APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

3T24



DESTAQUES **3T24**

- **geração de caixa positiva** com crescimento das plataformas, avanço de rentabilidade e novas avenidas de negócio.
- **gmv total avançou 36% a/a** atingindo R$ 418 milhões no 3T34.
- **elo7 teve forte desempenho no trimestre, crescendo 8% t/t,** respondendo a melhorias de produto implementadas no período.
- **plataforma enjoei registrou crescimento de 26% ano a ano**, mantendo estabilidade no tri, mesmo em um período desafiador.



DESTAQUES **3T24**

- **margem bruta atingiu marca histórica**, chegando a 57,2%, dado o crescimento de **lucro bruto de 43% a/a.**

- **ebitda contábil atingiu patamar positivo de R$ 4,2 mi** no 3T24 e ebitda ajustado totalizou R$ 4,5 mi.

- **cresci e perdi seguiu em ritmo acelerado de abertura de lojas** chegando a 487 ativas ao final do 3T24.





cresci e perdi

DESTAQUES **3T24**

franquias em operação	487 lojas
compradores	1,8 milhões
vendedores	499 mil
gmv	R$ 189 milhões
ebitda	R$ 16,0 milhões
equivalência patrimonial	R$ 2,9 milhões
dividendos	R$ 1,6 milhão

produto & tecnologia

recorrência

CRÉDITO BATE E VOLTA

- **estratégia de fidelização** que incentiva fluxo contínuo de compras na plataforma.
- garante **eficiência no uso dos incentivos** a partir da segmentação de produtos e perfis de usuários.
- **aumento de 6,7%** no número de transações por usuário.

precificação

PREÇO ESPERTO

- ferramenta de **gestão de preço dos anúncios**, capaz de combinar liquidez e rentabilidade.
- **56% de adesão** nos novos produtos cadastrados durante o 3T24 e **aumento de 6,6% no giro em 30 dias.**



