

A woman with dark hair, wearing a white and black sleeveless top and gold hoop earrings, is smiling and looking at a tablet. She is using a stylus to interact with the screen. The background is a brightly lit grocery store with various fruits like watermelons, strawberries, and oranges visible. A white rounded rectangle is overlaid on the left side of the image, containing the text 'Magazine Luiza' and 'ABRAS 25'.

**Magazine Luiza**  
**ABRAS 25**

# Magalu Big Numbers

**R\$66Bi**

**Vendas Totais**  
[2024]

**54Mi**

**MAU**  
[Dez/24]

**472Mi**

**Total Visitas Online**  
[Dez/24]

**35Mi**

**Clientes Ativos**  
[Dez/24]

**1.245**

**Lojas Físicas**  
[Dez/24]

**21** CDs

**175** Cross  
Docking

# De varejista tradicional para uma plataforma digital com pontos físicos e calor humano: a digitalização do Magalu (2016–2020)

## 2016-2020: Digitalização Magalu

1- Inclusão Digital



2- Multi Canalidade



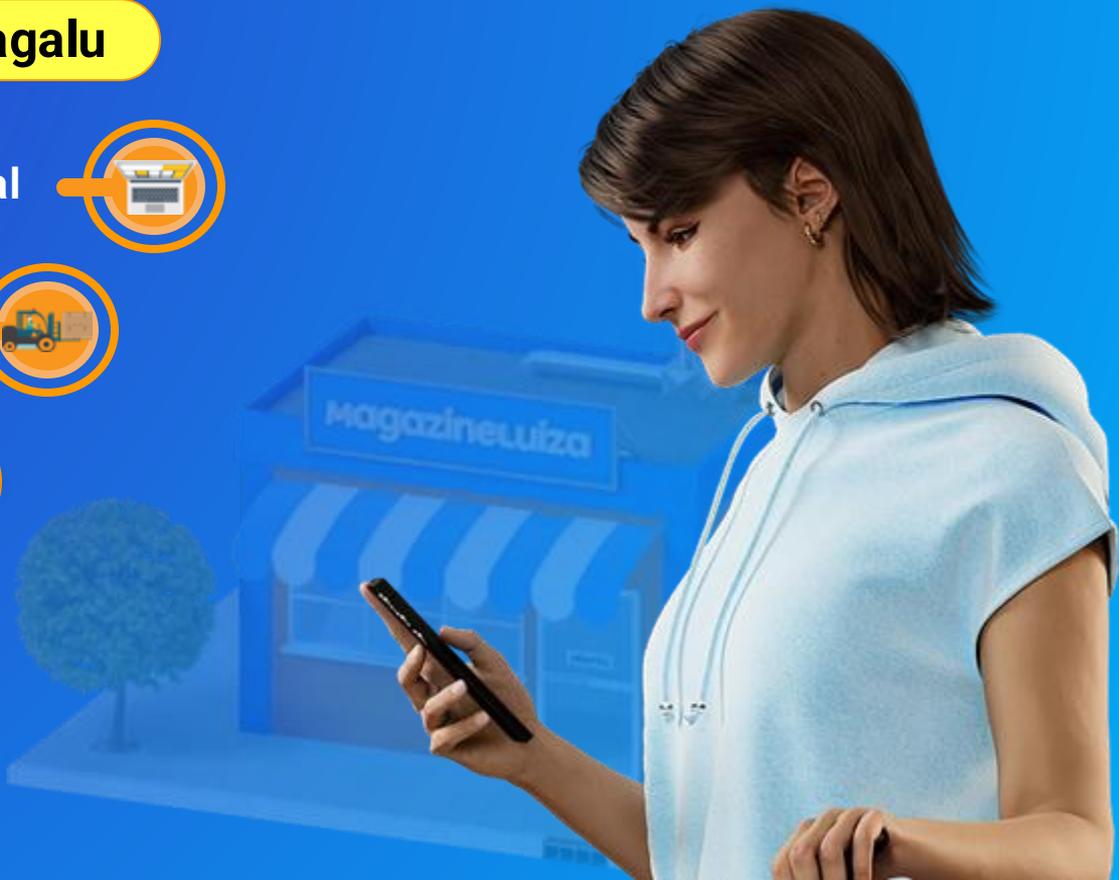
3- Digitalização das Lojas



4- Plataforma Digital de Vendas



5- Cultura Digital



# Multicanalidade na Prática: uma proposta de valor que une o 1P, 3P e as Lojas Físicas



## Drop-off

**700**

Agências Magalu otimizadas para pontos de coleta



**115k**

Sellers usando as lojas para postar suas vendas

## Retira Loja 3P

**1,1k**

lojas habilitadas para a retirada de produtos do marketplace

**17%**

dos pedidos do marketplace são retirados nas lojas

**50%**

Dos pedidos do 1P são entregues usando as lojas: Retira Loja + Shipping from Store

**70%**

Dos pedidos que circulam pela loja tem origem online: Retira Loja + Shipping From Store + Drop-off

**Ecosistema Magalu:** Novas fontes de resultados e menor exposição à ciclicidades macroeconômicas. Garantir a rentabilidade independente da taxa de juros.

