

APRESENTAÇÃO
DE RESULTADOS

3T25

enjoiei



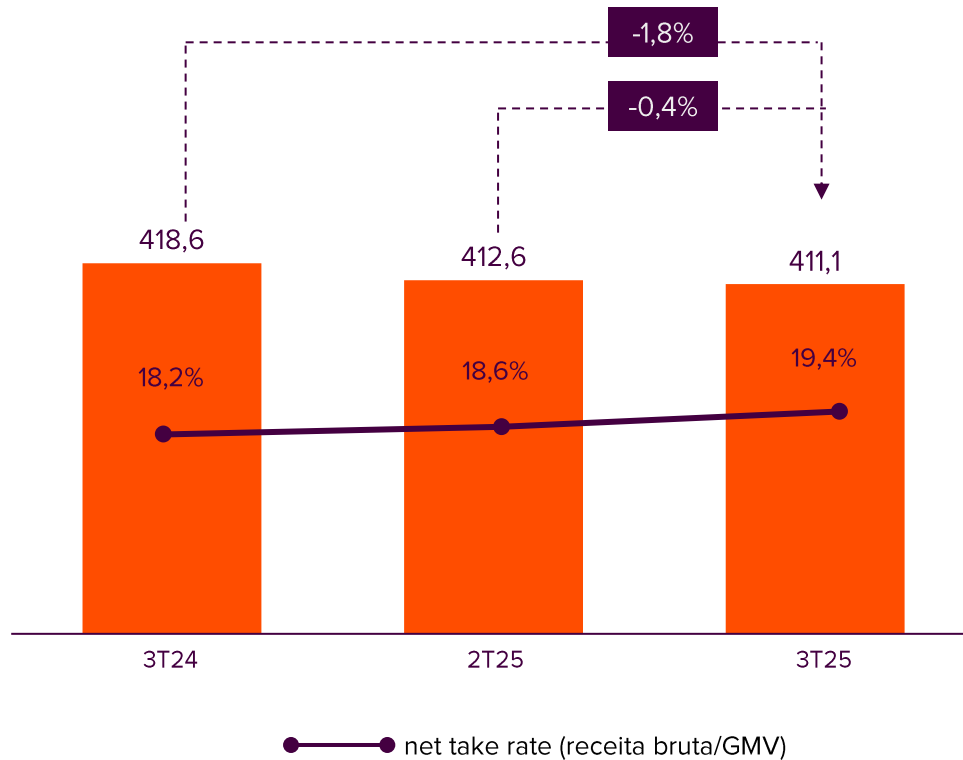
DESTAQUES 3T25

- **Margem bruta de 56,4%**, com **lucro bruto** atingindo **R\$ 39,5 milhões**, uma melhora de 5,8% em relação ao trimestre anterior.
- **EBITDA positivo em R\$ 5,9 milhões**, maior valor da companhia, conquistado através de consistência e disciplina.
- **Posição robusta de liquidez** fechando o trimestre em R\$ 241,5 milhões.



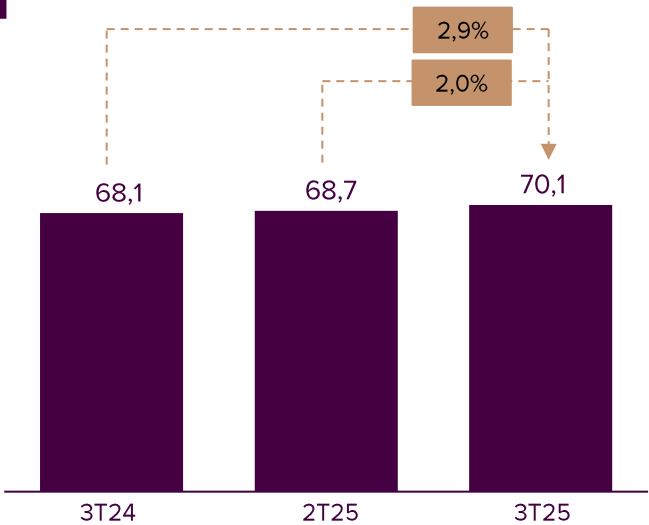
gmv & net take rate

O GMV consolidado das plataformas Enjoei e Elo7 totalizou R\$ 411,1 milhões no terceiro trimestre de 2025, demonstrando estabilidade e consistência.



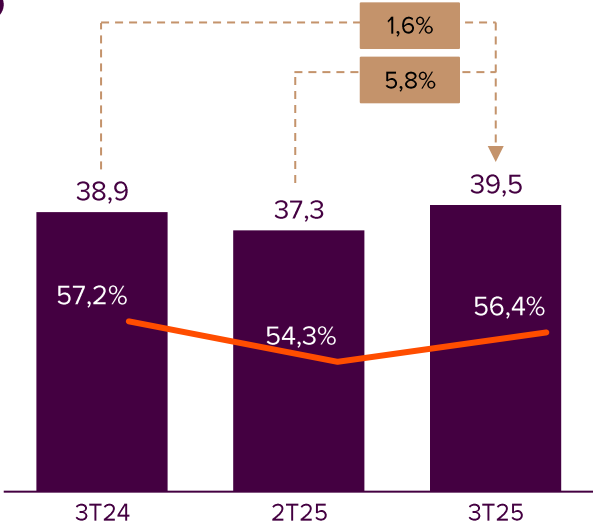
receita líquida

(em R\$ milhões)



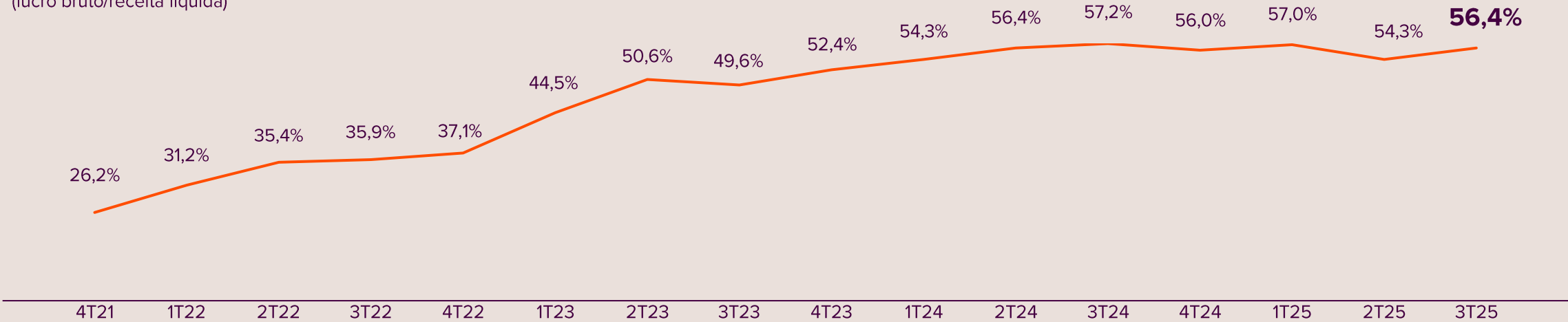
lucro bruto

(em R\$ milhões)



