

Apresentação Institucional

NGRD
B3 LISTED NM

IGC B3

IGC-NMB3

ITAG B3



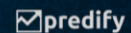
Neogrid

ARKER

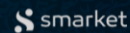
HORUS



LETT



predify



smarket

25 anos

de pioneirismo e liderança

+8 mil clientes

entre as principais indústrias e varejistas do Brasil e do Mundo

Investimentos em Inovação

consistentes e com importantes lançamentos realizados em 2024

Histórico relevante de
Receita Recorrente & Geração de Caixa Operacional

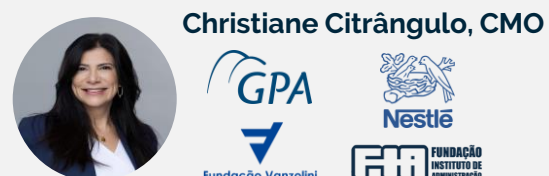
O maior **ecossistema de dados e tecnologia** da Cadeia de Consumo do Brasil

Administração e governança corporativa

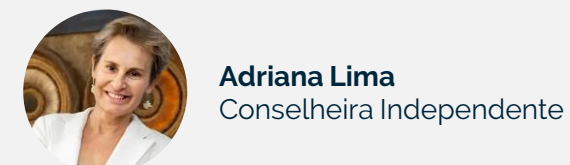
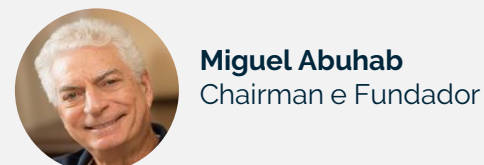


ARKER HORAUS LETT EDPredify smarket

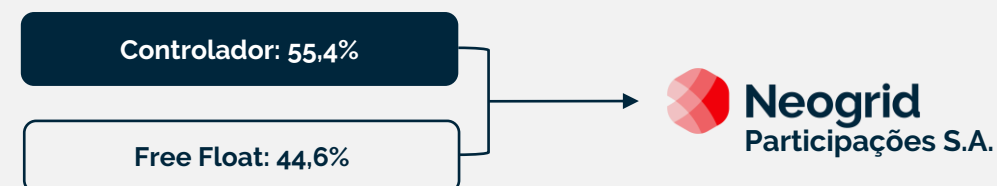
Diretoria Executiva



Conselho de Administração

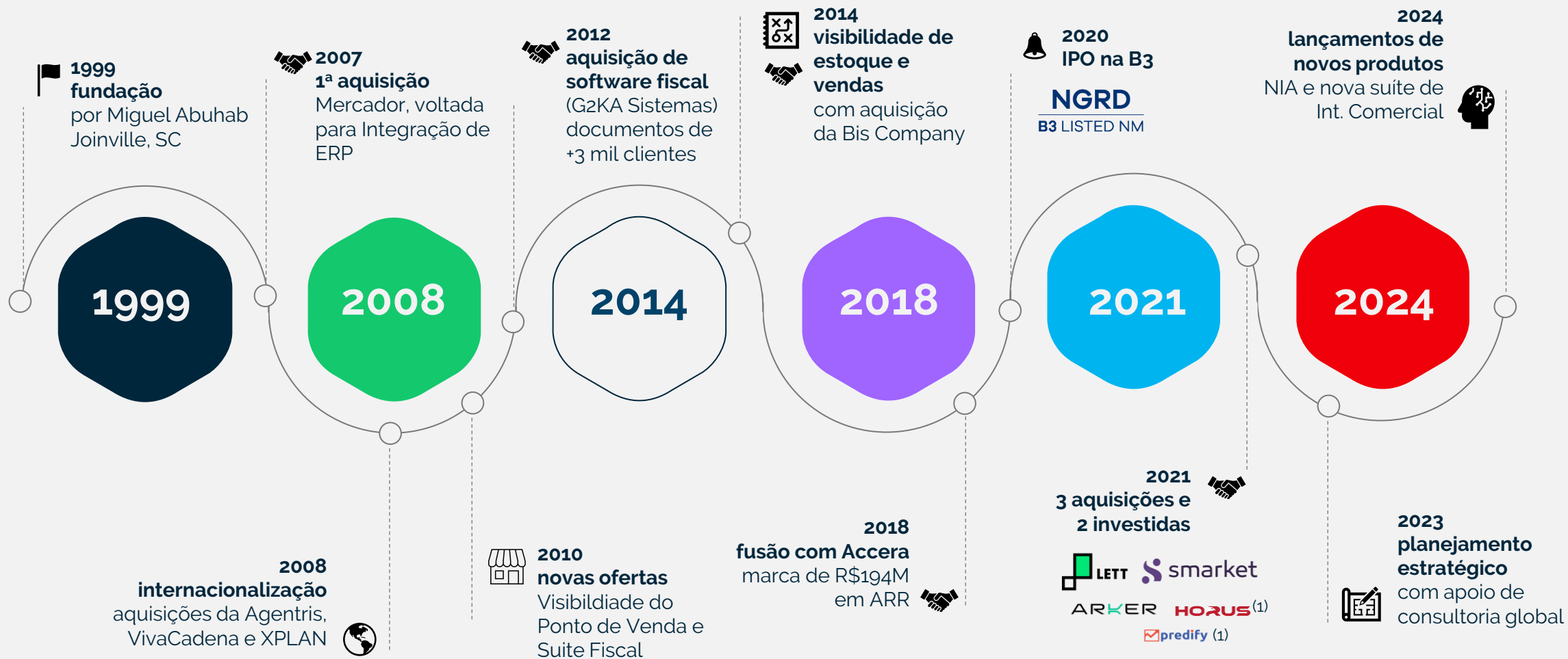


Composição Acionária



Neogrid

25 anos



(1) Investimentos realizados em 2021 com posterior aquisição total em 2023

Desafios na cadeia de consumo

VENDER + **+MARGEM**



Abastecimento

14% ruptura

R\$70 Bi em perda de vendas

R\$11 bilhões de estoque em excesso

36 dias de cobertura de estoque



Preço e Promoção

30% das decisões de precificação são falhas
(Fonte: McKinsey)

41% das promoções não geram crescimento das vendas
Fonte: Neogrid/Smarket



Verbas e Trade

18% do investimento em verbas são destinados a clientes que não trazem retorno de aumento de vendas ou margem, ou seja, R\$ 18 bilhões

Mais de 68% das marcas analisadas são ineficientes em seus canais online

Soluções de ponta a ponta para a Cadeia de Consumo

Mais disponibilidade, preço correto e ofertas personalizadas para o consumidor final



Portfólio amplo de soluções para toda a cadeia
IA embarcada: NIA
6 petabytes de dados



Soluções Neogrid

Inteligência Competitiva

Insights acionáveis sobre mix, preço, tendências de mercado, panorama competitivo e comportamento do shopper

Comercial & Vendas

Tecnologia de ponta para mais vendas com mais margem

Supply Chain

Eficiência operacional nos processos de planejamento, gestão e reposição de estoque

Trade & Marketing

Disponibilidade dos produtos no ponto de venda: produto certo, na quantidade certa, no canal certo e no preço certo

Nosso portfolio gera valor e eficiência para toda a cadeia de consumo no Brasil



As soluções de ponta a ponta da Neogrid habilitam um ciclo virtuoso do ecossistema ("flywheel")