produto & tecnologia

engajamento

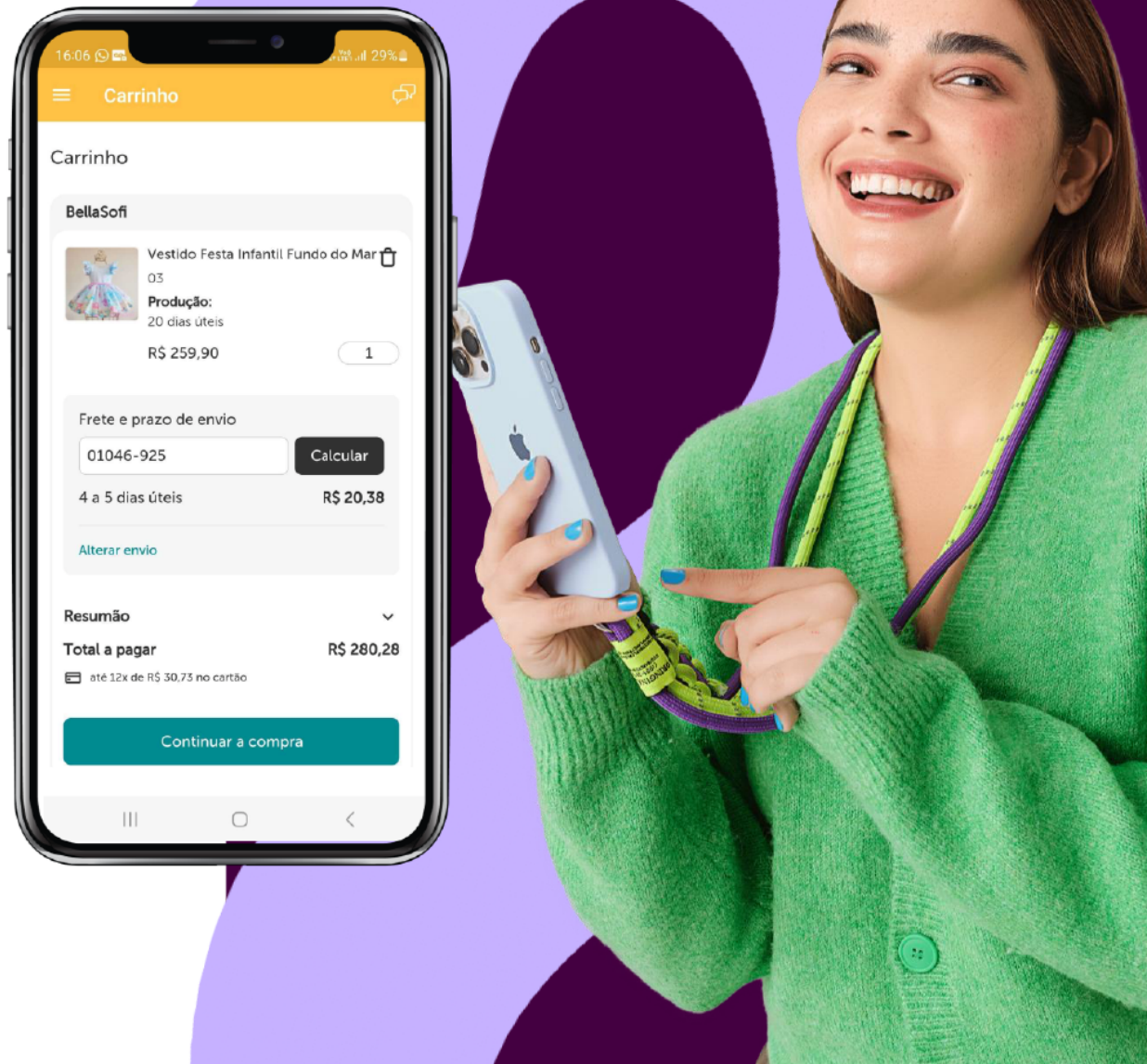
JORNADA PERSONALIZADA

- utilização do histórico de interesse dos usuários para **entregar conteúdo altamente relevante**.
- **aumento de 80%** no nível de engajamento nos componentes personalizados.

conversão de vendas

NOVO CHECKOUT ELO7

- **melhoria de experiência** no fechamento do pedido.
- **aumento de 28% no GMV** gerado por cada carrinho iniciado na plataforma.





lojas físicas enjoei

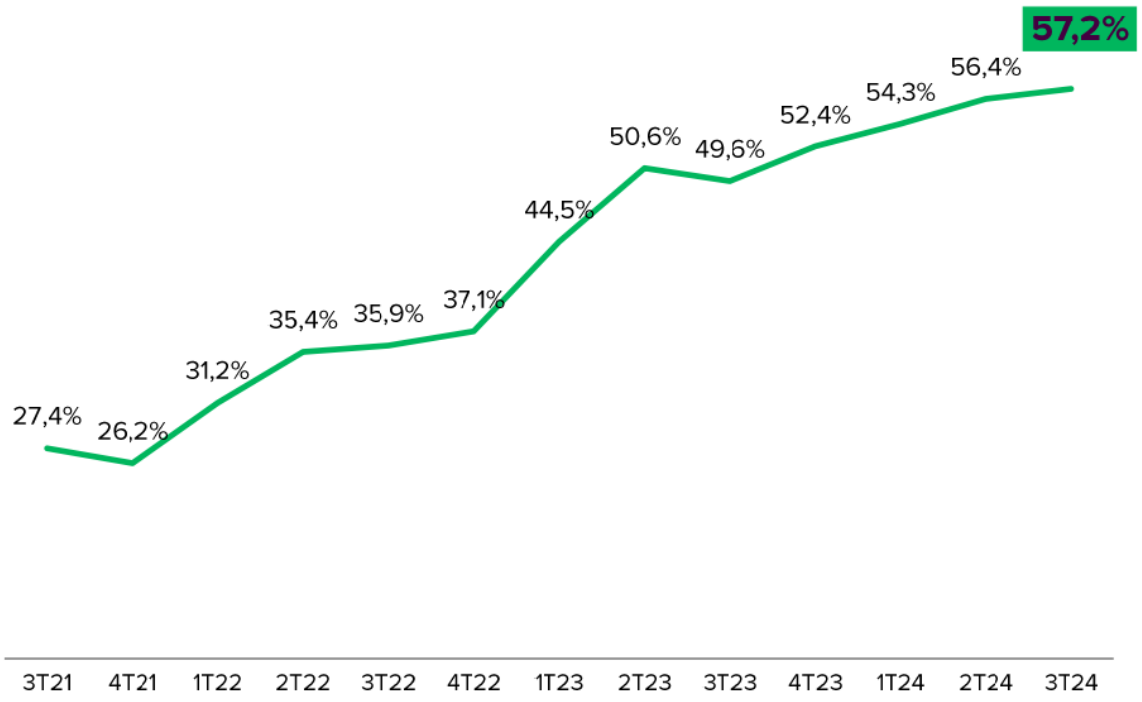
60% dos vendedores das lojas já transacionaram na plataforma enjoei

