

APRESENTAÇÃO  
DE RESULTADOS  
**2T24**



## mensagem da administração

- **gmv, receita líquida e lucro bruto**, apresentaram avanços de **56% a/a, 68% a/a e 87% a/a**, respectivamente.
- **margem bruta atingiu 56,4%**, um incremento de 5,7 p.p. a/a.
- **forte desempenho do core online** com crescimento de gmv de 9% t/t e 19% a/a.
- **aumento expressivo de 42% a/a nos uploads** de produtos, ultrapassando 5 milhões de novos itens no 2T24.



## mensagem da administração

- **lojas físicas superaram expectativas iniciais de faturamento**, dando início à expansão através de franquias.
- **cresci e perdi registrou aumento de 25% t/t em gmv**, totalizando R\$224 milhões no 2T24 e aceleração do **ritmo de assinatura de novos contratos**, em 33 unidades no período.



## produto | giro & conversão

### preço esperto

forte adesão pelos vendedores, com bons resultados iniciais na velocidade de venda dos produtos.

### roadmap elo7

- redesenho de fluxo e layout de check-out.
- escolha automática de método de envio.
- criação de atributos de produtos.





# lojas e franquias enjoie

## LOJA #1

registrou faturamento 30% acima do planejado em junho e julho.

## FRANQUIAS

avancamos no desenvolvimento da capacidade de vendas, mapeamento de franqueados target e conclusão da COF.



## INAUGURAÇÕES

**loja #1 : fradique coutinho/SP**

em operação - inaugurada em 18/04

**loja #2 : campo belo/SP**

em operação - inaugurada em 18/07

**loja #3 : frei caneca/SP**

inauguração em 15/08

**franquias**

início das vendas em agosto/24 e fechamento dos primeiros contratos nos próximos meses.

# cresci e perdi

## DESTAQUES 2T24

### franquias

em operação

**471 lojas**

implementação/contratos

**141 lojas**

### compradores

2,1 mi (+23% vs 1T24)

### vendedores

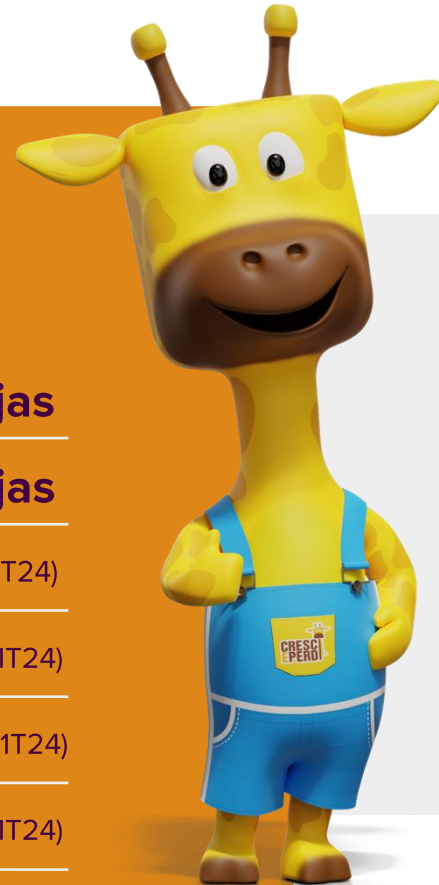
487 mil (+3% vs 1T24)

### gmv

R\$ 224 mi (+25% vs 1T24)

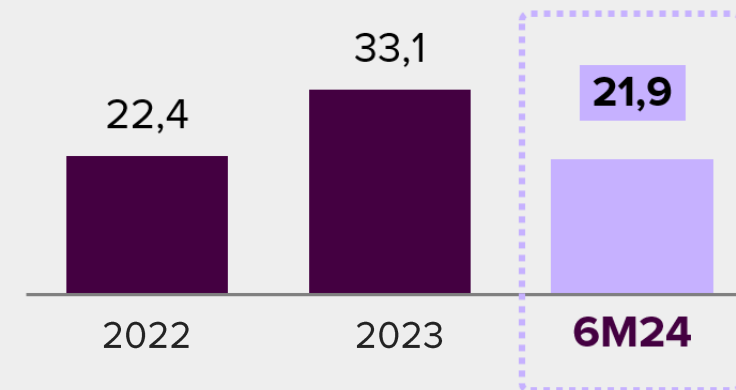
### ebitda

R\$ 11,4 mi (+8% vs 1T24)