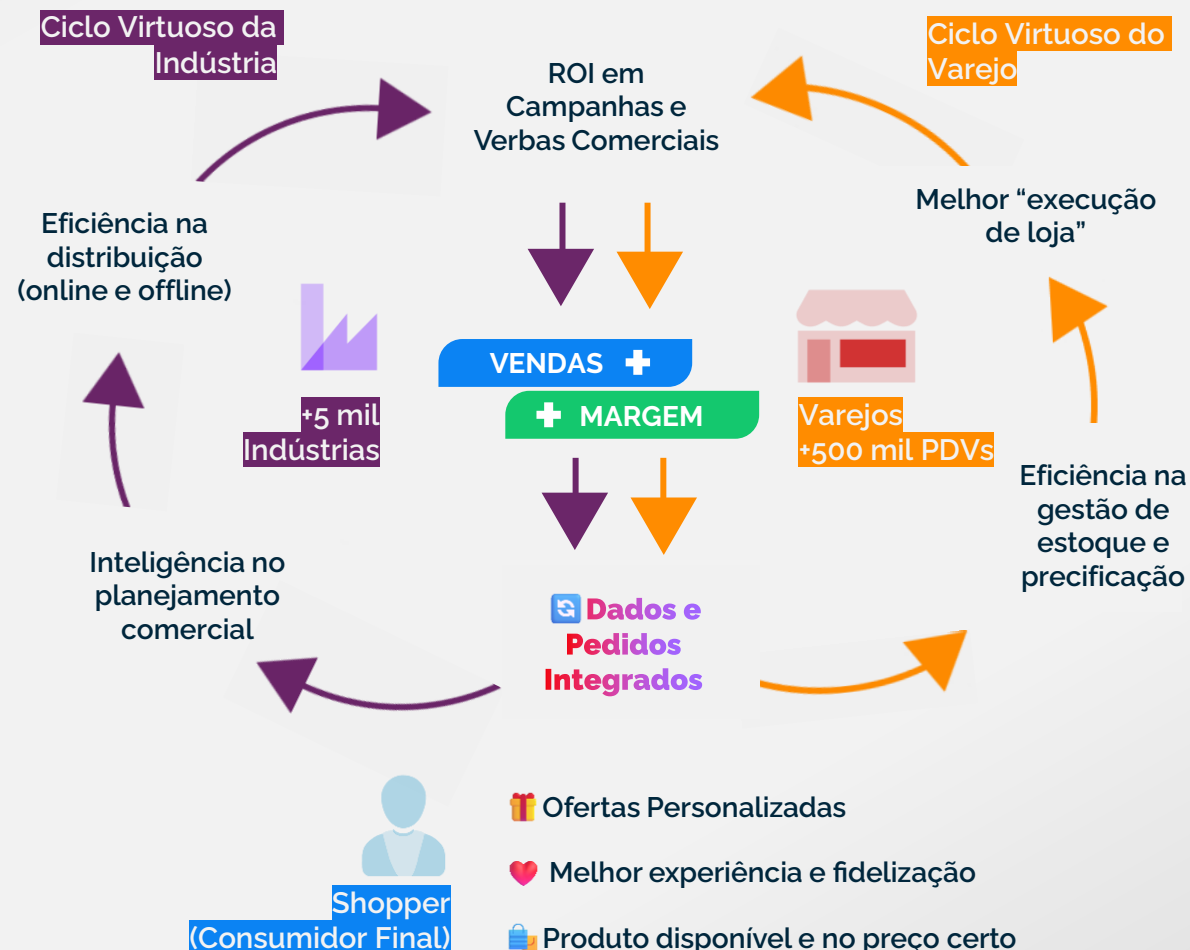
Soluções Neogrid

Inteligência Competitiva

Comercial & Vendas

Supply Chain e Integração

Trade & Marketing



Neogrid é a única empresa capaz de **APOIAR O VAREJO E A INDÚSTRIA DE PONTA A PONTA**

• Digitalização
do Pedido

• Planejamento
de Demanda

• Compra e
Reposição
Inteligente

• Visibilidade
de Sell Out
e Estoque
do **Varejo**

• Visibilidade
de Sell Out
e Estoque
do **Distribuidor**

• Monitoramento
do **Ecommerce**

• Gestão
de **Verbas
Comerciais**

• Precificação
Inteligente

• **Gestão** de
Ofertas e
Trade Marketing

• Monitoramento
do **Shopper**



ARKER

HORUS



predify

smarket

Nova suite de Inteligência Comercial

Neo
Market

Conectando **Market Share** a indicadores de execução para direcionar ações focadas em resultados

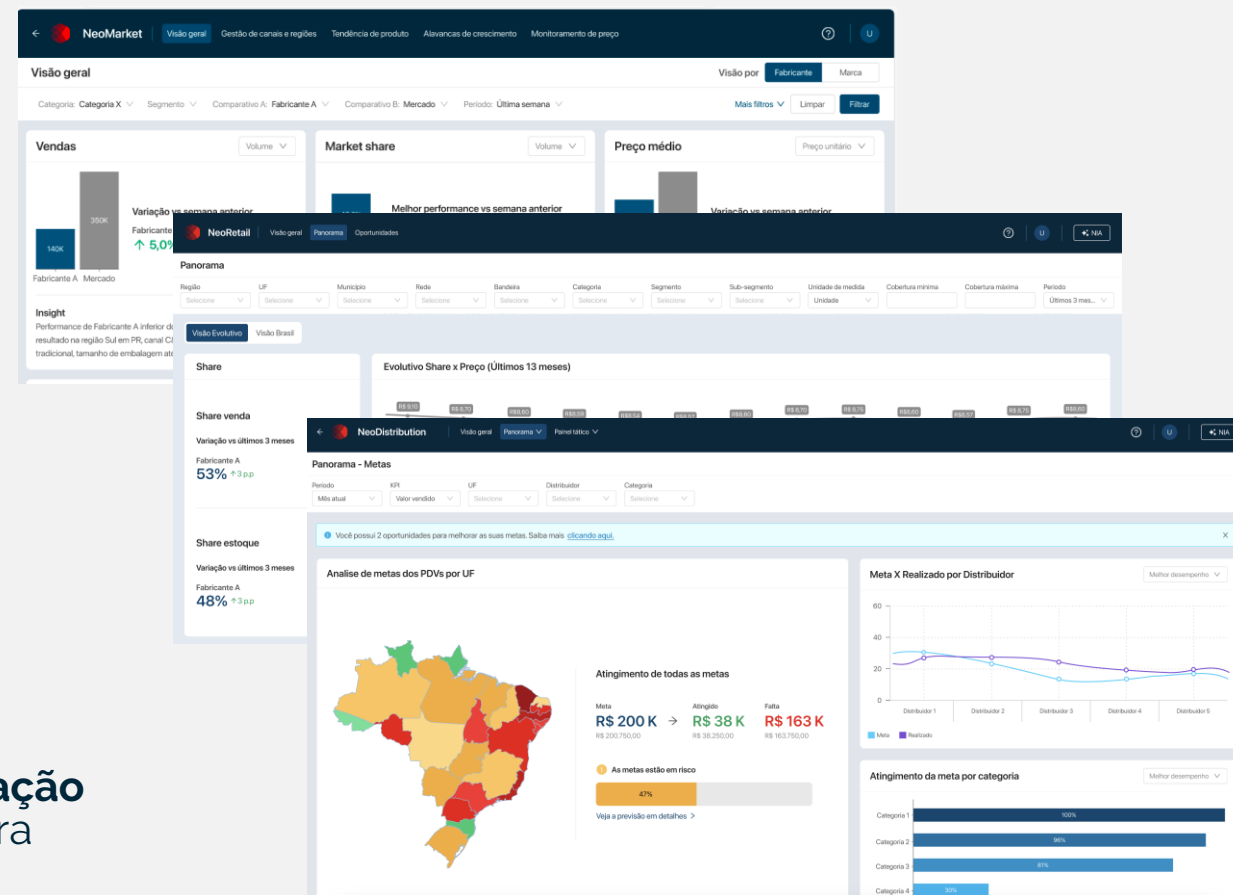
Neo
Retail

Execução de loja perfeita, otimizando a **gestão do ponto de venda com foco na ação**

NIA

Neo
Distribution

Visibilidade e **otimização do canal indireto** para maximizar vendas e sortimento;