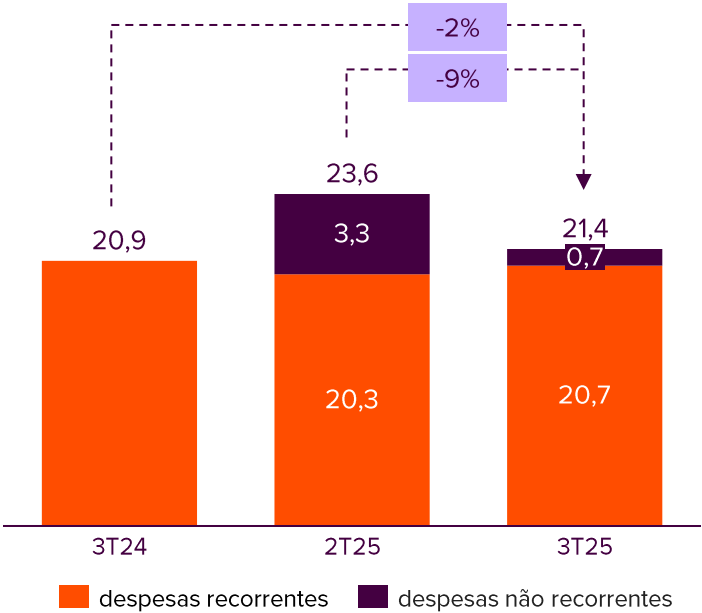
margem bruta

(lucro bruto/receita líquida)

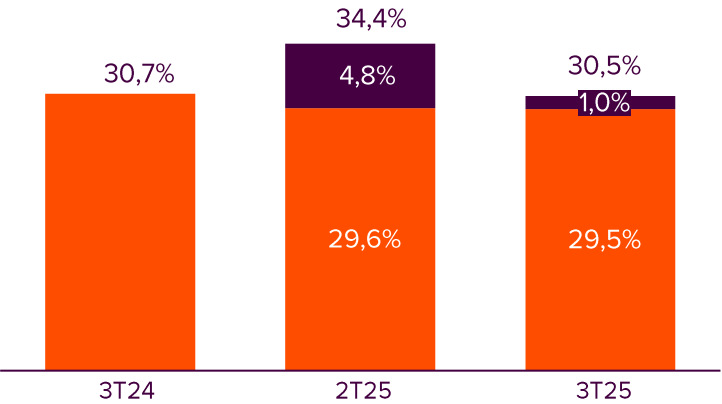


despesas gerais & administrativas (ex-sop)

(em R\$ milhões)

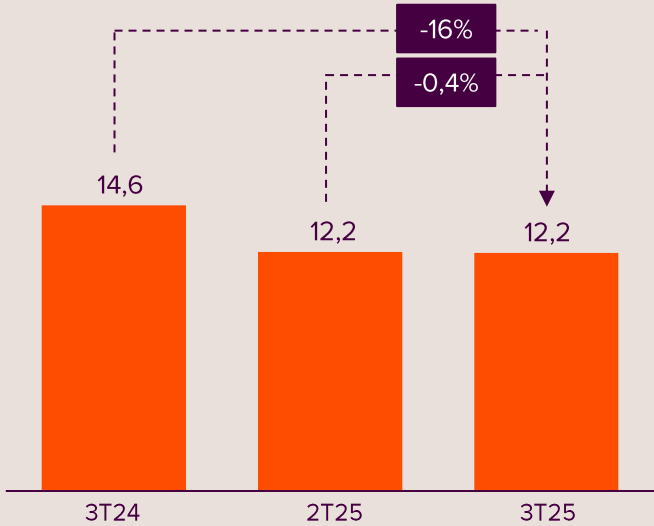


(em % receita líquida)

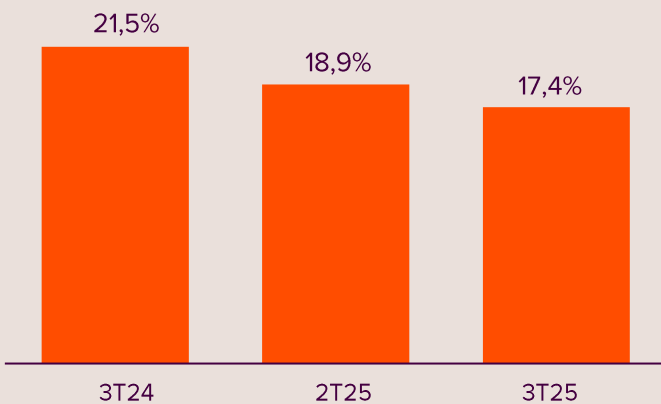


despesas publicitárias

(em R\$ milhões)