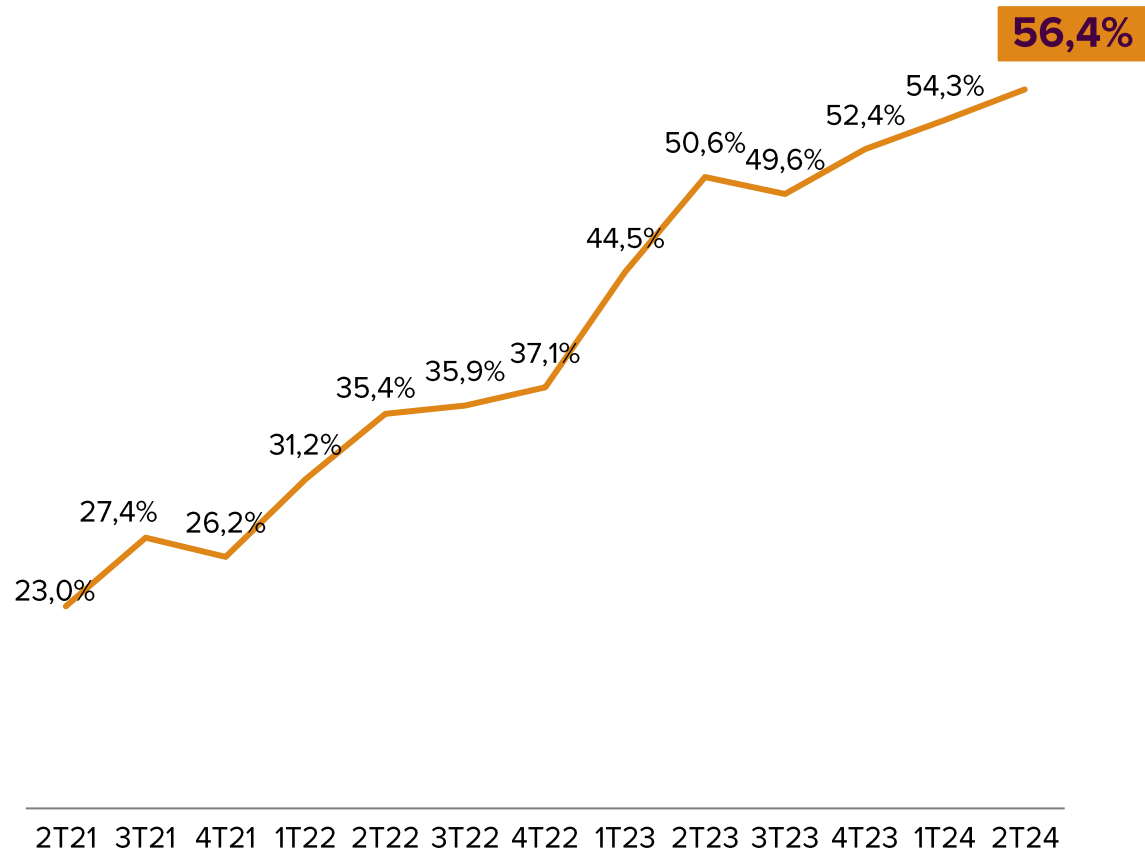
### receita bruta de royalties

(em R\$ milhões)



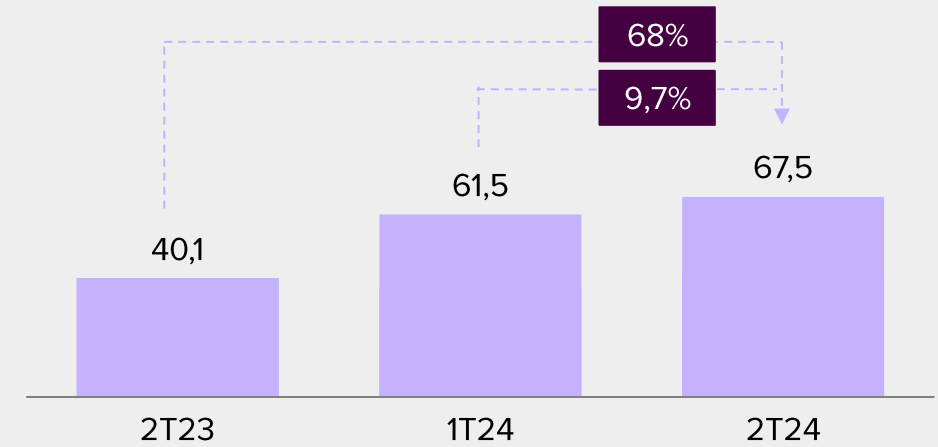
## margem bruta

(lucro bruto/receita líquida)



