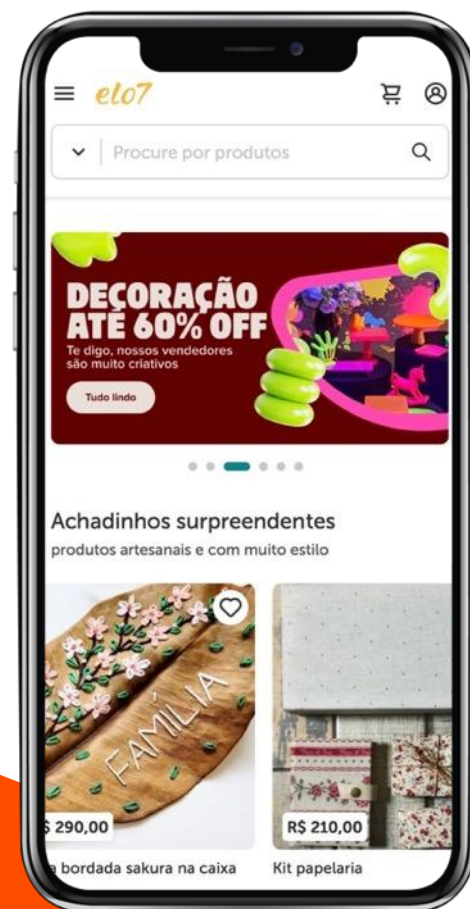
APRESENTAÇÃO
DE RESULTADOS

2T25

enjo*e*i



IMPORTANTES AVANÇOS NA NOSSA OPERAÇÃO



DESTAQUES 2T25

Consistência do EBITDA positivo em R\$ 3,6 milhões, com crescimento impulsionado pela plataforma enjoei.

- A **receita líquida** alcançou **R\$ 68,7 milhões**, resultando em um crescimento de 13,1% t/t e um incremento de 1,7% a/a.
- As **despesas publicitárias** foram reduzidas em **25% a/a**, com maior contribuição de Enjoei, que alcançou um crescimento de **15% na receita líquida**.
- O **lucro bruto** atingiu **R\$ 37,3 milhões**, com crescimento de 8% t/t e margem de 54,3%. A maior contribuição veio do Enjoei, impulsionada pela maior eficiência em pagamentos e incentivos.
- A **geração de caixa operacional** totalizou **R\$ 6,1 milhões** e, pela primeira vez, alcançamos um **caixa líquido de R\$ 1,9 milhão**, resultando em uma posição de caixa de R\$ 198,6 milhões.
- O **EBITDA** ajustado foi de **R\$ 3,6 milhões**, com a uma **margem de 5,3%**, reflexo de gestão e controle de custos e despesas publicitárias.

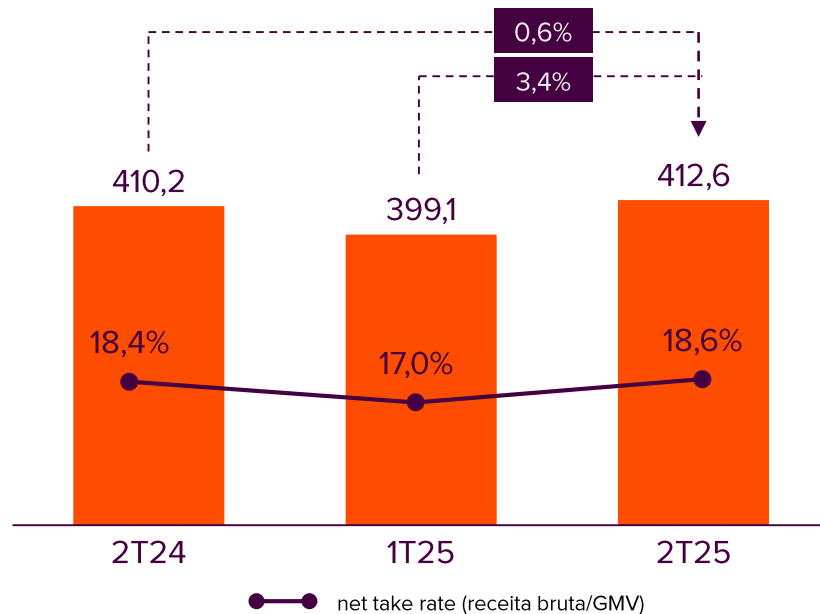


EVOLUÇÃO ESTRATÉGICA



gmv & net take rate

O GMV consolidado das plataformas Enjoei e Elo7 atingiu R\$ 412,6 milhões no segundo trimestre de 2025, representando um crescimento de 0,6% a/a.



gmv total 0,6%

412,6mi

(R\$ 410,2 milhões em 2T24)

gmv enjoei 4,7%

326,6mi

(R\$ 311 milhões em 2T24)

gmv elo7 -12,6%

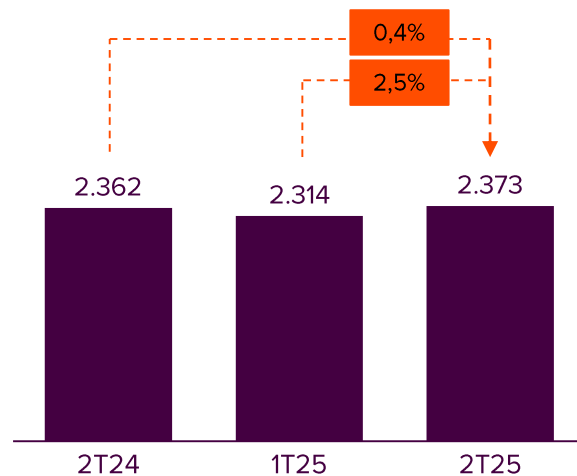
86,0mi

(R\$ 98,4 milhões em 2T24)



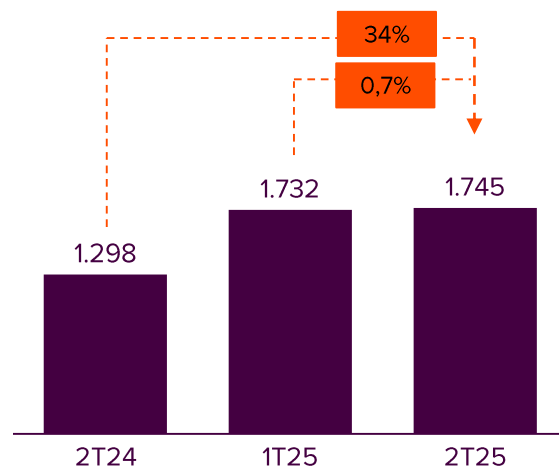
compradores

(em milhares)