NIA

A primeira IA Brasileira dedicada à cadeia de consumo



capacidade
analítica



memória e
onipresença



gestão de
alertas



proatividade



execução
automatizada

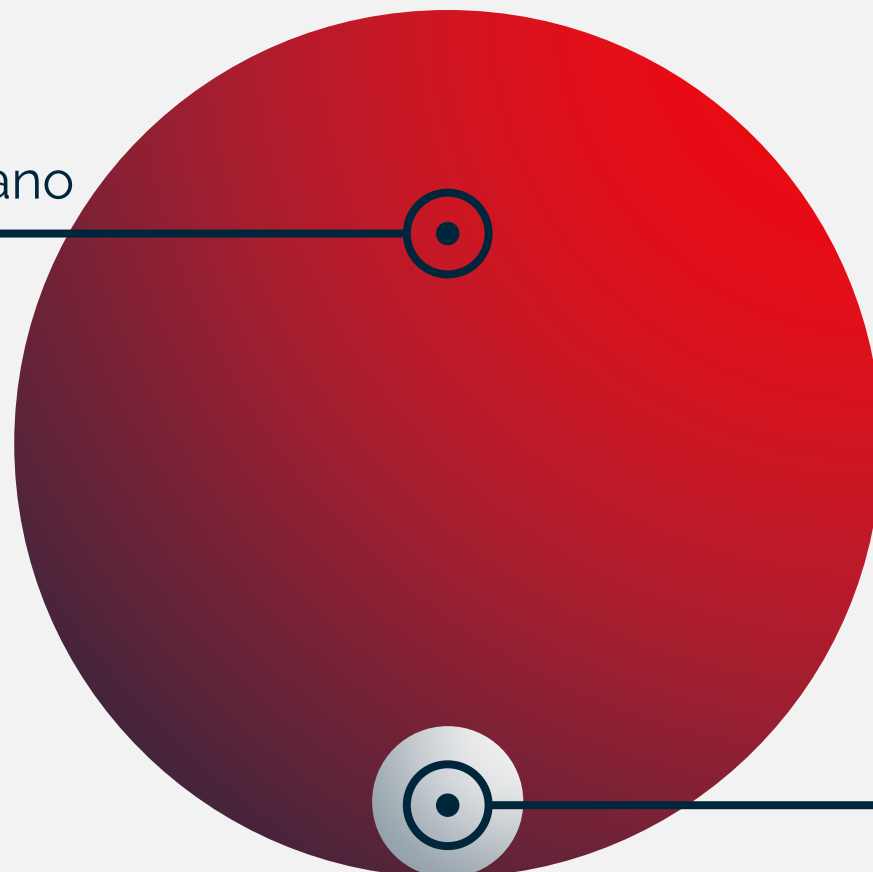




Apenas 4% de penetração
no **mercado endereçável**
no Brasil

R\$7,7 bilhões por ano

Mercado endereçável de
soluções de tecnologia e
dados na cadeia de consumo
no Brasil



Neogrid: 4%

Significativa oportunidade de
expansão de market share

8k+ clientes

As principais indústrias e varejos do Brasil e do Mundo usam os produtos da Neogrid para sustentar suas operações



ARWER HOKUS LETT Eppredify smarket





+45% crescimento
em vendas YoY

+26% share of search

2x vendas nos Top 10
clientes em canais
E-Commerce



Além disso, tiveram
melhora significativa nos
indicadores de: ruptura de
estoque e loja perfeita

Saiba mais

Cases de Sucesso

+7,7% crescimento
na categoria salgadinhos

+1,9p.p. crescimento
em market share

+80% penetração
de mercado



Aprimorado na gestão de
verbas comerciais, garantiu
presença em mais de 90%
das cidades brasileiras

Saiba mais

-85% itens sem
vendas

-46% ruptura de em
varejos

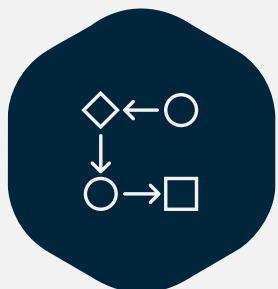
-7,4% ruptura em
farmacêuticos



Soluções de inteligência de
dados e gestão da cadeia
melhorando visibilidade no
varejo e farmácias

Saiba Mais

Múltiplas avenidas de crescimento



Expandir relacionamento com varejistas

Incremento no volume
de dados no ecossistema



Crescer dentro da base de clientes atual

Upsell & Cross Sell

Variação relevante de
ticket médio entre
clientes do mesmo porte



Lançamento de novos produtos e funcionalidades

Modernização do
portfólio para geração de
insights cada vez mais
precisos



Expandir em outras verticais da cadeia de consumo

Exemplo: farma,
autopeças, entre outros



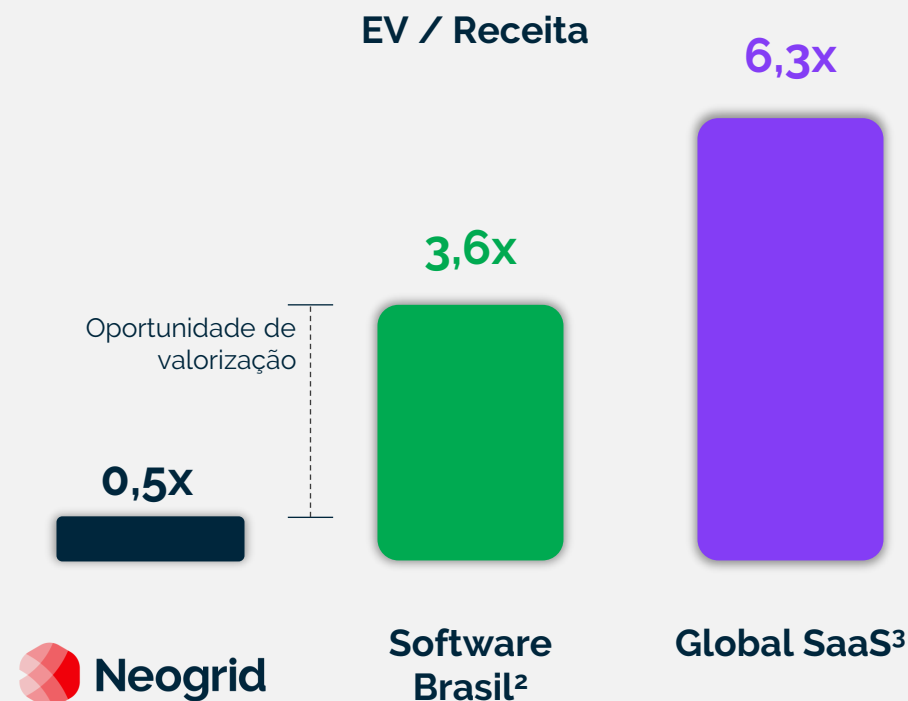
Sólido Track Record de M&A

Neogrid realizou 11
aquisições ao longo de
20 anos

Múltiplos de Entrada Atrativos

Em execução:

- Recompra de ações (até 10% do free float)
- Grupamento (100:1) e Desdobramento (1:4) a partir do dia 8/10



1 - em 9/9/2024

2 - Considera a média do EV/Receita de Totvs, Locaweb e VTEX. Considera receita anualizada para 2024 (receita do 1º semestre vezes 2)

3 - Fonte Meritech Capital Benchmark, considera EV / ARR implícito.

Destakes Operacionais

2T25



Nicolás Simone
CEO



Alterações na Administração



Executivos promovidos internamente: transição acelerada



Nicolás Simone
CEO

(anteriormente CPTO)