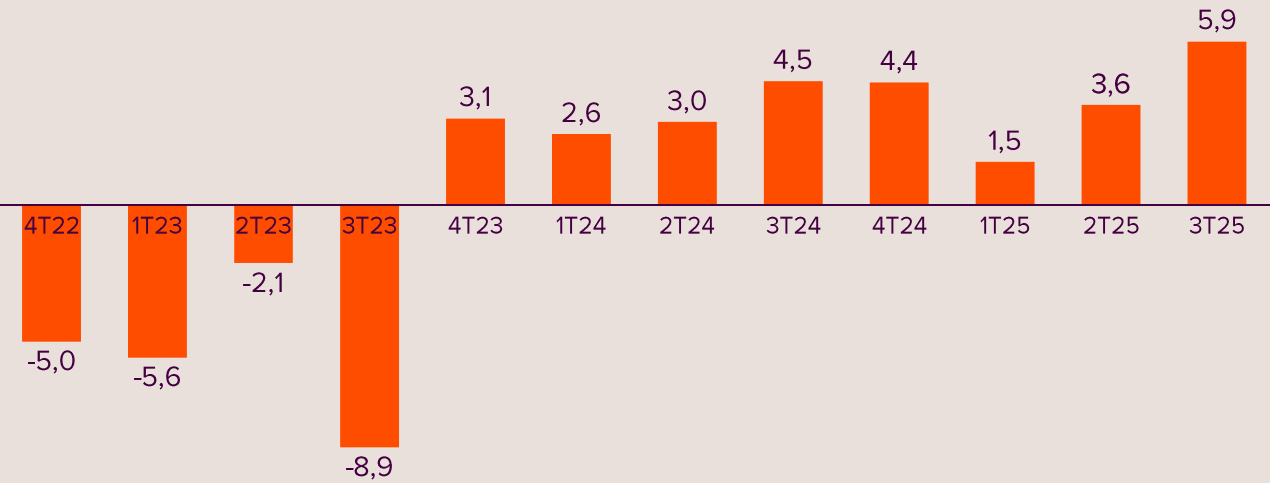


(em % receita líquida)



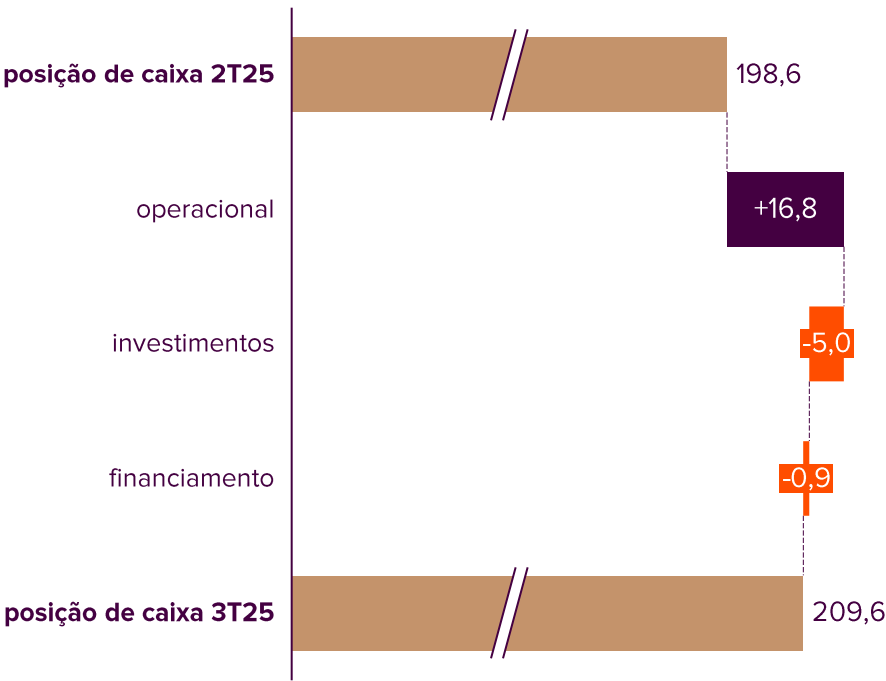
ebitda ajustado¹

(em R\$ milhões)



posição e fluxo de caixa

(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. 8) despesas de consultoria de negócios para varejo no valor R\$ 688 mil em 3T25.

canal offline

FRANQUIAS

Como resultado do nosso trabalho de expansão no canal offline, encerramos o trimestre com nove unidades franqueadas, sendo três já inauguradas:

- **Goiânia**
- **Rio de Janeiro**
- **São José do Rio Preto**

Continuamos com nossas 3 lojas próprias em São Paulo, para amadurecer o modelo operacional e desenvolver melhorias para os franqueados.

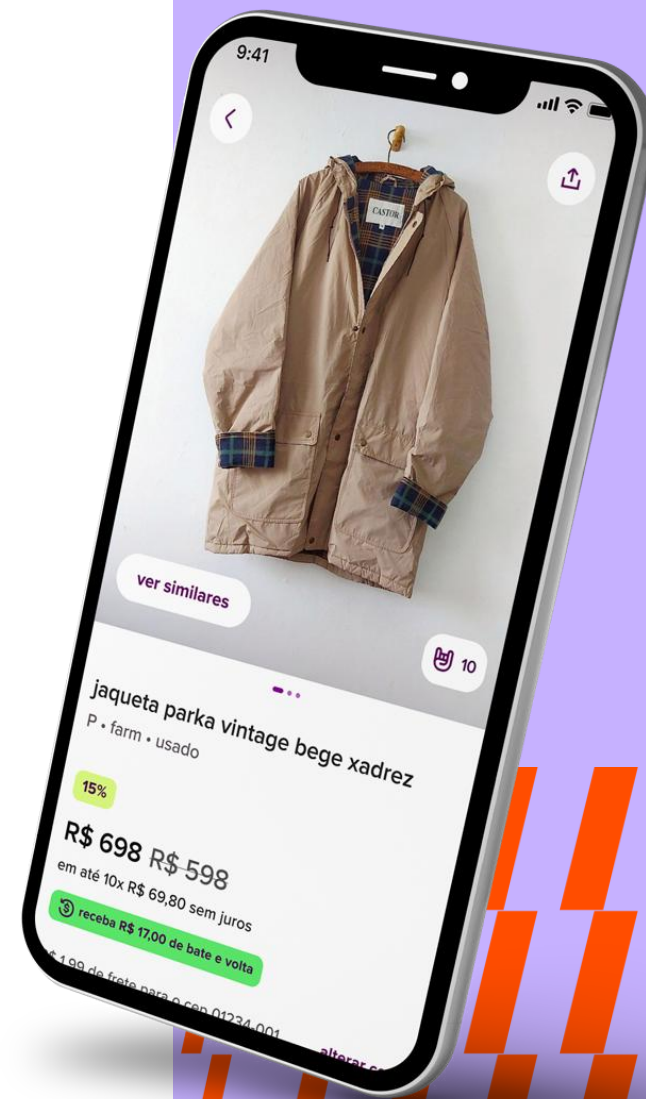


novidades produto

ENJUPAY

Lançamos o Enjupay, nossa própria subadquirente, representando um importante avanço na cadeia de valor das transações.