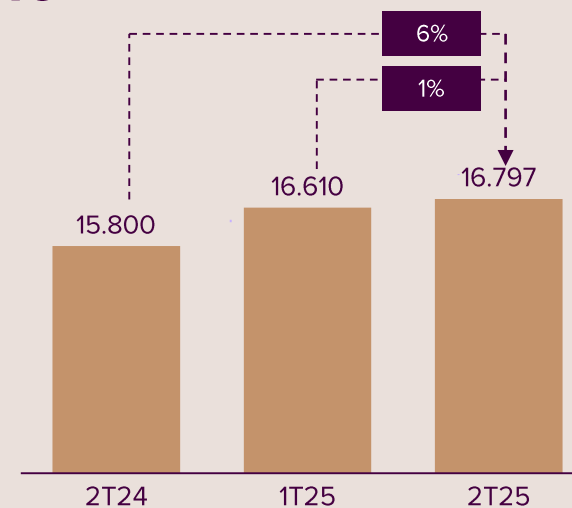
vendedores

(em milhares)



inventário

(em milhões)



franquias

A estratégia de expansão de franquias segue bem-sucedida com a inauguração de mais uma loja, a primeira no Rio de Janeiro, já superando as expectativas de vendas no primeiro mês. Com isso, encerramos o trimestre com 5 lojas em operação e outras 2 em fase de implantação: nas cidades de São Paulo e de São José do Rio Preto.

Além disso, estivemos presentes pela primeira vez na ABF Franchising Expo, consolidando nossa presença no mercado de franquias, apresentando um modelo de negócio bem estruturado, fortalecido pela tecnologia do modelo online e centrado no suporte ao franqueado.

FRANQUIA NA ABF25

sucesso

uau

ENJOEI NO RIO

coisa mais linda
e cheia de graça.



cresci e perdi

gmv	R\$ 233,5 milhões
-----	-------------------

ebitda	R\$ 9,3 milhões
--------	-----------------

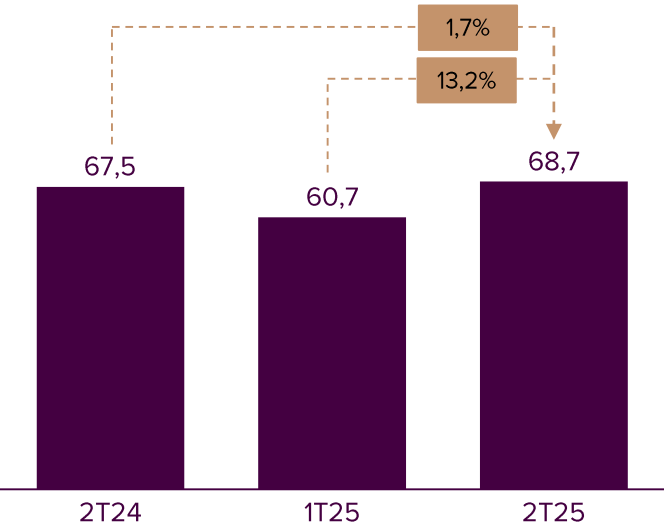
equivalência patrimonial	R\$ 0,2 milhão
-----------------------------	----------------

557
lojas em
operação



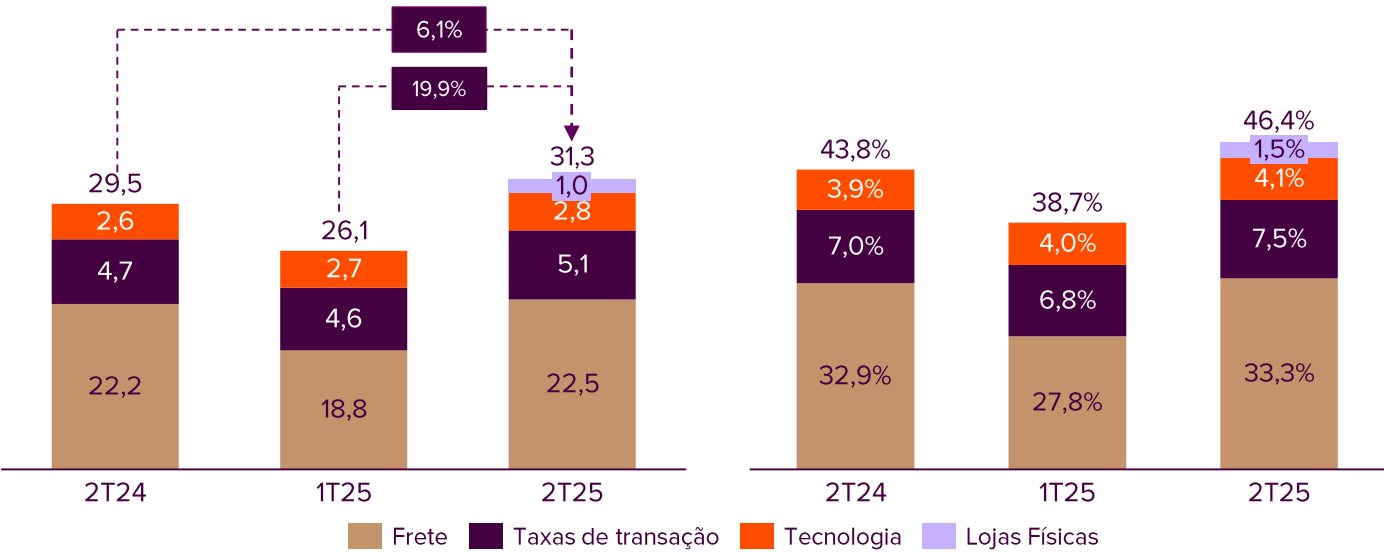
receita líquida

(em R\$ milhões)



custo do serviço prestado

(em R\$ milhões)