Augusto Vilela
CFO & DRI

*(anteriormente head de
RI e Tesouraria)*



Cliente no centro



Geração de Caixa Recorrente



Crescimento Sustentável



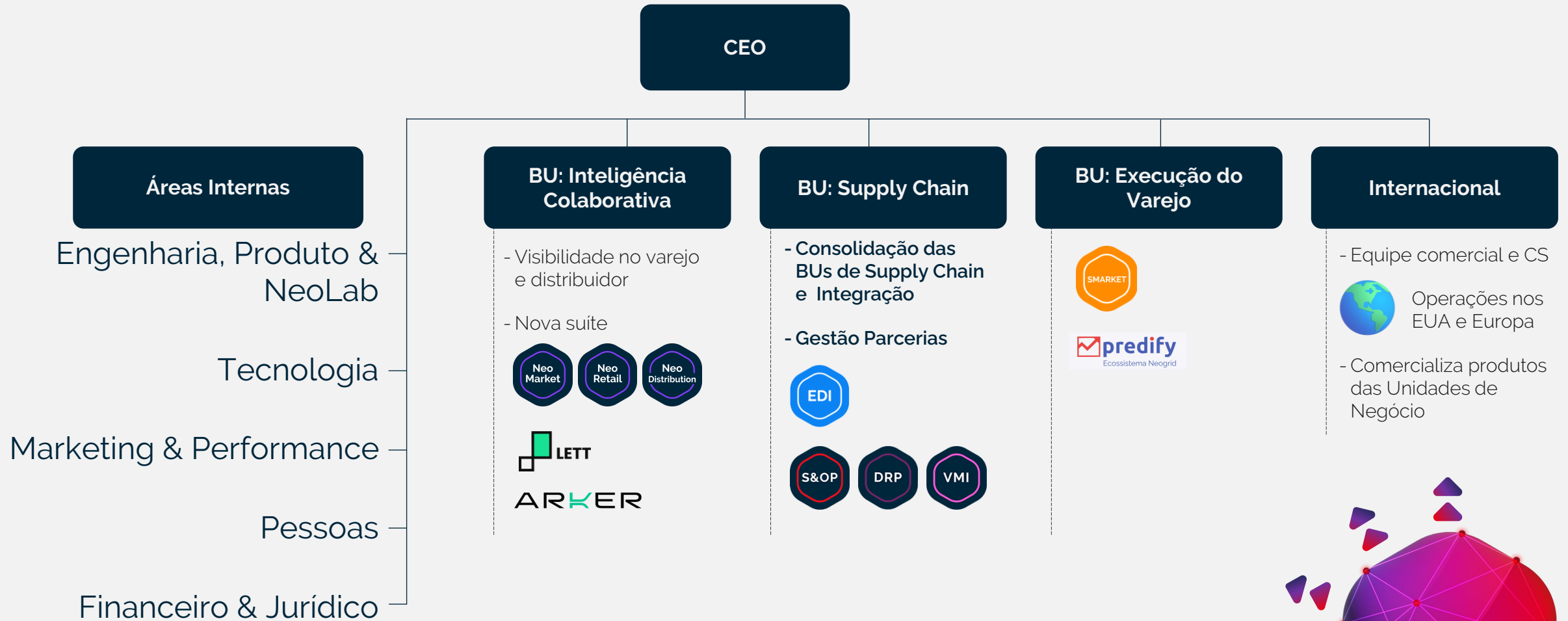
Inteligência Artificial (AI First)



Integração de Produtos para Jornada Unificada



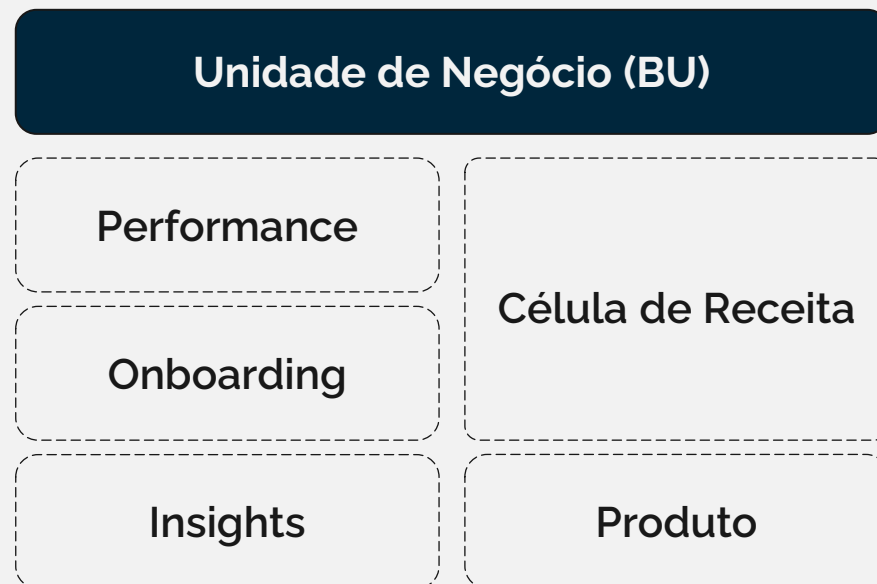
Revisão e Simplificação da Estrutura



Mais autonomia e accountability para as Unidades de Negócio



Nova Configuração para as Unidades de Negócio (BUs)



Mais agilidade e autonomia

Verticalização das estruturas de Vendas e Customer Sucess (CS)



Responsabilidade sobre a operação

BU responde integralmente por receitas, custos e margens



Proximidade com o Cliente

Gestão completa do relacionamento



Integração dos produtos para jornada integrada dos clientes

Portfolio completo como diferencial competitivo

Antecipações de Earn-out de empresas adquiridas

Ganhos de sinergia com incorporação total da operação e geração de valor para o cliente com oferta mais integrada

ARKER

 **predify**
Ecossistema Neogrid

Ampliação do perfil dos clientes (ICP)

Diversificação e adesão do perfil ideal cliente

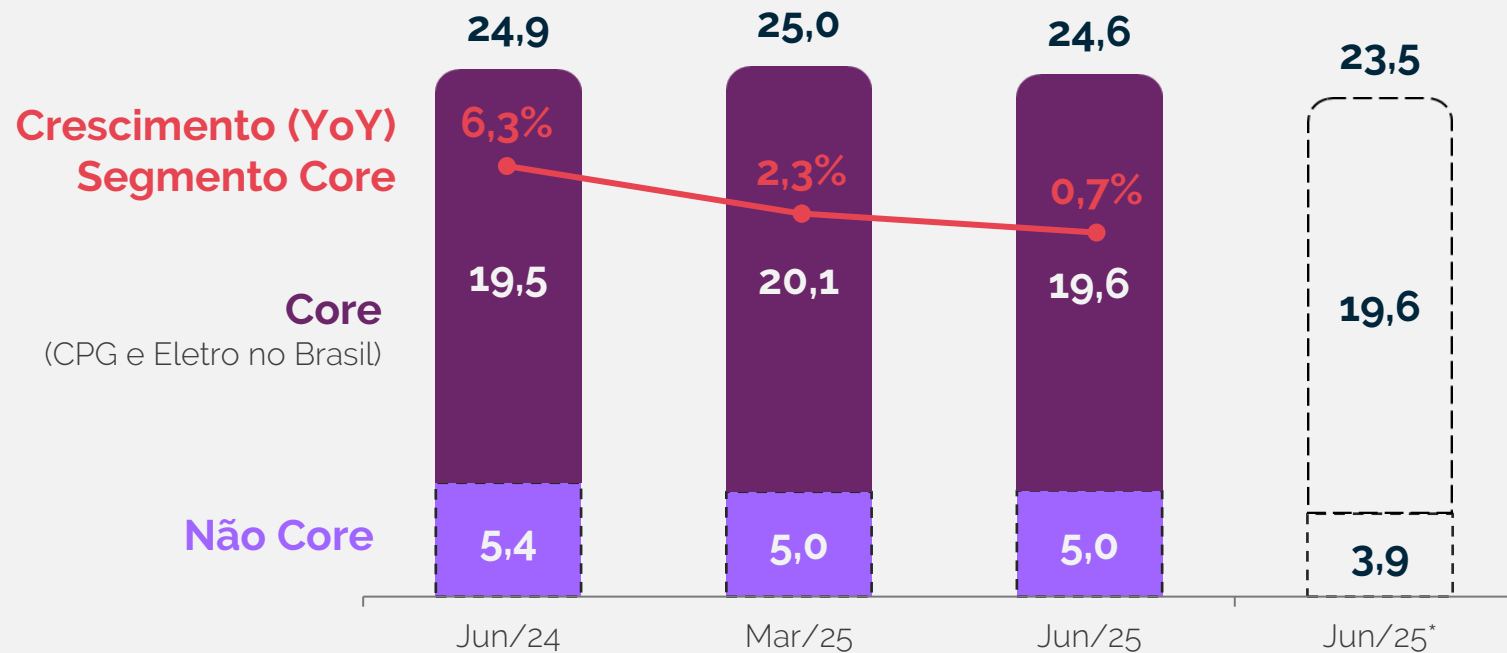
Busca por retomada de crescimento no mercado internacional

Com produtos já prontos para internacionalização



Receita Recorrente Mensal (MRR)

Iniciativas para acelerar crescimento sustentável



*Simulação do MRR em jun/25 com a perspectiva de não renovação de contratos no mercado internacional, devido a sua despriorização nos últimos anos. Esse efeito é esperado para ocorrer no 4T25.