40% dos clientes compradores já fizeram compras em nosso canal online

payback abaixo da média de mercado

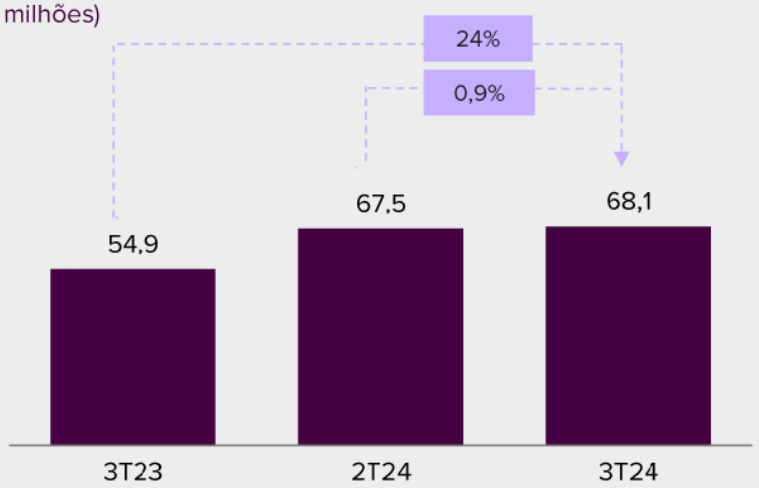
margem bruta

(lucro bruto/receita líquida)



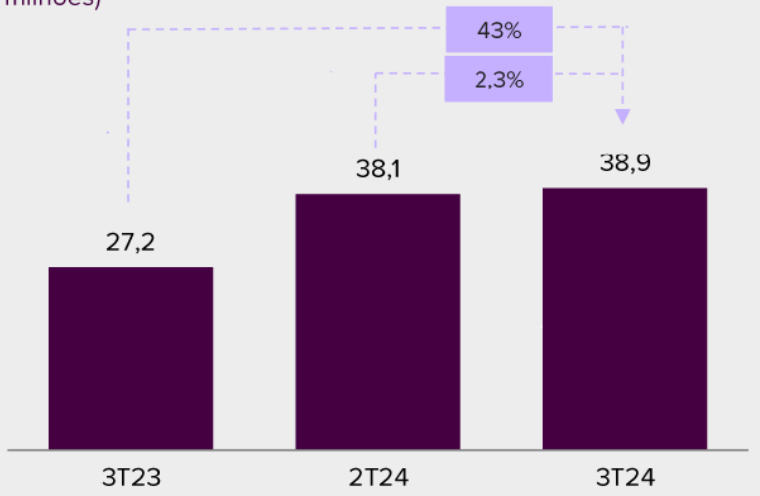
receita líquida

(em R$ milhões)



lucro bruto

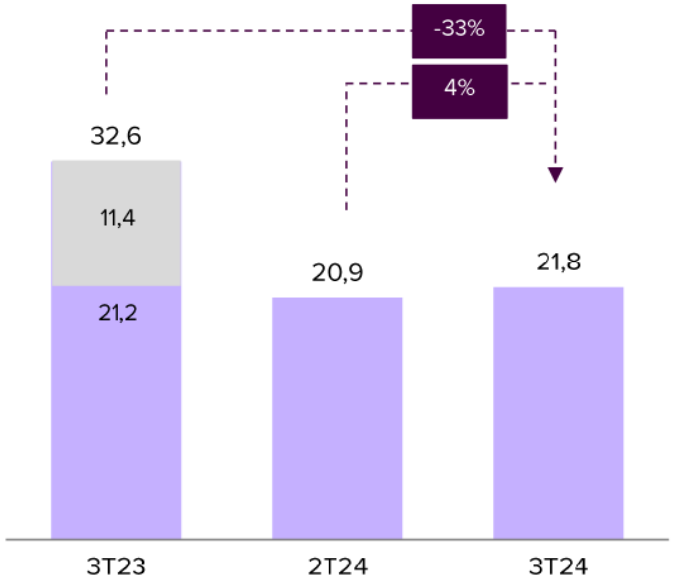
(em R$ milhões)



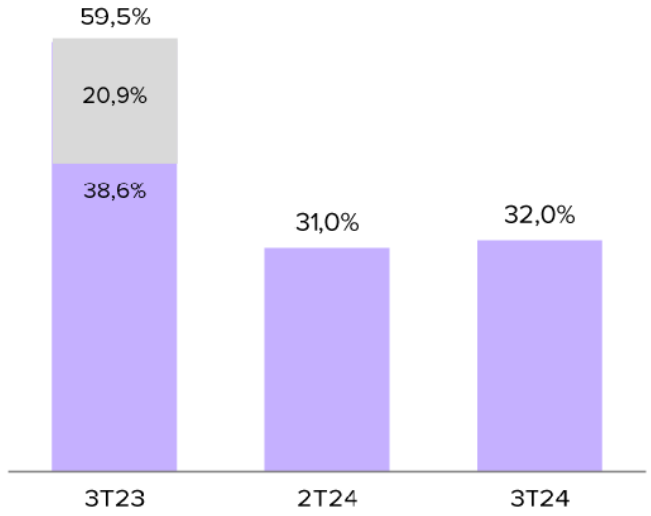
despesas g&a

(ex-sop)

(em R$ milhões)



(em % receita líquida)