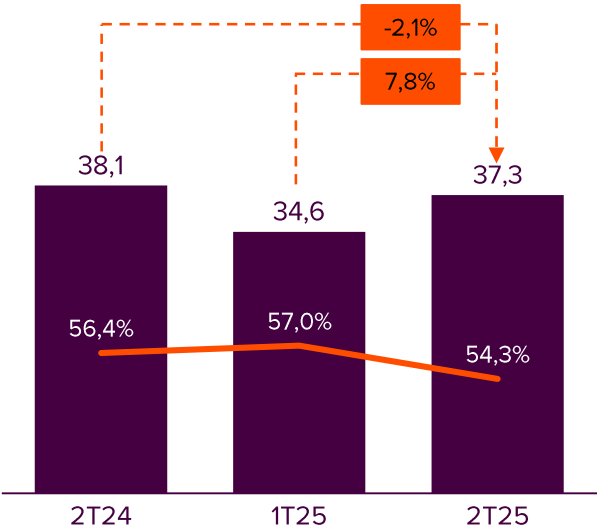


ENJOEI CRESCE **15%**



lucro bruto

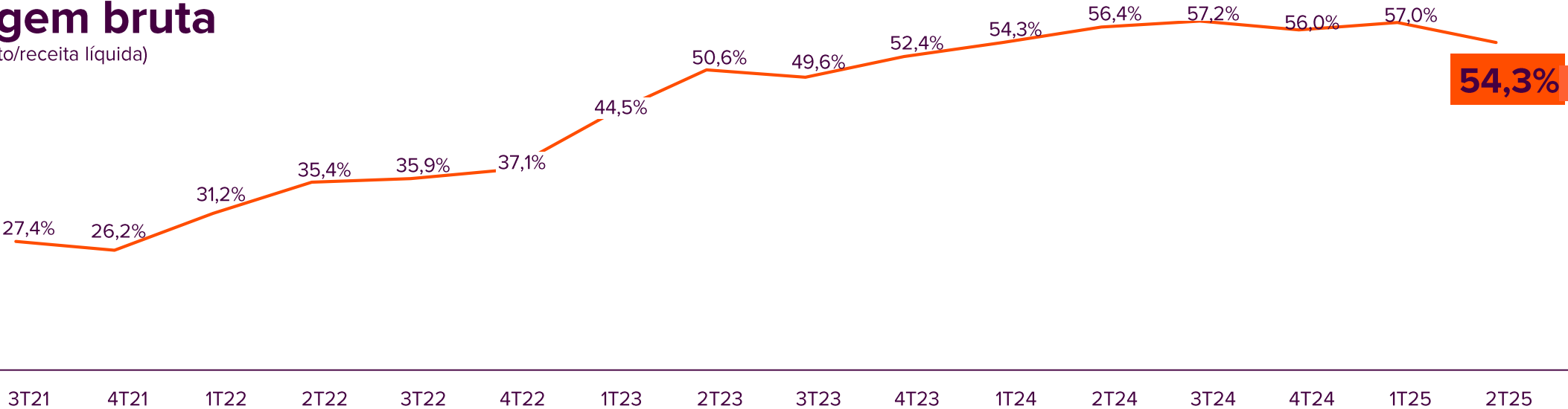
(em R\$ milhões)



LUCRO BRUTO CONSOLIDADO
DE **R\$ 37,3 MILHÕES**

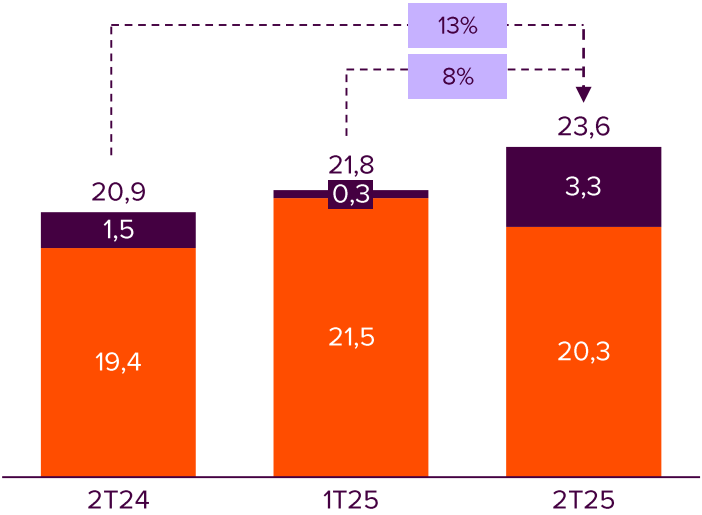
margem bruta

(lucro bruto/receita líquida)



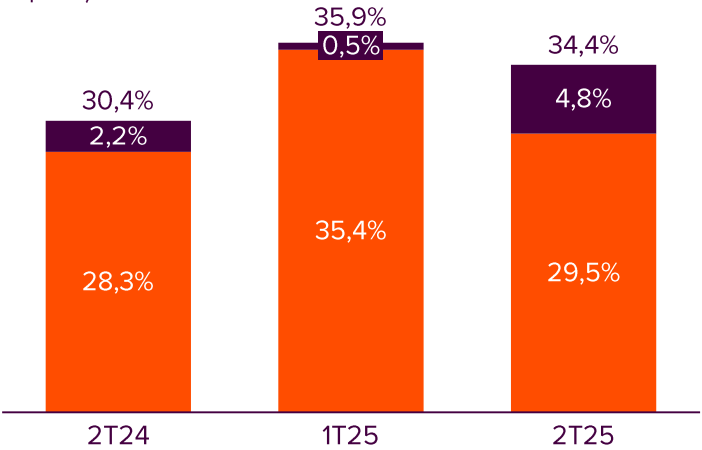
despesas gerais & administrativas (ex-sop)

(em R\$ milhões)



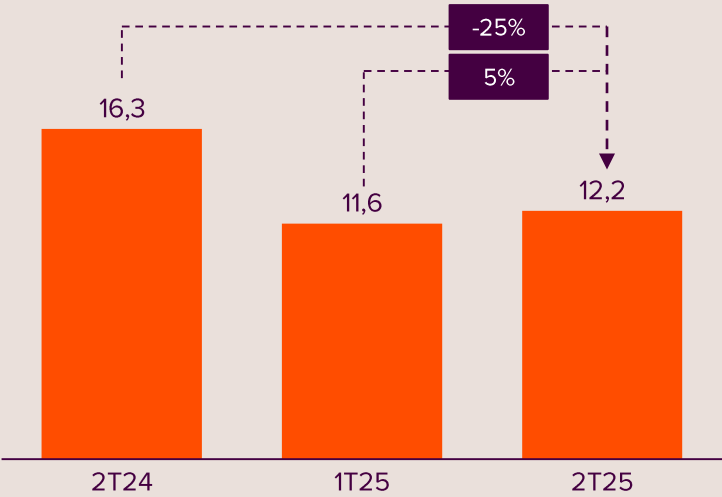
despesas gerais despesas não recorrentes

(em % receita líquida)

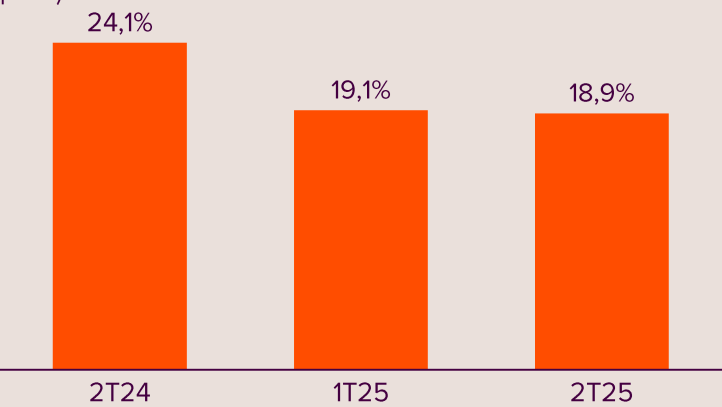


despesas publicitárias

(em R\$ milhões)