Prioridades da atuação comercial

- 👉 Atuação mais próxima ao cliente
- 💎 Reforço do papel do Customer Success
- 🎯 Expansão do perfil de clientes-alvo (ICP)
- 🌐 Crescimento internacional
- 🚀 Reforço da cultura comercial vencedora



Destques Financeiros

2T25



Augusto Vilela
CFO & DRI

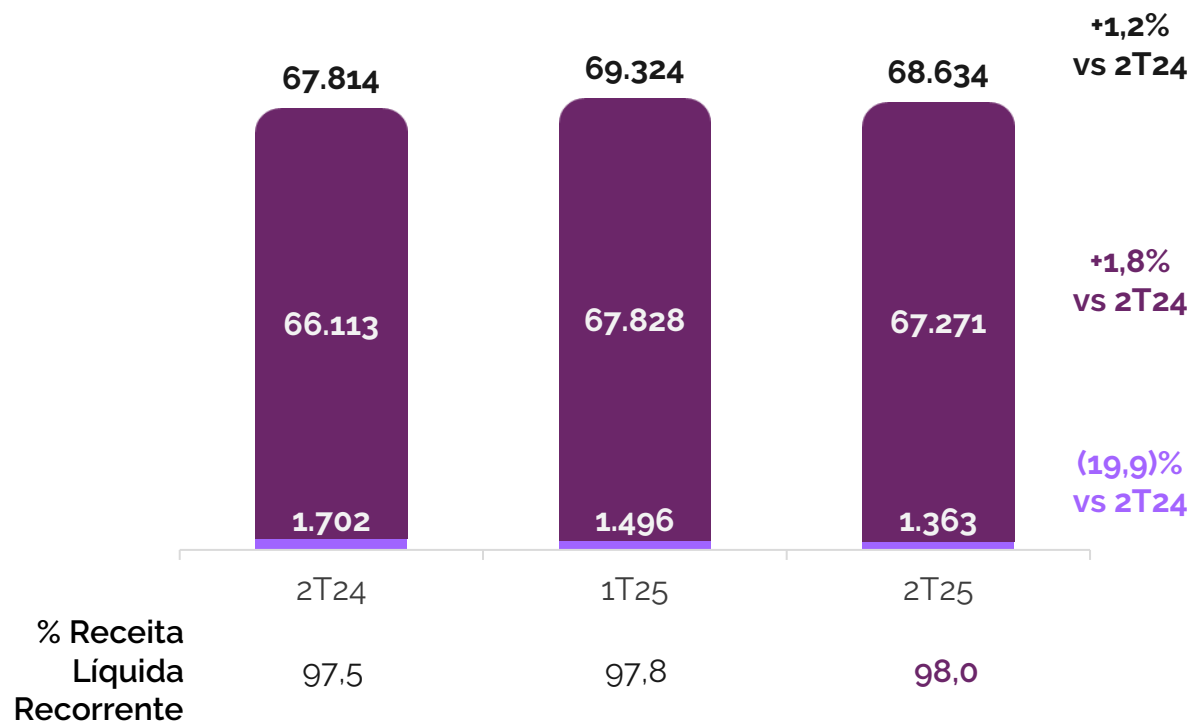


Receita líquida

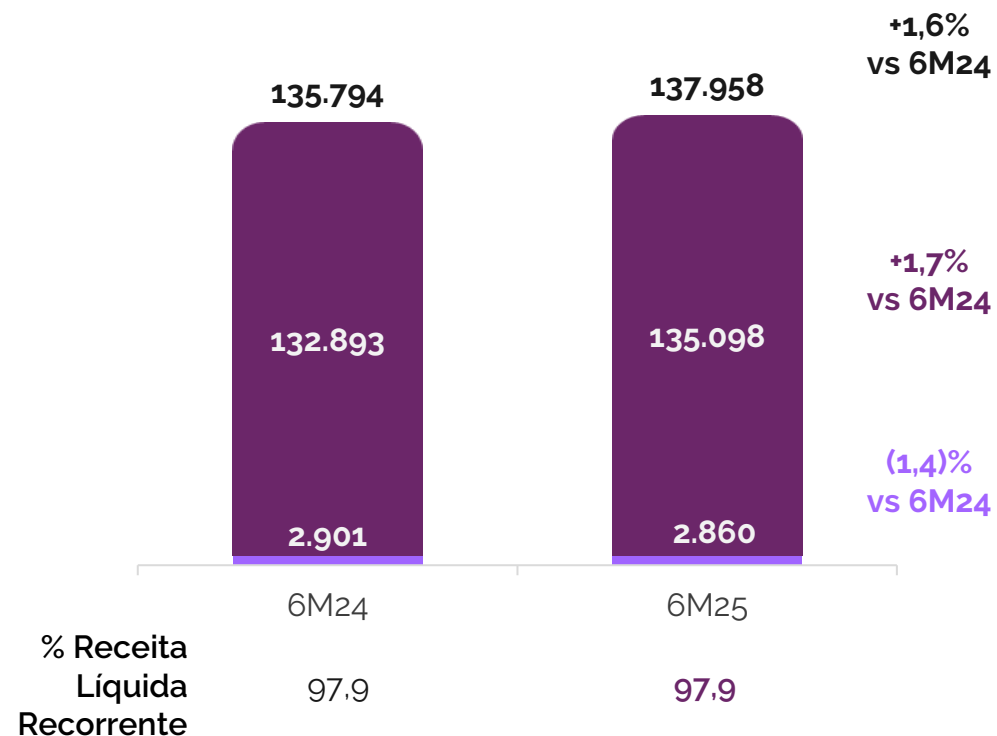
(em milhares de R\$ e %)