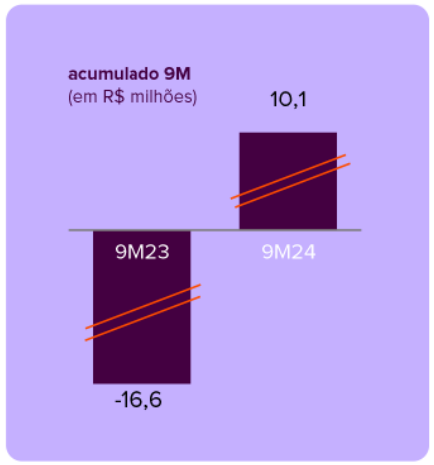


despesas não recorrentes relacionadas ao processo de aquisição do Cresci e Perdi, consultores/assessores de M&A, rescisões relacionadas à aquisição do Elo7.

ebitda ajustado[1]

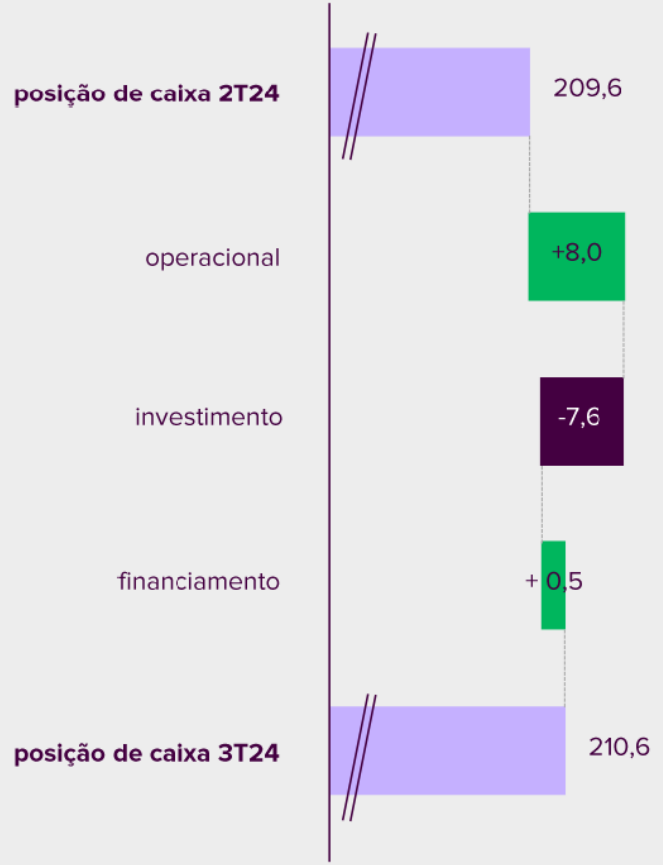
(em R$ milhões)





posição e fluxo de caixa

(em R$ milhões)



[1]Ajustes EBITDA:
Plano de remuneração em opções de ações (SOP) conforme anexos; 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; Despesas de caráter one-off relacionadas à rees:ruturação corporativa do Elo7 de R$ 1,5 milhão no 2T24, R$ 2,1 milhões no 1T24, R$ R$ 11,4 milhões no 3T23 e R$ 2,8 milhões no 4T23; 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; Despesas de consultores e assessores de M&A de R$ 4,4 milhões no 4T23 e R$ 4,2 milhões no 1T24.

3T24:

capacidade de execução de um plano consistente de crescimento, garantindo avanço na rentabilidade e uma trajetória direcionada a 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 enJoei



ANA LU MCLAREN

presidente do conselho de administração



TIË LIMA

ceo



IURI LIMA

diretor de growth



JOEL QUEIROZ

diretor de operações



GUILHERME ALMEIDA

diretor financeiro e de ri

RESULTS PRESENTATION 3Q24



HIGHLIGHTS 3Q24

- **positive cash flow generation** with growth of platforms, higher profitability and new business avenues.
- **total gmv** increased by 36% YoY, to R$418 million in 3Q24.
- **elo7 delivered a strong performance in the quarter, up by 8% QoQ**, responding to product improvements in the period.
- **enjoei platform recorded a 26% YoY growth**, maintaining stability in the quarter, even during a challenging period.



HIGHLIGHTS 3Q24

- **gross margin** reached a historic high of 57.2%, **driven by a 43% YoY increase in gross profit.**

- **accounting EBITDA reached a positive level of R$ 4.2 million** in 3Q24 and adjusted EBITDA totaled R$ 4.5 million.