## 2021-2025: Criação do Ecosistema

 **Ecosistema  
Magalu**



# O Ecossistema Magalu é líder em diversas categorias do varejo, com a presença de marcas fortes e complementares



**netshoes**

Líder no varejo de Esportes Online

1º

Top of Mind em marcas esportivas no Brasil  
App mais acessado na categoria de esportes no Brasil

4Bi

R\$ GMV [2024]



**KaBuM!**  
www.kabum.com.br

Líder em Tecnologia e Games

31%

Market-share em Tecnologia

1º

Top of Mind em marcas de tecnologia no Brasil

5Bi

R\$ GMV [2024]



**ÉPOCA**  
COSMÉTICOS - PERFUMARIA

2º em varejo de Beleza Online

1º

Fragâncias de prestígio e cuidados com a pele  
O maior portfólio de primeira linha em beleza

1Bi

R\$ GMV [2024]



**aiqfome**

2º em Food Delivery

526

Cidades no Brasil

1Bi

R\$ GMV [2024]

# MAGALU bank



Cartões de Crédito



CDC, Empréstimos e  
Investimentos



Conta Digital,  
Adquirência e Seguros



Consórcio

**Ampliando a oferta de serviços Financeiros no Magalu, combinando crescimento com rentabilidade e maior conversão de vendas**

# Magalog

Rede logística do Magalu:  
multicanal, com capilaridade  
e alto nível de serviço



**21** Centros de Distribuição

**175** Cross Docking

**1.245** Lojas

**13k** veículos

**3.800** cidades

## Entrega rápida e redução de custos

Pedidos entregues em até 48h:

**+80%** dos pedidos 1P

**+70%** dos pedidos do  
Fulfillment 3P

## Retira Loja

**1.100** lojas habilitadas para o  
retira 3P

**17%** dos pedidos do 3P

**70%** dos pedidos que passam  
pela loja foram originados online

## Fulfillment

**+4,2K** sellers

**+24%** dos pedidos do 3P

**+10** CDs

**+95%** Nível de Serviço

## Agência Magalu

**+700** agências habilitadas  
para o drop-off

**+115k** sellers usando as  
lojas como agências



A Magalog é integrada com todas as empresas do ecossistema

magalu

KaBIM

NETSHOES

ÉPOCA  
COSMÉTICOS • PERFUMARIA

aiqrome

estante  
virtual

ZATTINI

### Linha do tempo

**2019**  
**Utilizando nuvem terceirizada**  
 - Altos gastos em dólares com nuvem terceirizada;

**2020**  
**Pandemia**  
 - Digitalização acelerada: alta no número de sellers e restrição às lojas físicas

**2021**  
**Planejando a Cloud Magalu**  
 - 100% Brasileira;  
 - 1º Data Center no Sudeste

**2022**  
**Início da Magalu Cloud**  
 - 2º Data Center no Nordeste.  
 - 30% dos próprios workloads na cloud

**2024**  
**Desenvolvimento**  
 - Lançamento de 6 produtos;  
 - 130 clientes

**HOJE**  
**40% dos workloads próprios na Cloud**  
**1000 clientes**

## Principais Benefícios



**Custo acessível em Real**



**Suporte humano em Português**



**Interface intuitiva**



**Infraestrutura em 2 regiões**



**Cloud 100% Brasileira**

## 6 Produtos

**Compute**



- ✓ Virtual Machines
- ✓ Kubernetes

**Storage**



- ✓ Block Storage
- ✓ Object Storage

**Database**



- ✓ MySQL

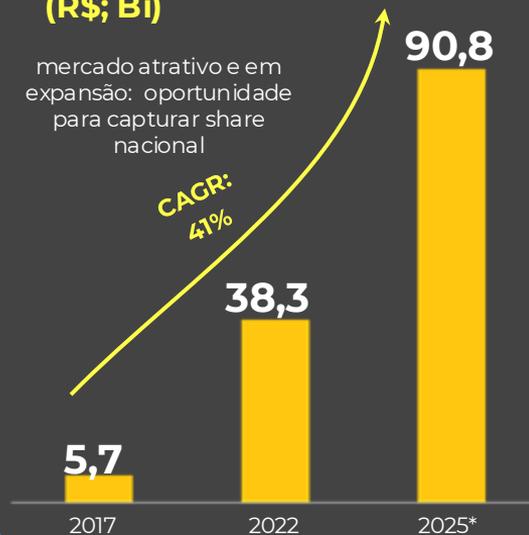
**Network**



- ✓ VPC

## Mercado de Cloud Brasileiro (R\$; Bi)

mercado atrativo e em expansão: oportunidade para capturar share nacional



Fonte: IDC; McKinsey

# Magalu Ads avança com a monetização da forte audiência do Ecosistema Magalu



## MAGALU ADS

### Aceleração da Receita



Crescimento da receita do Magalu Ads de **66% em relação ao 2T24**

### Expansão do ticket médio

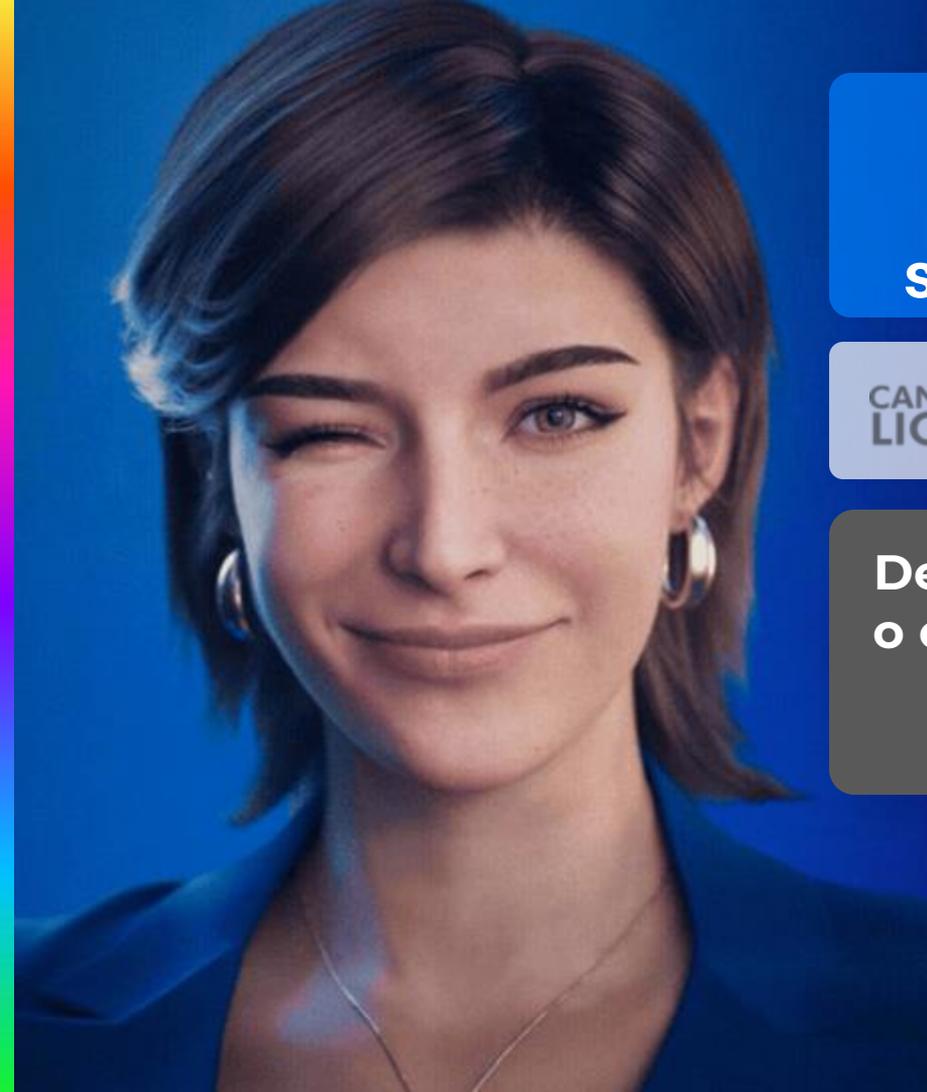


Alta no ticket médio entre **marcas (+175%)** e **sellers (+35%)** vs. 2T24

### Inovações na Plataforma



**Novos formatos e ferramentas:** vídeos, novos espaços e métricas avançadas



Mais de  
**33Mi**  
seguidores



Leão de Ouro  
Leão de Prata

Desenvolvendo  
o cérebro da Lu



A Lu é a influencer virtual  
do Magalu, levando o  
calor humano para o  
canal digital!