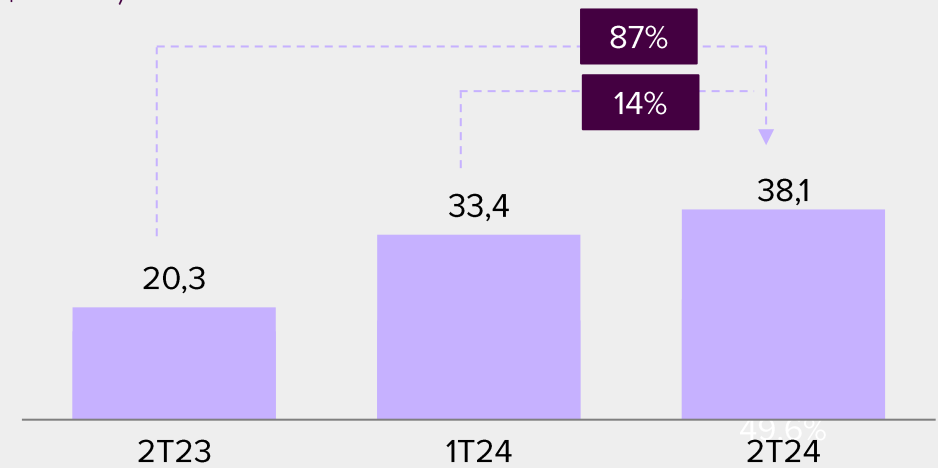
## receita líquida

(em R\$ milhões)



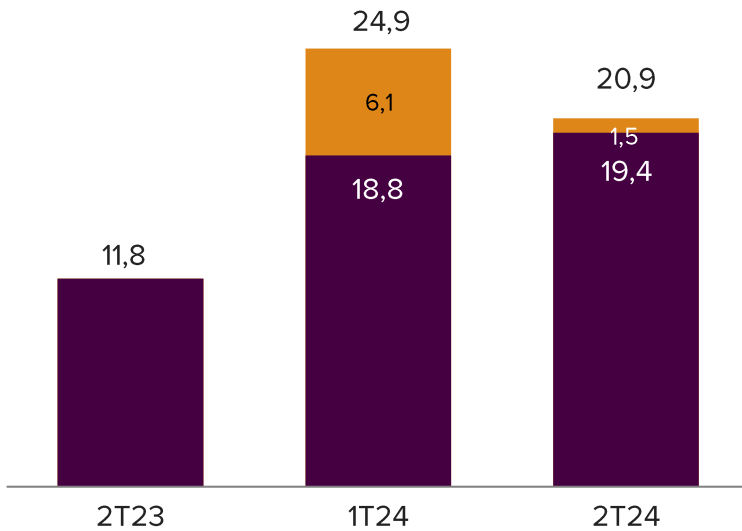
## lucro bruto

(em R\$ milhões)

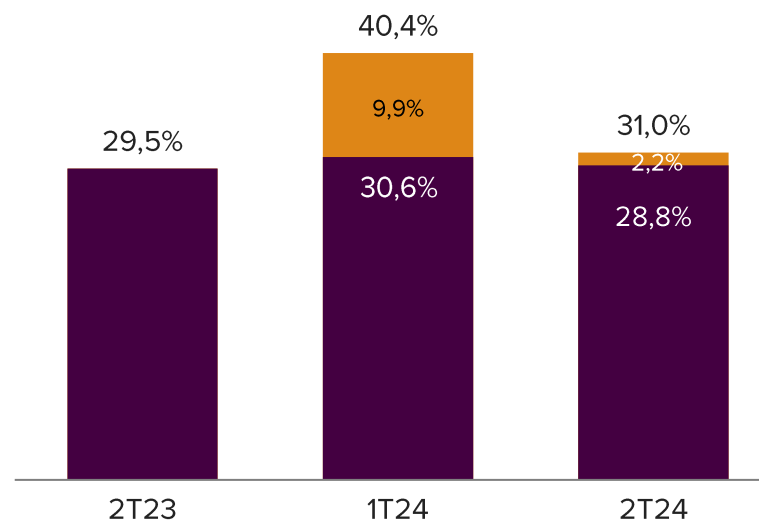


# despesas g&a (ex-sop)

(em R\$ milhões)



(em % receita líquida)