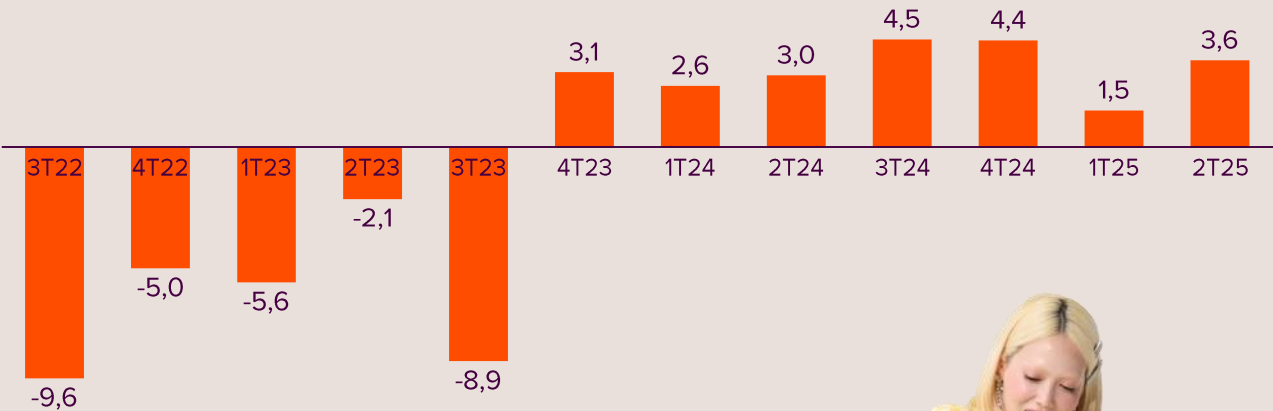


(em % receita líquida)



ebitda ajustado¹

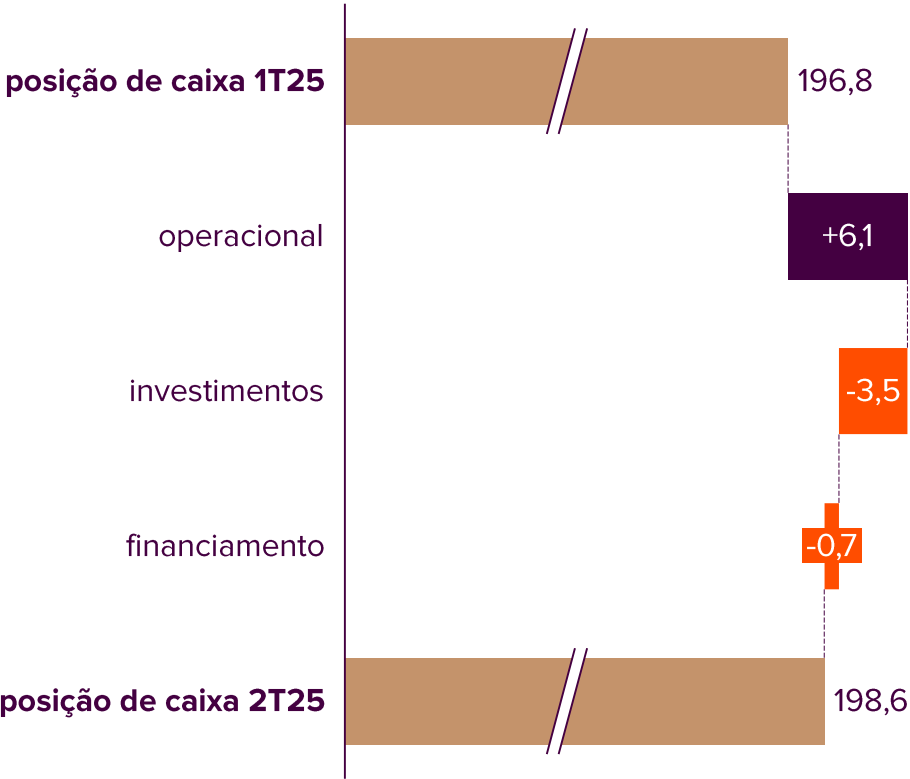
(em R\$ milhões)



¹Ajustes EBITDA:
¹ajustes EBITDA: 1) plano de remuneração em opções de ações (SOP) conforme anexos; 2) Reconhecimento contábil do pagamento de dividendos desproporcionais ao cresci e perdi, relativos aos resultados pré-closing, no valor de R\$ 1,9 milhão no 2T24 – sem efeito caixa para o Enjoei; 3) Despesas de caráter one-off relacionadas à reestruturação corporativa do Elo7 de R\$ 1,5 milhão no 2T24, R\$ 2,1 milhões no 1T24, R\$ 11,4 milhões no 3T23 e R\$ 2,8 milhões no 4T23; 4) despesas relacionadas à liquidação do contrato com partes relacionadas de media for equity, firmado em 2020, sem efeito caixa, totalizando R\$ 7,0 milhões no 4T23 e R\$ 239 mil no 1T24; 5) despesas de consultores e assessores de M&A de R\$ 4,4 milhões no 4T23 e R\$ 4,2 milhões no 1T24. 6) Rescisões da reestruturação do grupo no valor de R\$ 2,4 milhões em 2T25. Segunda parcela da consultoria de reestruturação no valor R\$ 329 mil em 2T25. Custos de internalização das bjas físicas no valor de R\$ 540 mil em 2T25. 7) Primeira parcela da consultoria de reestruturação no valor R\$ 329 mil em 1T25.

posição e fluxo de caixa

(em R\$ milhões)



2T25

capacidade de execução de um plano consistente de crescimento, impulsionado pela plataforma Enjoei, garantindo avanço na rentabilidade e uma trajetória direcionada à geração de valor aos acionistas, clientes e stakeholders.