Visão Trimestral

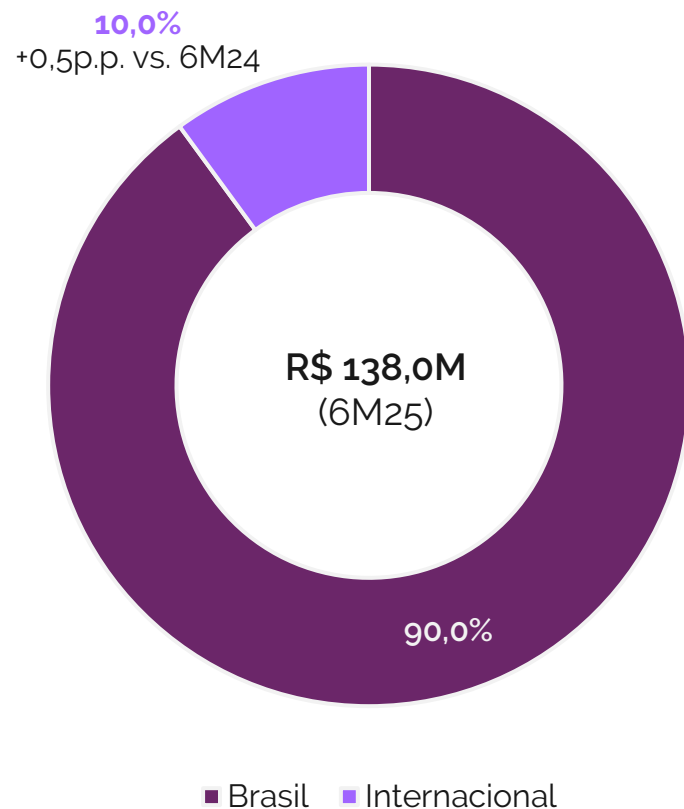


Visão Acumulada

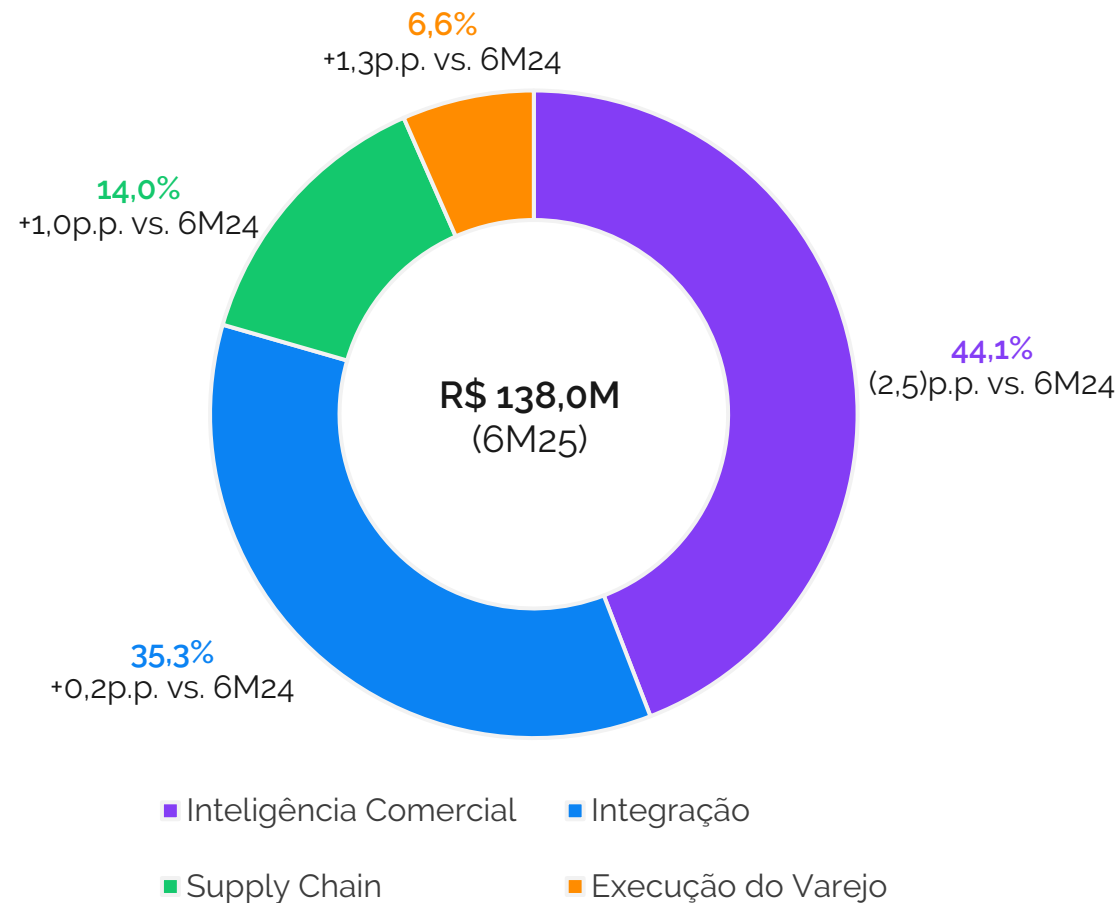


Receita líquida

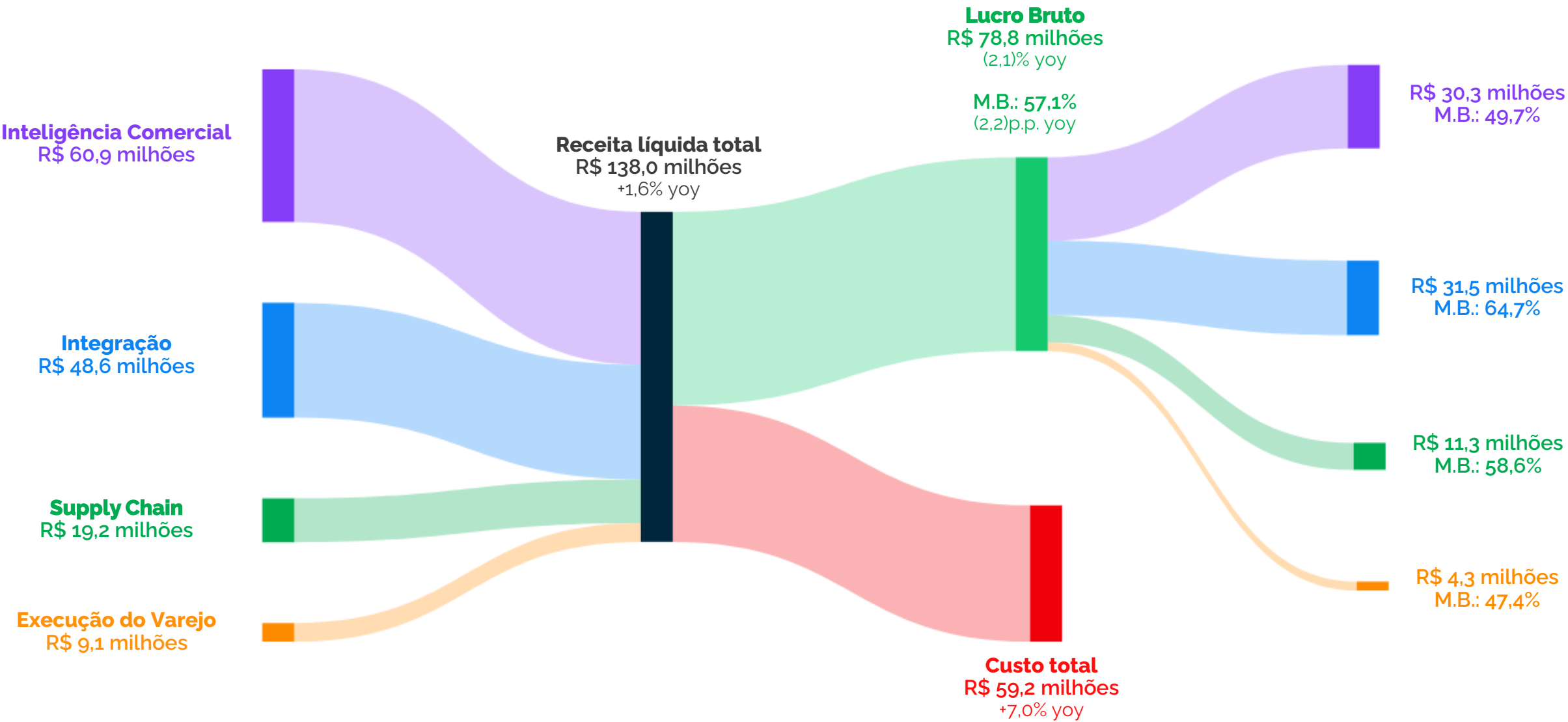
Receita Líquida por região



Receita Líquida por Unidade de Negócio



Resultado por Unidade de Negócio 6M25

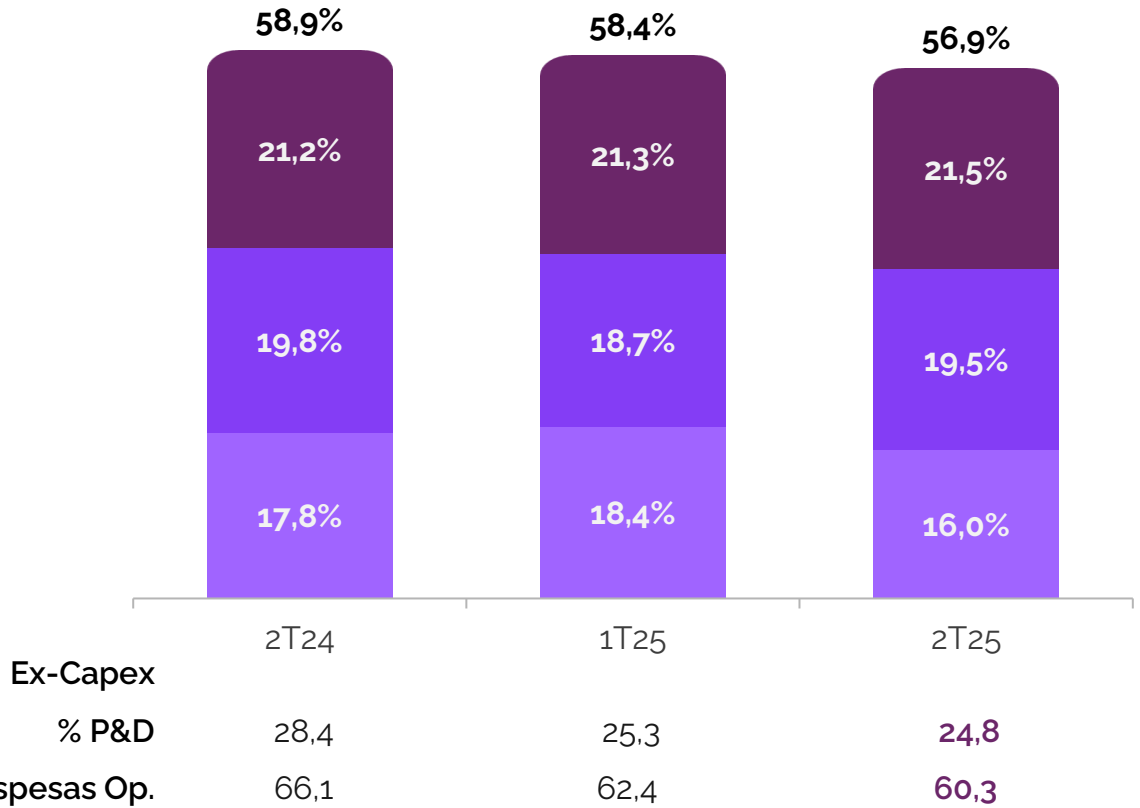