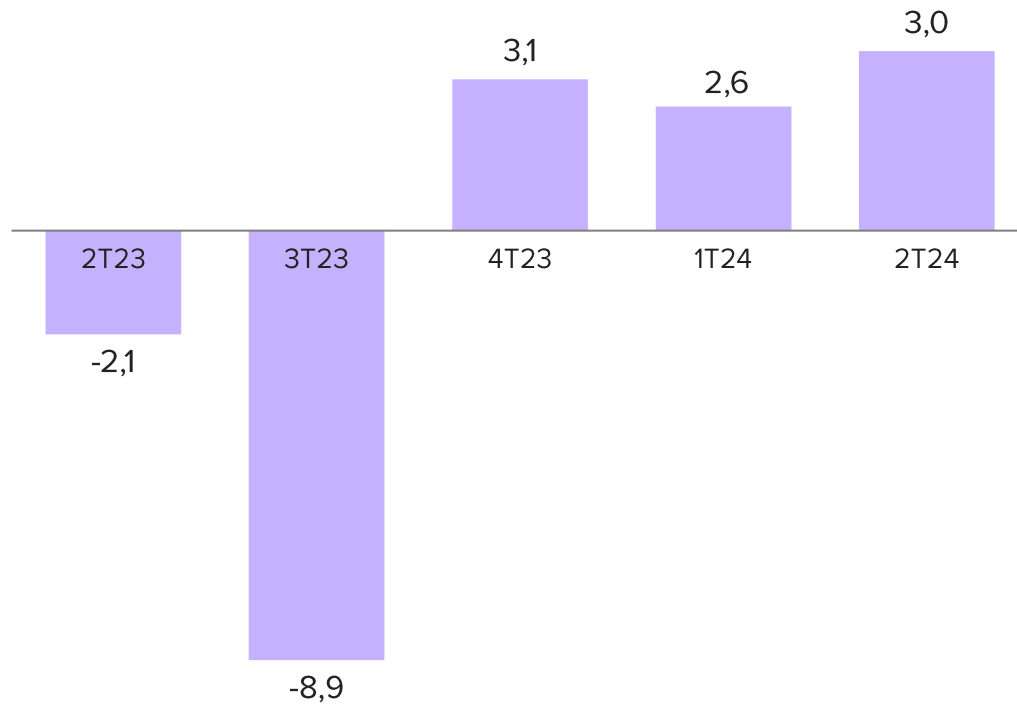
■ despesas não recorrentes relacionadas ao processo de aquisição do Cresci e Perdi, consultores/assessores de M&A, rescisões relacionadas à aquisição do Elo7.





## ebitda ajustado<sup>1</sup>

(em R\$ milhões)

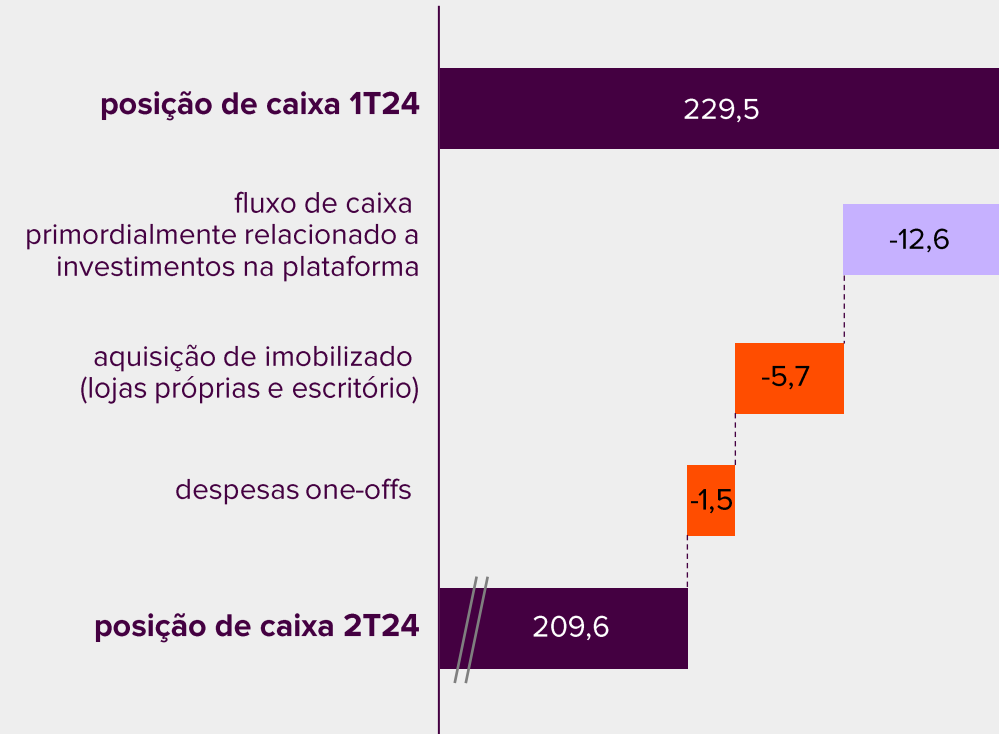


<sup>1</sup>Ajustes EBITDA:

- Plano de remuneração em opções de ações (SOP) de R\$906 mil no 2T24, R\$ 1,8 milhão no 1T24, R\$ 1,9 milhão no 4T23, R\$ 1,9 milhão no 3T23, R\$ 2,8 milhões no 2T23, sem efeito caixa.
- 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\$ 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.