ENJU

B3 LISTED NM

IGC B3 IGC-NM B3 ITAG B3

FALE COM O RI

ri@enjoei.com.br | www.ri.enjoei.com



Q&A



**ANA LU
MCLAREN**

presidente do conselho
de administração



**TIÊ
LIMA**

diretor presidente e
relações com investidores



**ANGELA
FERRANTE**

diretora financeira



**IURI
LIMA**

diretor de growth



**JOEL
QUEIROZ**

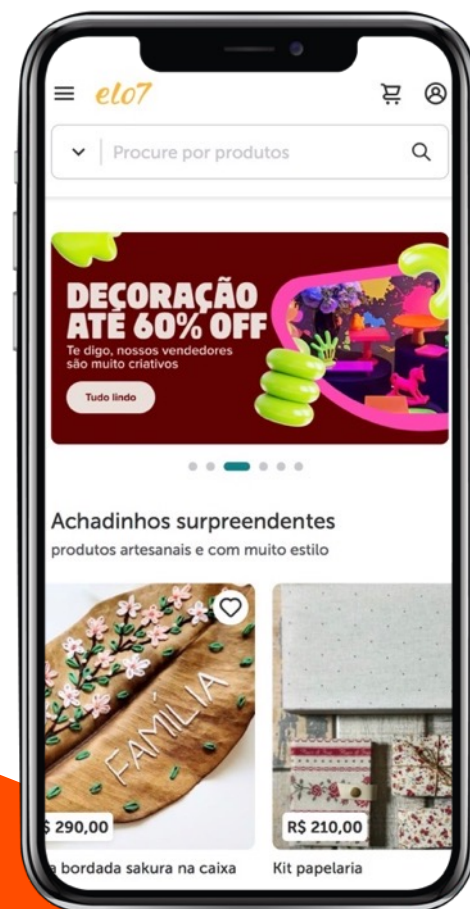
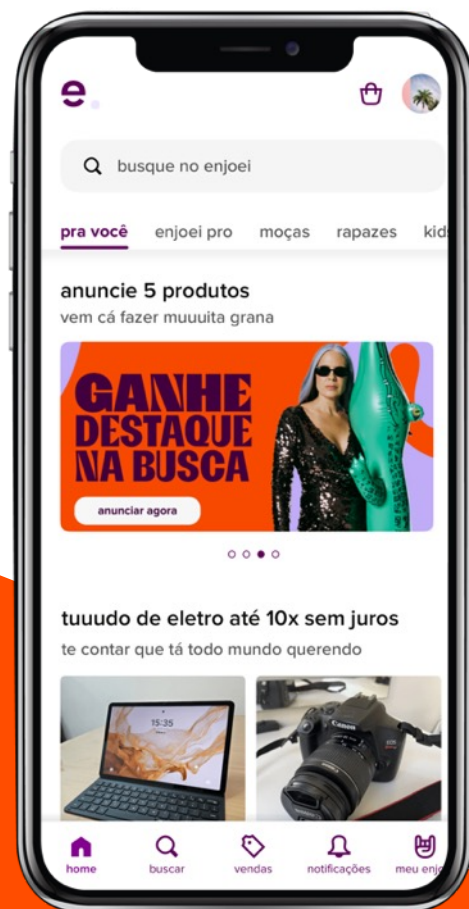
diretor de operações

RESULTS PRESENTATION 2025

enjoei



SIGNIFICANT ADVANCEMENTS IN OUR OPERATIONS



2Q25 HIGHLIGHTS

Consistent positive EBITDA of R\$ 3.6 million, with growth driven by the Enjoei platform.

- **Net revenue of R\$ 68.7 million**, resulting in 13.1% q/q growth and a 1.7% y/y increase..
- **Advertising expenses** were **reduced by 25% y/y**, with a greater contribution from **Enjoei**, which achieved **15% growth in net revenue**.
- **Gross profit** reached **R\$ 37.3 million**, with 8% q/q growth and a 54.3% margin. The largest contribution came from Enjoei, driven by greater efficiency in payments and incentives.
- **Operating cash flow** totaled **R\$ 6.1 million** and, for the first time, we achieved a **net cash position of R\$ 1.9 million**, resulting in a cash position of R\$ 198.6 million.
- Adjusted **EBITDA** was **R\$ 3.6 million**, with a **5.3% margin**, reflecting the management and control of costs and advertising expenses.

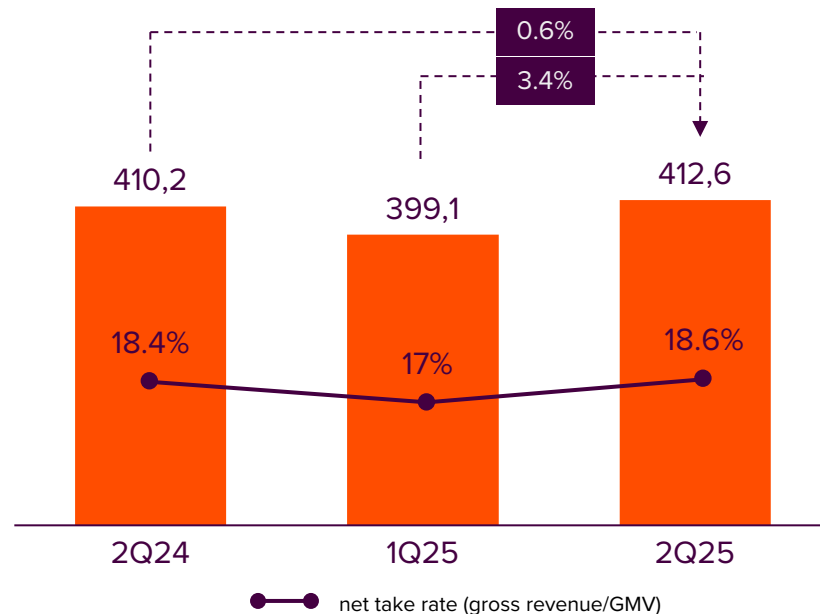


STRATEGIC evolution



gmV & net take rate

The consolidated GMV of the EnJoei and Elo7 platforms reached R\$ 412.6 million in the second quarter of 2025, representing a 0.6% year over year growth.



total gmV **0.6%**

412.6mi

(R\$ 410.2 million in 2Q24)

enJoei gmV **4.7%**

326.6mi

(R\$ 311 million in 2Q24)

elo7 gmV **-12.6%**

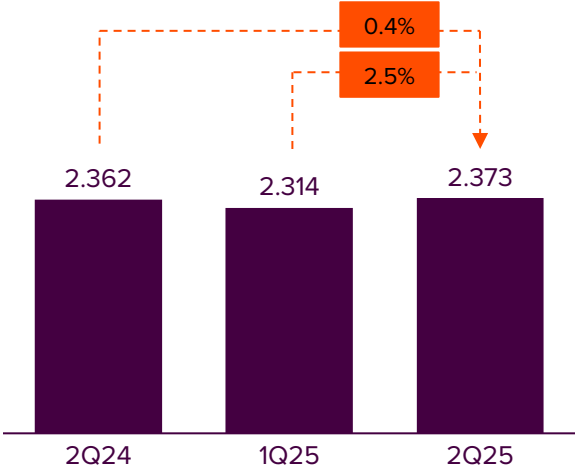
86.0mi

(R\$ 98.4 million in 2Q24)