- **Múltiplas negociações:** operações financeiras com novos parceiros estratégicos, viabilizando a redução de custos de MDR e antecipação.
- **Melhoria na performance de aprovação:** múltiplos parceiros garantem a maximização da taxa de aprovação das transações no checkout.
- **Melhoria na gestão do fluxo de caixa:** assumimos a gestão de 100% dos recebíveis das transações, viabilizando melhores estratégias de caixa, otimização do capital de giro, ganhos financeiros e antecipações.
- **Medidas de Segurança:** certificação de PCI nível 1, políticas de PLD e KYC, com operação em compliance com as regulações.

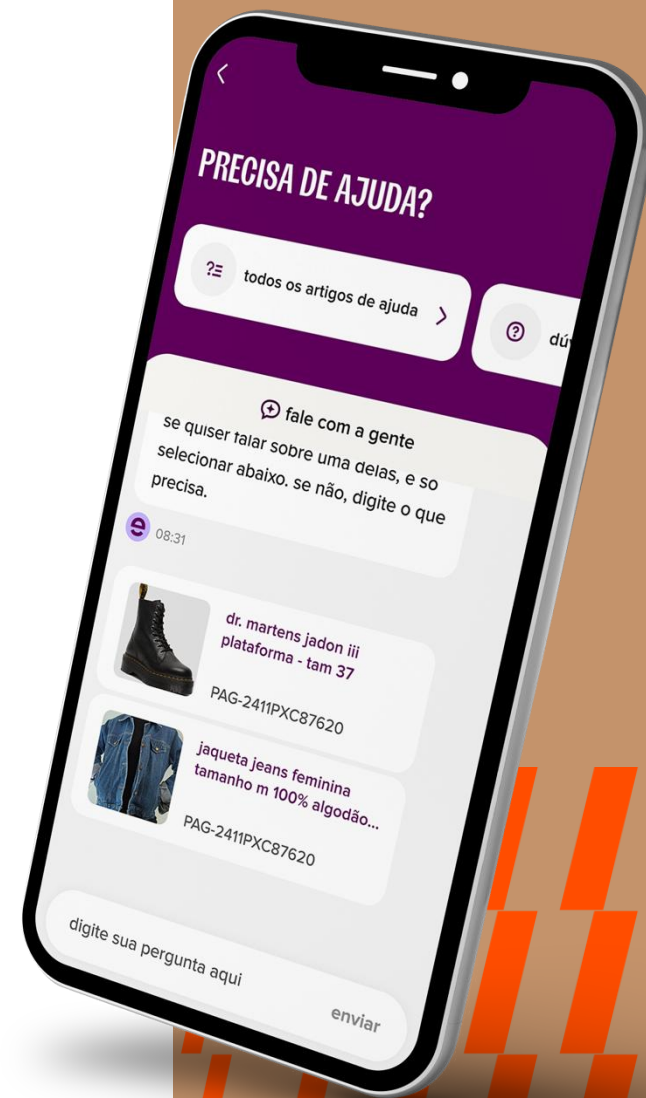


novidades produto

CHAT + IA

O rollout do novo atendimento via Inteligência Artificial Generativa já apresenta resultados positivos para a operação.

- **Atendimento 24/7:** com funcionamento 24/7, a ferramenta opera com respostas específicas para o contexto do usuário, de forma mais assertiva, resolutiva e ágil.
- **Aumento de contatos e retenção:** maior número de atendimentos e redução da demanda para tratativas manuais em 18%.
- **Melhorias de CSAT:** aumento de 70% do nível de satisfação percebida pelos usuários que avaliaram o atendimento através da metodologia CSAT.



Nova marca Elo7

Lançada no mês de outubro, a nova marca de Elo7 chega com uma nova identidade visual e um novo foco: valorizar o que é criado com cuidado, feito a mão e o autêntico.

Uma comunidade de criadores e autores que age como um elo entre talentos que se inspiram e com pessoas que se interessam por produtos únicos e com uma história.

Logo novo, cores novas e um novo jeito de falar, tudo isso para estar mais perto e valorizar ainda mais as estrelas de sempre da nossa plataforma.

Uma repaginada que chega na hora certa, para chamar todo o Brasil para vender e comprar com a gente.

elo7

Feito por quem faz bonito



3T25

sentimento de avanço e confiança, firmes na execução da estratégia, com foco em tecnologia, produto, design, marca e omnicanalidade — pautados pela eficiência e pela geração de resultados consistentes.

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**

ceo



**CARLOS
BRANDO**

cto

RESULTS PRESENTATION

3Q25

enjoei



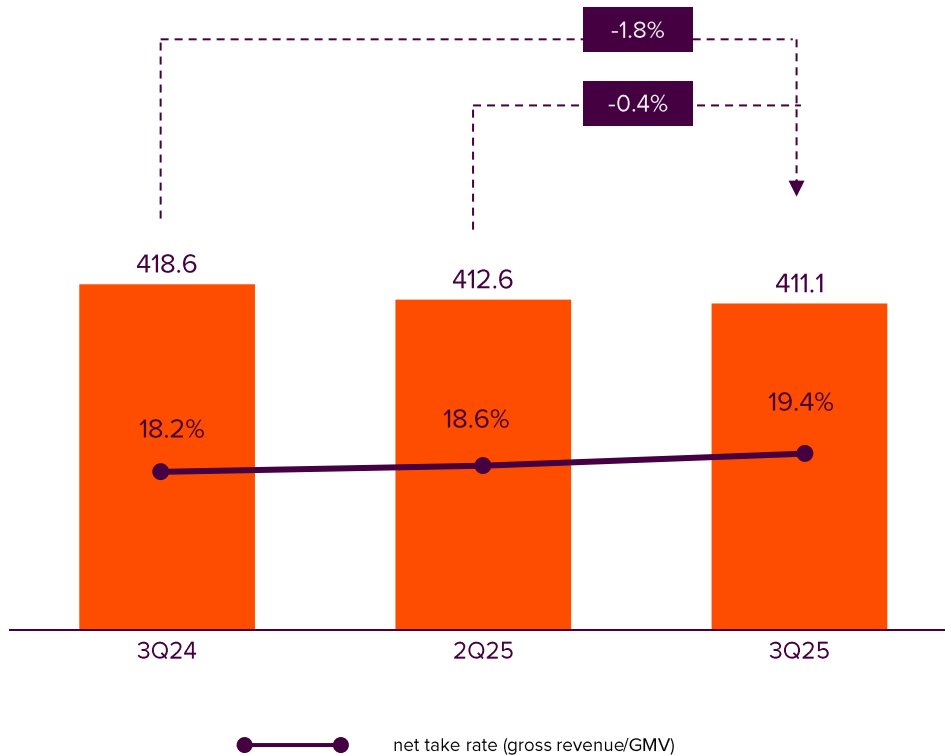
3Q25 HIGHLIGHTS

- **Gross Margin of 56.4%**, with **gross profit** up to **R\$ 39.5 millions**, a 5.8% increase QoQ.
- **Positive EBITDA growth to R\$ 5.9 millions**, highest value registered by the company, achieved through consistency and discipline.
- **Robust liquidity position** closing the quarter at R\$ 241.5 millions.