M.B.: Margem Bruta

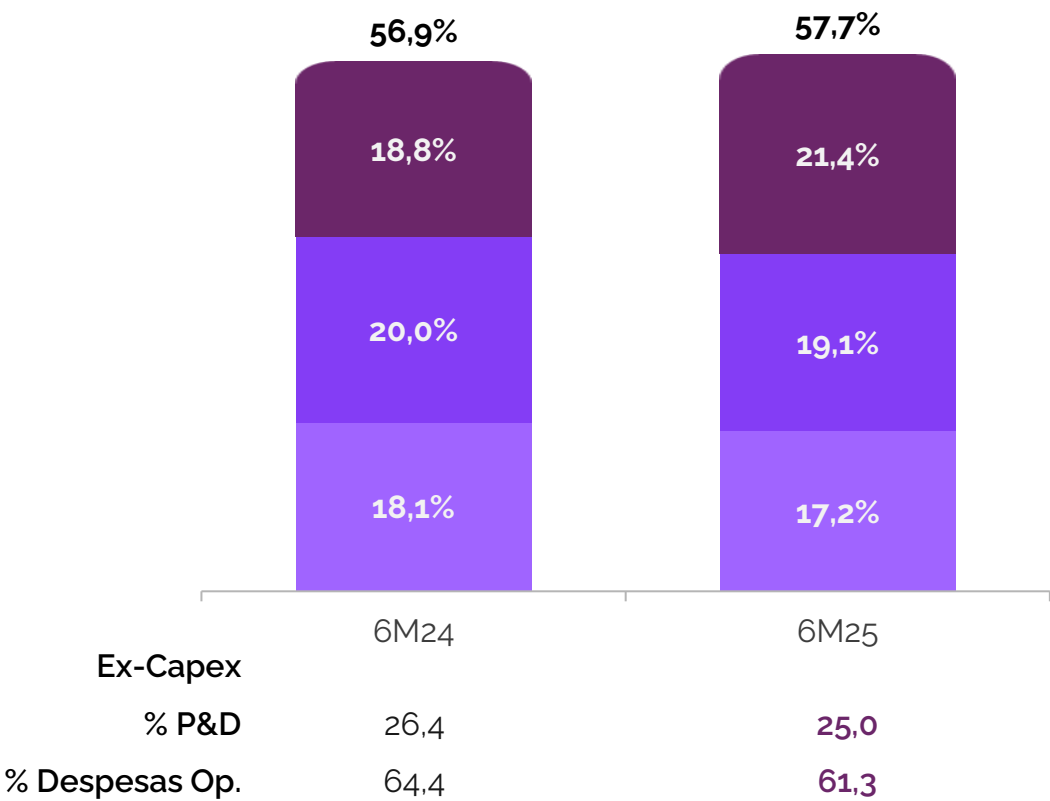
Despesas Operacionais

(não considera depreciação e amortização)

Visão Trimestral



Visão Acumulada

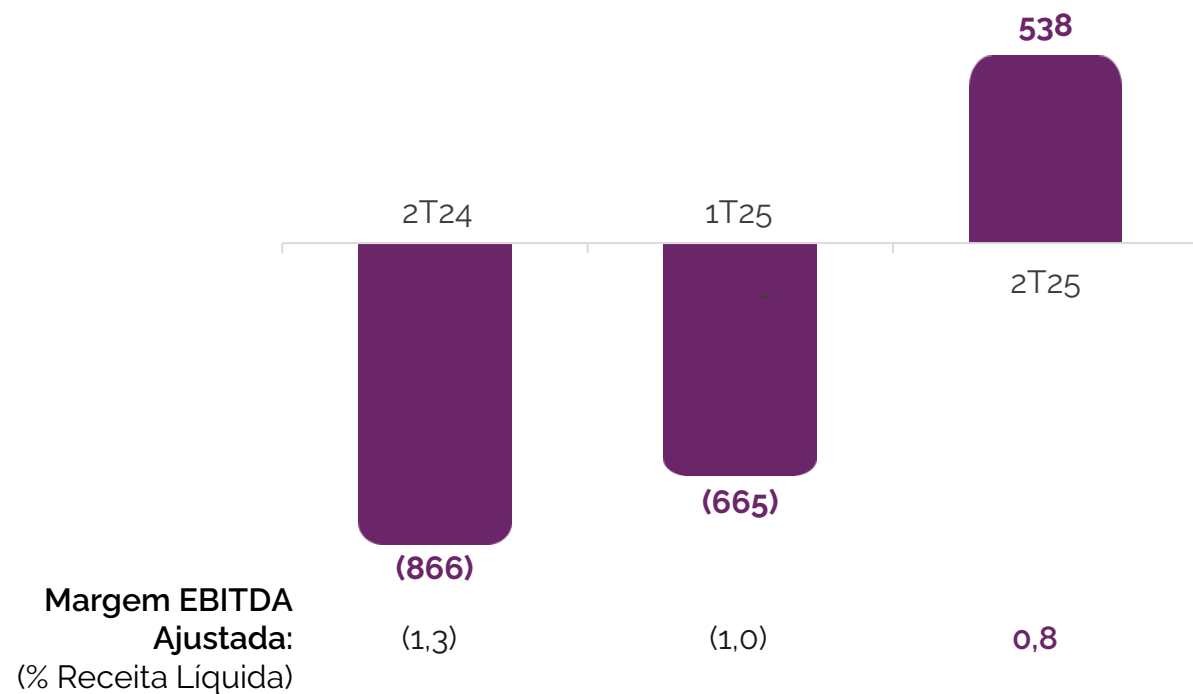


■ P&D ■ G&A ■ Despesas com Vendas

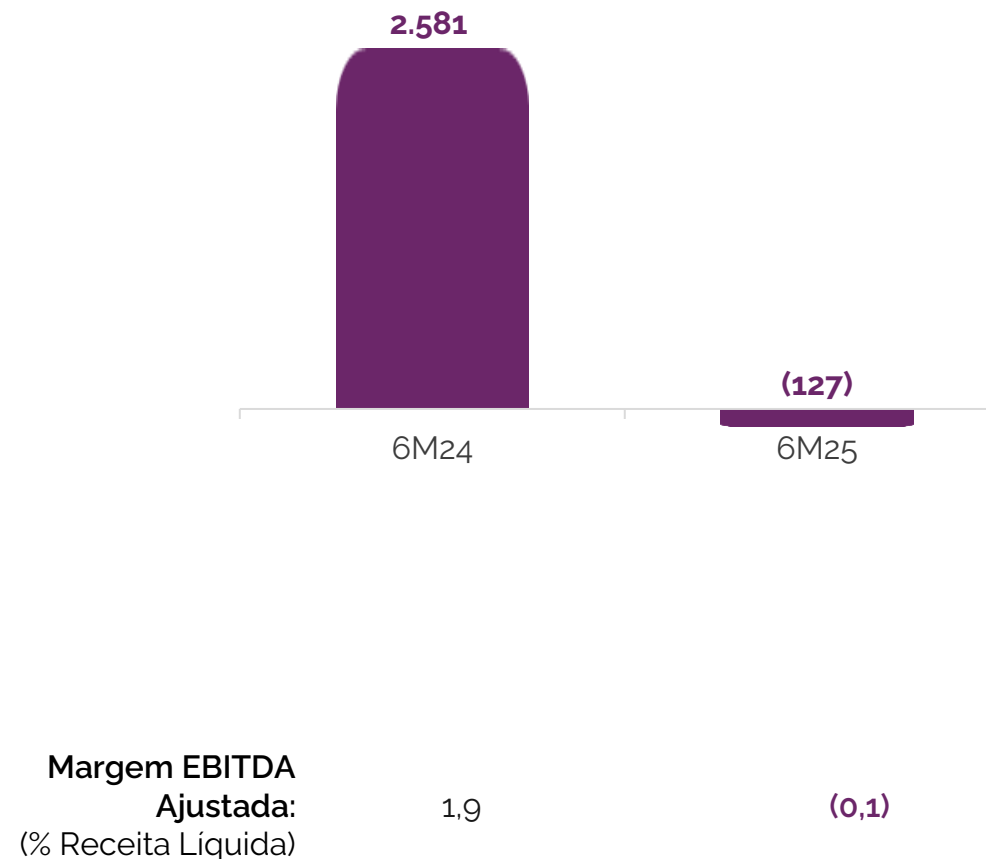
EBITDA e Margem Ajustadas

(em milhares de R\$ e %)