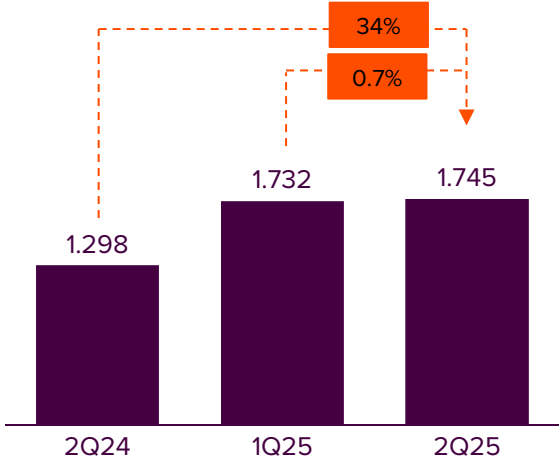
buyers

(thousands)



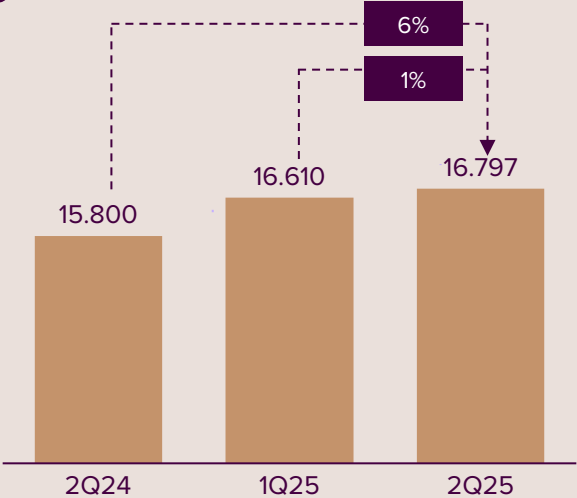
sellers

(thousands)



inventory

(millions)



franchises

The franchise expansion strategy continues to be successful with the opening of another store, the first in Rio de Janeiro, which has already surpassed sales expectations in its first month. With this, we ended the quarter with 5 stores in operation and another 2 in the implementation phase: in the cities of São Paulo and São José do Rio Preto.

Additionally, we participated for the first time in the ABF Franchising Expo, consolidating our presence in the franchise market by presenting a well-structured business model, strengthened by the technology of our online model and centered on franchisee support.

FRANCHISE AT ABF25

success

wow

ENJOEI IN RIO

most beautiful and
graceful thing.



cresci e perdi

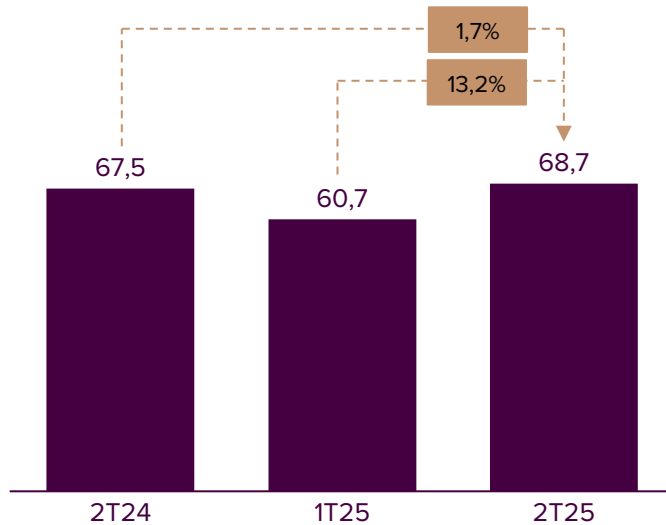
gmv	R\$ 233.5 millions
<hr/>	
ebitda	R\$ 9.3 millions
<hr/>	
equity income	R\$ 0.2 million

557
stores in
operation



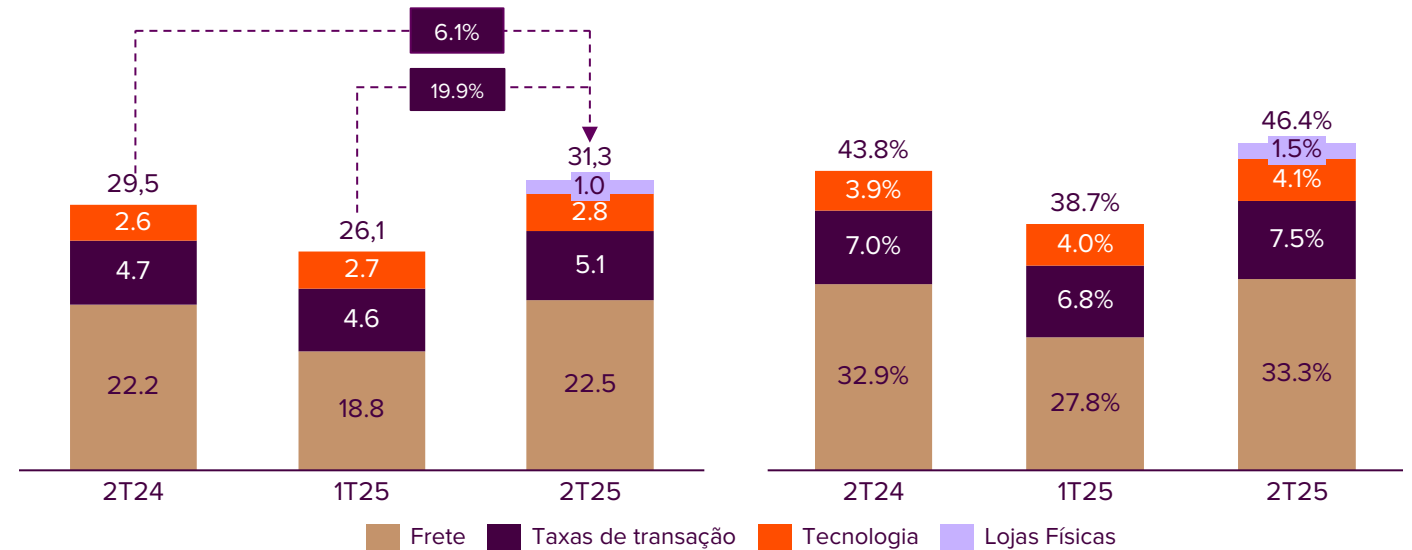
net revenue

(R\$ million)