**8,1Mi**  
seguidores



**7,4Mi**  
seguidores



**14Mi**  
fans



**1,3Mi**  
seguidores



**2,9Mi**  
seguidores

A woman with dark hair pulled back, wearing a pink patterned two-piece outfit and large hoop earrings, is smiling and looking towards the camera. The word "Mag" is overlaid in large white letters on the left side of the image.

Mag

# Cérebro da Lu: A IA do Magalu

Modelo proprietário, treinado com dados da plataforma e calibrado com o tom humano da Lu – para escalar atendimento, personalização e engajamento



## Aprendizado a partir de exemplos gerados pelo próprio modelo



Hiperpersonalização para diversos contextos



Tom da Lu, calibração de humor, criatividade



Fluxos e respostas para perfis de clientes: tech, fã, premium, leigo, etc



Estender a experiência para todas as categorias da plataforma

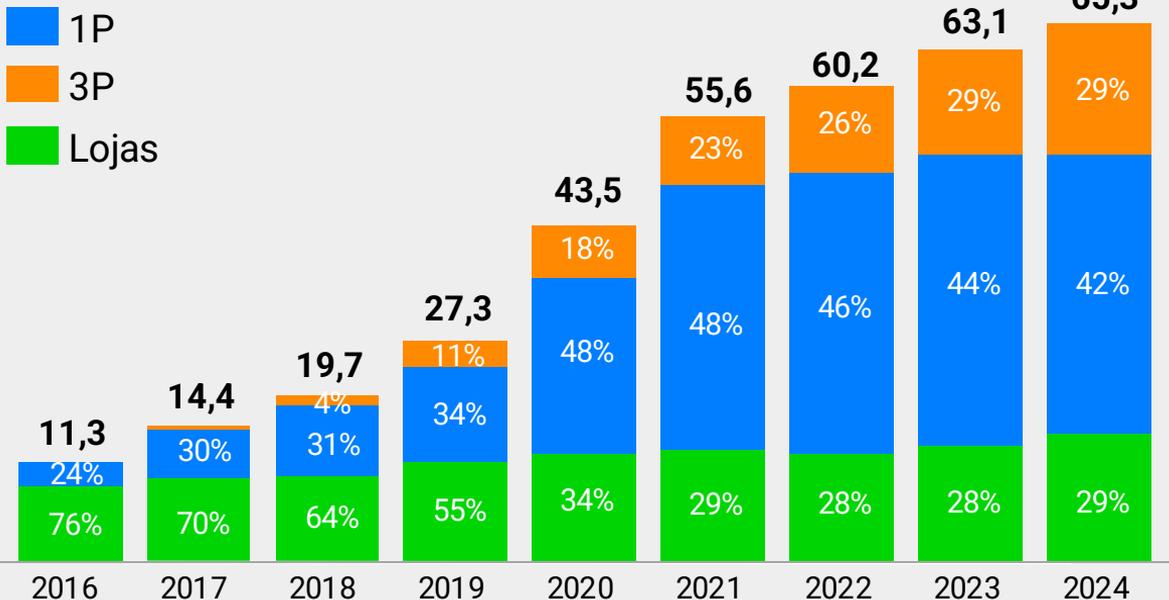


Aplicação do modelo no atendimento ao cliente em todos os canais: Twitter, Instagram, Central de Atendimento, WhatsApp, etc

# Crescimento consistente nas vendas e forte expansão da participação do e-commerce nas vendas totais desde 2016

## Evolução das vendas totais

[R\$ Bilhões; %]



**25%** Vendas Totais CAGR  
[%; 2024 vs 2016]

**44%** Vendas E-commerce CAGR  
[%; 2024 vs 2016]

## Vendas por empresa do ecossistema

[2024]



**POR QUE MERCADO É  
IMPORTANTE PARA O  
MAGALU?**

O Magalu hoje é conhecido, mas ainda não é considerado parte do dia a dia do consumidor.

**O consumidor não sabe ainda que temos de tudo.**



# O **ecossistema Magalu** já tem escala para conquistar o varejo brasileiro nas verticais de maior potencial de crescimento.



**19%** de nossos clientes já compraram no Mercado Magalu.



**40%** desconhecem mas fariam compras do Mercado Magalu.



Compras de mercado geram recorrência do cliente.