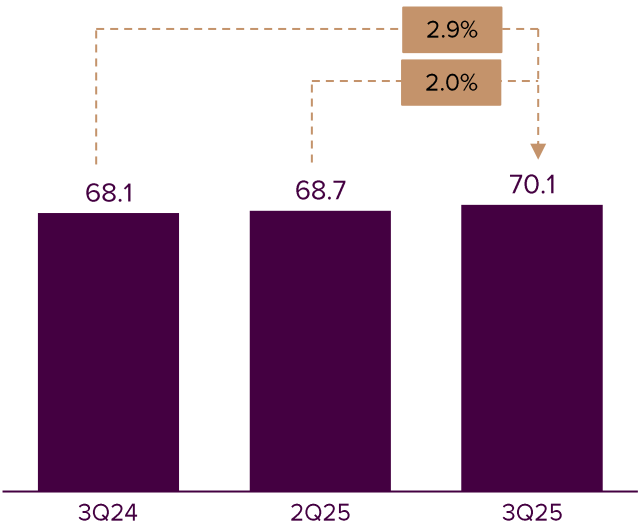
gmv & net take rate

Enjoei and Elo7s consolidated GMV totaled R\$ 411.1 millions in the third quarter of 2025, showing stability and consistency.



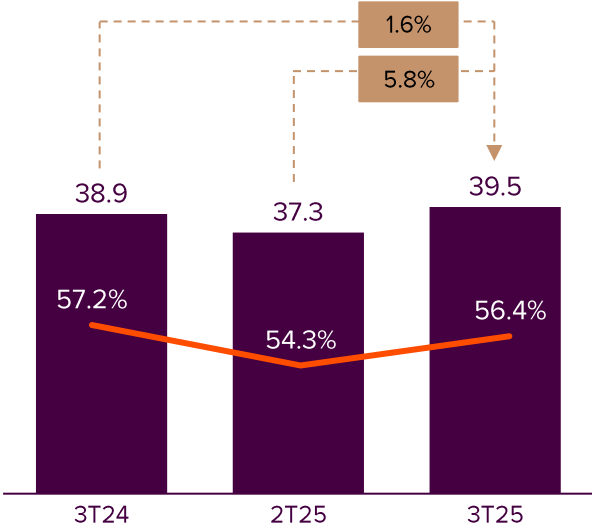
net revenue

(R\$ million)



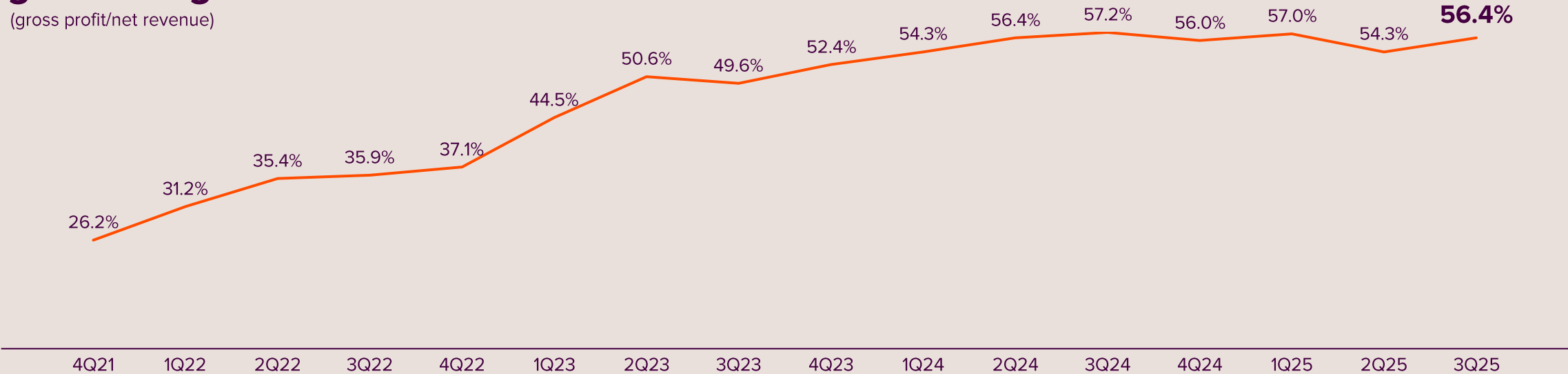
gross profit

(R\$ million)



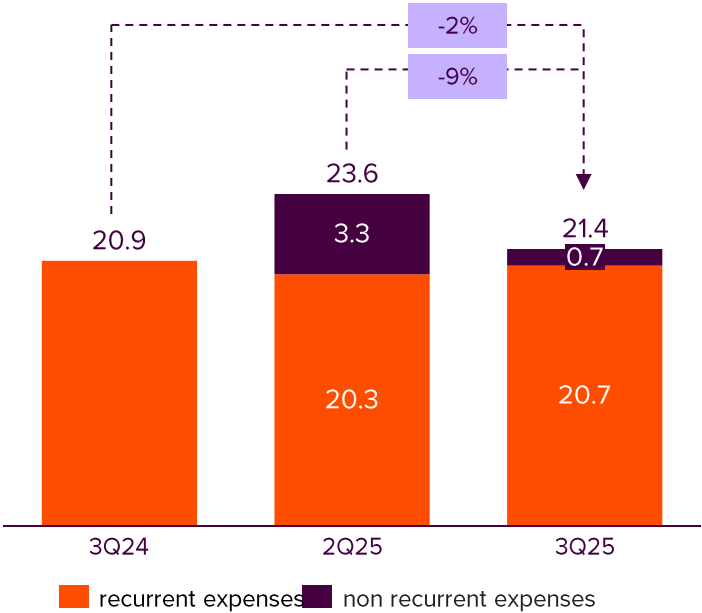
gross margin

(gross profit/net revenue)