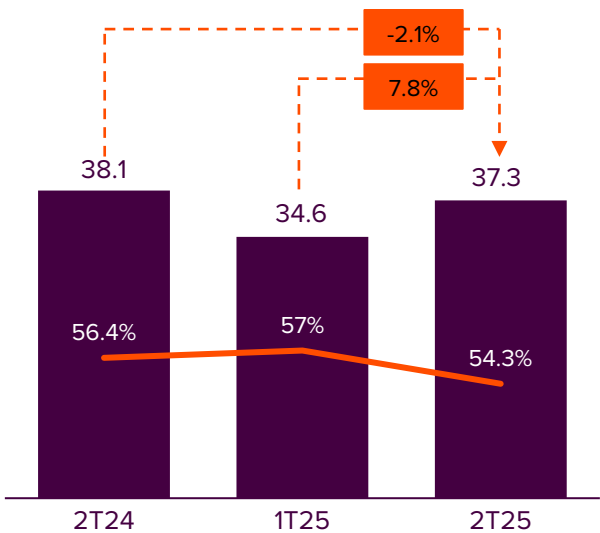
cost of service

(R\$ million)



ENJOEI'S REVENUE GREW **15%**

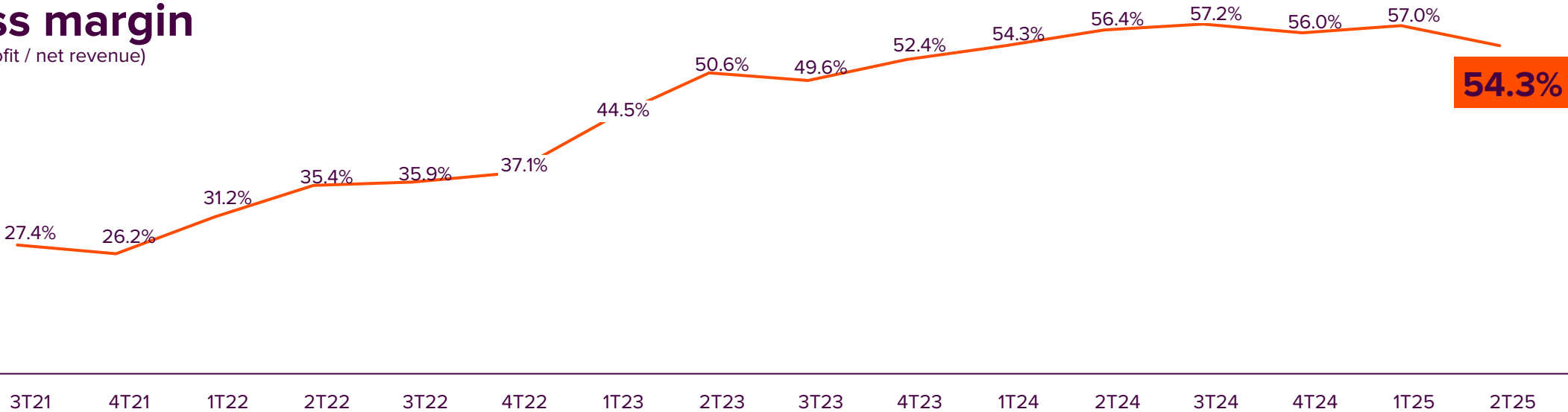
gross profit
(R\$ million)



CONSOLIDATED GROSS PROFIT REACHED
R\$ 37.3 MILLION

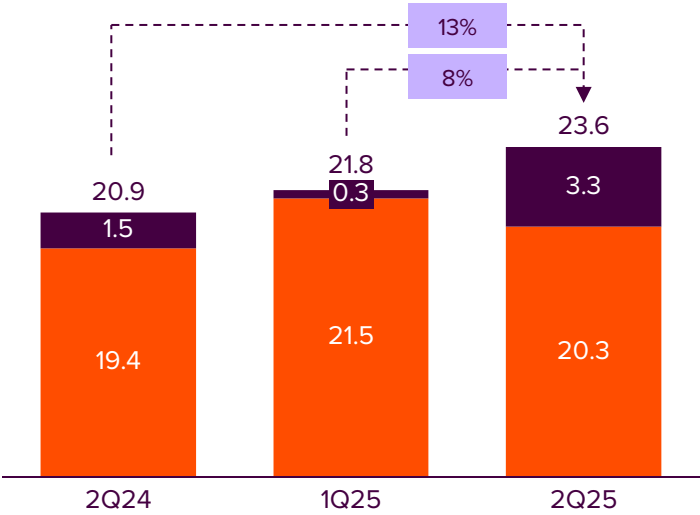


gross margin
(gross profit / net revenue)



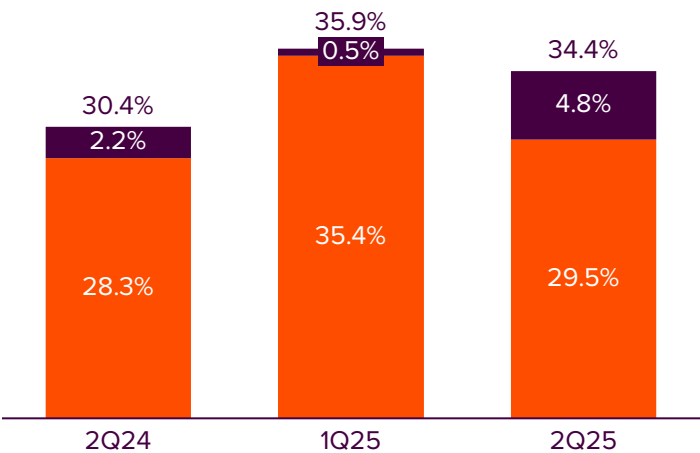
general and administrative expenses (ex-sop)

(R\$ million)



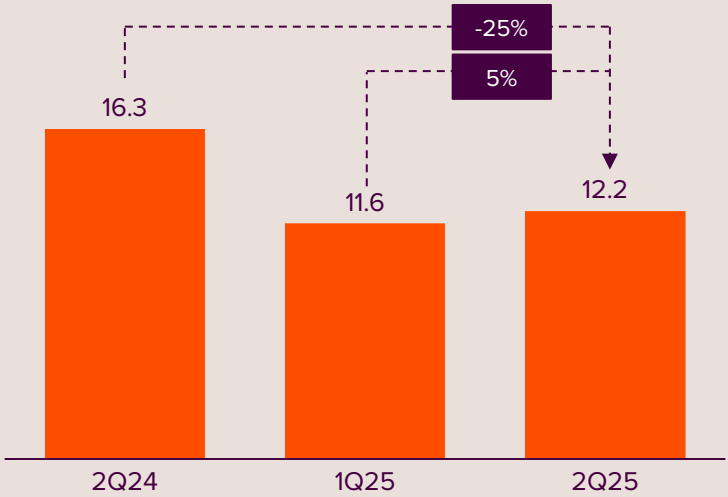
general expenses non recurrent expenses

(% net revenue)