## posição e fluxo de caixa

(em R\$ milhões)



**foco em execução,  
explorando o desenvolvimento de  
avenidas de crescimento, enquanto  
garantimos os níveis de rentabilidade.**

## **ALAVANCAS DE CRESCIMENTO COM RENTABILIDADE**

- tração na operação de lojas físicas enjoie e expansão via franquias;
- projetos de precificação para aumento de giro;
- aumento da conversão de vendas no elo7 por melhorias no produto;
- ganhos adicionais de sinergia de frete e logística.



# Q&A

enjoei

elo7

CRESCI E PERDI



**ANA LU  
MCLAREN**

presidente do conselho  
de administração



**TIÊ  
LIMA**

ceo



**IURI  
LIMA**

diretor de growth



**JOEL  
QUEIROZ**

coo



**GUILHERME  
ALMEIDA**

cfo e diretor de ri

RESULTS  
PRESENTATION  
**2024**



## message from management

- gmv, net revenue and gross profit increased by 56% yoy, 68% yoy and 87% yoy, respectively.
- gross margin reached 56.4%, an increase of 5.7 p.p. yoy.
- strong performance of the online core, with gmv growth of 9% qoq and 19% yoy.
- significant increase of 42% yoy in product uploads, surpassing 5 million new items in 2Q24.



## message from management

- physical stores exceeded initial revenue expectations, initiating expansion through franchises.
- *cresci e perdi* recorded a 25% q/q increase in gmv, totaling R\$224 million in 2Q24 with higher pace of signing new contracts (33 units in the period).





## product | sell-through & conversion

### ‘smart price’

strong adherence by sellers, with good initial results in the speed of product sales.

### elo7 roadmap

- redesign of checkout flow and layout.
- automatic selection of shipping method.
- creation of product attributes.



# enjoei's stores and franchises

## STORE #1

exceeded sales plan by 30% in June and July.

## FRANCHISES

progress in developing our sales capacity, mapping target franchisees and completing the COF.