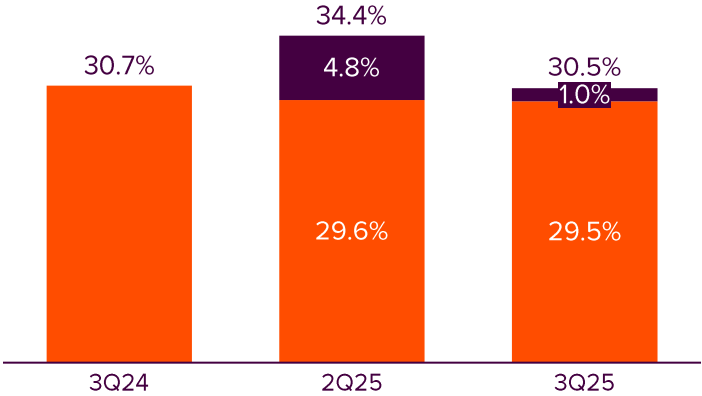


general & administrative expenses (ex-sop)

(R\$ million)

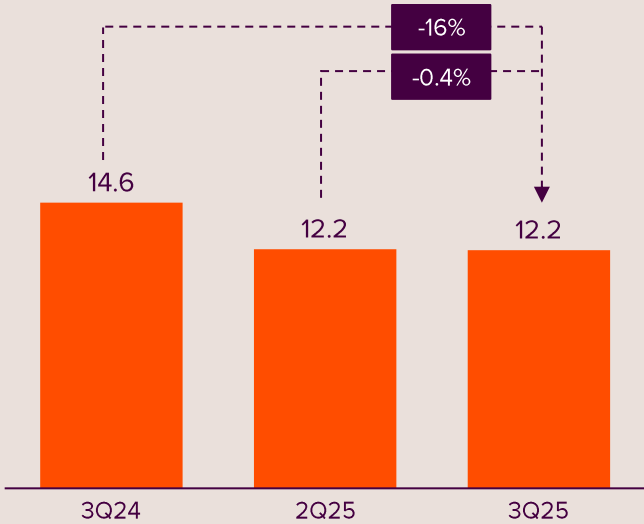


(% of net revenue)

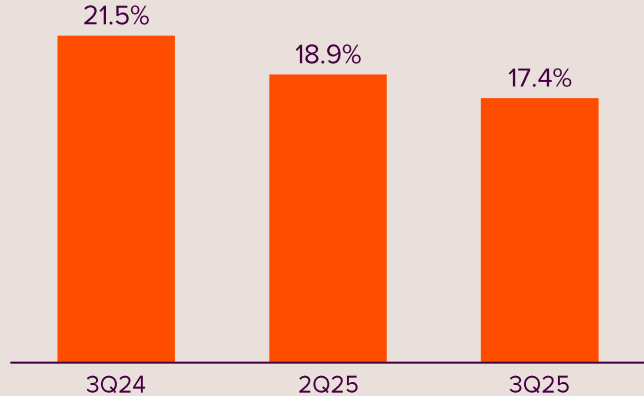


advertising expenses

(R\$ million)

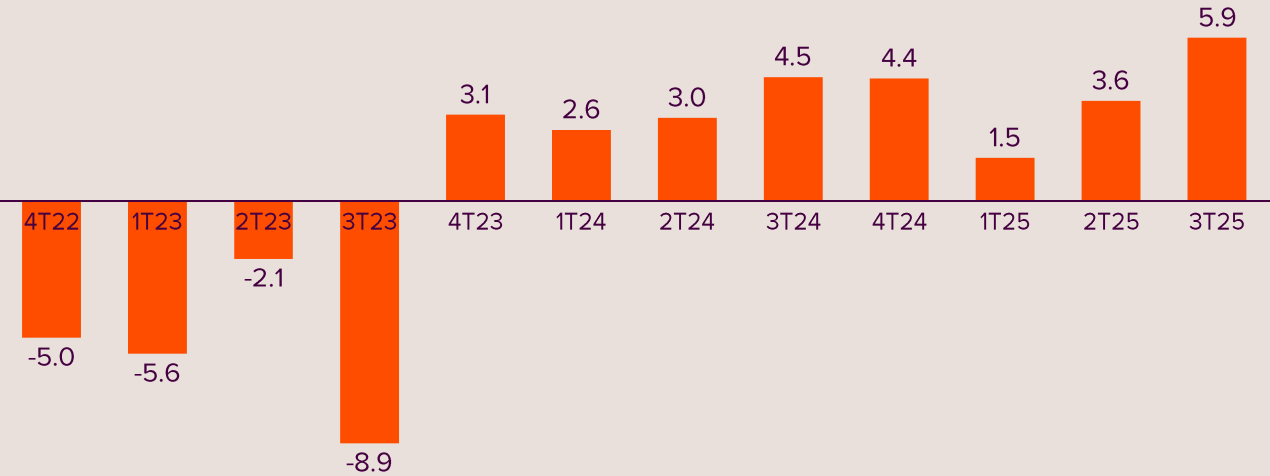


(% of net revenue)



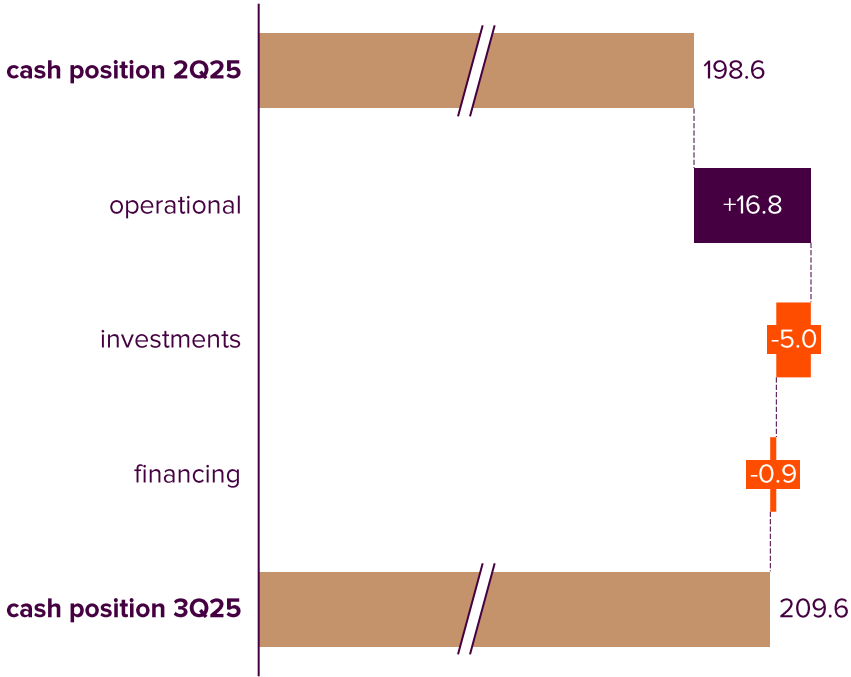
adjusted ebitda¹

(R\$ million)



cash position and cash flow

(R\$ million)