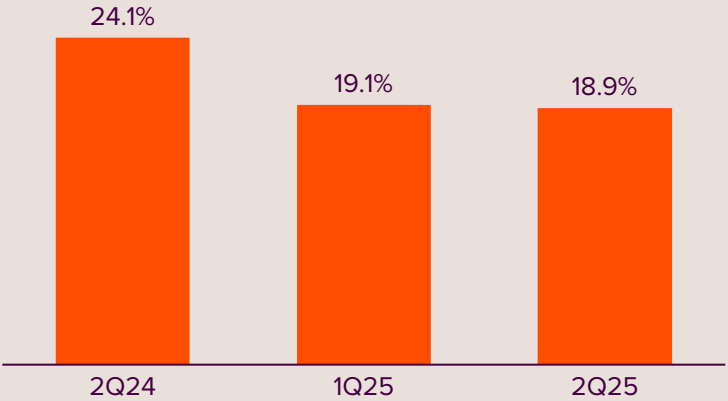


advertising expenses

(R\$ million)

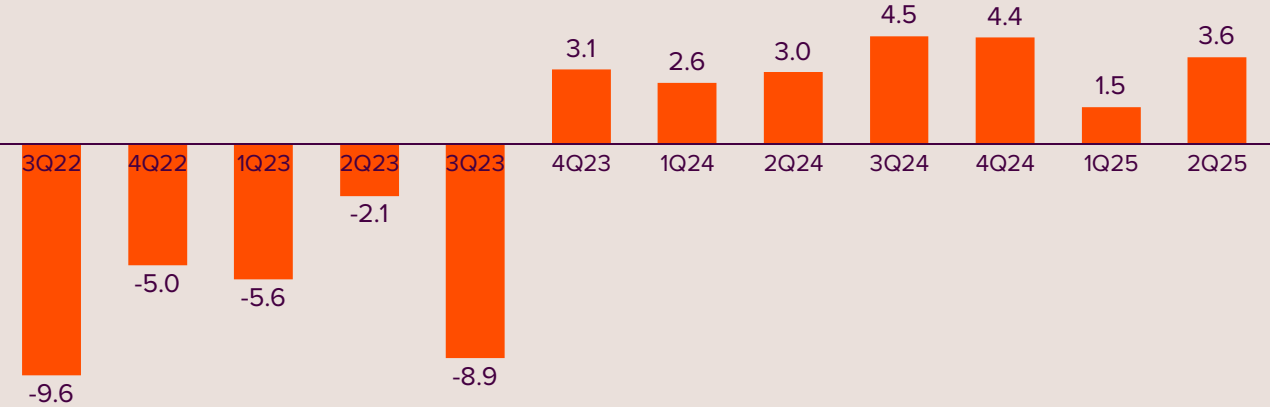


(% net revenue)



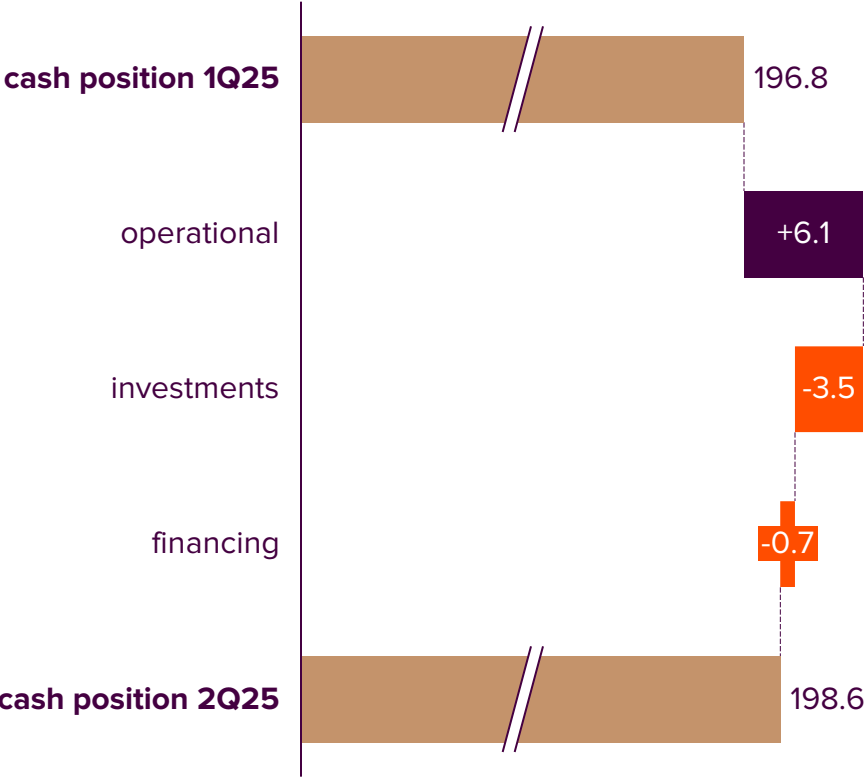
adjusted ebitda¹

(R\$ million)



position and cash flow

(R\$ million)



¹EBITDA adjustments: 1) Stock Option Plan (SOP) as per attachments; 2) Accounting recognition of the payment of disproportionate dividends related to the "cresci e perdi" settlement of pre-closing results, amounting to R\$1.9 million in 2Q24 – a non-cash effect for Enjoel; 3) One-off expenses related to Elo7's corporate restructuring of R\$ 1.5 million in 2Q24, R\$ 2.1 million in 1Q24, R\$ 11.4million in 3Q23, and R\$ 2.8 million in 4Q23; 4) Non-cash expenses related to the settlement of the media for equity agreement with related parties, signed in 2020, totaling R\$ 7.0 million in 4Q23 and R\$ 239 thousand in 1Q24; 5) M&A consultant and advisor fees of R\$ 4.4 million in 4Q23 and R\$ 4.2 million in 1Q24; 6) Severance costs from the group's restructuring of R\$ 2.4 million in 2Q25. Second installment for restructuring consultancy of R\$ 329 thousand in 2Q25; Costs for insourcing physical stores of R\$540 thousand in 2Q25; 7) First installment for restructuring consultancy of R\$329 thousand in 1Q25.

2025

our ability to execute a consistent growth plan, driven by the Enjoei platform, ensures advancing profitability and a path directed at creating value for shareholders, customers, and stakeholders.

ENJU

B3 LISTED NM

IGC B3 IGC-NM B3 ITAG B3

RI

ri@enjoei.com.br | www.ri.enjoei.com



Q&A



**ANA LU
MCLAREN**

chairwoman
board of directors



**TIÊ
LIMA**

CEO and investor relations



**ANGELA
FERRANTE**

CFO



**IURI
LIMA**

growth director



**JOEL
QUEIROZ**

COO