- **cresci e perdi maintained a fast pace of store openings,** totaling 487 active stores by the end of 3Q24.





cresci e perdi

HIGHLIGHTS 3Q24

franchises in operation	487 stores
buyers	1.8 million
sellers	499 thousand
gmv	R$ 189 million
ebitda	R$ 16.0 million
equity accounting	R$ 2.9 million
dividends	R$ 1.6 million

product & technology

recurrence

CASHBACK

- **loyalty strategy** that encourages a continuous flow of purchases on the platform.
- **ensures efficiency in the use of subsidies** through products and user profiles segmentation.
- **6.7% increase** in transactions per user.

pricing

PREÇO ESPERTO

- **price management tool** for listings, capable of balancing sell-through and profitability.
- **56% adoption rate** for newly listed products during 3Q24 and **a 6.6% increase in turnover within 30 days**.



product & technology

engagement

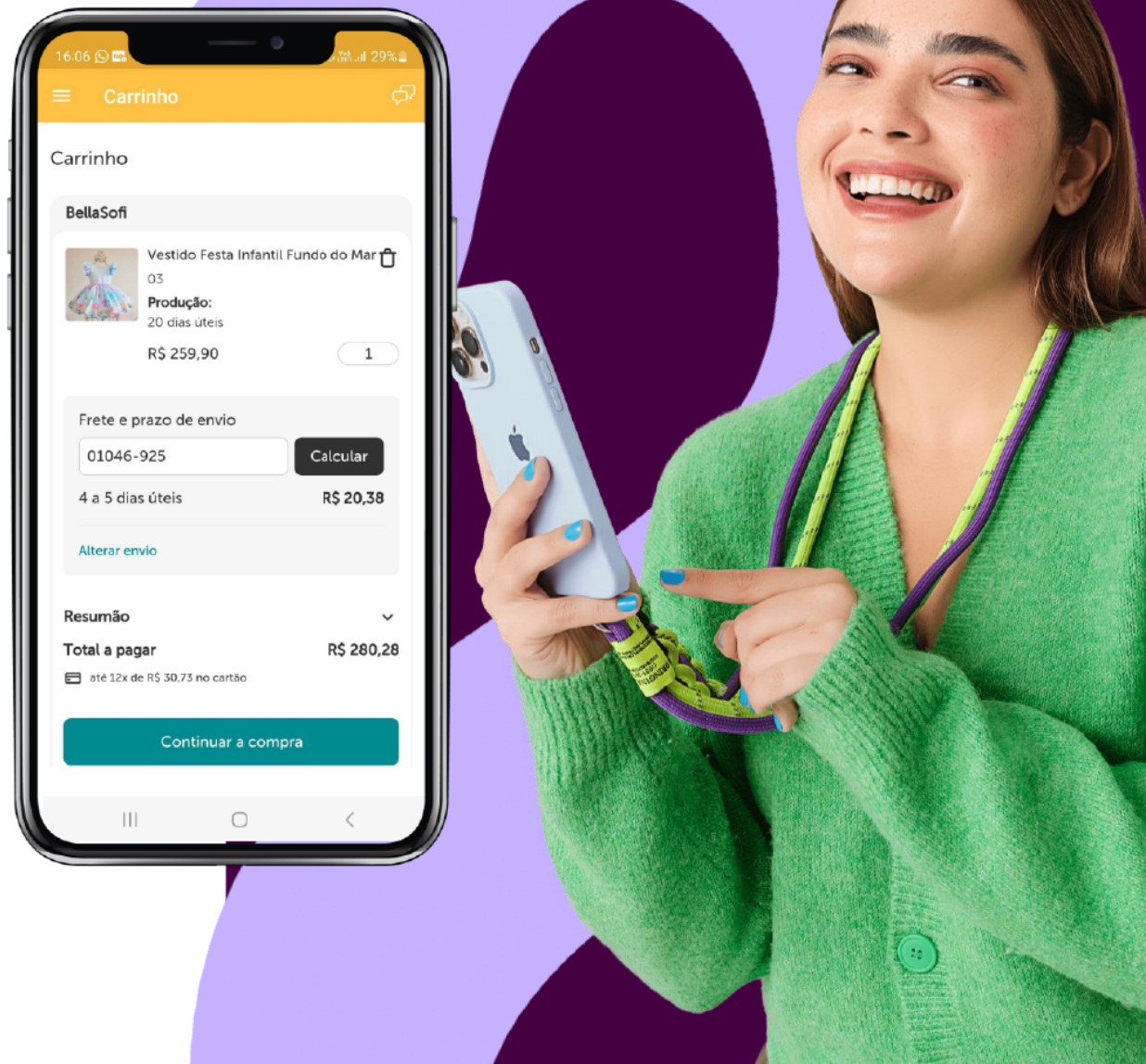
PERSONALIZED JOURNEY

- user interest history **to deliver highly relevant content.**
- **80% increase** in engagement rate in personalized components.

sales conversion

NEW ELO7 CHECKOUT

- simpler checkout ensuring a **better experience**.
- **28% increase in GMV,** driven by each cart created on the platform.