¹EBITDA adjustments: 1) share-based compensation plan (SOP), as detailed in the exhibits; 2) accounting recognition of *cresci e perdi* disproportionate dividend payments related to pre-closing results, totaling R\$1.9 million in 2Q24 – with no cash effect for Enjoet; 3) one-off 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; 4) expenses related to the settlement of the media-for-equity contract with related parties, signed in 2020, with no cash effect, totaling R\$7.0 million in 4Q23 and R\$239 thousand in 1Q24; 5) M&A advisory and consulting expenses of R\$4.4 million in 4Q23 and R\$4.2 million in 1Q24. 6) Termination of employee contracts for the Company’s restructuring totaled R\$2.4 million in 2Q25. Second installment of consulting fees for the restructuring, in the amount of R\$329 thousand in 2Q25. Costs of internalizing physical stores, in the amount of R\$540 thousand in 2Q25. 7) First installment of consulting fees for the restructuring, in the amount of R\$329 thousand in 1Q25. . 8) retail business consulting expenses totaling R\$ 688 thousand in 3Q25.

offline channel

FRANCHISES

As a result of our efforts in expanding the offline channel, we closed the quarter with nine franchised units, including three that already opened:

- **Goiânia**
- **Rio de Janeiro**
- **São José do Rio Preto**

We continue to operate three company-owned stores in São Paulo, through which we have been able to refine the offline operating model and implement improvements for our franchisees

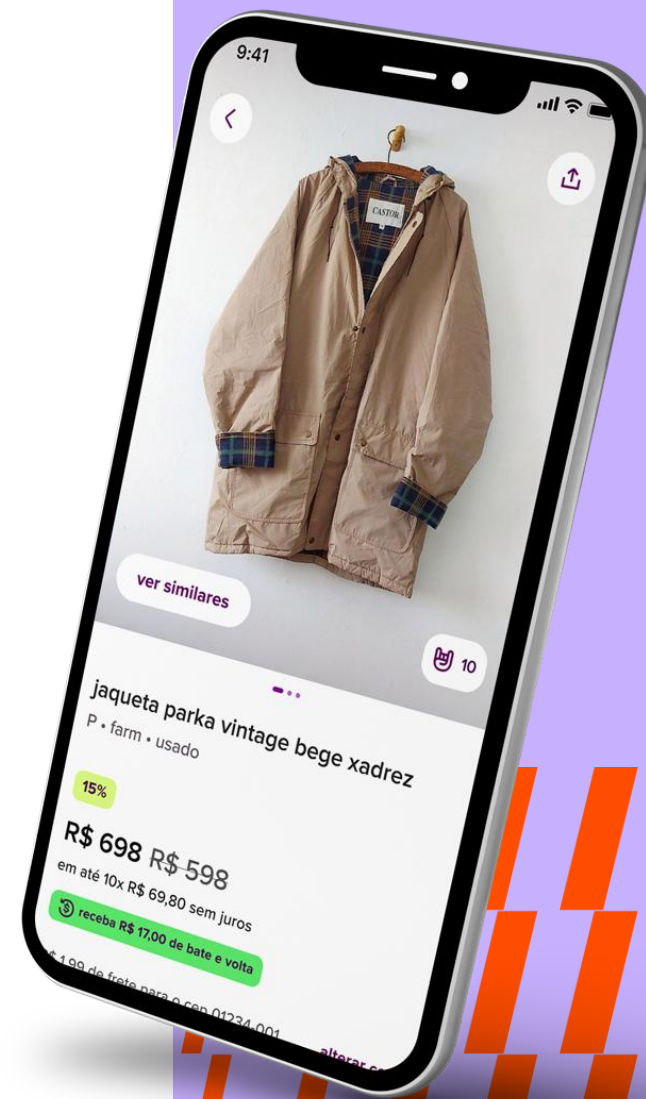


product updates

ENJUPAY

We launched Enjupay, our very own sub-acquirer, representing an importante advancement in the transaction value chain.

- **Multiple negotiations:** Credit Card and PIX transactions are now negotiated with new strategic partners separately, enabling lower MDR and anticipation costs.
- **Improved approval performance:** Working with multiple partners maximizes transaction approval rates at checkout.
- **Enhanced cash flow management:** We took over the management of 100% of transaction receivables, enabling better cash strategies, working capital optimization, and financial gains.
- **Security Measures:** PCI DSS Level 1 certification , AML and KYC policies, with na operation fully compliant with all regulations.