Visão Trimestral



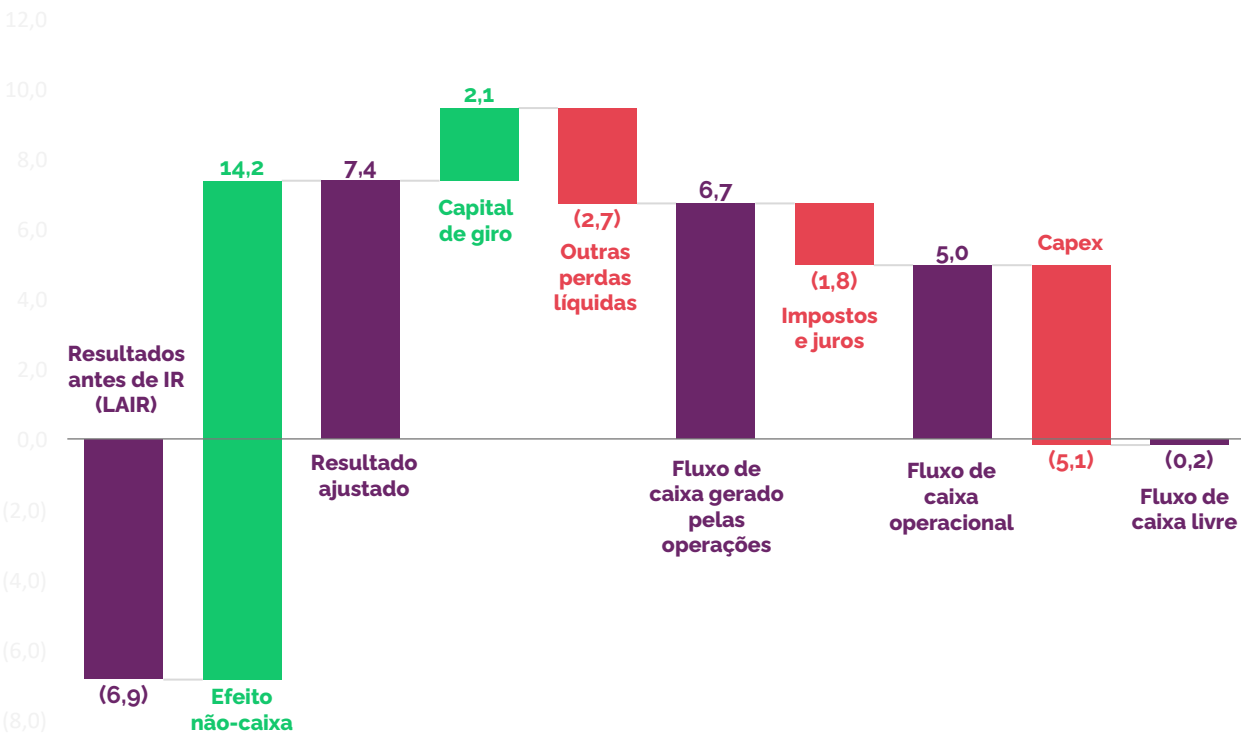
Visão Acumulada



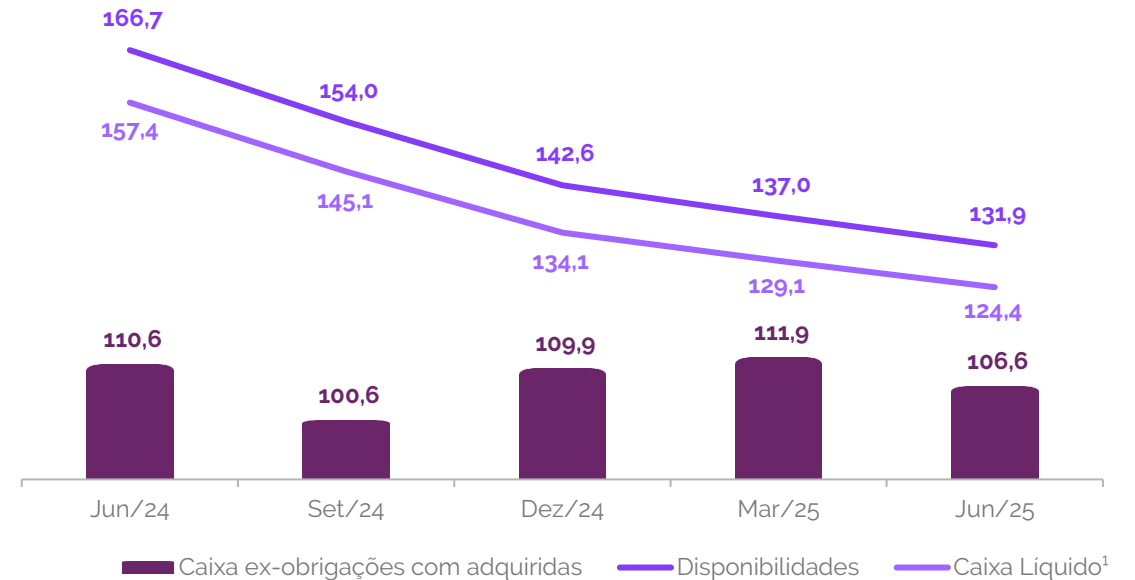
Fluxo e Posição de Caixa

(em milhões de R\$)

Fluxo de Caixa Livre 6M25:



Posição de Caixa ao final do período:



¹Caixa líquido corresponde as disponibilidades, subtraídas das obrigações de empréstimo de curto e longo prazo

Iniciativas de Eficiência



💡 Eficiência

- 🔍 **Revisão de despesas em geral**
Redução de gastos, consultorias, patrocínios viagens, etc.

- ⚙️ **Ações estruturantes para redução de gastos com fornecedores de tecnologia**
Revisões de arquitetura, migrações, etc.

- 🔄 **Ganhos de sinergia com antecipação de contratos com adquiridas**

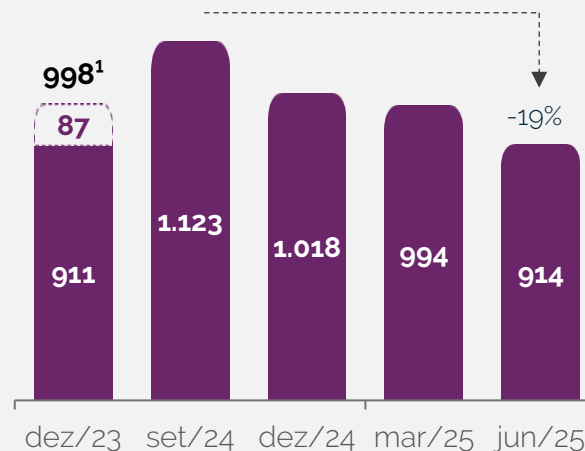


mais de 80% dos custos do Summit cobertos por patrocinadores

⚡ Automação e IA

Controle de despesas com melhorias de processo

Total de Colaboradores:



¹Considera colaboradores de empresas adquiridas, que foram integrados em 2024.

Ganho de eficiência (recorrente) estimado:

de R\$2,0 a R\$2,5 milhões/mês

*A ser apropriado ao longo do segundo semestre de 2025





Encerramento do Programa Recompra de Ações em Julho/25

Recompra de 79,2% do limite aprovado

- Foram adquiridas 321,7 mil ações*, um investimento total de R\$ 8,6 milhões
- Preço médio*: R\$26,73

* Quantidades e cotações ajustadas pelo grupamento e desdobramento simultâneos realizados em outubro/24.



Obrigado

NGRD
B3 LISTED NM

IGC B3

IGC-NM B3

ITAG B3



Neogrid

ARKER

HORUS



LETT

predify

smarket