Mercado endereçável  
do varejo alimentar  
[R\$; 2024]

**R\$ 1,3**  
trilhão

magalu

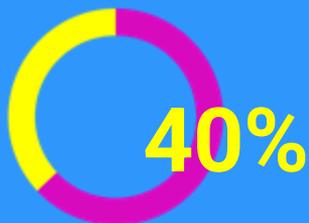
R\$ 2 BI

Além da categoria de mercado no Magalu, ampliamos nossas operações no Marketplace com o Vip Commerce e Aiqfome.

**1P**

(Produtos próprios)

**magalu**



dos itens totais vendidos no Magalu são da categoria mercado [2024]

Foco em produtos de alto giro e promocionais



**3P**

(Produtos de terceiros)

**magalu**

**VIP**  
COMMERCE

**aiqfome**

**+milhares**  
redes parceiras

**+300**  
supermercados

**+25 mil**  
estabelecimentos

Sellers 100% integrados ao SuperApp

Plataforma de digitalização de mercados

Food Delivery com foco no interior

# Mercado

Tem no Magalu

Trabalhamos categorias e produtos de alto giro buscando a venda por recorrência com oportunidades promocionais.

+250 mil pedidos/mês  
+40% do volume de produtos vendidos.

+2 mil produtos nos segmentos de Bebidas Alcoólicas e Não Alcoólicas, Mercearia, Suplementos, Limpeza, Higiene pessoal e Beleza.

Temos mais de 100 parceiros comerciais em nosso 1P, além dos sellers em nosso marketplace.



# Aiqfome

De mercado e farmácia à comida, a Aiqfome é a principal food delivery do brasileiro no interior.



**30Mi**  
Pedidos/  
ano

**8,0Mi**  
Total  
usuários

**3,3**  
Frequência  
média mensal

**~25k**  
Lojistas

**700**  
cidades em  
**23**  
estados

**1BI**  
GMV  
anualizado



**Líder** no interior e 2º maior do país.

# VIP Commerce

Solução completa para a digitalização de supermercados, a VIP Commerce gerencia todo o processo de venda.



**+300**

supermercados  
atendidos



**18**

Clientes no Top 100  
Ranking ABRAS



**+450**

idades em

**22**

estados



**+50BI**

GMV anualizado  
dos clientes

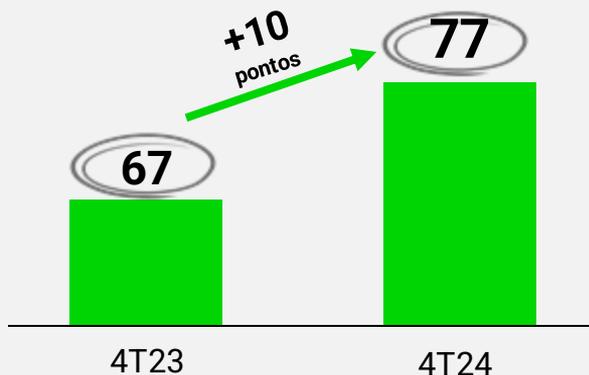
**VIP**  
COMMERCE

Do aplicativo à logística, a **VIP Commerce** é a plataforma definitiva para o varejo alimentar.

# 2024: Encanta Magalu

Expressivo aumento do NPS, com evolução em todos os canais.

NPS Consolidado - 4T24



1P

83

+7p.p.

Lojas

83

+5p.p.

3P

71

+14p.p.



Busca mais assertiva



Evolução na reputação do Seller



Novas opções de pagamento



94% de Nível de Serviço



Redução no prazo de estorno



Aumento no Autosserviço



**G A L E R I A**

**NOVO PONTO DE ENCONTRO DA CULTURA, DA TECNOLOGIA E DA EXPERIÊNCIA.**



# CONJUNTO NACIONAL UM ESPAÇO ONDE TUDO SE ENCONTRA

Não apenas um lugar para comprar.

**É um lugar para sentir, descobrir, experimentar.**



**AVENIDA PAULISTA**  
o coração cultural de São Paulo  
um ícone nacional - centro da economia, cultura e turismo.



**CONJUNTO NACIONAL**  
um centro de conexão cultural perfeita união entre o comércio e a cultura.



**LIVRARIA CULTURA**  
um local emblemático mais do que uma livraria, tornou-se um ponto de encontro de ideias, criatividade e conexão.

# MAIS QUE UMA LOJA. UMA EXPERIÊNCIA COMPARTILHÁVEL.

Uma jornada imersiva pelo ecossistema Magalu:

Um novo lugar para  
milhares de  
comunidades:

para quem ama tecnologia,  
beleza, moda, esporte, games,  
café, livros, teatro e cultura.