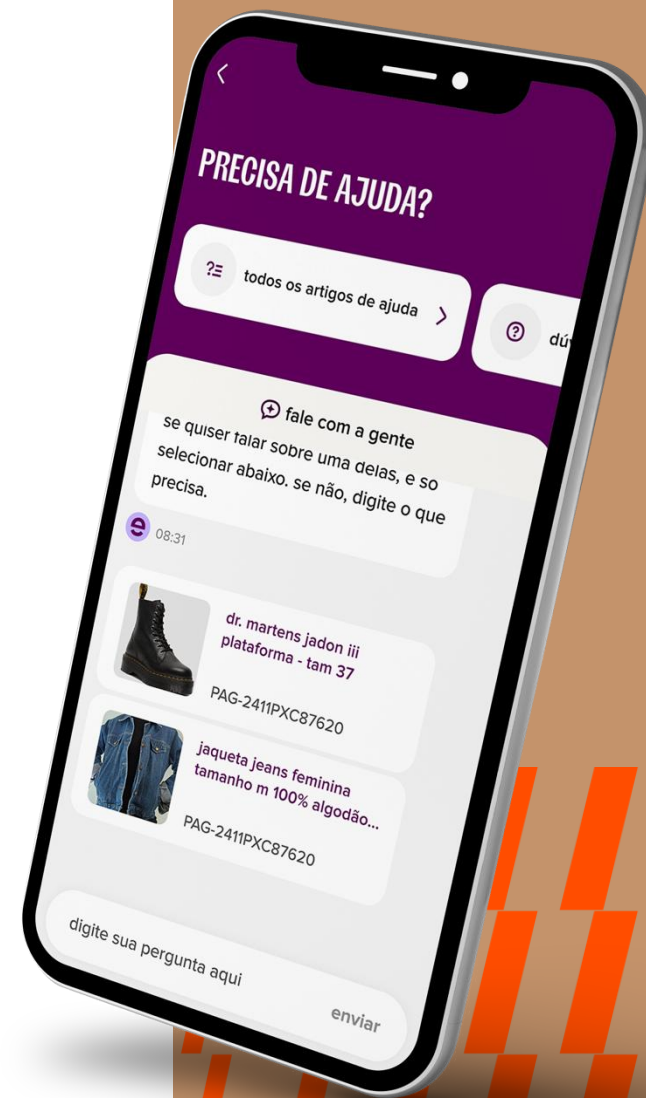


product updates

CHAT + IA

The rollout of the new Generative AI-powered customer service, already delivering positive results for the operation:

- **24/7 service:** operating around the clock, the tool provides context-specific responses, enabling more accurate, efficient, and agile issue resolution.
- **Increased contacts and retention:** higher number of interactions and an 18% reduction in manual handling.
- **CSAT improvements:** 70% increase in perceived satisfaction level among users who rated the service through the CSAT methodology.



Elo7's new brand

In October, we launched Elo7's new brand, featuring a new visual identity and a renewed focus: value what is created with care, handmade and authentic.

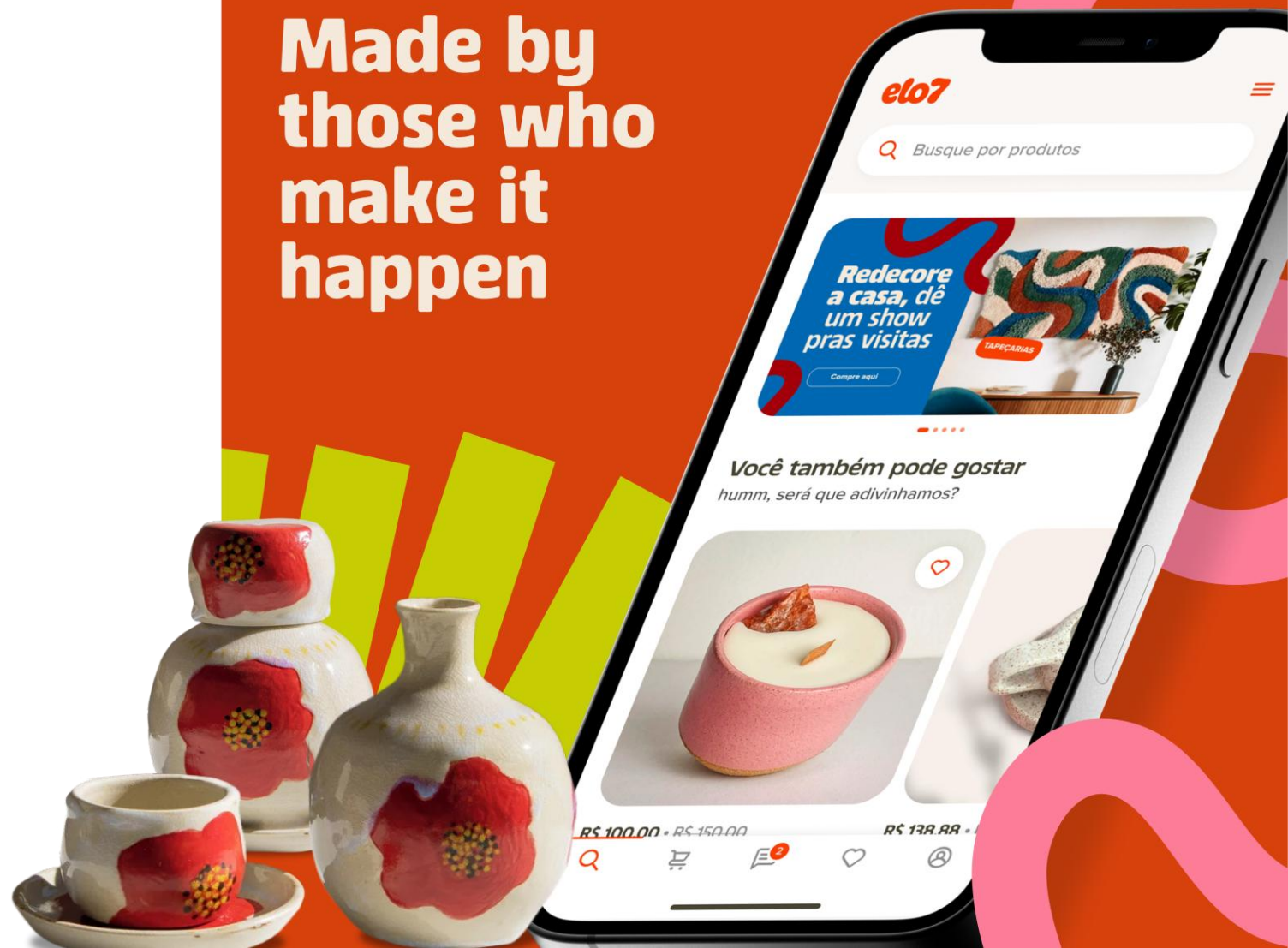
A community of creators and authors, acting as a link ("elo" in Portuguese) between inspiring talents and everyone interested in unique products with a story.

New logo, new colors, and a new way of speaking, all to be closer and further value the usual stars of our platform.

A makeover that arrives at the right time, to call all of Brazil to sell and buy with us.

elo7

Made by those who make it happen



3Q25

a feeling of progress and confidence, firm in the execution of the strategy, with a focus on technology, product, design, brand and omnichannelity — guided by efficiency and the generation of consistent results.

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**

chairwoman
board of directors



**TIÊ
LIMA**

ceo



**CARLOS
BRANDO**

cto