ENJOEI HITS THE STREETS and now it's FRANCHISE



enjoei's stores

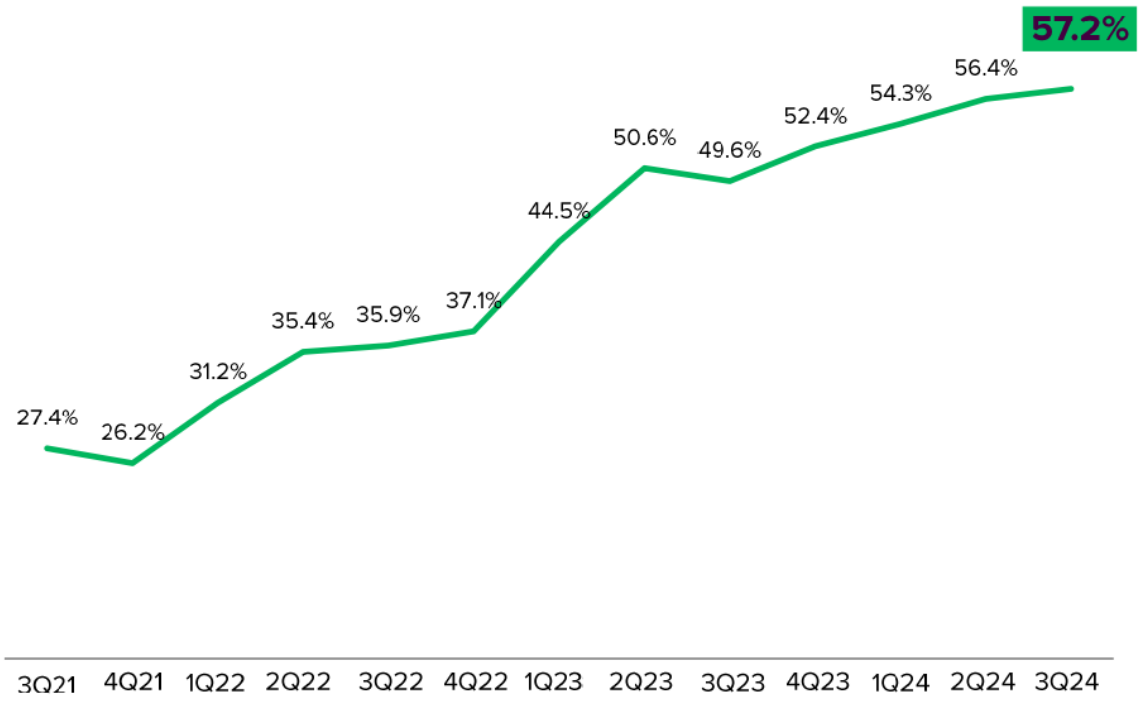
60% of the store sellers have already transacted on the enjoei platform.

40% of the buyers have already made purchases through our online channel.

payback below the market average.

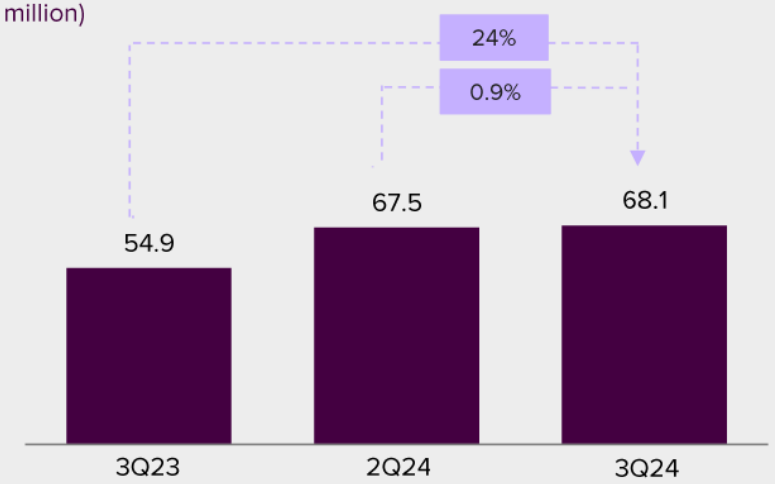
gross margin

(gross profit/net revenue)