## OPENINGS

**store #1 : fradique coutinho/SP**  
operating – opened on April 18

**store #2 : campo belo/SP**  
operating – opened on July 18

**store #3 : frei caneca/SP**  
inauguration on August 15

**franchises**  
sales to begin in August/24 and  
signing of the first contracts in  
3Q24.

# cresci e perdi

## HIGHLIGHTS 2024

### FRANCHISES

operating

**471 stores**

being implemented

**141 stores**

### BUYERS

**2.1 mm** (+23% vs 1Q24)

### SELLERS

**487 k** (+3% vs 1Q24)

### GMV

**R\$ 224 mi** (+25% vs 1Q24)

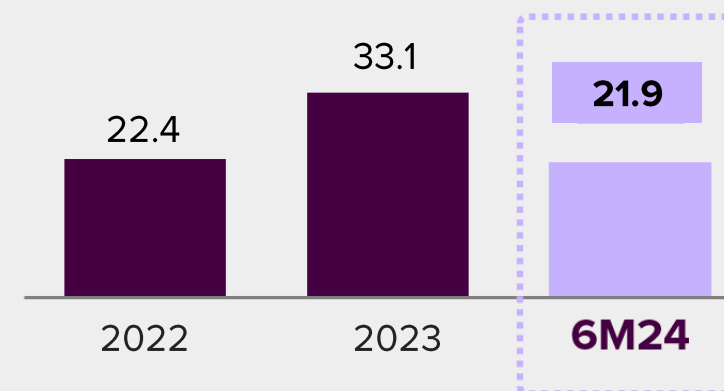
### EBITDA

**R\$ 11.4 mm** (+8% vs 1Q24)



### gross revenue - royalties

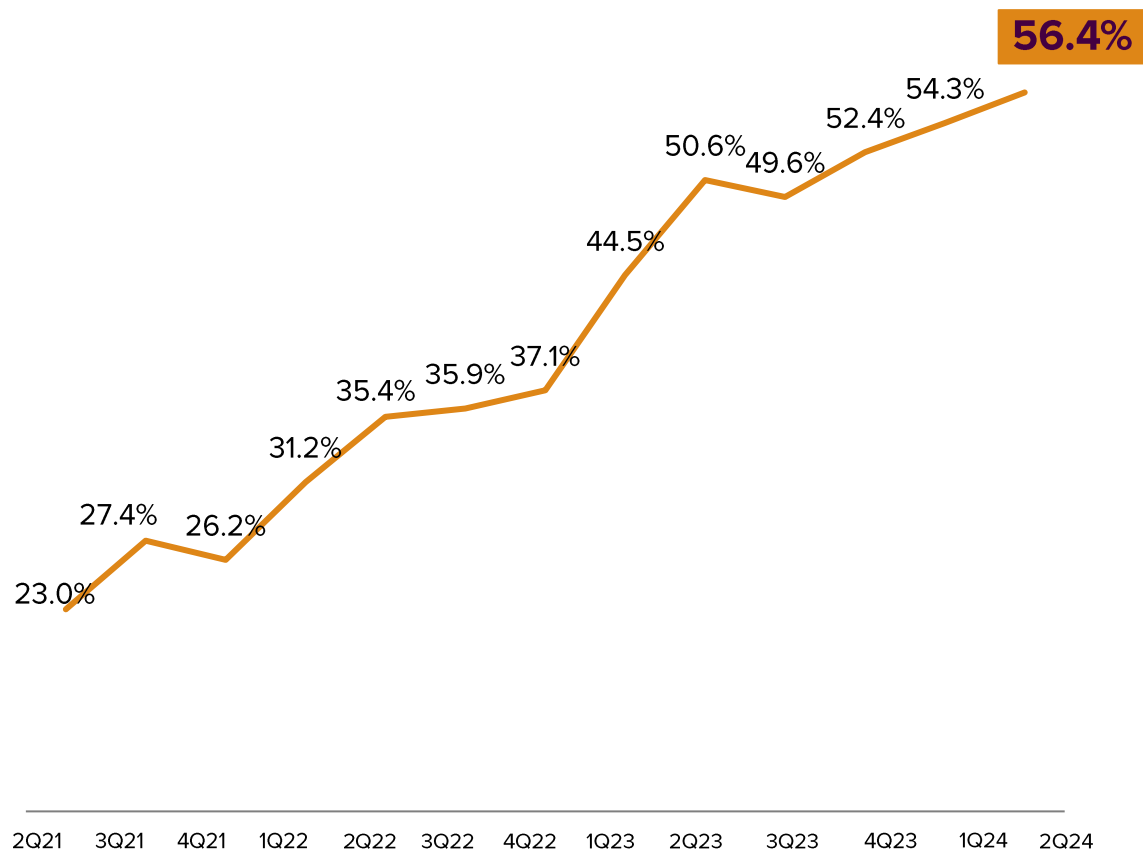
(R\$ million)





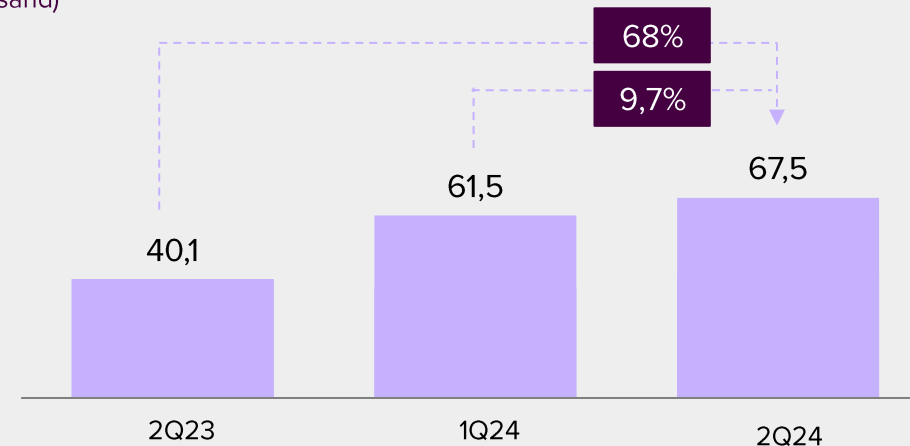
# gross margin

(gross profit/net revenue)



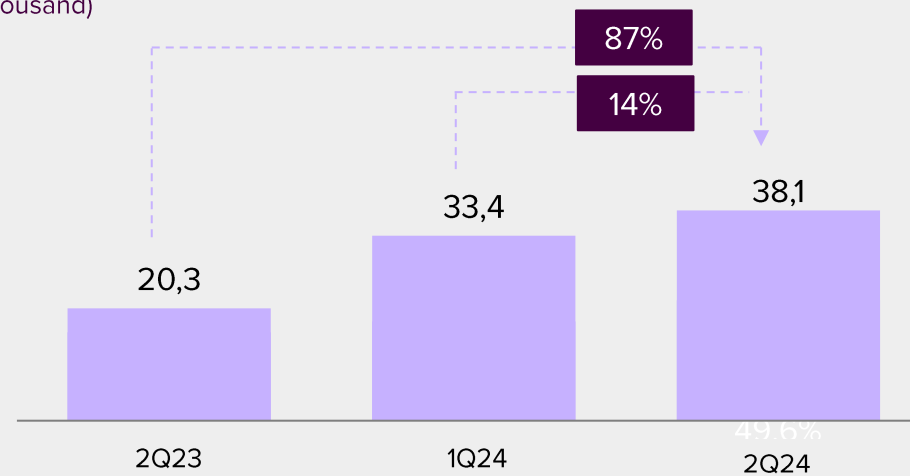
# net revenue

(R\$ thousand)