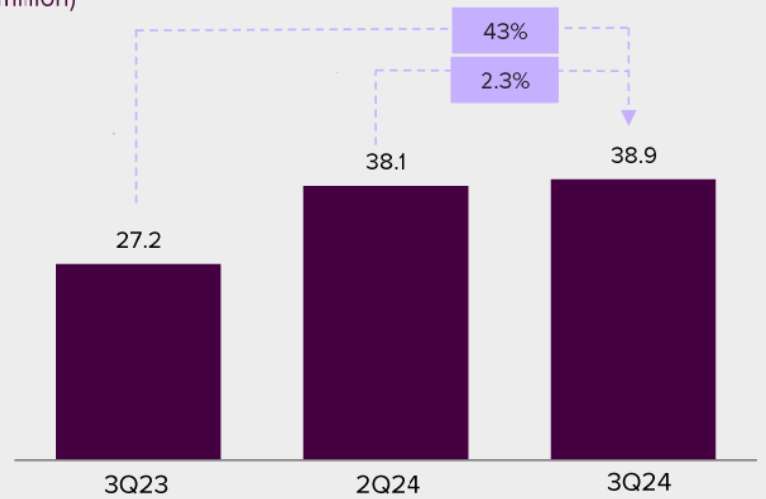
net revenue

(in R$ million)



gross profit

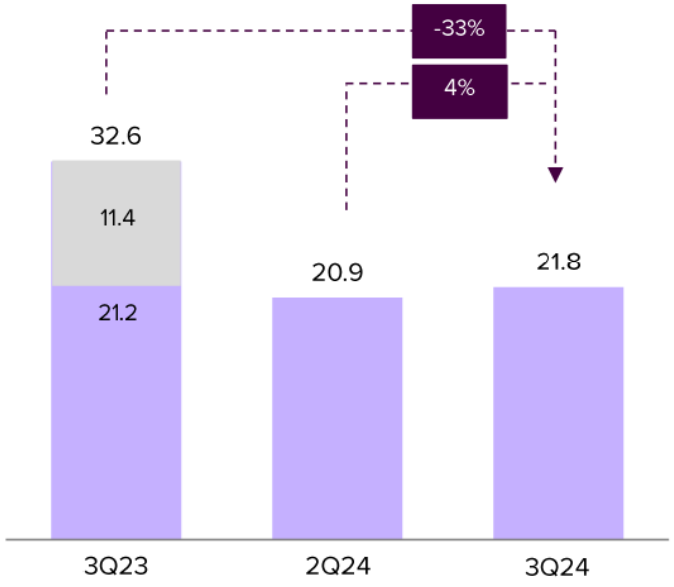
(in R$ million)



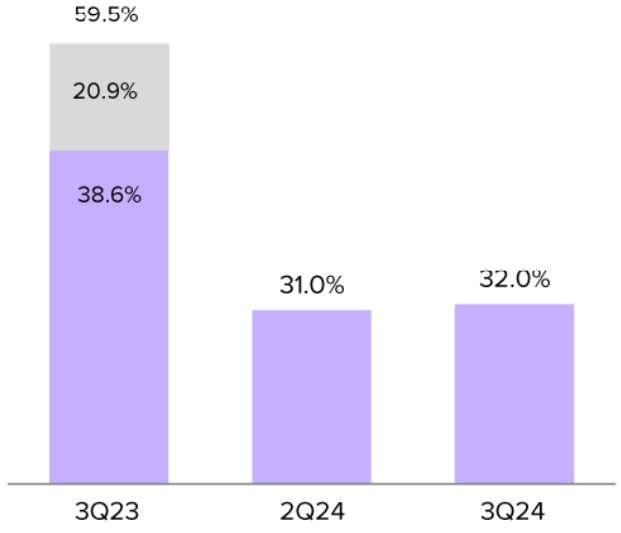
general and administrative expenses

(ex-sop)

(in R$ million)



(% net revenue)