# gross profit

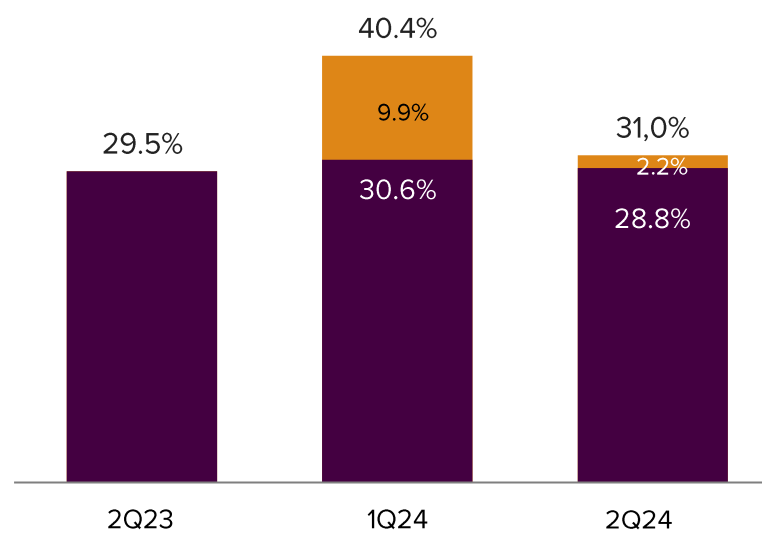
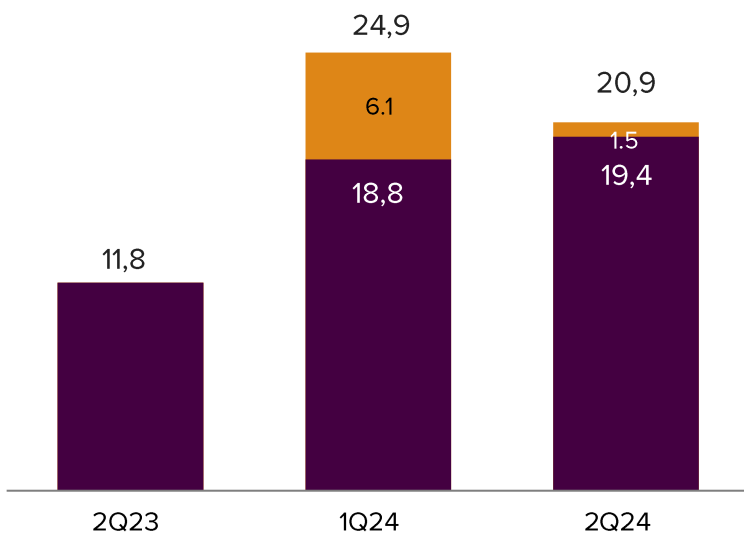
(R\$ thousand)



# g&a expenses (ex-sop)

(R\$ thousand)

(% net revenue)



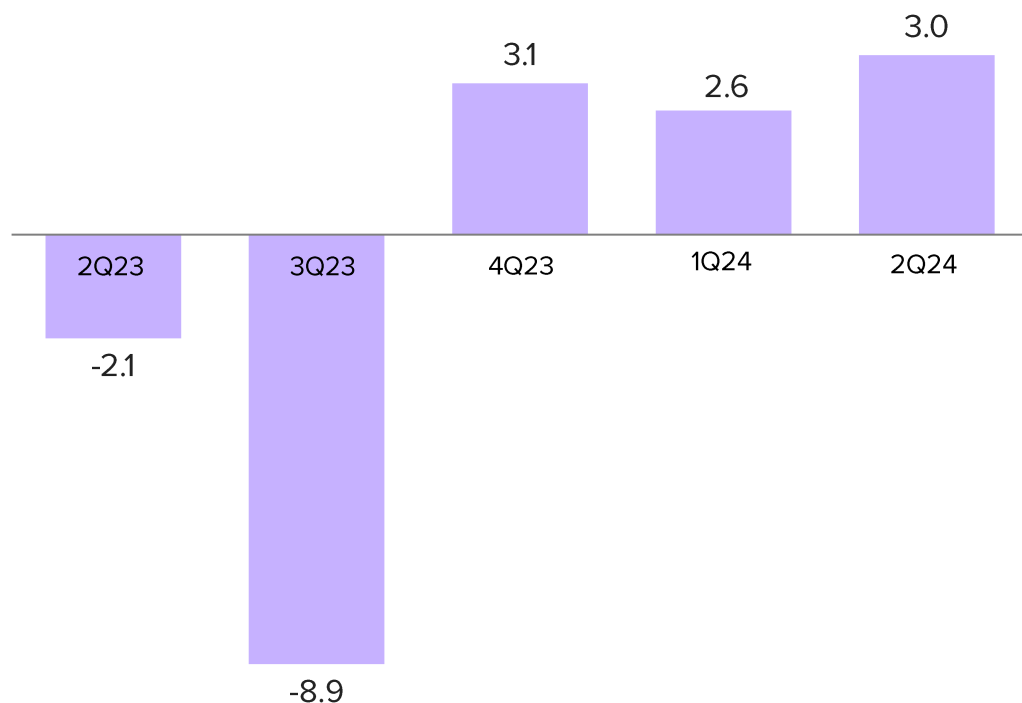
■ non-recurring expenses related to the Cresci e Perdi acquisition process, M&A advisory/consulting services and terminations related to the acquisition of Elo7.