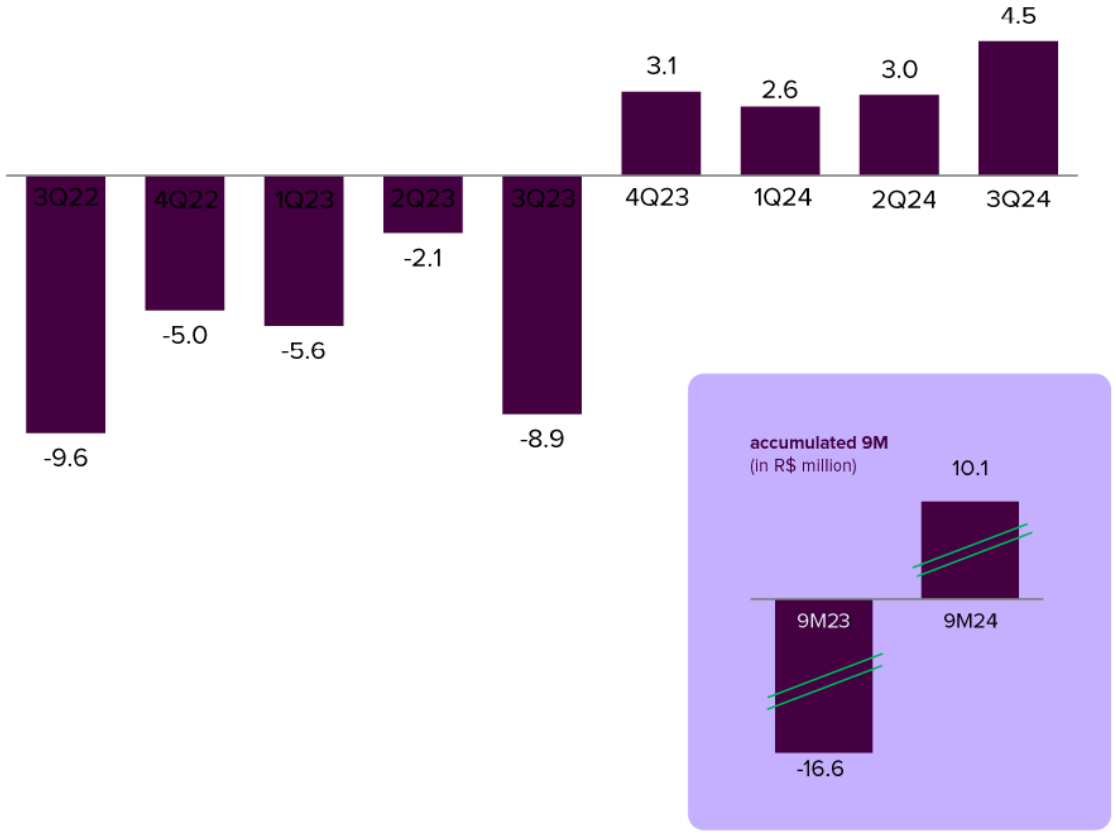




non-recurring expenses related to the acquisition process of Cresci e Perdi, M&A consultants/advisors, and severance costs related to the acquisition of Elo7.

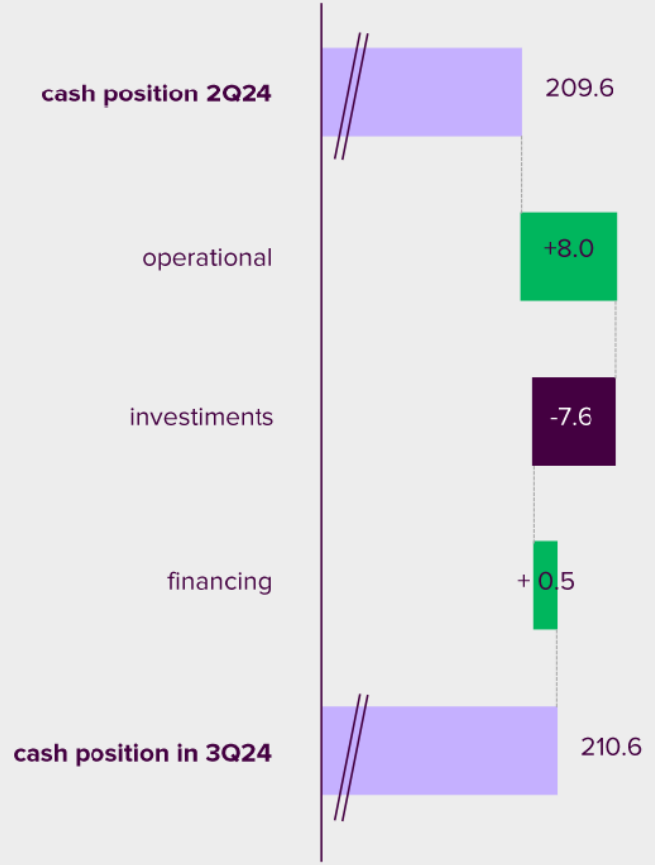
adjusted ebitda[1]

(in R$ million)



cash position and cash flow

(in R$ million)



[1]EBITDA Adjustments:
Stock Option Plan (SOP) as per annexes; Accounting recognition of the payment of disproportionate dividends to Cresci e Perdi, related to pre-closing results, amounting to R$ 1.9 million in 2Q24 – no cash effect for Enjoei; One-off expenses related to the corporate restructuring of Elo7 of R$ 1.5 million in 2Q24, R$ 2.1 million in 1Q24, R$ 11.4 million in 3Q23, and R$ 2.8 million in 4Q23; Expenses related to the settlement of the related-party Media for Equity contract signed in 2020, with no cash effect, totaling R$ 7.0 million in 4Q23 and R$ 239 thousand in 1Q24; Expenses related to M&A consultants and advisors of R$ 4.4 million in 4Q23 and R$ 4.2 million in 1Q24.

3Q24:

execution a consistent growth plan, ensuring progress in profitability and a trajectory focused on creating value for shareholders, customers, and stakeholders.



ENJU

B3 LISTED NM

IGC B3 **IGC-NM** B3 **ITAG** B3

IR CONTACT

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

Q&A



ANA LU MCLAREN
chairwoman
board of directors



TIË LIMA
ceo



IURI LIMA
growth director



JOEL QUEIROZ
coo



GUILHERME ALMEIDA
cfo and IR director