# ebitda adjusted<sup>1</sup>

(R\$ million)

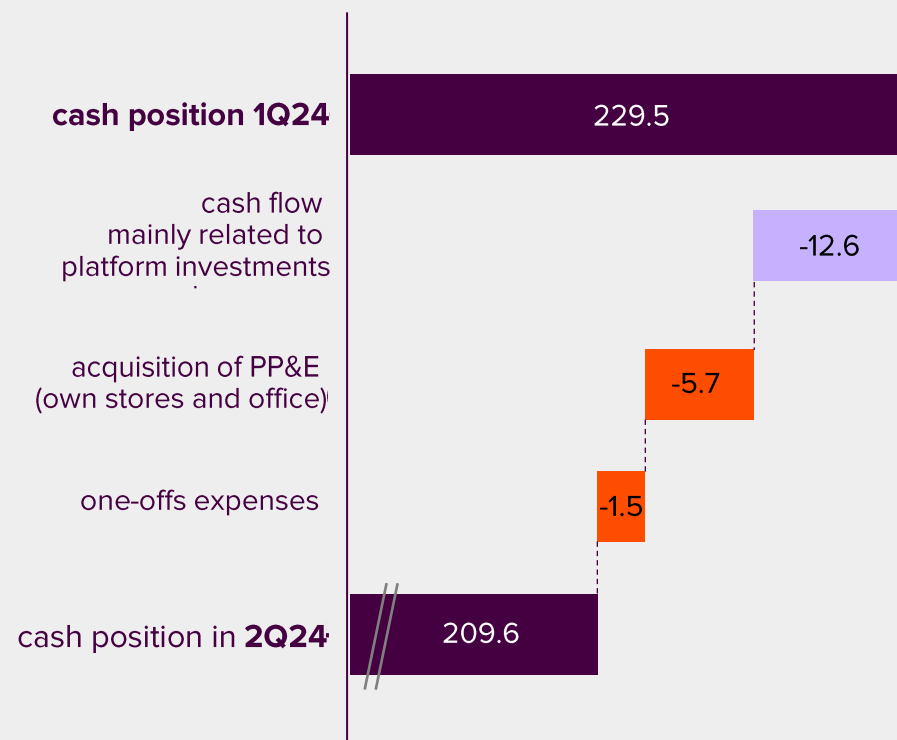


<sup>1</sup>EBITDA Adjustments:

- Share-based compensation plan (SOP) of R\$906 thousand in 2Q24, R\$1.8 million in 1Q24, R\$1.9 million in 4Q23, R\$1.9 million in 3Q23 and R\$2.8 million in 2Q23, with no cash effect.
- Non-recurring corporate restructuring expenses related to Elo7 totaling 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 Media for Equity agreement with related parties, signed in 2020, with no cash effect, totaling R\$7.0 million in 4Q23 and R\$239 thousand in 1Q24.
- M&A advisory and consulting expenses of R\$4.4 million in 4Q23 and R\$4.2 million in 1Q24.

# cash flow and position

(R\$ million)





**focus on execution, exploring the development of growth avenues, while ensuring the levels of profitability already achieved to date.**

## **GROWTH AND PROFITABILITY LEVERS**

- traction in the operation of physical stores and expansion via franchises;
- pricing projects to increase turnover;
- sales conversion increase on Elo7 through product improvements;
- additional gains from shipping and logistics synergy.



# Q&A

elo7  
enjoei  
CRESCI  
E PERDI



**ANA LU  
MCLAREN**

presidente do conselho  
de administração



**TIÊ  
LIMA**

ceo



**IURI  
LIMA**

diretor de growth



**JOEL  
QUEIROZ**

coo



**GUILHERME  
ALMEIDA**

cfo e diretor de ri